

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)

Финансы и кредит

(направленность (профиль)/специализация)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА (БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)

на тему Анализ системы финансового планирования на предприятии (на примере ООО «Автоп»)

Студент

Г.Ф. Жумамуратова

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

д-р экон. наук, профессор Л.В. Глухова

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

Тольятти 2022

Содержание

Введение.....	3
1 Теоретические основы финансового планирования на предприятии	6
1.1 Долгосрочное финансовое планирование и финансовая стратегия: понятие, состав, виды	6
1.2 Содержание процесса финансового планирования на предприятии.....	13
1.3 Виды финансовых планов, этапы и методы планирования финансового развития предприятия	24
2 Анализ существующей системы финансового планирования на предприятии ООО «АВТОП»	32
2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО «АВТОП»	32
2.2 Финансовое состояние ООО «АВТОП»	37
2.3 Оценка существующей системы финансового планирования в ООО «АВТОП»	50
3 Направления совершенствования системы финансового планирования в ООО «АВТОП»	56
3.1 Прогнозирование финансовых результатов деятельности ООО «АВТОП»	56
3.2 Алгоритм планирования и достижения стратегических показателей финансового развития ООО «АВТОП»	64
3.3 Обоснование целесообразности предложенных рекомендаций	73
Заключение	78
Список используемой литературы	82
Приложение А Организационная структура ООО «АВТОП»	89
Приложение Б Бухгалтерский баланс ООО «АВТОП»	90
Приложение В Отчет о финансовых результатах ООО «АВТОП»	92

Введение

Сокращение издержек и наибольшее извлечение прибыли является важнейшей задачей каждого коммерческого предприятия. Финансовое планирование здесь выступает основополагающим элементом, так как оно обеспечивает решение стратегических задач по предвидению и управлению финансовыми процессами в организации. Финансовый план обеспечивает прозрачность организации, то есть ясность в понимании ее целей и перспектив на будущее. Многие предприятия сегодня находятся в условиях высококонкурентного рынка, а изменения экономической среды обуславливают необходимость своевременно предвидеть возможность возникновения кризисной ситуации. В основе стратегического планирования лежит задача по недопущению возникновения таких случаев, а если кризис уже наступил – по принятию управленческих решений, которые позволят справиться с проблемами с наименьшими потерями.

Поэтому в деятельности предприятий особую актуальность приобретает повышение качества и экономической эффективности планирования и прогнозирования. В России процесс внедрения основ финансового планирования находится на этапе становления, и основной проблемой, оказывающей влияние на эту ситуацию, выступает отсутствие должного уровня разработки именно теоретической базы и системы обеспечения социально-экономической устойчивости предприятия путем эффективного финансового планирования деятельности предпринимательства. Это обуславливает актуальность исследования.

Степень разработанности темы. Ряд аспектов разработки финансовой стратегии предприятия нашли отражение в трудах зарубежных исследователей: Ф. Л. Ченга [59], Р. Брейли [9], А. Джека [57], Дж. С. Ван Хорна [10] и других. В выпускной квалификационной работе также были рассмотрены отечественные исследования, посвященные стратегическому планированию финансового развития предприятия. Это работы таких

авторов, как: И. Я. Лукасевич [22], Л. О. Бабешко [6], Т. Н. Бабич [7], А. М. Батырева [38], П. А. Левчаев [32], Е. В. Меньшиков [45], А. Ю. Почитаев [27] и других авторов.

Цель исследования: систематизация теоретических и практических вопросов финансового планирования на предприятии.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- Рассмотреть сущность финансовой стратегии предприятия и финансового планирования.
- Провести комплексный анализ финансового состояния ООО «АВТОП».
- Проанализировать существующую систему финансового планирования в ООО «АВТОП».
- Сделать прогноз финансовых результатов деятельности ООО «АВТОП».
- Разработать алгоритм достижения стратегических показателей финансового развития предприятия и оценить эффективность предложенных мероприятий.

Объект исследования – система финансового планирования в ООО «АВТОП».

Предмет исследования – пути улучшения системы финансового планирования коммерческого предприятия.

Методы исследования. В проведенном исследовании использовались различные научные теоретические и эмпирические методы: сравнительно-сопоставительный анализ, метод систематизации, анализ документов организации, описательный метод, анализ результатов, экспертных оценок, экономико-статистический, а также графический методы обработки и обобщения информации. Применение всех методов в комплексе позволило дать оценку деятельности организации и провести анализ деятельности ООО «АВТОП».

Эмпирическая база исследования представлена трудами отечественных и зарубежных авторов по исследуемой проблеме, законодательными актами, материалами сети Интернет и научных публикаций, аналитическими статьями специалистов в области финансового планирования. Кроме того, были использованы документы организации (Устав, учетная политика, штатное расписание, правила внутреннего распорядка, Бухгалтерский баланс за 2021 г., Отчет о финансовых результатах за 2021 г. и другие).

Научная новизна исследования заключается в совершенствовании теоретико-методических подходов к исследованию финансового планирования, а также разработки предложений для участника экономического рынка Самарской области, а именно ООО «АВТОП». Было предложено авторское понимание финансовой стратегии как разработанной на базе стратегических целей и задач предприятия модели его будущего финансового состояния, включающей цели, задачи, направления, способы их реализации и принципы управления финансовыми ресурсами в стратегической перспективе. Кроме того, был разработан авторский алгоритм достижения стратегических показателей финансового развития предприятия на основе проведенного прогнозирования финансовых результатов ООО «АВТОП» на 2022-2023 гг.

Практическая значимость работы заключается в том, что полученные результаты могут быть использованы в деятельности коммерческого предприятия, поскольку отражают и обосновывают предложения по совершенствованию деятельности ООО «АВТОП».

Структура исследования представлена введением, тремя главами, заключением, списком используемых источников и литературы, который представлен 62 источниками, 3 приложениями.

