

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Тольяттинский государственный университет»

Институт финансов, экономики и управления

(наименование института полностью)

38.03.01 Экономика

(код и наименование направления подготовки, специальности)

Бухгалтерский учёт, анализ и аудит

(направленность (профиль)/специализация)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА (БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)

на тему Обеспеченность предприятия оборотными средствами и ее влияние на финансовые результаты хозяйственной деятельности (на примере предприятия ООО «Навигатор»)

Студент

С. А. Дианова

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

В.В. Герасименко

(ученая степень, звание, И.О. Фамилия)

Тольятти 2022

Аннотация

Бакалаврскую работу выполнил Дианова С.А.

Научный руководитель Герасименко В.Н.

Тема бакалаврской работы: Обеспеченность предприятия оборотными средствами и ее влияние на финансовые результаты хозяйственной деятельности (на примере предприятия ООО «Навигатор»)

Бакалаврская работа посвящена учету и анализу обеспеченности предприятия оборотными средствами и разработке направлений совершенствования управления оборотными средствами предприятия для улучшения финансовых результатов хозяйственной деятельности.

Объект исследования – ООО «Навигатор».

Предмет исследования – обеспеченность предприятия оборотными средствами и ее влияние на финансовые результаты хозяйственной деятельности.

В первом разделе рассмотрены теоретико-методологические аспекты учета и управления оборотными средствами предприятия.

Во втором разделе работы проведен анализ финансового состояния и финансовых результатов хозяйственной деятельности ООО «Навигатор», а также рассмотрен учет и анализ обеспеченности предприятия оборотными средствами и ее влияния на финансовые результаты хозяйственной деятельности.

В третьем разделе определены направления совершенствования управления оборотными средствами ООО «Навигатор». Также проведена оценка возможного влияния предложенных мероприятий на финансовые результаты хозяйственной деятельности предприятия.

Бакалаврская работа выполнена на 65 листах формата А4, содержит 12 рисунков, 20 таблиц, 42 информационных источника, 2 приложения.

Содержание

Введение.....	3
1. Теоретико-методологические аспекты управления оборотными средствами предприятия	6
1.1. Сущность оборотных средств и их значение в хозяйственной деятельности предприятия	6
1.2. Методические аспекты учета и особенности управления оборотными средствами предприятия.....	14
2 Анализ обеспеченности предприятия оборотными средствами и ее влияния на финансовые результаты хозяйственной деятельности (на примере предприятия ООО «Навигатор»)	25
2.1 Характеристика деятельности предприятия.....	25
2.2. Анализ финансового состояния и финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия	31
2.3 Учет и анализ обеспеченности предприятия оборотными средствами и ее влияния на финансовые результаты хозяйственной деятельности.....	35
3 Совершенствование управления оборотными средствами предприятия с целью улучшения финансовых результатов хозяйственной деятельности	48
3.1 Направления совершенствования управления оборотными средствами предприятия	48
3.2. Оценка возможного влияния предложенных мероприятий на финансовые результаты хозяйственной деятельности предприятия.....	56
Заключение	60
Список используемых источников.....	63
Приложение А Бухгалтерский баланс ООО «Навигатор».....	68
Приложение Б Отчет о финансовых результатах ООО «Навигатор»	70

Введение

Актуальность темы обусловлена тем, что в современных условиях, разрыв экономических связей, кризис неплатежей, рост инфляции, все эти факторы, оказали негативное воздействие на эффективность использования оборотных средств предприятия, привели к возникновению дефицита в собственных оборотных средствах, снижению обеспеченности необходимой части запасов и затрат.

В настоящее время принципы управления оборотным капиталом в научной и методической литературе в полной мере не проработаны, что сказывается на практике. А именно, наблюдается тот факт, что комплексная политика управления оборотными средствами отсутствует у подавляющего большинства современных российских предприятий, хотя потребность в ней очень остра.

Актуальность темы исследования также определена следующими положениями:

- важную роль в обеспечении эффективного управления оборотными средствами играет ускорение кругооборота оборотного капитала и рост его рентабельности;
- показатели, характеризующие потребность в оборотных средствах, а также и эффективность управления оборотным капиталом предприятия, должны базироваться на изучении уровня эффективности его использования;
- необходимость управления оборотными средствами с позиции их авансирования в реализацию отдельных товаров или товарных групп требует совершенствования научно-методического обеспечения системы управления оборотным капиталом предприятия.

Цель данной работы заключается в исследовании обеспеченности предприятия оборотными средствами и ее влияния на финансовые результаты хозяйственной деятельности.

Для достижения указанной цели необходимо решить следующие задачи:

- изучить сущность и значение оборотных средств в деятельности предприятия;
- рассмотреть особенности управления оборотными средствами предприятия;
- провести анализ финансового состояния и финансовых результатов предприятия ООО «Навигатор»;
- провести анализ обеспеченности предприятия ООО «Навигатор» оборотными средствами и ее влияния на финансовые результаты хозяйственной деятельности;
- сформулировать направления совершенствования управления оборотными средствами предприятия;
- провести оценку возможного влияния предложенных мероприятий на финансовые результаты хозяйственной деятельности предприятия.

Объект исследования – ООО «Навигатор».

Предмет исследования – обеспеченность предприятия оборотными средствами и ее влияние на финансовые результаты хозяйственной деятельности.

Методологическую основу данной бакалаврской работы составляют следующие методы: синтеза, индукции, дедукции, аналогии, системного анализа, а также методы и приемы экономического анализа (структурно-динамический анализ), финансовый анализ (анализ финансовых коэффициентов) и др.

Теоретическую основу бакалаврской работы составляют труды ученых в области финансового менеджмента и управления оборотными средствами предприятия, статьи в периодических изданиях, а также электронные ресурсы.

Информационно-эмпирической базой исследования послужили материалы хозяйственной и финансово-экономической деятельности предприятия ООО «Навигатор», а также информация, полученная из научных

изданий и других источников в области управления оборотными средствами предприятия.

Практическая значимость данного исследования заключается в том, что его результаты и практические рекомендации могут быть использованы предприятием ООО «Навигатор», а также другими аналогичными организациями для формирования рациональной стратегии управления оборотными средствами с целью улучшения финансовых результатов хозяйственной деятельности.

С учетом специфики темы, определенной цели и круга поставленных задач определена следующая структура бакалаврской работы. Данная работа состоит из введения, трех разделов, заключения и списка использованных источников.

1. Теоретико-методологические аспекты управления оборотными средствами предприятия

1.1. Сущность оборотных средств и их значение в хозяйственной деятельности предприятия

Рациональное использование оборотных средств является наиболее значимым фактором, который способствует достижению главной цели осуществления хозяйственной деятельности предприятия, а именно, увеличению уровня эффективности. В связи с этим, особую важность приобретают вопросы теоретического исследования категории оборотных средств, а также понимание их экономической сущности.

Следует отметить, что некоторые ученые отождествляют понятие оборотных средств с денежной оценкой совокупности активов, которые отражаются в бухгалтерской отчетности, а именно во втором разделе бухгалтерского баланса предприятия, который так и называется «Оборотные активы». Данный факт можно обосновать следующей трактовкой: «оборотные активы – оборотные средства предприятий, фирм, компаний, которые показаны в активе их бухгалтерского баланса» [10, с. 28].

Однако, важно раскрыть сущность оборотных средств, поскольку ее можно обусловить непосредственным выполнением их экономической роли, которая заключается в том, что они представляют собой важный элемент, необходимый для обеспечения воспроизводственного процесса.

Итак, распространено явление, когда понятие «оборотные средства» в сущности своей значит непосредственно стоимостную оценку оборотных активов. Вместе с тем, в структурном плане оборотные активы можно рассматривать при проведении классификации как выражение в натуральной форме [19].

Итак, под оборотными активами понимаются активы, которые в обязательном порядке необходимы для осуществления обслуживания всего

процесса функционирования финансово-хозяйственной деятельности предприятия. При этом, оборотные активы принимают непосредственное участие в производственном процессе, а также в ходе реализации готовой продукции единомоментным образом. В этом заключается их основная сущность и назначение. В то же время, можно отметить, что оборотные активы являются наиболее составной мобильной частью совокупных активов предприятия, которые имеют непосредственное выражение в денежной форме, а также в натуральной в виде различных запасов товарно-материальных ценностей. Вместе с тем, именно оборотные активы осуществляют переход в денежные средства, происходящий в процессе совершения одного кругооборота [32].

Оборотные средства используются на предприятии практически при совершении каждого факта хозяйственной жизни в процессе его функционирования. Это обусловлено тем, что в состав оборотных средств включено несколько важных структурных элементов, которые представляют для предприятия особенную материально-вещественную ценность. Посредством наличия достаточного объема оборотных средств объясняется способность обеспечения необходимого уровня платежеспособности предприятия, а также соответствующих показателей рентабельности деятельности, что в конечном итоге непосредственно отражается на результативности и эффективности осуществления всего процесса финансово-хозяйственной и уровне финансового состояния.

Оборотные средства предприятия можно назвать весьма сложной современной экономической категорией, поскольку в настоящее время существует множество позиций относительно данного понятия. Так, некоторые ученые экономисты под оборотными средствами понимают двоякое сочетание экономических и финансовых характеристик, представленных на рисунке 1. При этом, следует отметить, что первое определение оборотных средств раскрывает экономическое содержание оборотных средств, а второе — финансовое (бухгалтерское) [30, с. 110].

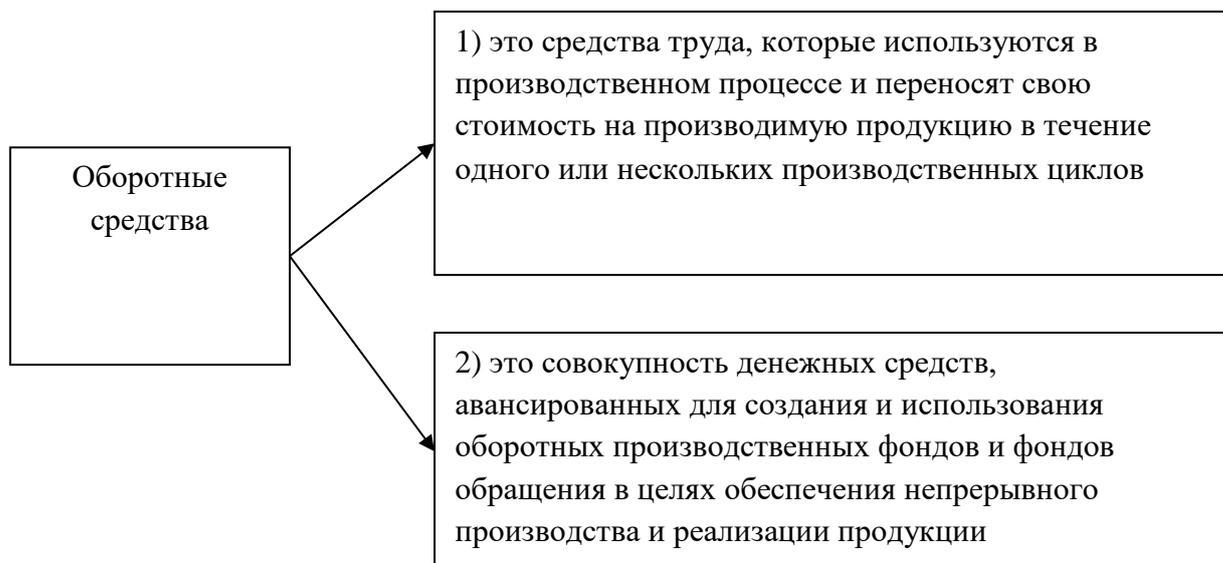


Рисунок 1 – Сущность оборотных средств

Таким образом, «с одной стороны, оборотные средства — это совокупность активов организации, материально-производственные запасы в объеме и номенклатуре, позволяющих обеспечить первый производственный цикл, а с другой стороны — денежная оценка этих активов, определяющая часть капитала, который должен быть авансирован в производство (другая часть обеспечивает основные средства)» [13, с. 153].

Итак, экономическое значение оборотных средств заключается в выполнении ими важной роли в качестве особенного элемента, необходимого для полноценного функционирования именно непрерывного процесса воспроизводства. При этом, в результате непосредственно реализации данного производственного процесса оборотные средства проходят как сферу производства, так и сферу обращения [14].

В общем, оборотные средства предприятия можно представить в качестве некоторой совокупности определенного количества денежных средств, необходимых для полноценного функционирования текущей финансово-хозяйственной деятельности, при этом, они принимают непосредственное участие в формировании достаточного объема фондов

обращения, а также производственных оборотных фондов, поскольку, именно в сочетании способны обеспечить реализацию непрерывного процесса осуществления воспроизводства. Это и есть функционирование предприятия, которое характеризуется непосредственно деятельностью, начиная от приобретения товарно-материальных ценностей для производства, и заканчивая реализацией готовой продукции.

Сущность и значение оборотных средств предприятия можно проследить при рассмотрении сочетания их базовых характеристик, общую совокупность которых можно выразить в следующем, что отражено на рисунке 2.



Рисунок 2 – Базовые характеристики оборотных средств

Как было сказано, оборотные средства необходимы для обеспечения функционирования всего полного цикла предприятия. При этом, важно отметить, что оборотные средства всего лишь один раз могут использоваться в ходе реализации процесса воспроизводства, и при этом, их общая стоимость полностью переносится на себестоимость готовой продукции [33].

Таким образом, оборотные средства предприятия можно рассматривать в виде определенной совокупности производственных фондов и фондов обращения в денежном выражении. На рисунке 3 представлена развернутая классификация оборотных средств предприятия.



Рисунок 3 – Состав оборотных средств предприятия

Итак, в структуру оборотных средств включаются несколько групп, состоящих из различных предметов труда и денежных средств [39].

Структура оборотных средств определяется как совокупность элементов, которые занимают свой удельный вес в общей сумме, что в конечном итоге составляет некоторую картину, характеризующуюся в виде определенного процентного соотношения показателей, соответствующих каждому элементу, входящему в состав оборотных средств.

Следует отметить, что в настоящее время не существует какой-либо определенной единообразной методики, согласно которой происходит формирование характеристик элементов, входящих в состав общей структуры оборотных средств. Это связано с тем, что все предприятия отличаются своей функциональностью и имеют свою характерную деятельность с особым процессом воспроизводства, в зависимости от сферы отрасли в которой оно осуществляет деятельность [18, с. 1072].

Важная отличительная особенность оборотных средств предприятия заключается в том, что они совершают непрерывный кругооборот. Иными словами, оборотные средства из одной формы осуществляют последовательный переход в другую форму. При этом, вначале оборотные средства находились в денежной форме, которая, впоследствии, в результате осуществления производственного процесса, перешла в производственную форму, далее становится товарной формой, и, в итоге на заключительной стадии оборотные средства опять приобретают денежную форму. При этом, данная схема и образует кругооборот и повторяется постоянно в той же непрерывной последовательности, состоящей из основных стадий. Следовательно, необходимо постоянно производить определенные расчеты необходимого количества оборотных средств, для того, чтобы обеспечить их достаточный объем для осуществления непрерывного функционирования всего производственного процесса функционирования предприятия [17, с. 7].

Итак, оборотные средства непосредственно находятся в постоянном движении, поскольку, как было рассмотрено выше, постоянно совершают непрерывный кругооборот (рис. 4), который отражается в постоянном

возобновлении процесса производства, что является главной целью оборотных средств.

Итак, в ходе осуществления данного процесса кругооборота оборотные средства осуществляют переход, посредством которого меняется их форма с материально-вещественной на денежную, и наоборот [21].

В результате кругооборота появляется показатель оборачиваемости оборотных средств, который представляет особую важность для характеристики финансового состояния предприятия. Это обусловлено тем, что именно от скорости оборачиваемости оборотных средств зависит эффективность и деловая активности предприятия. А именно, при увеличении скорости оборота, происходит ускорение обращения средств предприятия, следовательно, это способствует сокращению временного интервала между осуществленными вложениями непосредственно в производственный процесс и моментом отдачи в процессе реализации продукции, которая состоит в получении объема выручки (соответственно, вместе с ней и получение прибыли).



Рисунок 4 – Кругооборот оборотных средств предприятия

Как уже было отмечено, отличительной особенностью оборотных средств является их обязательное единоразовое участие непосредственно в производственном цикле предприятия, перенося всю свою стоимость на готовую продукцию. Этот факт и составляет основу отличительных признаков, по которым разграничиваются понятия основных средств и оборотных средств [25, с. 2].

Назначение оборотных средств в осуществлении финансово-хозяйственной деятельности предприятия проявляется в двух выполняемых ими функциях, а именно, в производственной и платежно-расчетной, характеристики которых приведены на рисунке 5.



Рисунок 5 – Функции оборотных средств

Таким образом, можно сделать вывод, что каждому предприятию, независимо от сферы деятельности в процессе своего функционирования необходимы оборотные средства в достаточном количестве для обеспечения

непрерывной финансово-хозяйственной деятельности, которые в обязательном порядке полностью потребляются в течение одного определенного периода.

В этом и заключается их основная экономическая роль и сущность. Без них невозможно осуществление полноценного обслуживания производственного процесса и процесса обращения, этим и объясняется их важность и значимость для предприятия. Следовательно, эффективность оборотных средств, эффективность их использования, оказывает огромное влияние на экономические результаты хозяйственной деятельности предприятия.

1.2. Методические аспекты учета и особенности управления оборотными средствами предприятия

Оборотные активы в балансе раскрывают информацию о ресурсах компании, без которых фактически невозможно вести деятельность.

Раздел баланса, характеризующий оборотные активы, так и называется раздел II «Оборотные активы». В активе баланса оборотные активы расположены в зависимости от ликвидности. То есть от того, как быстро можно их превратить в деньги. Чем выше строка, тем больше времени нужно, чтобы актив продать. Чем ниже – тем меньше.

Раздел II «Оборотные активы» бухгалтерского баланса включает в себя шесть строк.

Строка 1210 «Запасы». По строке 1210 оборотные активы включают в себя сырье, материалы и другие аналогичные ценности, затраты в незавершенном производстве (издержках обращения), готовую продукцию, товары для перепродажи и товары отгруженные. Данные по строке 1210 в первую очередь включают в себя дебетовый остаток по счету 10 «Материалы». Организация может вести учет сырья и материалов на счете 10 по учетным ценам. Тогда фактические затраты отражают по дебету счета 15 «Заготовление

и приобретение материальных ценностей», а отклонение фактических затрат от учетных – на счете 16 «Отклонение в стоимости материальных ценностей». При таком порядке учета при заполнении строки 1210 к остатку по счету 10 нужно либо прибавить дебетовое сальдо по счету 16 (если фактическая себестоимость материалов превышает учетную), либо отнять кредитовое сальдо по этому счету (если фактическая себестоимость материалов ниже учетной).

Строка 1220 «Налог на добавленную стоимость». По строке 1220 к оборотным активам относятся суммы НДС, которые поставщики и подрядчики предъявили компании. В строку 1220 вписывают дебетовое сальдо по счету 19 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям», которое числится в учете на отчетную дату.

Строка 1230 «Дебиторская задолженность». В составе дебиторской задолженности показывают долги: покупателей за поставленные им товары, оказанные услуги, выполненные работы; поставщиков за перечисленные им авансы; подотчетных лиц за выданные им деньги и т. д. Соответственно в строку 1230 вписывают дебетовое сальдо счетов по учету расчетов: 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», 68 «Расчеты по налогам и взносам», 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению» и т.д.

В строке 1240 отражаются данные о краткосрочных финансовых вложениях. В данном случае речь идет об активах со сроком обращения или погашения не больше 12 месяцев. В строку 1240 вписывают дебетовое сальдо счета 58 «Финансовые вложения» (в части краткосрочных вложений).

В строку 1250 «Денежные средства и денежные эквиваленты» вносят дебетовое сальдо по счетам 50 «Касса», 51 «Расчетные счета», 52 «Валютные счета» и т. д.

Строка 1260 «Прочие оборотные активы» — это те суммы, которые не подходят под группировку строк 1210-1250 баланса и информация о которых не является существенной. Например, к ним относятся суммы НДС,

начисленные при отгрузке товаров, выручка от реализации которых не признана в отчетном году, суммы не списанных недостач и т. д. [41, с. 79].

Итак, управление оборотными средствами является важным процессом для руководства каждого предприятия, который необходимо контролировать постоянно. При этом, эффективно организованный процесс способствует обеспечению необходимого высокого уровня стабильной прибыльности предприятия.

По оценкам специалистов в области финансового менеджмента, «сумма экономии, которую можно получить при эффективном управлении оборотными средствами, распределяется таким образом:

- 50% — это управление товарно-материальными запасами;
- 40% — управление запасами готовой продукции и дебиторской задолженностью;
- 10% — управление самим технологическим циклом предприятия» [44, с. 408].

Однако, поскольку уклон данного исследования имеет экономическое направление, особо не следует вдаваться в подробности нормального функционирования технологического цикла предприятия. Следовательно, более целесообразно подробнее остановиться на первых двух пунктах, а именно готовой продукции и дебиторской задолженности, поскольку именно данные элементы в совокупности образуют практически 90% имеющихся у предприятия в наличии значимых возможностей в основных вопросах процесса управления финансами.

Очевидно, что, главная задача любого руководителя заключается в достижении необходимого высокого уровня эффективности в сочетании с грамотной организованной качественной системы управления оборотными средствами.

При этом, эффективное управление оборотными средствами является основным фактором, способствующим благоприятно влиять на

обеспечение необходимого высокого уровня финансовой устойчивости предприятия в целом.

«Задача управления оборотными средствами состоит не только в том, чтобы свести к минимуму все риски. Эффективное управление заключается в том, чтобы умело балансировать между рисками. Один из важнейших вопросов — определение оптимальной величины оборотных средств» [46, с. 492].

Рассмотрим, с какими рисками может столкнуться предприятие в связи с неоптимальным уровнем оборотных средств, что отражено в таблице 1.

Таблица 1 – Преимущества и недостатки неоптимальной величины оборотных средств предприятия

Преимущества	Риски
Избыток оборотных средств	
Обеспечение бесперебойного производственного процесса; наличие страхового запаса на случай сбоев в поставках	Большие запасы — большой риск их порчи
Закупка запасов большими партиями позволяет получить у поставщиков скидки и сэкономить на транспортных расходах	Увеличивается размер налога на имущество
Возможность выиграть при повышении цен за счет заблаговременной покупки ресурсов по более низкой цене	Растут издержки на содержание запасов (дополнительные складские площади, персонал)
Большие денежные средства позволяют своевременно расплатиться с поставщиками, выплатить налоги и пр.	Иммобилизация оборотных средств (они по факту «замораживаются, изымаются из оборота, не работают)
Недостаток оборотных средств	
Минимальный риск порчи запасов, снижаются издержки на содержание запасов (требуется меньше складских площадей, персонала и техники)	Риск возникновения сбоев в производстве при несвоевременных поставках (ведь тогда на складе просто не окажется необходимого объема запасов)
Ускорение оборачиваемости оборотных средств	Увеличение рисков несвоевременных расчетов с поставщиками, кредиторами, бюджетом по налогам

Таким образом, можно сделать вывод, что оборотные средства должны быть в оптимальном количестве, необходимом для осуществления процесса

успешной, непрерывной и бесперебойной основной функциональной работы каждого предприятия.

Для поддержания достаточного уровня обеспеченности предприятия оборотными средствами используются как внутренние, так и внешние источники финансирования [9, с. 18].

Формирования необходимого количества оборотных средств в настоящее время возможно осуществлять предприятием посредством сочетания определенных различных источников, которые условно разделим на три группы: собственные, заемные, привлеченные, что отражено на рисунке 6.



Рисунок 6 – Источники формирования оборотных средств предприятия

Как можно увидеть из рисунка 6, собственные средства принадлежат непосредственно самому предприятию.

Собственные оборотные средства — это номинальная величина средств, которая предприятию необходима для осуществления процесса производственной деятельности, а также которые имеются в наличии и его распоряжении. При этом, предприятие может использовать средства, в

зависимости от своих потребностей и направлений, однако, оно должно учитывать и соблюдать правила непосредственно целевого характера их использования. Вместе с тем, формирование рабочего капитала предприятия происходит посредством сочетания различных элементов, а именно, данный капитал представляет собой совокупность резервного, добавочного и уставного капитала, резервных и накопительных фондов, нераспределенной прибыли [22, с. 1282].

Следует отметить, что предприятие должно в обязательном порядке быть обеспечено достаточным количеством собственных оборотных средств (СОС). Это очень важное условие, которое должно выполняться для непрерывного процесса, а также возможности развития деятельности в конкурентных рыночных условиях хозяйствования. В связи с этим, следует данный показатель рассмотреть наиболее подробно.

Также существует коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, который определяется как отношение разности собственного капитала и внеоборотных активов предприятия к его оборотным активам [29, с. 15].

Важно значение имеет нормирование собственных оборотных средств. На сегодняшний день, различают три варианта показателя, представленных на рисунке 7.



Рисунок 7 – Показатель нормирования собственных оборотных средств

Таким образом, можно сделать вывод, что оптимальная величина собственных оборотных средств находится в непосредственной прямой зависимости от определенного количества показателей, которые находятся в балансе предприятия. Эта зависимость выражается в следующем, при возможном достижении увеличении уровня и объема прибыли, происходит в обязательном порядке увеличение показателя СОС. И наоборот, в случае увеличения необходимых осуществляемых предприятием расходов на приобретение основных средств или затрат реализацию мероприятий по их модернизации или ремонта, соответственно, показатель СОС также пропорционально уменьшится.

Итак, коэффициент обеспеченности предприятия собственными оборотными средствами рассчитывается по формуле 1:

$$\text{Кобесп} = \frac{\text{стр.1300} - \text{стр.1100}}{\text{стр.1200}} \quad (1)$$

При значении данного коэффициента меньше 0,1 структура баланса может быть признана неудовлетворительной, а предприятие не платежеспособным.

Также для определения доли участия собственных оборотных средств в формировании оборотных активов предприятия рассчитывается коэффициент маневренности по формуле 2:

$$K_{\text{ман}} = \frac{\text{стр.1300} - \text{стр.1100}}{\text{стр.1300}} \quad (2)$$

Этот коэффициент показывает, какая часть собственных средств находится в мобильной форме, позволяющей относительно свободно маневрировать такими средствами. Оптимальным для данного коэффициента считается значение 0,5.

Коэффициенты анализируются в динамике, сравниваются с установленными нормативами и могут быть использованы при проведении комплексной оценки финансовой устойчивости предприятия [31, с. 264].

Временные дополнительные потребности в оборотных средствах обеспечиваются привлечением заемных источников.

Это необходимо в том случае, если воспользоваться собственными по какой-то определенной причине становится невозможно [28, с. 128].

При этом, важно достичь баланса между собственными оборотными средствами и заемными источниками, необходимых для их финансирования на предприятии. В этом заключаются главные условия, соблюдение которых необходимо для обеспечения непрерывности процесса функционирования, а, следовательно, и повышения результативности. Таким образом, появляется взаимосвязь, при котором выполняется следующее соотношение, при увеличении величины оборотных средств, увеличивается и финансовое состояние, характеризующееся высоким уровнем финансовой устойчивости и платежеспособности [35, с. 548].