1 Теоретические основы финансового планирования на предприятии

1.1 Долгосрочное финансовое планирование и финансовая стратегия: понятие, состав, виды

Современные условия хозяйствования и состояние экономики Российской Федерации обуславливают постепенное уменьшение количества прибыльных предприятий и, соответственно, увеличение убыточных [43, с.81]. Причинами этого являются снижение покупательной способности потребителей, повышение налогового давления, нестабильная экономическая ситуация в стране, неблагоприятный инвестиционный климат. Именно поэтому субъектам хозяйствования для поддержания конкурентных преимуществ на рынке, обеспечения будущего роста и развития необходимо управлять финансовой деятельностью, определяя финансовую стратегию.

В научной литературе достаточно широко освещен вопрос определения термина «финансовая стратегия». Рассмотрим некоторые определения.

А.Ю. Почитаев определяет финансовую стратегию как «комплекс взаимосвязанных действий в рамках повышения рыночной стоимости компании, который выражается в стратегическом системном управлении ее финансами с использованием матричного инструментария. Основная цель корпоративной стратегии совпадает с главной целью финансовой стратегии и реализуется на базе комплексного алгоритма стратегического управления компанией» [27, с.16]. Целью стратегического управления компанией является обеспечение оптимального баланса между риском и доходностью капитала, достижение финансовой устойчивости и создание предпосылок для ее будущего экономического роста на базе повышения рыночных стоимостей компании. Для реализации этой цели стратегия включает все организационные действия не только в области финансов, но и во всех других сферах бизнеса.

В.А. Гуржиев разделяет подходы к определению финансовой стратегии на инвестиционную и кредитную [61]. В первом случае определяется стратегия размещения финансовых ресурсов, а во втором – их привлечения.

Финансовая стратегия предприятия должна базироваться на системном подходе и учитывать специфику предприятия, а также сложившуюся экономическую ситуацию. В рамках финансовой стратегии устанавливаются долгосрочные финансовые цели и выбираются наиболее эффективные пути их достижения. Основной стратегической целью предприятия является максимизация благосостояния собственников.

По мнению Е.В. Меньшикова, финансовая стратегия – это «план действий, связанный с риском и неопределенностью, целью которого является эффективное развитие компании в рамках сформированной миссии, долгосрочных финансовых целей, разработанной корпоративной и деловых стратегий организации, представляющий собой финансирование путем формирования, координации, распределения и использования финансовых ресурсов компании» [45, с.31]. То есть стратегия направлена на решение задач в рамках сформулированного видения и миссии компании. Финансовая стратегия является основной финансовой политики, которая определяется как совокупность взаимосвязанных мероприятий в области организации финансов.

Б.Г. Литвак считает, что финансовая стратегия есть система действий организации в области финансов, которые способствуют достижению поставленных целей [21, с.87]. Тем самым, в большинстве представленных определений достижение поставленных целей является важным условием разработки финансовой стратегии.

Таким образом, можно отметить, что в экономической литературе нет единой точки зрения на определение понятия финансовой стратегии. Вместе с тем, большинство исследователей сходятся во мнении, что финансовая стратегия является частью общей стратегии развития организации. Тем самым, она должна соответствовать целям, задачам и направлениям развития

предприятия. Исходя из этого, можно предложить авторское определение понятия «финансовая стратегия»: это разработанная на базе стратегических целей и задач предприятия модель его будущего финансового состояния, включающая цели, задачи, направления, способы их реализации и принципы управления финансовыми ресурсами в стратегической перспективе. Определение основано на выявлении возможностей предприятия и обеспеченности их необходимыми ресурсами для достижения целей в долгосрочной перспективе.

Исследователи выделяют различные цели финансовой стратегии. Так, по мнению И.Н. Герчиковой, цели бывают глобальные (общие), которые разрабатываются для всей организации в целом. Также выделяются специфические цели, которые хоть и основаны на общих ориентирах, разрабатываются, в основном, по отдельным направлениям хозяйственной деятельности компании или для отдельных подразделений организации [11, с.120]. Как правило, цели высшего уровня формулируются в письменном виде, и каждый сотрудник их обязательно должен знать. В случае же отсутствия четкой формулировки, каждый участник хозяйственной деятельности будет действовать в том направлении, в котором сможет достичь наибольшего результата.

Ряд авторов для обозначения цели стратегии выделяют термин «стратегическая цель» финансовой деятельности. Это понятие определяется как основная задача, на достижение которой направлена компания, исходя из ее миссии, целей и задач. В данном случае в качестве цели может выступать решение задачи по достижению определенной финансовой позиции или реализации стратегии компании в целом. Стратегические цели и задачи реализуются в рамках соответствующих разделов бизнес-плана и отражаются в программе развития компании [50, с.42].

На рисунке 1 представлены возможные цели финансовой стратегии. Так, целью финансовой стратегии может быть максимизация объема продаж продукции, увеличение прибыли и максимизация рыночной стоимости

компании, обеспечение финансовой устойчивости в перспективе, стабильная выручка в период кризисов и так далее.

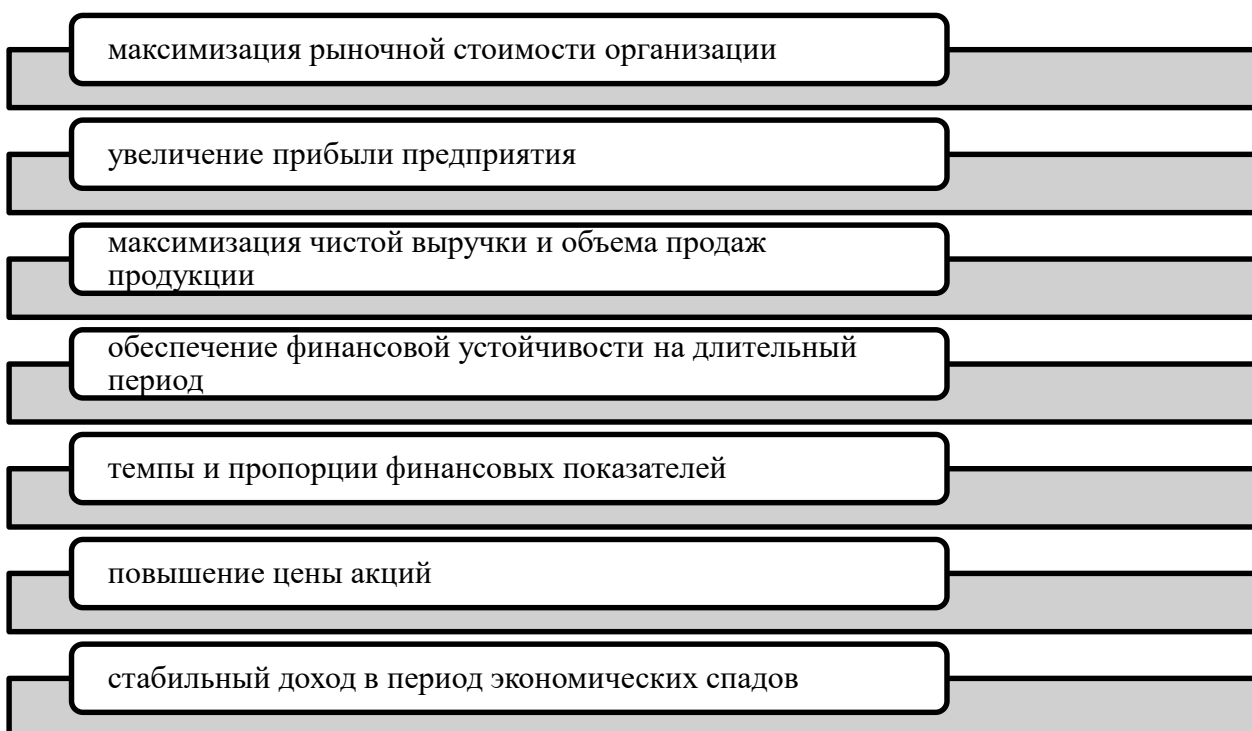


Рисунок 1 – Цели финансовой стратегии предприятия

Далее необходимо рассмотреть состав финансовой стратегии. Финансовая стратегия предприятия состоит из ряда элементов, среди которых можно выделить следующие:

- оптимизация налогообложения;
- управление капиталом предприятия;
- политика компании в сфере ценных бумаг;
- политика компании в области наличных и безналичных расчетов;
- управление (в том числе, оптимизация) использованием и распределением прибыли;
- оптимизация основных и оборотных средств.

В общем случае основные финансовые стратегии направлены на то, чтобы предприятие смогло обеспечить устойчивое и стабильное положение

на рынке, создание условий для того, чтобы деятельность предприятия была высокорентабельной, создание возможности увеличения прибыли за счет расширения рынка сбыта товаров, обеспечение защиты от рисков, выживание в конкурентной борьбе или борьба за выживание.

Финансовые стратегии бывают различных видов, которые распределяются по ряду классификаций. Если брать в качестве условия временной фактор, то, во-первых, выделяется генеральная стратегия, которая составляется на год и более, и, во-вторых, оперативная стратегия, составляемая на 1 месяц, 3 месяца или 6 месяцев.

Генеральная стратегия предприятия определяет дальнейшую деятельность, например, как будет распределяться доход компании, какие источники инвестиций будут использоваться и так далее. Оперативная финансовая стратегия предполагает обоснование текущего управления финансовым состоянием фирмы. Также отдельно выделяется стратегия достижения частных целей, направленная на выполнение отдельных операций с финансами. Все виды стратегий должны обеспечивать выполнение главной цели предприятия.

Существует и другой фактор классификации финансовых стратегий – в зависимости от действий компании по отношению к использованию финансов. Так, выделяется умеренная, активная и консервативная стратегии.

Активная стратегия используется, когда ситуация в компании стабильная, конкурентоспособность высокая. Она предполагает активное использование заемных средств, что является достаточно рискованным мероприятием. Консервативная стратегия, напротив, основывается на использовании собственных ресурсов. Риск здесь намного меньше, но и возможностей роста также меньше. Умеренная стратегия объединяет два первых вида финансовых стратегий и является часто применяемой в современных экономических условиях. Кроме того, финансовые стратегии могут быть корпоративными, деловыми и функциональными.

Отдельно рассмотрим процесс разработки финансовой стратегии. Его этапы представлены на рисунке 2.