Как было сказано, оборотные средства находятся в постоянном циклическом движении и перетекают из денежной формы в товарную — это кругооборот средств в производстве.

Круговое движение оборотного капитала — называется полным операционным циклом.

По определенным признакам операционный цикл можно разделить на:

- производственный — движение товарно-материальных ценностей;
- финансовый — движение денег.

Используя финансовые отчеты, можно рассчитать финансовые циклы компании. Так, Финансовый цикл = период оборота запасов + период оборота дебиторской задолженности – период оборота кредиторской задолженности.

При этом, соотношение длительности производственного и финансового циклов — это один из критериев эффективности использования оборотных средств [36, с. 244].

Следовательно, чтобы сократить длительность операционного цикла, нужно оптимизировать длительность составляющих финансового цикла, а именно, управления запасами, дебиторской задолженностью, денежными средствами.

Таким образом, эффективность использования оборотного капитала характеризуется системой экономических показателей, прежде всего оборачиваемостью оборотных средств [26, с. 10].

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств — величина, показывающая, сколько полных оборотов совершили оборотные средства за анализируемый период времени.

То есть это величина реализованной продукции предприятия в расчете на 1 рубль оборотных средств, рассчитывается с применением следующей формулы 3:

$$\text{Коб} = \frac{\text{РП}}{\text{ОБС}_{\text{ср.г.}}}, \quad (3)$$

где: РП — реализованная продукция за год (годовая выручка от реализации), руб.; ОБСр.г. — среднегодовой остаток оборотных средств (по балансу).

Оборачиваемость (Тоб.) — длительность одного полного оборота в днях. Рассчитывается оборачиваемость оборотных средств по следующей формуле 4:

$$T_{об} = \frac{T}{K_{об}}, \quad (4)$$

где $t_{об}$ — оборачиваемость оборотных средств (в днях); T — отчетный период (в днях) [34, с. 643].

Ускорение оборачиваемости позволяет вовлечь в оборот дополнительные средства, а также повысить отдачу от их использования, сократить период между инвестированием и получением прибыли. В свою очередь, замедление оборачиваемости — признак «замораживания» ресурсов, а также их «застоя» в запасах, незавершенном производстве и готовой продукции. При этом, оно сопровождается отвлечением средств из оборота [27, с. 29].

Таким образом, оборотные средства и эффективность их использования являются важным показателем финансового состояния предприятия в целом.

При этом существуют способы отдельных видов оборотных активов предприятия:

- средствами, вложенными в товарные запасы;
- средствами, отвлекаемыми в дебиторскую задолженность;
- денежными средствами [43, с. 26].

Таким образом, можно сделать вывод, что в процессе управления оборотными средствами предприятия, важно достичь баланса между собственными оборотными средствами и заемными источниками, необходимых для их финансирования. В этом заключаются главные условия, соблюдение которых необходимо для обеспечения непрерывности процесса

функционирования, а, следовательно, и повышения результативности деятельности предприятия.

Таким образом, появляется взаимосвязь, при котором выполняется следующее соотношение, при увеличении величины оборотных средств, увеличивается и финансовое состояние, характеризующееся высоким уровнем финансовой устойчивости и платежеспособности. В связи с этим, для принятия эффективных управленческих решений в данных вопросах, важно своевременно проводить анализ обеспеченности предприятия оборотными средствами и ее влияния на финансовые результаты хозяйственной деятельности.

2 Анализ обеспеченности предприятия оборотными средствами и ее влияния на финансовые результаты хозяйственной деятельности (на примере предприятия ООО «Навигатор»)

2.1 Характеристика деятельности предприятия

ООО «Навигатор» является юридическим лицом, коммерческим предприятием. Основной целью деятельности предприятия является получение прибыли для удовлетворения социальных и экономических интересов участников.

Полное фирменное наименование Общества: Общество с ограниченной ответственностью «Навигатор».

Сокращенное фирменное наименование Общества: ООО «Навигатор».

Место нахождения компании ООО «Навигатор»: г. Иркутск, проспект Маршала Жукова, д. 98, кв. 30.

ООО «Навигатор» учреждено 18 июня 2015 года, принят Устав Общества. 100% доли общества принадлежит одному собственнику – физическому лицу. В настоящее время он выполняет функции генерального директора компании.

Общество имеет в собственности обособленное имущество, учитываемое на его самостоятельном балансе, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. Общество имеет круглую печать, которая содержит его полное фирменное наименование на русском языке и указание на место нахождения общества. Также Общество имеет оригинальные штампы и бланки со своим фирменным наименованием, собственную эмблему, а также зарегистрированный в установленном законодательном порядке товарный знак и другие средства индивидуализации.

ООО «Навигатор» несет ответственность по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом и не отвечает по обязательствам своих участников.

Основным видом деятельности ООО «Навигатор» является оптовая торговля инженерной сантехникой, скобяными изделиями, водопроводным и отопительным оборудованием и принадлежностями. Вместе с тем, предприятие ООО «Навигатор» осуществляет следующие другие виды деятельности (табл. 2).

Таблица 2 – Виды деятельности ООО «Навигатор»

Код ОКВЭД	Вид деятельности
Основной вид деятельности	
46.74	Торговля оптовая скобяными изделиями, водопроводным и отопительным оборудованием и принадлежностями
Дополнительные виды деятельности	
52.29	Деятельность вспомогательная прочая, связанная с перевозками
49.4	Деятельность автомобильного грузового транспорта и услуги по перевозкам
47.19	Торговля розничная прочая в неспециализированных магазинах
77.11	Аренда и лизинг легковых автомобилей и легких автотранспортных средств
77.32	Аренда и лизинг строительных машин и оборудования

В настоящее время на предприятии используется общая система налогообложения.

При этом, следует отметить, что общая система налогообложения — это самый сложный режим налогообложения из всех существующих в России, характеризующийся большим количеством налогов, обязанностью ведения полного бухгалтерского и налогового учета. Однако, в то же время, на общую систему не распространяются никакие ограничения по видам деятельности,

количеству сотрудников, полученным доходам и т.д. Выбор предприятием данной системы налогообложения обусловлен тем, что, как правило, большинство крупных компаний работает на ОСНО и как плательщики НДС предпочитают также работать с теми, кто платит этот налог.

В ООО «Навигатор» представлен широкий ассортимент продукции: сантехническая продукция, тепловое оборудование, водопроводное, насосное и водонагревательное оборудование, инструмент, комплектующие изделия и принадлежности и др.

В рыночных факторах прямого воздействия непосредственно влияющих на эффективность функционирования компании, можно выделить: поставщиков, покупателей, конкурентов.

ООО «Навигатор» является официальным дилером предприятий ООО «Майбес», ООО «Прадо» и ООО «Ростерм». Продукция поставляется с заводов-изготовителей. Гарантией качества товара является наличие сертификатов, предоставленных фирмами-производителями. Все технологии изготовления продукции основаны на современных наукоемких технологиях и конкурентоспособны.

Изучение запросов покупателей позволяет предприятию выяснить, на какой объем продаж может рассчитывать организация, насколько можно расширить круг потенциальных покупателей и т.д., и уже сложился определенный рынок сбыта, на котором ООО «Навигатор» продолжает работать. Заказчиками компании являются:

- крупные строительные компании: ООО «ВостСибСтрой», ЗАО «СибЭнергоРемСтрой», АО «УКС города Иркутска», ООО «Танар», ООО «Стройком» г. Братск и др.;

- монтажные организации: ООО «СМТ-1», ООО «СК Техстрой», ООО «Профлидер», ООО «Сантехлюкс», ООО «МонтажСтройСервис» и др.

Основными конкурентами для предприятия ООО «Навигатор» на сегодняшний день являются ООО «Цельсий», ООО «Энергоресурс» и ООО «Акватик», ООО «Русклимат» и ООО «АкваАльянс», так как они аналогичны

по видам услуг и выполняемой деятельности, все действуют на одном сегменте рынка, имеют примерно одинаковые управленческие и экономические параметры.

Основным конкурентным преимуществом ООО «Навигатор» является наличие опыта в области системы сбыта и организации услуг и особенностей работы с потребителями. Каждый заказ индивидуален. Знание и понимание специфики рынка, позволяют ООО «Навигатор» реализовывать индивидуальные решения. Предприятие имеет возможность поставки продукции согласно условиям и требованиям заказчика.

Организационная структура ООО «Навигатор» является линейной и представлена генеральным директором и отделом продаж.

Руководитель отдела продаж осуществляет планирование, координирование, стимулирование, учет, контроль, анализ, регулирование деятельности специалиста отдела. Функции бухгалтерского учета переданы на аутсорсинг на постоянной основе. Юридические услуги оказываются также сторонними организациями по мере необходимости.

Поскольку участники общества с ограниченной ответственностью могут, по общему правилу, принимать личное трудовое участие в основной деятельности созданного ими общества и в связи с этим приобретать двойной статус: с одной стороны — быть участником общества (с его правами и обязанностями), а с другой — работником этого же юридического лица, то управление и руководство деятельностью организации осуществляет ее директор.

Директор ООО «Навигатор» обеспечивает соответствие осуществляемых хозяйственных операций законодательству РФ, контроль за движением имущества и выполнением обязательств.

В штате бухгалтер отсутствует, для организации бухучета предприятие применяет аутсорсинг.

На директора ООО «Навигатор» возлагаются следующие функции:

- учет денежных средств на расчетном счете и в кассе. Выполняет функции кассира предприятия, выдает и принимает денежные средства в кассе. Кроме этого ведет учет расчетов с поставщиками и подрядчиками, складской учет, выписывает счета на предоплату;
- контроль за ведением бухгалтерского учета расчетов за оказанные услуги, движением денежных средств на валютных и рублевых счетах, составлением бухгалтерской документации для формирования бухгалтерской отчетности;
- анализ, формирование полной и достоверной бухгалтерской информации о состоянии расчетов за оказанные услуги, платежеспособности и эффективности использования ресурсов ООО «Навигатор».

Руководитель отдела продаж определяет политику Общества в работе с заказчиками. Руководитель отдела продаж не только предлагает варианты форм сотрудничества, но и сопровождает совместную работу, участвует в обсуждении итогов, оценивает перспективу дальнейшего взаимодействия. Залог успешной работы руководителя отдела продаж — индивидуальный подход к каждому заказчику предприятия, а также нацеленность на максимально долгосрочное сотрудничество, основанное на взаимном доверии и уважении.

Специалист отдела продаж осуществляет переговоры с поставщиками (с целью получения более выгодных условий), контроль за оборотом закупленных товаров, и конечно, основную бумажную работу (отчеты, договоры, счета).

Таким образом, данная организационная структура управления применяется в условиях функционирования малых предприятий, при отсутствии у них разветвленных кооперированных связей с поставщиками, потребителями и т.д.

Взаимоотношения ООО «Навигатор» с поставщиками – предприятиями и организациями всех видов собственности, а также отдельными гражданами, осуществляются на договорной основе.

При осуществлении сделок на поставку товаров ООО «Навигатор» от поставщиков основным документом является договор, регламентирующий отношения партнеров.

На всю представленную продукцию ООО «Навигатор» дает гарантии, предусмотренные заводом – производителем, поэтому предприятие выбирает поставщиков с наиболее качественной продукцией.

Согласно Гражданскому кодексу Российской Федерации, изменение и расторжение договора возможны по соглашению сторон, если иное не предусмотрено кодексом, другими законами или договором.

Материально-техническое снабжение предприятия осуществляется по прямым договорам с предприятиями через систему оптовой торговли, в том числе за наличный расчет.

Реализация продукции данного предприятия осуществляется оптом, ООО «Навигатор» может работать с отсрочкой платежа и по 50%-ой предоплате.

Таким образом, можно сделать вывод, что предприятие ООО «Навигатор» осуществляет деятельность с 2015 года, при этом самостоятельно планирует свою хозяйственную деятельность на основе договоров, заключенных с потребителями продукции и поставщиками материально-технических ресурсов, а также определяет перспективы развития, исходя из спроса на товарную продукцию.

2.2. Анализ финансового состояния и финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия

Рассмотрим анализ прибыли от продаж ООО «Навигатор» в таблице 3. По данным таблицы, можно судить о том, что в 2021 г. предприятие ООО «Навигатор» достигло наиболее высоких результатов в хозяйственной деятельности за исследуемый период с 2019-2021 гг., о чем свидетельствует значительное увеличение выручки от реализации продукции, а именно на 26,8%.

Таблица 3 – Анализ показателей отчета о финансовых результатах ООО «Навигатор» за период 2019-2021 гг., руб.

Показатель	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Темп роста 2021/2019, %
Выручка	36723800	41012150	46576170	126,8
Себестоимость продаж	24830420	27452270	30850970	124,2
Валовая прибыль (убыток)	11893380	13559880	15725200	132,2
Коммерческие расходы	6023580	7084830	9212460	152,9
Управленческие расходы	2477750	1898970	1928380	77,8
Прибыль (убыток) от продаж	3392050	4576080	4584360	135,1
Проценты к получению	998900	1251390	891810	89,2
Проценты к уплате	1579040	1879940	1335520	84,5
Прочие доходы	4100960	5458580	4621550	112,6
Прочие расходы	1226390	969980	747660	60,9
Прибыль (убыток) до налогообложения	5686480	8436130	8014540	140,9
Прочее	153780	88730	163490	106,3
Чистая прибыль (убыток)	5532700	8347400	7851050	141,9

Наглядно динамику роста выручки от реализации продукции можно увидеть на рисунке 8.

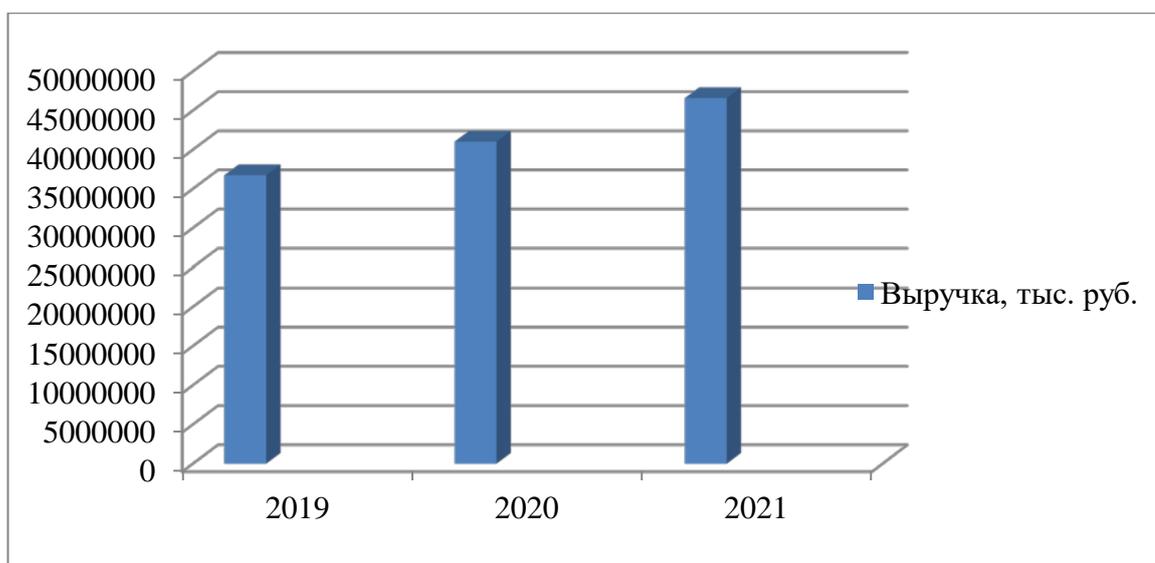


Рисунок 8 – Динамика роста выручки от реализации продукции ООО «Навигатор» за период 2019-2021 гг., руб.

Из таблицы 3 видно, что прибыль от реализации возросла на 35,1%. Причиной роста прибыли является результат снижения управленческих расходов на 22,2%.

Чистая прибыль предприятия в течение анализируемого периода имеет тенденцию увеличения. В целом, за три года чистая прибыль также увеличилась на 41,9%. Причиной тому стало снижение прочих расходов на 39,1% (Приложение А).

Таким образом, рассматривая динамику финансовых результатов, можно отметить следующие изменения.

Прибыль от реализации товаров, продукции, работ, услуг растет быстрее, чем нетто-выручка от реализации.

Это свидетельствует об относительном снижении затрат на реализацию продукции за исследуемый период.

Следовательно, дальнейшее сокращение затрат является возможным резервом роста прибыли от реализации продукции на анализируемом предприятии.

Если говорить о факторах, которые влияют на размер и динамику прибыли от реализации продукции ООО «Навигатор», то в данном случае можно отметить, что наибольшее влияние на прибыль оказывают изменение совокупных затрат на реализацию продукции, а также объем реализации продукции.

Следует отметить, что важнейшим фактором повышения прибыли (дохода) ООО «Навигатор» является снижение себестоимости путем более эффективного использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

Наглядно рост себестоимости к прибыли предприятия можно посмотреть на рисунке 9.

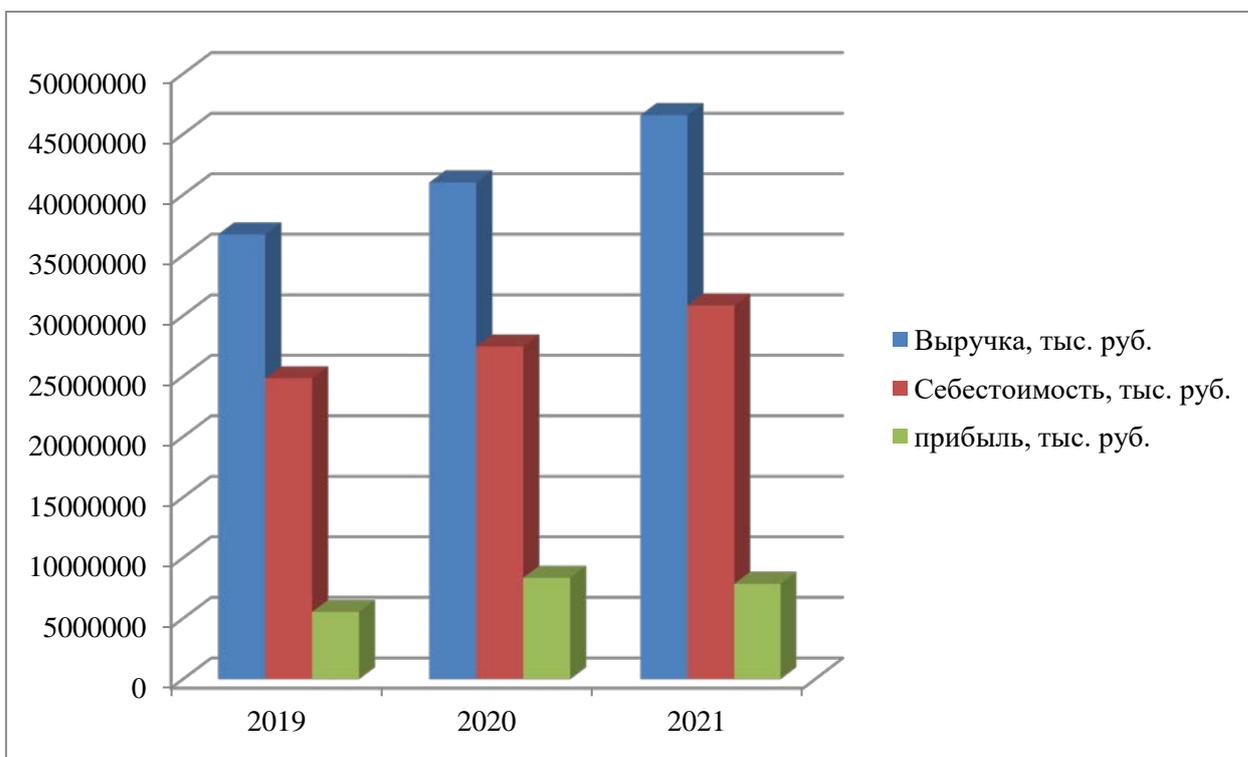


Рисунок 9 – Динамика выручки, себестоимости продукции и прибыли ООО «Навигатор» за период 2019-2021 гг., руб.

Таким образом, за последние три года все показатели предприятия, выручка от реализации, себестоимость и прибыль имеют положительную динамику и возросли к 2021 г.

Одним из важнейших обобщающих показателей, характеризующих экономическую эффективность работы предприятия, является рентабельность.

Рентабельность — это отношение прибыли к себестоимости продукции предприятия.

Рентабельность характеризует прибыль, которую предприятие получает с каждого рубля средств, вложенных в хозяйственную деятельность или иные финансовые операции.

С помощью перечисленных различных показателей рентабельности можно проанализировать эффективность использования активов предприятия ООО «Навигатор», т.е. финансовую отдачу от вложенных капиталов (табл. 4).

Таблица 4 – Динамика показателей рентабельности ООО «Навигатор» за период 2019-2021 гг., руб.

Показатели	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Откл. 14/12
1. Средняя величина активов, руб.	38865540	41361600	47689980	122,7
2. Средняя величина собственного капитала, руб.	47366410	53434810	59618730	125,8
3. Выручка от реализации, руб.	36723800	41012150	46576170	126,8
4. Балансовая прибыль, руб.	3392050	4576080	4584360	135,1
5 Чистая прибыль, руб.	5532700	8347400	7851050	141,9
6. Рентабельность активов, % (5/1)	14	20	16,4	117,1
7. Рентабельность собственного капитала, % (5/2)	11	15	13,1	119
8. Рентабельность инвестиций, % (4/2)	7	8,5	7,6	108,5
9. Рентабельность продукции, % (4/3)	9	11,1	9,8	108,8

В результате анализа данных таблицы можно сказать, что средняя величина активов и собственного капитала за период 2019-2021 гг. возросли на 22,7% и на 25,8% соответственно (Приложение Б).

Рентабельность активов показывает повышение величины прибыли, получаемой предприятием с каждого рубля, вложенного в активы, в нашем случае в 2021 г. она увеличилась на 17,1% по сравнению с 2019 г. Однако, по сравнению с 2020 г. данный показатель уменьшился. Это говорит о нестабильной динамике данного показателя.

Рентабельность собственного капитала, увеличилась на 19% в связи с увеличением прибыли во вложенный капитал.

Рентабельность инвестиций увеличилась на 8,5%, следовательно, повысилась эффективность использования средств, инвестированных предприятием ООО «Навигатор».

Рентабельность продукции в 2021 г. увеличилась лишь на 8,8% по отношению к 2019 г.

Таким образом, можно сделать вывод, что чистая прибыль ООО «Навигатор» за анализируемый период увеличилась на 41,9% в основном за счет увеличения выручки от реализации продукции.

2.3 Учет и анализ обеспеченности предприятия оборотными средствами и ее влияния на финансовые результаты хозяйственной деятельности

Бухгалтерский учет в ООО «Навигатор» осуществляется по отдельным разделам учета посредством автоматизированной формы бухгалтерского учета, основанной на методе двойной записи по синтетическим и аналитическим счетам в соответствии с рабочим Планом счетов бухгалтерского учета с использованием программы «1:С «Предприятие 8.0».

Для учета расчетов с покупателями и заказчиками предназначен синтетический счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

Стоимость реализованных товарно-материальных ценностей отображается по дебету счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» с учетом НДС (табл. 5).

Таблица 5 – Корреспонденция счетов по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»

Факт хозяйственной жизни	Дебет	Кредит	Основание
Отражена выручка от продажи готовой продукции, товаров	62	90.1	Накладная, акт об оказанных услугах или выполненных работах
Начислен налог к уплате с проданных товаров	90.3	68/НДС	
Отражена стоимость проданных основных средств, нематериальных активов, материалов	62	91.1	Накладная, акт об оказанных услугах или выполненных работах
Начислен налог с проданных активов	91.2	68/НДС	
Поступили денежные средства в оплату проданной продукции, товаров (работ, услуг).	51(50)	62	Приходный кассовый ордер, кассовая книга, выписка банка, платежное поручение

В данном случае счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» ведет себя как активный:

- по дебету счета отображается дебиторская задолженность (актив);
- по кредиту погашение задолженности (то есть уменьшение актива).

ООО «Навигатор» в учете применяет счет 15 «Заготовление и приобретение материальных ценностей».

Согласно счет-фактуры, организация ООО «Навигатор» приобрела за плату у производителя ООО «АльтаСтрой» партию товаров на сумму 1 180 000 руб. (в том числе НДС 180 000 руб. Стоимость доставки 5900 руб. (в том числе НДС 900 руб.).

В данном случае соответствующая корреспонденция счетов по приобретению товара для перепродажи отражена в следующей таблице 6.

Таблица 6 – Покупка товара для перепродажи

Факт хозяйственной жизни	Дебет	Кредит	Сумма, руб.
Оприходованы поступившие товары	15	60	1 000 000
Учтен «входящий» НДС	19	60	180 000
Отражена стоимость услуг по доставке	15	60	5000
Учтён «входящий» НДС по доставке	19	60	900
Предъявлен к вычету НДС	68	19	180 900
Перечислена оплата за товар	60	51	1180 000
Перечислена оплата за доставку	60	51	5900
Товары оприходованы по учетным ценам (цена поставщика)	41	15	1 000 000
Отгружена партия товара покупателю	62	90	1 600 000
Начислен НДС с оборота	90–3	68	244 068
Списан товар по учетным ценам	90–2	41	1 000 000

ООО «Навигатор» заключило договор на доставку материалов на сумму 354 000 руб., в том числе НДС 54 000 руб. Организация за доставку материалов провела 100% предоплату. Корреспонденция счетов расчетов представлена в таблице 7.

Таблица 7 - Операции расчетов с поставщиками

Факт хозяйственной жизни	Дебет	Кредит	Сумма, руб.
Перечислен аванс поставщику в размере	60.2	51	354 000
Начислен НДС с аванса	68.2	76 АБ	54 000
Получены материалы от поставщика	10.1	60.1	300 000
Отражена сумма НДС по поступившим материалам	19	60.1	54 000
Проведен зачет аванса	60.1	60.2	354 000
Начислен ранее возмещенный НДС	76АБ	68.2	54 000
Выполнен зачет НДС по факту совершения сделки	68.2	19	54 000

Согласно плана счетов в организации для учета операций расчетов с контрагентами предусмотрены счета: 50 «Касса» ,51 «Расчетный счет», 52 «Валютные счета».

Далее проведем анализ оборотных средств. В начале следует провести анализ динамики состава и структуры оборотных активов, который дает возможность установить размер абсолютного и относительного прироста или уменьшение наиболее мобильной части имущества (табл. 8).

Таблица 8 – Анализ состава и структура оборотных активов ООО «Навигатор» за период 2019-2021 гг.

Статьи оборотных активов	Год						2021 к 2019, %
	2019		2020		2021		
	Сумма, руб.	% к итогу	Сумма, руб.	% к итогу	Сумма, руб.	% к итогу	
Запасы и затраты	20018700	51,5	22680290	54,8	25146420	52,7	125,6
в том числе: запасы готовой продукции и другие аналогичные ценности	10925410	28,1	10466370	25,3	11946800	25	109,3
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев)	3793730	9,7	4912130	11,8	6832730	14,3	180,1
Финансовые вложения	13611450	35	13050020	31,5	15226330	32,5	114
Денежные средства	1362590	3,5	628710	1,5	408290	0,8	29,9
Прочие оборотные активы	79070	0,2	90450	0,2	76210	0,1	96,3
ИТОГО	38865540	100	41361600	100	47689980	100	122,7

Прирост оборотных активов свидетельствует о расширении деятельности предприятия, однако очень важно, за счет каких статей происходит прирост или снижение оборотных средств.