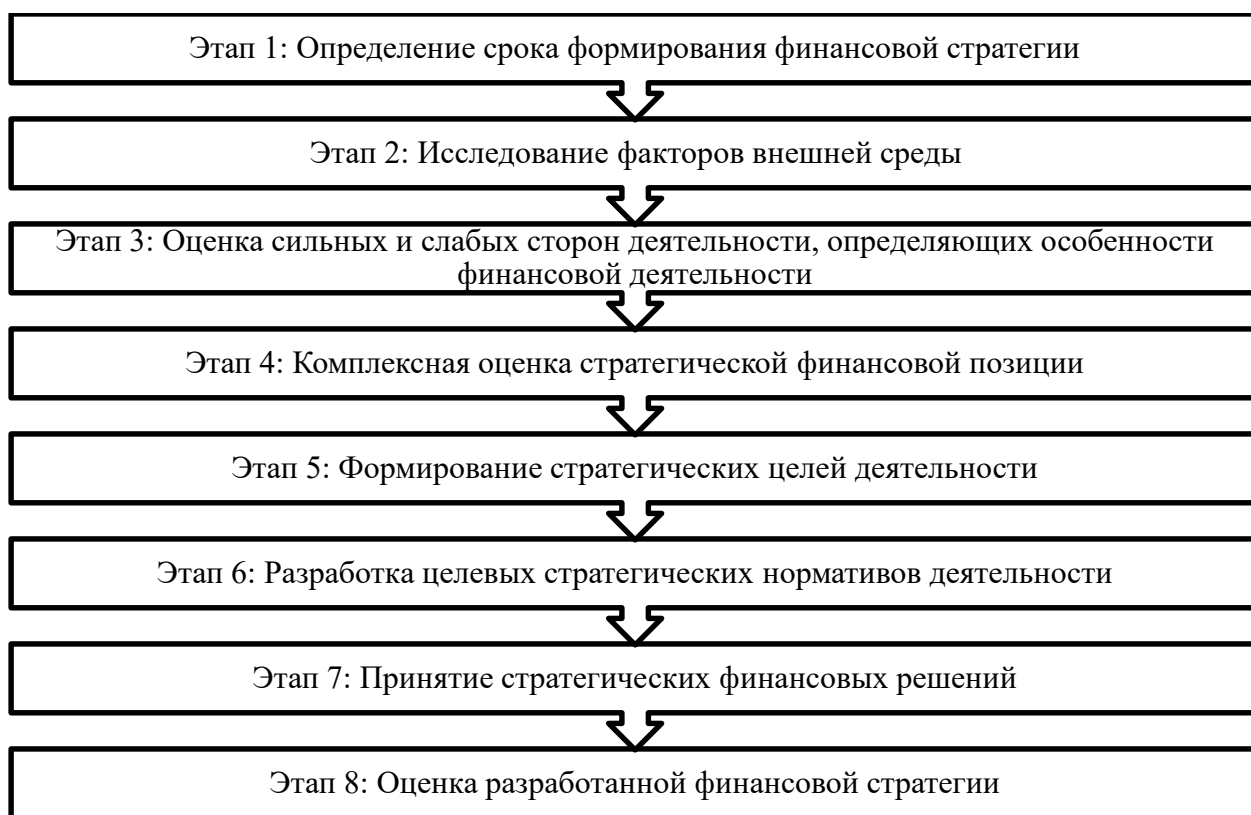


Рисунок 2 – Этапы разработки финансовой стратегии

Далее важно рассмотреть основные проблемы при разработке и реализации финансовой стратегии в российской практике.

Во-первых, непонимание значимости стратегических ориентиров, отсутствие необходимых умений и знаний у руководства компаний и ее сотрудников часто приводит к неудовлетворительным результатам.

Во-вторых, организации часто ориентируются на краткосрочный, а не на долгосрочный результат. Но, как известно, стратегия и тактика являются взаимодополняющими элементами – без одного не может быть и другого. Кроме того, происходящие в 2020-2021 гг. изменения на мировом и внутреннем рынках, связанные с пандемией коронавируса, дали распространение идеям ситуативного поведения. Пандемия и экономический

кризис – это трудно прогнозируемые явления. В связи с этим, большинству компаний пришлось использовать инструменты ситуативного управления, которые позволили в короткие сроки определить основные аспекты и решения, при помощи которых организация сможет пережить не только негативные последствия кризиса, но и получить выгоду.

Как видится, это не умаляет важность финансовой стратегии в деятельности предприятия. Так, в целях минимизации потерь от пандемии многие компании адаптировали финансовые стратегии под влияние возникшей ситуации. Распространенными мерами стали сокращение издержек, перевод бизнеса в онлайн, автоматизация большинства процессов. Но так как последствия эпидемии COVID-19 будут иметь долгосрочный характер, то и адаптированные финансовые стратегии также будут концентрироваться на выработке долгосрочных ориентиров [15, с.79].

Понятия финансовой стратегии и долгосрочного финансового планирования взаимосвязаны [7, с.210]. Коммерческая деятельность невозможна без финансового обеспечения, поэтому стратегия предприятия должна быть обеспечена финансовыми ресурсами. С этой целью осуществляется долгосрочное финансовое планирование, и разрабатываются долгосрочные финансовые планы. Долгосрочное финансовое планирование позволяет рассмотреть возможные альтернативные разработки финансовой стратегии, обеспечивающие достижение предприятием максимальных показателей объема капитала и перспективной платежеспособности. Долгосрочными считаются планы на срок более трех лет [17, с.16].

Чаще всего под долгосрочным планированием понимают планирование структуры капитала, чтобы решить задачу обеспечения структурного равновесия на длительный срок. Для оценки финансовых возможностей компании необходимо планировать структуру баланса, чтобы иметь возможность прогнозировать ту или иную ситуацию, например потенциальную готовность предприятия привлекать дополнительные инвестиции.

Таким образом, финансовая стратегия – это всеобъемлющий процесс приспособления к использованию наиболее выгодных из открывающихся рыночных возможностей. Для обеспечения лидерства и выигрышной позиции в конкурентной среде должен использоваться комплексный взгляд на развитие компании. Это не только разработка долгосрочных планов и определение стратегии, но и постоянный контроль над их реализацией, а также координация и синхронизация всех видов деятельности, обеспечивающих достижение главных целей предприятия. По сути, это механизм, обеспечивающий управление финансами на самом верхнем уровне организации.

1.2 Содержание процесса финансового планирования на предприятии

Процессы управления предприятием всегда ориентируются на будущее. Планирование является ключевой функцией финансового менеджмента и определяется И.Я. Лукасевичем, как «система подготовки управленческих решений, определяющих развитие бизнеса в ближайшей и долгосрочной перспективе» [22, с.213].

Сущность планирования на предприятии определяется в виде постановки целей и разработки мероприятий, направленных на их реализацию. Процесс планирования представляет собой анализ и прогнозирование внешней и внутренней среды предприятия, имеющихся и потенциально необходимых ресурсов для реализации поставленных целей.

Финансовое планирование – часть системы всего планирования в организации. Оно заостряет внимание на элементах операционной, финансовой, инвестиционной политики [29, с.66].

Актуальность финансового планирования представлена интенсивностью изменений факторов внешней финансовой среды, что связано с технической революцией, экономическими кризисами, колебаниями конъюнктуры рынка товаров и финансов. Кроме того,

планирование представляется крайне важным в связи с неопределенностью будущего. Активная интеграция цифровых технологий во все виды экономической деятельности приводят к трансформации производственных и управленческих процессов, в том числе финансового менеджмента. Также у многих предприятий существует ограниченность в ресурсах, что требует их рациональное использование.