За анализируемый период общая величина оборотных активов предприятия увеличилась на 22,7%, в том числе за счет увеличения дебиторской задолженности 80,1%. По статье денежные средства произошло снижение на 70,1%.

По структуре оборотных средств наибольший удельный вес в 2021 г приходится на запасы и затраты – 52,7%, что выше по сравнению с 2019 г. выше на 1,2 процентный пункт.

Также большой удельный вес дебиторской задолженности в структуре оборотных средств – 14,3%, это объясняется отраслевой спецификой предприятия.

Негативным моментом является снижение удельного веса денежных средств с 3,5% в 2019 г. до 0,8% в 2021 г.

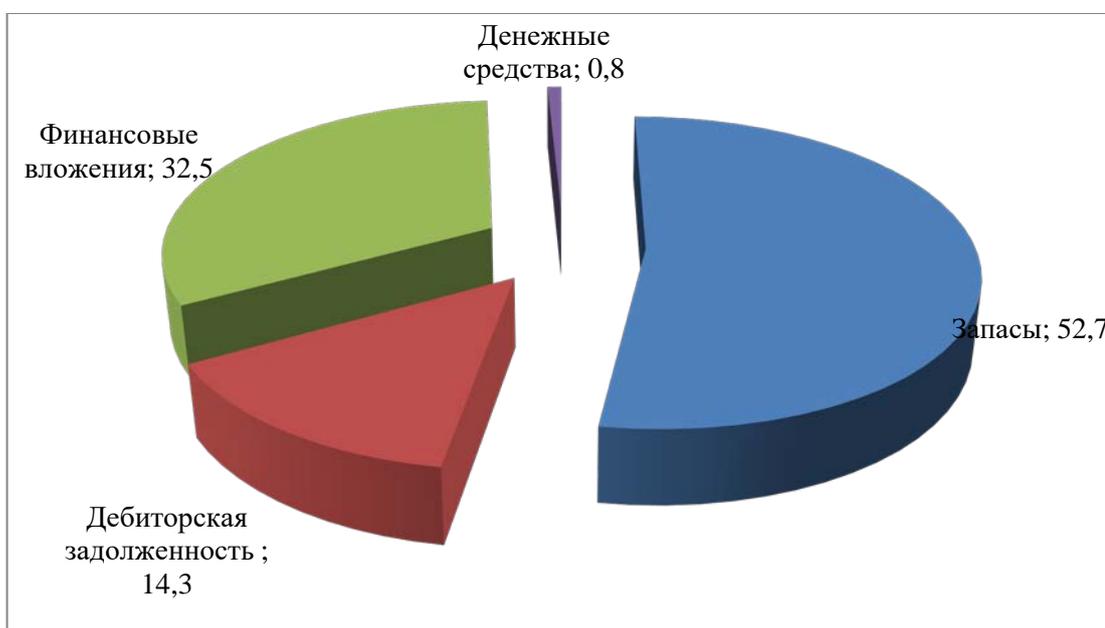


Рисунок 10 – Структура оборотных активов в 2021 г., %

Для изучения фактического состояния оборотного капитала важно определить величину чистого оборотного капитала и текущих финансовых потребностей ООО «Навигатор».

По величине собственных оборотных средств (СОС) можно судить, достаточно ли у предприятия постоянных ресурсов для финансирования постоянных активов.

Рассмотрим текущие финансовые потребности и собственные оборотные средства ООО «Навигатор» в таблице 9.

Таблица 9 – Анализ текущих финансовых потребностей и собственных оборотных средств

Показатель	Год			Изменение 2021/2019 %
	2019	2020	2021	
Запасы готовой продукции, руб.	10925410	10466370	11946800	109,3
Дебиторская задолженность, руб.	3793730	4912130	6832730	180,1
Кредиторская задолженность, руб.	1969780	2173710	2387550	121,2
Текущие финансовые потребности, руб.	35533170	38559180	44894140	126,3
Оборотные активы, руб.	38865540	41361600	47689980	122,7
Краткосрочные обязательства, руб.	14270910	12193040	12827220	89,8
Собственные оборотные средства, руб.	24594630	29168560	34862760	141,7
Доля СОС в оборотных активах, %	63,2	70,5	73,1	115,6

У ООО «Навигатор» СОС имеют положительное значение в течение всего периода. У предприятия достаточно постоянных ресурсов для финансирования постоянных активов. При этом СОС увеличились в 2021 г. на 41,7%.

Текущие финансовые потребности (ТФП) также имеют положительное значение, однако, так же незначительно увеличились на 26,3%.

СОС < ТФП, значит СОС хватает для финансирования лишь части ТФП, поэтому предприятию необходимо брать краткосрочные кредиты. Это происходит из-за значительных возрастающих сумм дебиторской задолженности, возникающих, в основном, из-за предоставления отсрочек платежа клиентам.

Задачей предприятия является уменьшение текущих потребностей, приведение их к отрицательной величине, т.е. для предприятия благоприятно получение отсрочек платежа и предоставление отсрочек платежа клиентам,

т.к. это создает повышение ТФП. Нарушение договорной и расчетно-платежной дисциплины замедляют оборачиваемость оборотных средств, снижают эффективность их использования. Но сокращать длительность отсрочек надо, однако, стараясь не подвергать себя риску потерять клиентуру. Здесь могут быть полезны учет векселей, факторинг, спонтанное финансирование. Необходимо также снизить удельный вес сомнительных клиентов, систематически напоминая дебиторам о пришедшем сроке расчета.

Рассмотрим периоды оборота оборотных средств, а также производственный, финансовый и операционный циклы ООО «Навигатор», которые приведены в таблице 10.

Таблица 10 – Анализ периодов оборота оборотных средств, производственного, финансового и операционного циклов

Показатель	Год			Изменение 2021/2019 (+,-)
	2019	2020	2021	
Выручка от реализации, руб.	36723800	41012150	46576170	9852370
Период оборота запасов сырья, материалов, дней	107	210	205	98
Период оборота дебиторской задолженности, дней	37,5	43,7	53,5	16
Период оборота кредиторской задолженности, дней	28,5	28,9	28,2	-0,3
Период оборота денежных средств, дней	13,3	5,5	3,1	-10,2
Производственный цикл, дней	107	210	205	98
Финансовый цикл, дней	116	224,8	230,3	114,3
Операционный цикл, дней	157,8	259,2	559,5	401,7

Из таблицы 10 видно, что период оборота запасов увеличился на 98 дней – предприятию стало требоваться дольше времени для их оборачиваемости.

Период оборота кредиторской задолженности снизился на 0,3 дней, значит, предприятие стало быстрее расплачиваться по своим обязательствам.

Период оборота дебиторской задолженности при этом увеличился на 16 дней.

Производственный цикл предприятия увеличился на 98 дней, это означает увеличение периода производственного процесса, начиная с момента поступления сырья и заканчивая выпуском готовой продукции. Это является негативным фактором, приводит к увеличению потребности в оборотных средствах.

Финансовый цикл увеличился на 114,3 дней, т.е. увеличился промежуток между сроком платежа по обязательствам перед поставщиками и получением денег от покупателей.

Период оборота общей суммы оборотных средств увеличился на 401,7 дня, о чем свидетельствует операционный цикл.

Показатели оборачиваемости оборотных средств представлены в таблице 11.

Таблица 11 – Показатели оборачиваемости оборотных средств

Показатель	Год			Изменение, (+,-)
	2019	2020	2021	
Выручка от реализации, руб.	36723800	41012150	46576170	9852370
Величина оборотных средств, руб.	24594630	29168560	34862760	10268130
Число дней	360	360	360	-
Коэффициент оборачиваемости, оборотов	0,66	0,71	0,74	0,08
Коэффициент загрузки	1,5	1,4	1,35	-0,15
Длительность одного оборота, дней	240	257	266	26

Как видно из таблицы 11, коэффициент оборачиваемости за данный период увеличился на 0,08, значит, оборотные средства в целом совершают на 0,08 больше оборота в год. Следует отметить, что его увеличение в

анализируемом периоде свидетельствует об улучшении финансового состояния предприятия.

Коэффициент загрузки снизился на 0,15, это значит, что на 1 рубль реализованной продукции стало затрачиваться на 0,15 руб. меньше оборотных средств, следовательно, они стали использоваться более эффективно.

Длительность оборота в результате снижения оборачиваемости увеличилась на 26 дней.

Ликвидность – способность предприятия превращать свои активы в деньги для покрытия всех необходимых платежей по мере наступления их срока. Расчет показателей ликвидности ООО «Навигатор» представлен в таблице 12.

Величина собственных оборотных средств равна 34862760 руб.

Таблица 12 – Расчет показателей ликвидности ООО «Навигатор» за период 2019-2021 гг.

Показатель	Способ расчета	Нормативное значение	Год		
			2019	2020	2021
Коэффициент абсолютной ликвидности	Денежные средства/ Краткосрочные пассивы	Более 0,1	1,15	1,17	1,27
Коэффициент быстрой (срочной) ликвидности	Оборотные активы – Запасы/ Краткосрочные пассивы	Более 0,7	1,44	1,6	1,83
Коэффициент текущей ликвидности	Оборотные активы/ Краткосрочные пассивы	1,5 – 3,5	2,9	3,56	3,89
Доля оборотных средств в активах	Оборотные средства/ Активы	Более 0,5	0,63	0,7	0,73

Из данных таблицы 12 можно сделать вывод, что за анализируемый период ликвидность предприятия по некоторым пунктам не соответствует нормативному значению.

Однако, в целом, динамику изменения показателей ликвидности следует признать благоприятной.

В частности, значение показателя абсолютной ликвидности в исследуемом периоде значительно выше допустимого значения, значение коэффициента быстрой (срочной) ликвидности соответствует нормативному значению, наибольшее значение коэффициента зафиксировано в 2021 г. 1,83, коэффициент текущей ликвидности также соответствует нормативному значению.

Доля оборотных средств в активах повысилась с 0,63 в 2019 г. до 0,73 в 2021 г. изменение составило 0,1.

Следует отметить, что снижение показателя оборачиваемости повлияло на уровень эффективности использования оборотного капитала на предприятии. Данное обстоятельство можно проследить по динамике показателя его рентабельности.

Расчет показателя рентабельности оборотного капитала приведен в таблице 13.

Таблица 13 – Расчет рентабельности оборотного капитала в ООО «Навигатор» за период 2019-2021 гг.

Показатель	Год			Изменение, (+,-)
	2019	2020	2021	
Прибыль от реализации, руб.	3392050	4576080	4584360	119231
Величина оборотных средств, руб.	24594630	29168560	34862760	1026813
Рентабельность оборотного капитала, %	13,7	15,6	13,1	0,6

Несмотря на рост прибыли от реализации, рентабельность оборотного капитала за данный период снизилась на 0,6 процентных пункта. В 2019 г. на 1 рубль оборотных средств было получено 13,7 коп. прибыли, в 2021 г. – 13,1 коп. Произошло снижение эффективности работы анализируемого предприятия.

Наряду с анализом структуры активов для оценки финансового состояния необходим анализ структуры пассивов, т.е. источников средств, вложенных в имущество (табл. 14).

Важно понимать, куда вкладываются собственные и заемные средства – в основные фонды и другие оборотные активы или в мобильные оборотные средства.

В качестве источников финансирования оборотных активов предприятие может использовать собственные оборотные средства (самый устойчивый и дорогой источник), долгосрочные и краткосрочные кредиты и займы, а также кредиторскую задолженность.

Таблица 14 – Анализ состава и структуры финансирования оборотных активов ООО «Навигатор»

Показатель	Год						2021 в % к 2020
	2019		2020		2021		
	Сумма, руб.	% к итогу	Сумма, руб.	% к итогу	Сумма, руб.	% к итогу	
Собственный оборотный капитал	24594630	54,9	22394510	54,1	28266260	59,2	114,9
Долгосрочные пассивы	5933120	13,2	6774050	16,3	6596500	13,8	111,1
Кредиторская задолженность и все прочие краткосрочные обязательства	14270910	31,8	12193040	29,4	12827220	26,8	89,8
Итого источники финансирования	44798660	100	41361600	100	47689980	100	106,4

Из данных таблицы 14 можно сделать вывод, что собственный капитал предприятия увеличился с 54,9% в 2019 г. до 59,2% в 2021 г., изменение составило 4,3%, т.е. если в определенный момент предприятию предъявят все долги к взысканию, то оно сможет их погасить, реализовав 59,2% своего

имущества, сформированного за счет собственных источников, даже если оставшаяся часть имущества окажется по каким-либо причинам неликвидной.

Увеличение стоимости имущества предприятия было обусловлено увеличением доли собственного капитала 14,9%. В структуре источников финансирования преобладает собственный оборотный капитал 59,2%, причем его доля увеличилась в 2021 г. Краткосрочные обязательства в 2021 г. составили 26,8%. За анализируемый период данный показатель снизился на 10,2%. Следовательно, можно сделать вывод, что оборотные активы предприятия в основном финансируются за счет собственного оборотного капитала.

В таблице 15 представлен расчет показателей финансовой устойчивости ООО «Навигатор».

Таблица 15 – Расчет показателей финансовой устойчивости ООО «Навигатор» за период 2019-2021 гг.

Показатель	Способ расчета	Нормативное ограничение	Год		
			2019	2020	2021
Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования	СК+ДО-ВА/ ОА	Нижняя граница 0; опт. более 0,5	0,76	0,7	0,73
Коэффициент финансовой независимости (автономии)	СК/Валюта баланса	0,4 до 0,6	0,7	0,73	0,75
Коэффициент финансовой зависимости	ЗК/Валюта баланса	Ниже 0,5	0,25	0,22	0,2
Коэффициент финансовой устойчивости	СК+ДЗК/Валюта баланса	Более 0,6	0,78	0,83	0,83
Коэффициент финансирования	СК/ЗК	от 0,7; оптим.=1,5	2,79	3,3	3,6
Коэффициент капитализации	ЗК/СК	Не выше 1,5	0,35	0,3	0,27

Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования к 2021 г. составил 73%, это говорит о том, что 73% оборотных активов финансируется за счет собственных оборотных источников.

Коэффициент автономии к 2021 г. увеличился на 0,05% и составил 75%. Данный показатель характеризует долю собственных средств в общей сумме пассивов.

Коэффициент финансовой устойчивости в 2021 г. составил 83%, это говорит о том, что 83% активов финансируется за счет устойчивых источников. Коэффициент финансирования увеличился с 2,79 в 2019 г., до 3,6 в 2021 г., однако данный показатель в анализируемом периоде не соответствует нормативному значению. Коэффициент капитализации показывает, сколько средств предприятие привлекло на 1 руб. вложенных средств в активы. Данный показатель к 2021 г. снизился и составил 0,27. Таким образом, финансовое состояние ООО «Навигатор» можно оценить, как удовлетворительное, многие финансовые коэффициенты соответствуют нормативным значениям. Можно сделать вывод, о том, что ООО «Навигатор» в нормальном финансовом состоянии. Однако, отмечены некоторые основные проблемные моменты. За анализируемый период ликвидность предприятия по некоторым пунктам не соответствует нормативному значению. Снижение оборачиваемости повлияло на эффективность использования оборотного капитала на предприятии. Также это отразилось на динамике показателя рентабельности оборотных средств, которая за анализируемый период имеет тенденцию к снижению. В структуре оборотных активов также произошли некоторые негативные изменения, поскольку доля наиболее ликвидных активов (денежные средства и финансовые вложения) уменьшилась с 35% до 32,5%, а доля наименее ликвидных активов (дебиторская задолженность) возросла с 9,7% до 14,3%. В связи с этим, целесообразно разработать направления по совершенствованию управления оборотными средствами с целью улучшения финансовых результатов и дальнейшего развития предприятия. Поэтому в следующем разделе бакалаврской работы будут предложены приемлемые мероприятия для предприятия ООО «Навигатор».

3 Совершенствование управления оборотными средствами предприятия с целью улучшения финансовых результатов хозяйственной деятельности

3.1 Направления совершенствования управления оборотными средствами предприятия

Оптимизация объема оборотных средств заключается в том, что на основании данных проведенного анализа динамики и структуры оборотных активов выполняются следующие действия:

- выявляются проблемные моменты;
- определяется оптимальный уровень каждой из составляющих оборотных активов компании;
- определяется общий объем оборотных средств, достаточный для ведения хозяйственной деятельности в предстоящих периодах.

Итак, было выявлено, что в структуре оборотных активов произошли некоторые негативные изменения, поскольку доля наиболее ликвидных активов (денежные средства и финансовые вложения) уменьшилась с 35% до 32,5%, а доля наименее ликвидных активов (дебиторская задолженность) возросла с 9,7% до 14,3%.

Итак, важным направлением совершенствования процесса управления оборотными средствами на предприятии предлагаем комплекс мероприятий по совершенствованию управления дебиторской задолженностью.

Кроме того, наличие в составе дебиторской задолженности авансовых платежей поставщикам свидетельствует о возможности проведения мероприятий по их минимизации, что позволит повысить оборачиваемость дебиторской задолженности.

Следует отметить, что для того, чтобы процесс управления финансовым состоянием предприятия приносил положительные результаты в виде определенного эффекта, особое внимание важно уделять вопросам возврата денежных средств, которые должны быть получены своевременно от

контрагентов в соответствии с условиями договоренности. Кроме того, важно в дальнейшем не допустить появление новых должников предприятия для того, чтобы не получить рост задолженности, а также ограничить ее размеры в рамках разумных значений, приемлемых для предприятия. В связи с этим, появляется необходимость формирования процесса планирования, а также мероприятий в рамках системы управления дебиторской задолженностью.

Для оптимизации мер по ускорению оборачиваемости оборотных средств, и, в частности, дебиторской задолженности для ООО «Навигатор» необходимо рекомендовать следующие основные пути ускорения:

- использование современных приемов управления дебиторской задолженностью: определение основных финансовых коэффициентов дебиторской задолженности, взвешенного «старения» счетов дебиторов, составление реестра «старения» счетов дебиторов;
- предоставление скидки покупателям за сокращение сроков расчетов (спонтанное финансирование);
- учет векселей и факторинг;
- оценка влияние предложенных скидок на финансовые результаты в будущем.

При этом, предприятию для достижения наибольшего результата, в процессе управления оборотными средствами, целесообразно принять не один из рассмотренных способов, а стараться использовать их в комплексе, сочетая между собой [21].

Для наиболее эффективного управления дебиторской задолженностью в ООО «Навигатор», в части сокращение авансов выданных, можно предложить использовать эффективную систему расчетов с помощью векселя (рисунок 11).

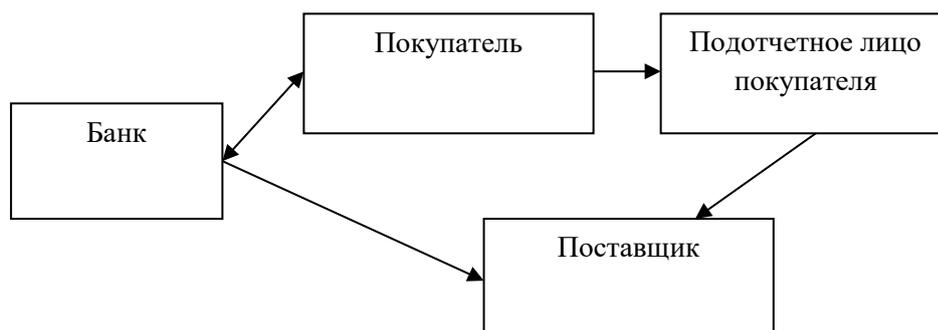


Рисунок 11 – Схема расчета с помощью векселя

Для анализируемого предприятия средний период погашения дебиторской задолженности 53 дня. Принимая ежемесячный темп инфляции равный – 1,1% получаем, что индекс цен $I_c = 1,011$. Таким образом, в результате месячной отсрочки платежа по авансам, выданным предприятию получит реально лишь 98,9% ($1:1,011 \times 100$) договорной стоимости продукции. Тогда коэффициент падения покупательской способности денег будет равен 0,983. Иначе говоря, при этом сроке возврата дебиторской задолженности, предприятие реально потеряет с каждой тысячи рублей 11,7 рублей (1,17%).

В этой связи можно говорить о том, что потери предприятия при несвоевременном возврате авансов, выданных составляют $4893,69 * 0,0117 = 57,26$ тыс. руб. в результате скрытых потерь от инфляции. В этой связи для предприятия может оказаться целесообразным частично использовать вексель при расчетах с некоторыми поставщиками. Таким образом, произойдет сокращение дебиторской задолженности.

Еще одним аргументом в пользу этого является факт, что предприятие в данном случае получает возможность сократить не только объем дебиторской задолженности, но и объем необходимого капитала.

Таким образом, в результате предлагаемых мероприятий по сокращению дебиторской задолженности сумма дебиторской задолженности по авансам, выданным прогнозируемо сократится за счет пересмотра способа расчетов с некоторыми поставщиками с помощью векселей, которые могут предъявляться в качестве оплаты за товары и услуги.

Таким образом, выгода от применения способа расчетов посредством векселей становятся определенно ясны, так ООО «Навигатор» в течение короткого времени от банка получает оплату за реализованную продукцию, в свою очередь, банк получает свое вознаграждение в виде комиссионных платежей, а покупатель получает возможность отложить платеж на определенный срок, который соответствует сроку, указанному в выданном векселе.

Также для совершенствования деятельности ООО «Навигатор» можно рекомендовать использовать еще одного выгодного способа, а именно факторинговую систему, которая в обязательном порядке способствует обеспечению 100% гарантии того, что будет произведена оплата в размере в среднем 80% от величины имеющегося счета за поставленную продукцию.

Ожидаемый совокупный эффект от изменений в управлении дебиторской задолженностью ООО «Навигатор» – повышение эффективности управления оборотными средствами, повышение показателей оборачиваемости, рентабельности и дохода.

Для того, чтобы принять грамотное управленческое решение, направленное на минимизацию возникающего в процессе осуществления деятельности дефицита собственного оборотного капитала, следует рассмотреть возможность применения факторинговых схем для своевременного финансирования текущих потребностей предприятия для того, чтобы обеспечить непрерывный процесс функционирования в рыночной среде. Поскольку предприятие постоянно взаимодействует с различными контрагентами, и выступает в роли поставщика, ему необходимо уделять внимание своевременной оплате выставленных счетов для того, чтобы избежать образование задолженности. В связи с этим, применение факторинга даст возможность предприятию поставщику избежать формирования дефицита собственных оборотных средств, а контрагенту, выступающему в роли покупателя продукции, обеспечит обязательную гарантию того, что он получит необходимую отсрочку платежа, который своевременно в полном объеме не способен оплатить в установленный срок (рисунок 12). Также в результате

использования данной факторинговой схемы возможно увеличение количества контрагентов, поскольку им также она может быть выгодна. Однако, главное преимущество заключается в повышении обеспеченности предприятия необходимыми оборотными средствами, а также в избавлении от появления зависимости от поиска различных источников финансирования текущей деятельности.

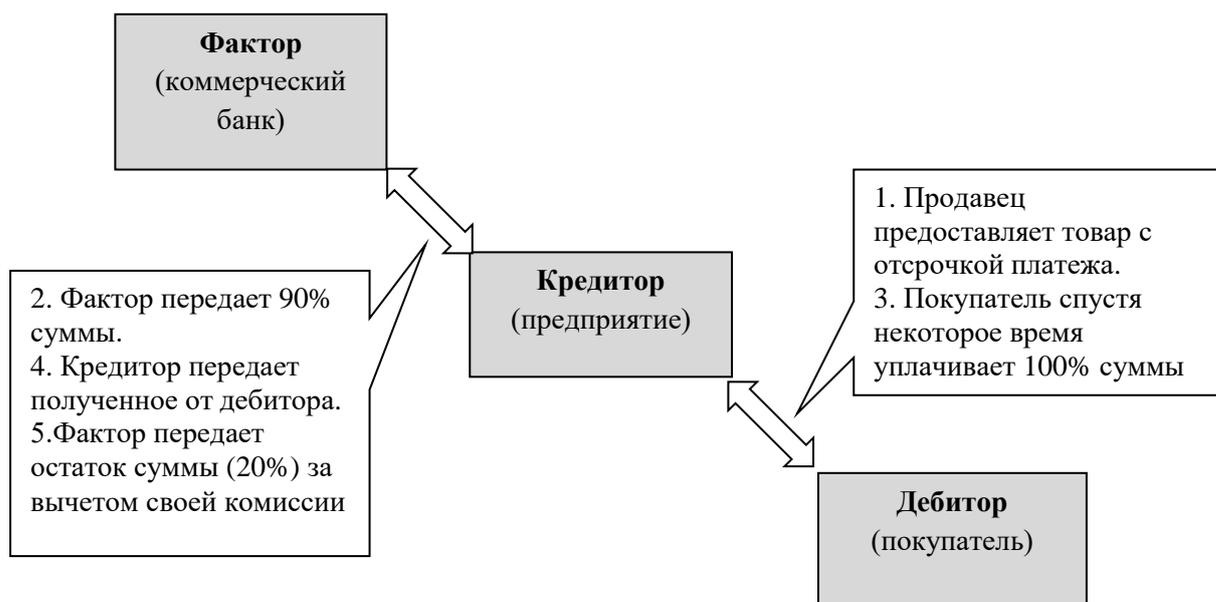


Рисунок 12 – Схема расчетов с использованием факторинга

При использовании факторинга продавец предоставляет покупателю товары с отсрочкой платежа, передает платежные документы фактору (в коммерческий банк). Банк сразу же передает кредитору (продавцу) 90% от суммы за предоставленные товары покупателю. Через некоторое время покупатель оплачивает уже коммерческому банку всю сумму платежа. После чего кредитор и фактор проводят окончательные расчеты между собой: банк получает обратно свои деньги с дополнительной комиссией за услуги, продавец получает остаток полагающихся ему средств.

Эффективность факторинговой операции для предприятия-продавца определяется путем сравнения уровня расходов по этой операции со средним уровнем процентной ставки по краткосрочному банковскому кредитованию.

В Иркутске факторинг является очень распространенной услугой. Она обеспечивает большую финансовую безопасность при расчетах между поставщиком и покупателем.

За предоставление такой услуги банк берет определенные комиссионные в размере уставленного процента от суммы сделки. Большинство предпринимателей используют факторинг в Иркутске в своей деятельности, так как процент этот достаточно небольшой.

Таким образом, ООО «Навигатор» необходимо заключить договор с Альфа-Банком о предоставлении факторинговых услуг, который предусматривает применение программа Alfa Retail Finance для X5 Retail Group.

Рассмотрим эффективность применения факторинговых операций для ООО «Навигатор» при расчетах за поставленную продукцию в таблице 16.