Финансовое планирование является важной частью деятельности предприятия, так как на основе его результатов осуществляется контроль за выполнением поставленных задач, и принимаются управленческие решения в области финансов.

Целью финансового планирования является обнаружение скрытых резервов, которые будут способствовать повышению эффективности деятельности предприятия на пути развития [48, с.262]. Исследователи также отмечают, что основной целью финансового планирования является «обоснование стратегии развития фирмы на основе сбалансированности доходности, ликвидности и риска в условиях ограниченности финансовых ресурсов» [38, с.25].

Финансовый план является основой для определения источников и размеров финансирования деятельности предприятия, а также основных направлений его использования. Основными задачами финансового плана являются: определение основных показателей плана и их значений; разработка конкретных показателей в соответствии со сроками и условиями осуществления финансовых мероприятий: планирование основных финансовых операций и платежей; проведение предварительной и текущей оценки финансовых ресурсов предприятия. Финансовый план – это документальная основа, которая предполагает полноценное описание методов достижения финансовых целей компании [30, с.34].

На данный момент существует множество подходов к разработке и построению финансового плана предприятия. При таком подходе к составлению финансового плана учитываются все финансовые потоки,

доходы и расходы. Наиболее эффективным методом является метод балансовых расчетов. Баланс составляется в виде соотношения сумм и статей имущества организации на начало и конец планируемого периода. Это довольно сложный метод, для его применения необходимо наличие бухгалтерских документов.

Объектом финансового планирования выступает хозяйственная деятельность предприятия, связанная с финансами, обеспечивающая этапы формирования, накопления и использования денежных ресурсов [3, с.111]. Финансовый план позволяет оценить объемы финансовых ресурсов, необходимых для реализации стратегических целей, и наметить плановые ориентиры по объемам финансирования различных направлений деятельности предприятия на будущий период. В нем разрабатываются основные характеристики финансовой деятельности предприятия: объем прибыли от реализации, размер чистой прибыли предприятия, размеры доходов и расходов предприятия, источники их поступления и направления использования.

Таким образом, финансовое планирование является одним из инструментов управления предприятием и представляет собой процесс разработки системы финансовых планов и плановых показателей.

Финансовое планирование на предприятии решает ряд основных задач. Они представлены на рисунке 3.

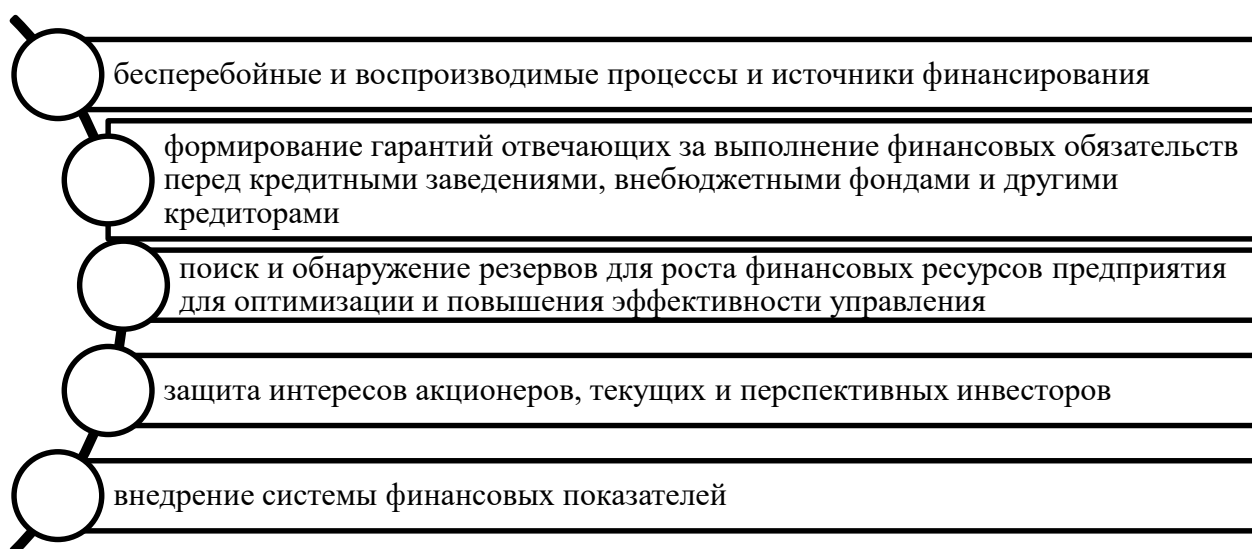


Рисунок 3 – Задачи финансового планирования [5, с.31]

Решение данных задач финансового планирования производится поэтапно, в процессе жизнедеятельности предприятия на основе анализа внутренней и внешней среды, перспектив рыночных условий. Итогом становится контроль и определение дальнейшей стратегии предприятия.

В XIX веке ключевые принципы финансового планирования были раскрыты Анри Файолем. Он выделил такие принципы, как: единство, непрерывность, гибкость и точность [54, с.268].

Принцип единства характеризует единообразие в организации деятельности всей финансовой службы, единый подход к постановке целей и задач в области финансового менеджмента (планирования).

Принцип непрерывности определяет необходимость наличия сложившейся системы финансового планирования на предприятии, которая обеспечивается его постоянной корректировкой при изменении внешних и внутренних условий, а также при оперативном принятии решений финансового характера.

Принцип гибкости устанавливает определенную степень предусмотрительности и адаптивности планирования, которые позволяют своевременно реагировать на меняющиеся внешние условия и внутренние

параметры предприятия. Под гибкостью следует понимать способность системы к быстрой перестройке своей организационной формы и содержания деятельности в соответствии с требованиями среды [36, с.14].

Принцип точности предполагает конкретизацию и детализацию показателей финансового плана в зависимости от внутренних и внешних условий. В первую очередь это относится к оперативным финансовым планам, так как по отношению к долгосрочным планам данный принцип применить достаточно сложно. Особенно это относится к тем мероприятиям, которые разрабатываются на основе долгосрочного плана. Например, при разработке плана снабжения предприятия сырьем в оперативном плане учитываются те его характеристики, которые в долгосрочном плане отсутствуют. При этом возникает необходимость введения дополнительных показателей.