Таблица 16 – Прогнозирование экономического эффекта от использования факторинговой операции для ООО «Навигатор»

Показатели	Расчет показателей, тыс. руб.
Комиссионная плата	$683,3 \cdot 4 / 100 = 27,33$
Плата за пользование кредитом	$683,3 \cdot 0,9 \cdot 22 / 100 = 135,29$
Итого расходы	$27,33 + 135,29 = 162,62$
Уровень расходов по отношению к дополнительным полученным денежным активам	$(162,62 \cdot 100) / (683,3 \cdot 0,9) = 26,44$
Сумма экономического эффекта	$683,3 - 162,62 = 520,68$

В таблице 16 показана факторинговая схема, в которой представлен расчет прогнозных значений экономического эффекта от применения факторинговых операций для сокращения дебиторской задолженности покупателей и заказчиков предприятия на 10%.

В результате расчетов выручка от реализации товаров также увеличится за счет получения денежных средств от коммерческого банка в быстрые сроки, что повлияло на увеличение выручки от продаж. Без применения факторинга ООО «Навигатор» теряло средства из-за инфляции, ожидая получение денежных средств от дебиторов.

Таким образом, для компании ООО «Навигатор» факторинг выгоднее, т.к. предприятие не ожидает денежные средства, а получает их сразу от коммерческого банка (с учетом его комиссии и дисконта) и направляет их в текущую производственную деятельность.

Далее рассмотрим применение еще одного способа, который заключается в механизме спонтанного финансирования [27, с. 30].

Таким образом, в рамках использования спонтанного финансирования, ООО «Навигатор» предложит предприятию ООО «АльтаСтрой» (т.к. оно является главным покупателем товарной продукции ООО «Навигатор») купить свою продукцию на следующих условиях: скидка 3% при платеже ООО «АльтаСтрой» в пятнадцатидневный срок при максимальной длительности отсрочки 30 дней. Уровень банковского процента равен 22% годовых, сумма за проданную продукцию составит 1990,25 тыс. руб.

Рассчитаем в этом случае цену отказа от скидки для ООО «АльтаСтрой»:

$$\text{Цена отказа} = \frac{\% \text{ скидка}}{100\% - \% \text{ скидки}} \times 100 \times \frac{360 \text{ дней}}{\text{Топ} - \text{Тпс}} \quad (5)$$

где Топ – длительность отсрочки платежа

Тпс – период предоставления скидки

$$\text{Цена отказа от скидки} = \frac{3\%}{100\% - 3\%} \times 100 \times \frac{360 \text{ дней}}{30 \text{ дней} - 15 \text{ дней}} = 74,2\%$$

Так как 74,2% больше 22%, есть смысл воспользоваться предложением ООО «Навигатор», т.е. отказ от скидки в этом случае обойдется на 52,2 процентных пункта дороже банковского кредита.

Рассчитаем сумму экономического эффекта, полученного от снижения дебиторской задолженности по формуле:

$$\text{Эд/з} = \text{ДЗ} - \text{Зск} - \text{Здз}, \quad (6)$$

где Эд/з – сумма экономического эффекта, полученного от снижения дебиторской задолженности;

ДЗ – сумма фактической дебиторской задолженности;

Зск – потери от скидки;

Здз – затраты, связанные с организацией кредитования покупателей (произвольные).

Прогнозирование экономического эффекта в результате применения спонтанного финансирования представлено в таблице 17.

Таблица 17 – Прогнозирование экономического эффекта, полученного от снижения дебиторской задолженности в результате применения спонтанного финансирования

Показатели	Расчет показателей, тыс. руб.
Потери от скидки составят	$1990,25 \times 0,03 = 59,707$
Сумма экономического эффекта	$1990,25 - 59,707 - 2 = 1928,543$

Таким образом, эффект предприятия при предоставлении в 15-дневный срок скидки 3%, составит 1928,543 тыс. руб.

Также было выявлено, что величина запасов готовой продукции имеет превышение необходимого размера, кроме того, доля запасов в оборотных активах имела тенденцию увеличения. В связи с этим следует принять меры по оптимизации величины запасов.

Для этого можно воспользоваться распространенными приемами, которые применяют предприятия для увеличения сбыта продукции. А именно разработать систему скидок и выгодных предложений и условий для покупателей. Это позволит избежать залеживания продукции на складе и образования излишних запасов.

Кроме того, уменьшатся расходы, которые подразумеваются на хранение данных запасов. Также данные меры ускорить процесс оборота продукции, сократить сроки обслуживания контрагентов предприятия, что позволит высвободить оборотные средства.

Далее следует оценить возможное влияние предложенных мероприятий по совершенствованию управления оборотными средствами и оптимизации структуры оборотных активов на финансовое состояние предприятия.

3.2. Оценка возможного влияния предложенных мероприятий на финансовые результаты хозяйственной деятельности предприятия

Итак, в результате реализации мероприятий предприятие уменьшит сумму дебиторской задолженности и получит свободные денежные средства в свое пользование. Можно сделать вывод, что предприятию целесообразно применять все три формы финансирования, так как это бы способствовало улучшению расчетов с покупателями.

Следует полагать, что в результате совокупного влияния различных форм финансирования на дебиторскую задолженность ООО «Навигатор», за счет применения факторинга, спонтанного финансирования и учета векселей удастся снизить дебиторскую задолженность на 30%. Это приведет к увеличению оборачиваемости дебиторской задолженности и период оборота сократился.

Также благоприятным моментом является сокращение финансово-эксплуатационных потребностей (табл. 18).

Таблица 18 – Анализ совокупного влияния различных форм финансирования на дебиторскую задолженность ООО «Навигатор»

Показатели	До применения	После применения	Изменение, %
Дебиторская задолженность, руб.	6832730	4782911	70
Выручка от реализации, руб.	46576170	48904978	105
Оборачиваемость, в оборотах	6,8	10,2	150
Период оборота, дней	52,9	35,3	66,7

Анализ данных таблицы показывает, что в случае если уровень выручки от продажи товаров повысится на 5%, а дебиторская задолженность сократится на 30%, то оборачиваемость дебиторской задолженности повысится на 3,4 оборотов и срок расчетов с дебиторами снизится на 17,6 дней. Это приведет к вовлечению в оборот дополнительных денежных средств.

В результате проведенных мероприятий улучшится структура оборотных активов, следовательно предлагается их оптимизированная и более рациональная структура (таблица 19).

Таблица 19 – Оптимизация структуры оборотных активов ООО «Навигатор»

Текущие активы	2021 г.		Прогнозное значение с учетом мероприятий	
	руб.	%	руб.	%
Запасы	25146420	52,7	24549080	50,1
Дебиторская задолженность	6832730	14,3	4782911	9,8
Краткосрочные финансовые вложения	15226330	32,5	18347310	37,4
Денежные средства и денежные эквиваленты	408290	0,8	1347330	2,7
Всего текущих оборотных активов	47613770	100	49026631	100,0

Как видно из таблицы 19 структура оборотных активов изменилась, снизился удельный вес запасов на предприятии с 52,7% до 50,1%, увеличились

краткосрочные финансовые вложения на 4,9 процентных пункта, что позволит получать предприятию дополнительную прибыль, а также произошло снижение дебиторской задолженности с 14,3% до 9,8%, т.е. на 4,5 процентных пункта.

Данные мероприятия позволят предприятию ООО «Навигатор» улучшить оборачиваемость дебиторской задолженности и запасов, а также улучшить структуру текущих оборотных активов и показатели финансового состояния.

Предложенная рациональная структура текущих оборотных активов предприятия, по нашему мнению, обеспечивает достаточный уровень запасов на предприятии и высвобождает денежные средства для улучшения осуществления текущей деятельности предприятия.

Итак, в результате внедрения предложенных мероприятий планируется повышение показателей оборачиваемости, рентабельности оборотных средств и дохода.

Расчет прогнозных значений после внедрения предложенных мероприятий по улучшению структуры текущих оборотных активов представлен в таблице 20.

Таблица 20 – Расчет эффективности реализации использования оборотных активов ООО «Навигатор» после проведения мероприятий

Показатели	2021 г.	Прогнозное значение	Изменение
1	2	3	4
Выручка от реализации, руб.	46576170	48904978	2328808
Прибыль от реализации, руб.	4584360	5042796	458436
Текущие оборотные активы, руб.	47613770	49026631	1412861
в т.ч. запасы	25146420	24549080	-597340
дебиторская задолженность	6832730	4782911	-2049819
краткосрочные финансовые вложения	15226330	18347310	3120980
денежные средства и денежные эквиваленты	408290	1347330	939040
Коэффициент оборачиваемости запасов	1,85	1,99	0,14
Продолжительность одного оборота, дн.	194,36	180,71	-13,65

Продолжение таблицы 20

1	2	3	4
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	6,82	10,22	3,41
Продолжительность одного оборота, дн.	52,81	35,21	-17,6
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	0,98	1,00	0,02
Продолжительность одного оборота, дн.	368,02	360,90	-7,12
Рентабельность текущих оборотных активов, %	9,63	10,29	0,66

Из таблицы 20 видно, что предложенные мероприятия по эффективному управлению текущими оборотными активами ООО «Навигатор» позволят снизить продолжительность оборота запасов на 13,65 дней, дебиторской задолженности – на 17,6 дней. Это говорит об улучшении способности компании погашать текущие обязательства за счет только оборотных активов, что произошло, в основном, за счет улучшения структуры текущих оборотных активов.

Таким образом, в результате также возможно увеличение объема реализуемой продукции, поскольку приток денежных средств, вследствие ускорения оборачиваемости текущих оборотных активов, способствует увеличению объема финансирования. В итоге, использование приемов финансового менеджмента позволит улучшить деятельность предприятия. Предлагаемые мероприятия для ООО «Навигатор» позволят улучшить эффективность своей деятельности, что в комплексе позволит создать отличную деловую репутацию перед партнерами.

Заключение

В ходе проведенного в данной работе исследования по актуальной на сегодняшний день теме «Обеспеченность предприятия оборотными средствами и ее влияние на финансовые результаты хозяйственной деятельности», нами получены результаты и сделаны соответствующие выводы.

Цель данной работы состояла в исследовании обеспеченности предприятия оборотными средствами и ее влияния на финансовые результаты хозяйственной деятельности.

Для достижения цели, на первом этапе работы были раскрыты теоретические аспекты учета и управления оборотными средствами предприятия и сделаны некоторые основные выводы.

Каждому предприятию, независимо от сферы деятельности в процессе своего функционирования необходимы оборотные средства в достаточном количестве для обеспечения непрерывной финансово-хозяйственной деятельности, которые в обязательном порядке полностью потребляются в течение одного определенного периода.

В этом и заключается основная экономическая роль и сущность оборотных средств. Кроме того, без оборотных средств невозможно осуществление полноценного обслуживания текущего производственного процесса и процесса обращения, этим и объясняется их важность и значимость для предприятия.

Следовательно, эффективность оборотных средств, эффективность их использования, оказывает огромное влияние на экономические результаты хозяйственной деятельности предприятия.

В качестве объекта исследования было выбрано предприятие — ООО «Навигатор».

Для более полной характеристики деятельности ООО «Навигатор» проведен анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия за

период 2019-2021 гг., который позволил сделать вывод, что финансовое состояние предприятия можно оценить, как удовлетворительное, поскольку многие рассмотренные финансовые коэффициенты соответствуют нормативным значениям.

Также в работе проведен анализ обеспеченности предприятия оборотными средствами и ее влияния на финансовые результаты хозяйственной деятельности, который позволил сформулировать некоторые основные проблемные моменты.

За анализируемый период относительные показатели ликвидности предприятия по некоторым пунктам не соответствуют нормативному значению.

Снижение оборачиваемости повлияло на уровень эффективности использования оборотного капитала на предприятии, который, соответственно, также снизился.

Также это отразилось на динамике показателя рентабельности оборотных средств, которая за анализируемый период имеет тенденцию к снижению.

В структуре оборотных активов также произошли некоторые негативные изменения, поскольку доля наиболее ликвидных активов (денежные средства и финансовые вложения) уменьшилась с 35% до 32,5%, а доля наименее ликвидных активов (дебиторская задолженность) возросла с 9,7% до 14,3%.

В связи с этим, разработаны основные направления по совершенствованию управления оборотными средствами с целью улучшения финансовых результатов и дальнейшего перспективного развития предприятия.

Для оптимизации мер по ускорению оборачиваемости оборотных средств для предприятия ООО «Навигатор» рекомендованы следующие основные пути ускорения, а именно, использование современных приемов контроля и управления дебиторской задолженностью: предоставление скидки

покупателям за сокращение сроков производимых расчетов (спонтанное финансирование), а также учет векселей и применение факторинга, оценка влияния предложенных скидок на финансовые результаты в будущем.

В итоге, использование рассмотренных приемов финансового менеджмента позволит значительно улучшить деятельность предприятия. Предлагаемые мероприятия для ООО «Навигатор» позволят улучшить эффективность своей финансово-хозяйственной деятельности, что в комплексе позволит создать отличную деловую репутацию перед партнерами.

Таким образом, учет всех имеющихся факторов финансового оздоровления будет способствовать выработке мер управления финансами предприятия с целью дальнейшего развития.

Список используемых источников

1. Алексеева А. И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. М., 2017. 672 с.
2. Бабенко И. В. Управление оборотными активами: логистический подход: монография. М. : Инфра-М, 2018. 167 с.
3. Басовский Л. Е. Финансовый менеджмент. М. : НИЦ Инфра-М, 2017. 240 с.
4. Бережной В. И., Маслова Т. Н. Бухгалтерский учет. Учет оборотных средств : учеб. пособие. М. : Инфра-М, 2018. 192 с.
5. Блажевич О. Г., Арифова Э. А., Сулейманова А. Л. Источники формирования финансовых ресурсов предприятия // Вестник науки и творчества. 2016. № 4 (4). С. 17-22.
6. Блажевич О. Г., Мрищук В. Д. Сущность оборотных активов и повышение эффективности их использования на предприятии // Научный вестник: Финансы, банки, инвестиции. 2016. № 1. С. 27-35.
7. Веретенникова О. Б. Оценка эффективности использования оборотного капитала хозяйствующих субъектов // Управленец. 2018. № 11-12. С. 52-55.
8. Володин А. А. Управление финансами. Финансы предприятий : учебник. М. : НИЦ Инфра-М, 2019. 364 с.
9. Володин, А. А. Оборотные средства и финансовое состояние предприятий // Вестник Университета. 2015. № 3. С. 152-158.
10. Галяутдинов Р. Р. Оборотные средства предприятия: понятие, состав, анализ // Сайт преподавателя экономики. 2015. URL: <http://galyautdinov.ru/post/oborotnye-sredstva-predpriyatiya> (дата обращения: 22.05.2022).
11. Гинзбург А. И. Экономический анализ : учебник для вузов. СПб. : Питер, 2017. 488 с.

12. Горевая А. Р. Современные методы управления оборотными средствами компании // Бизнес-образование в экономике знаний. 2017. № 1 (6). С. 19-23.
13. Гурбаева Л. Ф., Аксенова Е. С. Сущность, назначение оборотных средств предприятия и проблемы источников их формирования // Вопросы науки и образования. 2021. № 9 (134). С. 4-12.
14. Дербуш Н. М., Красова Е. В. Управление оборотными активами как часть финансовой политики современного предприятия // Фундаментальные исследования. 2016. № 12. С. 1071-1075.
15. Ермилина Д. А. Категория «оборотный капитал» в экономической науке. URL: <http://www.uiiec.ru/content/zhurnal2015/22iErmilina.pdf> (Дата обращения 18.05.2022)
16. Ефремов В. В. Экономическая эффективность использования оборотных средств на примере СХПК «Россия» // Молодой ученый. 2019. № 7 (245). С. 24-26.
17. Ишкинин А. Р., Фаизова Э. Ф., Ганюта О. Н. Эффективность использования оборотного капитала и показатели его оценки // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2019. № 6. URL: <https://ekonomika.snauka.ru/2019/06/16580> (дата обращения: 13.05.2022).
18. Китаев М. О. Измерение эффективности использования оборотных средств корпорации // Молодой ученый. 2016. № 12 (116). С. 1280-1283.
19. Кобелева И. В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций. М. : Инфра-М, 2019. 292 с.
20. Ковалева А. М. Финансы : учебник. М.: Юрайт, 2019. 443 с.
21. Кондратьев В. Н. Управление оборотными средствами // Экономика и социум. 2016. № 3(22). С. 1-6.
22. Крылов С.И. Методика анализа оборотных активов коммерческой организации // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. 2017. № 3. С. 8-13.

23. Кульбанова Я. В., Демидова Е. А. Анализ оборачиваемости оборотных активов и выявление резервов повышения эффективности их использования // Научно-образовательный потенциал молодежи в решении актуальных проблем XXI века. 2021. № 17. С. 28-31.
24. Лукасевич И. Я. Управление оборотным капиталом: учебник. М. : Вузовский учебник, 2020. 256 с.
25. Лященко Н. А., Юхновец Л. Ю. Некоторые вопросы эффективности использования оборотных активов предприятия // Научно-практический журнал «Управление и экономика в 21 веке». 2016. № 1. С. 13-18.
26. Малявкина, Л. И. Оборотные средства: теоретические основы исследования // Вестник ОрелГИЭТ. 2019. № 3. С. 110-117.
27. Мартыненко, А. В. Анализ и эффективное использование оборотных средств // Молодой ученый. 2020. № 16 (306). С. 263-265.
28. Мусина А.Р. Различие понятий оборотных средств и оборотных активов в экономике. URL: <https://scienceforum.ru/2018/article/2018009406> (дата обращения 18.05.2022).
29. Новиков Ю. И., Бондарева В. З., Головки Д. Ф., Садыков Р. М. Анализ и контроль эффективности использования оборотных средств // Электронный научно-методический журнал Омского ГАУ. 2018. №4 (15). URL: <http://e-journal.omgau.ru/images/issues/2018/4/00631.pdf>. (дата обращения 14.05.2022).
30. Одиноков С. Н. Актуальные проблемы анализа и управления оборотным капиталом // Молодой ученый. 2016. № 8. С. 641-645.
31. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99 : Приказ Минфина РФ от 06.05.1999 г. № 32н // СПС «Гарант».
32. Об утверждении положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99 : Приказ Минфина РФ от 06.05.1999 г. № 33н // СПС «Гарант».

33. Полянская Н. М. Анализ оборотных активов предприятия: организационно-методические основы и практика применения // Экономический анализ: теория и практика. 2018. Т. 17, № 3. С. 539-561.
34. Пурлик В. Операционный и финансовый цикл как драйвер операционной эффективности // РИСК: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2017. № 1. С. 243-245.
35. Пястолов С. М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности. М.: Академия, 2017. 384 с.
36. Снитко Л. Т., Клиндухова О. А. Управление ресурсами организации : учеб. пособие. Белгород : БУКЭП, 2016. 178 с.
37. Соколова Т.Ф. Эволюция и современная интерпретация термина «оборотный капитал». URL: <http://vestnikmolnauki.ru/wp-content/uploads/2016/11/Sokolova-T-3.pdf> (дата обращения 18.05.2022).
38. Турманидзе Т. У. Финансовый анализ: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям. М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. 287 с.
39. Удод Е. И., Полякова А. А. Управление оборотным капиталом на предприятиях // Молодой ученый. 2016. № 12.5. С. 79-81.
40. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://ivo.garant.ru/SESSION/PILOT/main.htm> (дата обращения: 12.09.2021)
41. Федеральный стандарт бухгалтерского учета ФСБУ 5/2019 «Запасы» : утв. Приказом Минфина РФ от 15.11.2019 г. № 180н (в ред. от 11 июля 2021 г.) // СПС «Гарант».
42. Хромых Н. А. Экономический анализ оборотных активов предприятия: учебное пособие. М. : КноРус, 2020. 248 с.
43. Чувикова В.В., Иззука Т.Б. Бухгалтерский учет и анализ. Учебник для бакалавров. 2-е изд., стер. — М.: Дашков и К, 2020. — 246 с.

44. Шейкин А. А. Содержание и необходимость управления оборотными средствами предприятия // Вестник науки и образования. 2019. № 9-2 (63). С. 25-28.

45. Яковлева И. В., Зайченко Ю. С. Управление оборотными активами организации // Молодой ученый. 2018. № 49. С. 407-410.

46. Янкова В. Ф. Эффективность использования оборотных средств предприятия // Молодой ученый. 2016. № 28. С. 608-611.

47. Ярыгина В. С. Управление оборотными средствами предприятий // Молодой ученый. 2017. № 14 (148). С. 491-493.

Приложение А

Бухгалтерский баланс ООО «Навигатор»

Приложение N 1
к приказу Минфина России
от 02.07.2010 N 66н (в редакции
приказа Минфина России
от 05.10.2011 N 124н)

Бухгалтерский баланс
на 31 декабря 20 21 г.

	Дата (число, месяц, год)	Форма по ОКУД	Коды
Общество с ограниченной ответственностью			0710001
Организация «Навигатор»		по ОКПО	31 12 2021
Идентификационный номер налогоплательщика		ИНН	
Вид экономической деятельности	46.74	по ОКВЭД	
Организационно-правовая форма / форма собственности		по ОКОПФ/ОКФС	
Единица измерения: руб.		по ОКЕИ	384(385)
Местонахождение (адрес) _____			

Пояснения ¹⁾	Наименование показателя ²⁾	Код	На 31 декабря 20 21 г. ³⁾	На 31 декабря 20 20 г. ⁴⁾	На 31 декабря 20 19 г. ⁵⁾
	АКТИВ				
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Нематериальные активы	1110	470	490	500
	Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
	Основные средства	1150	29756340	29147840	26101960
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
	Финансовые вложения	1170	194060	194060	80510
	Отложенные налоговые активы	1180	-	-	-
	Прочие внеоборотные активы	1190	1401600	1697910	2521930
	Итого по разделу I	1100	31352470	31040300	28704900
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Запасы	1210	25146420	22680290	20018700
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	-	-	-
	Дебиторская задолженность	1230	6832730	4912130	3793730
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	15226330	13050020	13611450
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	408290	628710	1362590
	Прочие оборотные активы	1260	76210	90450	79070
	Итого по разделу II	1200	47689980	41361600	38865540
	БАЛАНС	1600	79042450	72401900	67570440

Продолжение приложения А

Пояснение ¹⁾	Наименование показателя ²⁾	Код	Н а 31 декабря 20 21 г. ³⁾	Н а 31 декабря 20 20 г. ⁴⁾	Н а 31 декабря 20 19 г. ⁵⁾
	ПАССИВ				
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ⁶⁾				
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	2122380	2122380	2122380
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	-	-	-
	Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	-
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	1564150	1564150	1564150
	Резервный капитал	1360	328780	333130	337480
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	55603420	49415150	43342400
	Итого по разделу III	1300	59618730	53434810	47366410
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1410	6596500	6774050	5933120
	Отложенные налоговые обязательства	1420	-	-	-
	Оценочные обязательства	1430	-	-	-
	Прочие обязательства	1450	-	-	-
	Итого по разделу IV	1400	6596500	6774050	5933120
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1510	9809100	9406260	10984720
	Кредиторская задолженность	1520	2387550	2173710	1969780
	Доходы будущих периодов	1530	493100	502280	750500
	Оценочные обязательства	1540	102340	73600	528720
	Прочие обязательства	1550	35130	37190	37190
	Итого по разделу V	1500	12827220	12193040	14270910
	БАЛАНС	1700	79042450	72401900	67570440

Руководитель _____ Главный бухгалтер _____
 (подпись) (расшифровка подписи) (подпись) (расшифровка подписи)

" 22 " Февраля 20 22 г.

Примечания

1. Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках.
2. В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99, утвержденным приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 июля 1999 года N 43н (по заключению Министерства юстиции Российской Федерации N 6417-ПК от 6 августа 1999 года указанный приказ в государственной регистрации не нуждается), показатели об отдельных активах, обязательствах могут приводиться общей суммой с раскрытием в пояснениях к бухгалтерскому балансу, если каждый из этих показателей в отдельности несущественен для оценки заинтересованными пользователями финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.
3. Указывается отчетная дата отчетного периода.
4. Указывается предыдущий год.
5. Указывается год, предшествующий предыдущему.
6. Некоммерческая организация именуется указанный раздел "Целевое финансирование". Вместо показателей "Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)", "Собственные акции, выкупленные у акционеров", "Добавочный капитал", "Резервный капитал" и "Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)" некоммерческая организация включает показатели "Паевой фонд", "Целевой капитал", "Целевые средства", "Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества", "Резервный и иные целевые фонды" (в зависимости от формы некоммерческой организации и источников формирования имущества).
7. Здесь и в других формах отчетов вычитаемый или отрицательный показатель показывается в круглых скобках.

Приложение Б
Отчет о финансовых результатах ООО «Навигатор»

Приложение N 1
к приказу Минфина России
от 02.07.2010 N 66н

Отчет о финансовых результатах
за Январь-Декабрь 20 21 г.

	Дата (число, месяц, год)	Форма по ОКУД		Коды
Организация ООО «Навигатор»		по ОКПО		0710002
Идентификационный номер налогоплательщика		ИНН		
Вид экономической деятельности	46.74	по ОКВЭД		
Организационно-правовая форма / форма собственности		по ОКОПФ/ОКФС		
Единица измерения: руб.		по ОКЕИ		384(385)

Пояснения ¹⁾	Наименование показателя ²⁾	Код	За <u>Январь-Декабрь 20 21</u> г. ³⁾	За <u>Январь-Декабрь 20 20</u> г. ⁴⁾
	Выручка ⁵⁾	2110	46576170	41012150
	Себестоимость продаж	2120	(30850970)	(27452270)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	15725200	13559880
	Коммерческие расходы	2210	(9212460)	(7084830)
	Управленческие расходы	2220	(192 8380)	(1898970)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	4584360	4576080
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
	Проценты к получению	2320	891810	1251390
	Проценты к уплате	2330	(1335520)	(1879940)
	Прочие доходы	2340	4621550	5458580
	Прочие расходы	2350	(8014540)	(969980)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	8014540	8436130
	Текущий налог на прибыль	2410	(-)	(-)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	-	-
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	-	-
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	-	-
	Прочее	2460	163490	88730
	Чистая прибыль (убыток)	2400	7851050	8347400

Продолжение приложения Б

Пояснения ¹⁾	Наименование показателя ²⁾	Код	За <u>Январь-Декабрь</u> 20 <u>21</u> г. ³⁾	За <u>Январь-Декабрь</u> 20 <u>20</u> г. ⁴⁾
	СПРАВОЧНО			
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
	Совокупный финансовый результат периода ⁶⁾	2500	-	-
	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	-	-
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-

Руководитель _____ Главный бухгалтер _____
 (подпись) (расшифровка подписи) (подпись) (расшифровка подписи)

" ____ " _____ 20 ____ г.

Примечания

1. Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках.
2. В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99, утвержденным приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 июля 1999 года N 43н (по заключению Министерства юстиции Российской Федерации N 6417-ПК от 6 августа 1999 года указанный приказ в государственной регистрации не нуждается), показатели об отдельных доходах и расходах могут приводиться в отчете о прибылях и убытках общей суммой с раскрытием в пояснениях к отчету о прибылях и убытках, если каждый из этих показателей в отдельности несущественен для оценки заинтересованными пользователями финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.
3. Указывается отчетный период.
4. Указывается период предыдущего года, аналогичный отчетному периоду.
5. Выручка отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.
6. Совокупный финансовый результат периода определяется как сумма строк "Чистая прибыль (убыток)", "Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода" и "Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) отчетного периода".