Крупные российские компании чаще используют новые разработки в области финансового планирования. Эти компании, как правило, имеют больше финансовой дисциплины, и они менее подвержены влиянию внешних факторов. Однако даже крупные компании не всегда могут обойтись без финансового планирования, но при умелом управлении и планировании, можно свести к минимуму негативные последствия в виде различных кризисов. В свою очередь, для мелких и средних предприятий финансовый анализ становится неотъемлемой частью их работы, а также показателем качества и надежности [39, с.77].

Важным этапом финансового планирования является финансовое прогнозирование, поэтому необходимо рассмотреть это понятие подробнее.

Финансовое прогнозирование – это одна из ключевых целей перспективного экономического анализа. Результаты такого прогнозирования позволяют, во-первых, оценить степень выполнения плана, экономно и рационально ли используются материальные, трудовые и денежные ресурсы [52, с.876]. Во-вторых, прогнозирование представляет собой один из рычагов управления процессами изменения величины и

состава ресурсов. Посредством экономического анализа можно выявить причины отклонений фактических величин от плановых, отклонений результатов финансово-хозяйственной деятельности от показателей прошлого периода.

Прогнозирование считается одним из ключевых звеньев управленческого процесса. В случае если организация не видит дальнейшее развитие событий, и в какую сторону эти события могут измениться, то в таком случае, не сможет эффективно осуществлять управленческие решения и оптимизировать работу на предприятии [42, с.22]. Прогнозирование является взаимодополняющим элементом планирования и контроля.

Исследователи под финансовым прогнозированием понимают «обоснование показателей финансовых планов, предвидение финансового положения на определенный временной период» [31, с.24].

Главные отличия прогнозирования от планирования: прогнозирование является началом и основой планирования; прогнозирование дает возможность определить наиболее вероятные состояния объекта в будущем, что позволяет выбирать из множества альтернативных действий те, которые соответствуют поставленным целям; в процессе прогнозирования определяются альтернативные варианты развития объекта или процесса, а в процессе планирования выбирается один из них. Кроме того, результат прогнозирования – прогноз – является лишь неким «предсказанием» изменений финансовых показателей, но не ставит задачу обязательного осуществления полученных значений [23, с.82].

В финансовом прогнозировании главное – это познание объективных тенденций финансового развития. Таким образом, прогнозирование можно определить как научное предвидение будущего состояния экономической системы с учетом опыта прошлого и настоящего.

Финансовые прогнозы носят вероятностный характер, то есть это некоторая гипотеза, некоторая вероятностная оценка протекания экономического процесса в будущем [53, с.326].

Программный аспект финансового прогноза заключается в разработке прогноза по каждому финансовому инструменту, то есть определение возможных изменений в количестве и качестве финансовых инструментов в прогнозируемом периоде [41, с.638]. А организационная сторона состоит в формировании ряда мероприятий, которые смогли бы обеспечить достижение оптимистичного варианта прогноза.

Таким образом, прогноз – это инструмент, который применяется для оценки эффективности финансовой стратегии предприятия. Прогнозирование позволяет сместить фокус внимания с краткосрочных результатов на долгосрочные цели. Но важно учитывать, что компании, действующие на динамичных рынках (например, в сфере IT), должны чаще обновлять прогноз. Прогнозирование на предприятии должно быть обосновано особенностями сферы и рынка, а также соответствовать стратегии компании [33, с.44].

Финансовое прогнозирование бывает краткосрочным, среднесрочным и долгосрочным [25, с.166]. Например, краткосрочное прогнозирование предполагает определение предполагаемых сроков окупаемости проекта, среднесрочное — оценку темпов роста прибыли, а долгосрочное — определение вероятности банкротства предприятия. Кроме того, по степени длительности разработки может выделяться предварительный и окончательный финансовый прогноз. Финансовые прогнозы также подразделяются по способу представления результатов на точечные и интервальные.

Как правило, при формировании прогноза в качестве исходных параметров используются статистические данные прошлого года, а также сведения, отражающие текущее состояние рынка и его динамику.

В настоящее время существует более сотни различных методов прогнозирования финансовых результатов, которые распределяются на следующие группы:

- методы экспертных оценок. Данные методы являются интуитивными, так как основаны на проведении анализа и оценки той или иной проблемы квалифицированными экспертами. Последние, в свою очередь, опираются при оценке на собственное профессиональное мнение, на тенденции рынка, на научно-теоретические положения [4, с.120]. Для оценки эффективности используют как количественные, так и качественные методы экспертных оценок, а также коллективные и индивидуальные методы. Так, к коллективным методам можно отнести метод Дельфи, «дерево целей» или «мозговой штурм». К индивидуальным методам относится интервью, написание сценария, разработка аналитической записки [62];
- стохастические методы финансового прогнозирования основаны на взаимосвязи исходных данных прошлого периода и прогнозными финансовыми показателями [26, с.126]. В основе стохастических методов лежит понятие «вероятностного процесса», предполагающее возможность определения с заданной точностью вероятности случайных событий, вероятность наступления которых в будущем заранее невозможно определить. Вероятность заключается в том, что на величину того или иного показателя в будущем может повлиять много факторов, которые нельзя заранее предсказать и внести в прогнозные оценки;
- детерминированные методы. Детерминированный подход предполагает, что все возможные исходы исследуемого периода, то есть факторы, влияющие на конечный результат, известны или могут быть определены на основе какой-либо информации, имеющейся в распоряжении субъекта управления. К каждому значению фактора подходит определенное значение результата, то есть между ними существуют детерминированные связи [6, с.148];

- математические и статистические методы (экономико-статистические методы) – это методы прогнозирования будущих временных рядов, включая будущую экстраполяцию и интерполяцию [13, с.129]. Экономико-статистические методы основаны на обобщении различных статистических показателей на определенный период и получении итоговых показателей в определенной динамике. Например, если годовой доход компании составляет 100 млн. евро, а ее операционная прибыль составляет 40 млн. евро за год, то можно предположить, что компания будет работать следующие пять лет в том же темпе с той же прибылью. Если же эти доходы не были учтены при оценке бизнеса, то их нужно учитывать, чтобы использовать их при прогнозировании доходов;
- метод регрессионного прогнозирования – это метод, подразумевающий использование регрессионной зависимости между двумя переменными [13, с.55]. Например, можно выдвинуть предположение, что чистая прибыль зависит от какой-либо другой переменной, например, сроков выплаты дебиторской задолженности. Чтобы доказать взаимосвязь, составляется линейное уравнение регрессии, рассчитывается его коэффициент (коэффициент парной корреляции), а затем с помощью производной модели выводится прогнозное значение анализируемого показателя. Полученные результаты способны учитывать, как внешние, так и внутренние факторы;
- метод факторных моделей основан на построении одной или нескольких факторных систем и выявлении на их основе соответствующих зависимостей, описывающих связь между результативным и факторными показателями [18, с.15]. Например, факторы, влияющие на изменение величины прибыли, могут быть внутренними и внешними. Однако это могут быть и другие факторы,

связанные с получением прибыли. Так, если при производстве продукции используется дорогостоящее оборудование, которое позволяет значительно снизить материальные затраты, но при этом увеличивает объем затрат на электроэнергию, то прибыль, на которую предприятие работает, в действительности уменьшится;

- эвристические методы – это методы поиска решения проблемы, в основе которых лежит использование принципа аналогии [12, с.364]. Эвристические методы представляют собой совокупность приемов и способов мышления, применяемых при решении финансовых задач в нестандартных ситуациях. Эти методы опираются на такие качества человека, как интуиция, воображение, творческое мышление и т.п. Эвристические методы основаны на применении таких приемов, которые не могут быть алгоритмизированы (например, перебор, аналогии, ассоциации) [46, с.98]. Наиболее часто этот метод используется в аналитических исследованиях;
- маржинальный метод в финансовом прогнозировании основан на концепции, согласно которой стоимость любой фирмы зависит от ее способности приносить прибыль. Прогнозирование состоит в расчете допущений по другим значениям в рамках показателей расходов и прибыли компании;
- имитационная модель является инструментом анализа сложных систем. В результате построения модели формируется логический алгоритм поведения и взаимодействия элементов системы [8, с.76]. Данные имитационных моделей должны быть актуальными и достоверными, как и исходные данные, используемые при этом. Кроме того, важно оценить уровень точности модели, которая была разработана, поскольку она не всегда должна обеспечивать такой же уровень точности.

Для прогнозирования финансовой отчетности часто применяются детерминированные модели и методы пропорциональных зависимостей, так

как они позволяют наиболее точно спрогнозировать финансовые показатели [47, с.59].

В процессе прогнозирования финансовых результатов деятельности предприятий стоит следовать следующим авторским рекомендациям:

- необходимо знать сущность, состав и содержание основных показателей, используемых для прогнозирования финансовых результатов, что дает возможность оценить их влияние на конечные финансовые результаты и соответственно их прогнозирование;
- следует провести детальный анализ методов прогнозирования финансового результата и выбрать из них наиболее приемлемый метод прогнозирования для конкретного предприятия;
- при прогнозировании прибыли от реализации продукции (работ, услуг) необходимо учитывать и все виды доходов (в том числе упущенную выгоду), получаемые предприятием в отчетном периоде, но относящиеся к следующим отчетным периодам;
- прогнозирование прибыли должно проводиться посредством аналитического подхода с использованием всей системы расчетных показателей хозяйственной деятельности предприятия;
- для получения более точных результатов финансового прогнозирования необходимо рассматривать различные варианты развития как внешней, так и внутренней среды предприятия. Важно учитывать, как крайне неблагоприятный, так и оптимистичный исход при разном состоянии рынка и предприятия;
- повышению точности прогноза способствует не только количественного, но и качественного анализа, выраженного в реализации перспективной финансовой диагностики.

Тем самым, финансовое планирование – это неотъемлемая часть деятельности коммерческого предприятия, включающая в себя прогнозирование, анализ финансовой ситуации, оценку, выбор и реализацию наиболее эффективных финансовых решений.

1.3 Виды финансовых планов, этапы и методы планирования финансового развития предприятия

Финансовое планирование, как и финансовые планы, бывают долгосрочными и краткосрочными. Долгосрочное, в свою очередь, представлено стратегическим и перспективным планированием.

Стратегическое планирование – это «систематизированный и логический процесс, основанный на рациональном мышлении, результаты которого отражаются в стратегических планах, детализация которых обычно достаточно невысока. В свою очередь, перспективное финансовое планирование предусматривает разработку и экономическое обоснование показателей, являясь основной формой реализации главных целей предприятия, были определены во время стратегического планирования. В процессе перспективного планирования осуществляется важнейший этап планирования – формируется прогноз основных результатов финансовой деятельности предприятия» [14, с. 90].

Основная цель стратегического финансового плана – обеспечить реализацию стратегии развития компании. Средний срок – от 3-х до 5-ти лет.

На основе стратегического плана разрабатывается краткосрочный (текущий) финансовый план, который детализирует его. Так, текущие финансовые планы компании могут быть следующими:

- балансовый план;
- план поступления и расходования денежных средств;
- план доходов и расходов предприятия по операционной деятельности;
- план доходов и расходов по инвестиционной деятельности [16, с.154].

В основе разработки текущих финансовых планов находится прогнозирование показателей финансово-хозяйственной деятельности.

Проработка финансового плана на предприятии осуществляется поэтапно: оценка текущего и перспективного состояния предприятия,

постановка финансовых задач на предстоящий период, разработка альтернативных стратегических финансовых планов и выбор предпочтительного из них, разработка финансового плана, конкретизация стратегической программы действий с обозначением ее основных этапов и сроков выполнения, доведение всех показателей финансового плана до ответственных лиц, установление контроля за достижением поставленных целей и анализ эффективности финансового планирования.

Каждый этап должен быть обоснован и подготовлен документально. Аналитическая часть финансового плана отражает финансовую деятельность предприятия на планируемый год. На ее основе разрабатываются мероприятия, способствующие повышению эффективности деятельности предприятия. Прогнозирование основных экономических показателей проводится по прогнозным данным за предшествующие 3 года. В качестве исходных данных могут использоваться показатели бизнес-плана [48, с.262].

Подробнее рассмотрим каждый этап финансового планирования на предприятии.

Этап I. Оценка текущего и перспективного состояния предприятия. Оценить финансовые результаты позволяет внутренняя финансовая отчетность за предшествующие периоды в длительной перспективе. Важно провести анализ выручки, показателей прибыли, затрат, рассчитать рентабельность. Для этого наиболее часто используются специальные программы, которые основываются на анализе финансовых коэффициентов [49].

Прежде всего, необходимо определить, в чем заключаются причины снижения прибыли. Если в течение нескольких налоговых периодов предприятие работало успешно, но в определенный момент что-то нарушило это равновесие, то нужно искать причины возникшего в результате этого спада и разрабатывать пути восстановления равновесия [37, с.6]. После того, как причины найдены, необходимо определить факторы, которые были

причиной спада прибыли. Необходимо сравнить изменение прибыли по отношению к изменениям объема продаж.

Далее необходимо оценить перспективные условия хозяйствования предприятия. Основным инструментом является прогнозирование динамики спроса и предложения, исследование маркетинговых тенденций, определение факторов деятельности компании, которые основаны на перспективных планах [34, 35]. Так, для оценки влияния факторов, которые зависят от деятельности предприятия, применяют метод регрессионного анализа, т. е. определение коэффициентов регрессии, или коэффициентов эластичности, которые показывают на сколько процентов изменится результат при условии, что фактор А увеличивается на 1%, и Х – уменьшается на 1%, а значение фактора А определяют по данным прошлого года. При этом фактор Х отражает деятельность предприятия в прошлом году, а фактор А – его деятельность в новом году [19, с.132].

Этап II. Постановка финансовых задач на предстоящий период. Данный этап заключается в определении целей и задач, направленных на достижение определенных показателей. Для каждой конкретной задачи может быть установлено определенное целевое значение, которое не должно быть достижимым, например, «сократить потери от порчи готовой продукции с 2% до 0,5%» [55, с.168]. То есть, разрабатываются ключевые показатели, исходя из результатов анализа и прогнозирования. Например, в ряде случаев может потребоваться определение потребности в заемных средствах, что позволит учесть риски при исполнении плана и избежать финансовых потерь. В процессе работы по планированию денежных потоков необходимо учитывать также такие факторы как: степень выполнения плана, наличие свободных денежных средств на данный момент, возможности по привлечению дополнительных займов, состояние расчетно-кассового обслуживания, степень стабильности на рынках сбыта продукции, сырья, материалов и т.д.

Этап III. Разработка альтернативных стратегических планов и выбор предпочтительного из них. На этом этапе необходимо понять, какие альтернативы могут иметь шансы на успех. Наиболее важные параметры этого этапа – это степень риска для компании и степень надежности информации для принятия решения. Например, можно выбрать несколько вариантов из доступных стратегий и провести их дальнейший анализ.

Этап IV. Разработка финансового плана. В финансовом плане доходы и расходы предприятия группируются по отдельным видам продукции, услуг, направлениям деятельности, статьям расходов и статьям доходов. На основе финансовых планов происходит принятие управленческих решений, обеспечивается контроль за поступлением и использованием денежных ресурсов, выявляются резервы повышения эффективности производства [40].

Этап V. Конкретизация стратегической программы действий с обозначением ее основных этапов и сроков выполнения. На данном этапе разрабатывается детальная программа выполнения стратегического плана, определяются средства и пути их реализации, устанавливаются показатели результативности, сроки и объемы финансирования. Кроме того, на данном этапе осуществляется корректировка показателей финансового плана по всем разделам, формализация и уточнение мероприятий по реализации финансовой программы [51, с.94].

Этап VI. Доведение всех показателей финансового плана до ответственных лиц. В процессе согласования финансового плана между отделами и подразделениями необходимо руководствоваться следующим принципом: «Если план не соответствует финансовому состоянию, то его не следует утверждать» [60]. Следует отметить, что финансовый план в силу определенных причин не всегда способен заранее указать точное время наступления того или иного события.

Этап VII. Установление контроля за достижением поставленных целей и анализ эффективности финансового планирования. На данном этапе проводится анализ использования финансовых ресурсов, который является

завершающим этапом процесса финансового планирования и позволяет в комплексе охарактеризовать основные показатели финансовой деятельности предприятия. Оценка деятельности финансового менеджмента в целом должна базироваться на системе показателей. Если найдены отклонения от исполнения плана, принимаются альтернативные решения, которые будут способствовать устранению негативных последствий [59].

В процессе планирования прибегают к следующим методам:

- расчетно-аналитический метод;
- нормативный метод;
- факторный метод;
- метод экономико-математического моделирования;
- балансовый метод;
- метод оптимизации плановых решений [20, с.364].

Сущность расчетно-аналитического метода планирования финансовых показателей заключается в том, что на основе анализа достигнутой величины финансового показателя, принимаемого за базу, и индексов его изменения в плановом периоде рассчитывается плановая величина этого показателя. Этот метод широко применяется в планировании объема доходов предприятия. Основным недостатком принято считать его сложность при прогнозировании возможного развития компании, ввиду того, что от уровня квалификации и профессиональных навыков экспертов зависит достоверность прогноза.

При помощи нормативного метода можно определить потребность предприятия в финансовых ресурсах и источниках финансирования. Предприятия также сами разрабатывают некоторые нормативы, однако необходимо следить за тем, чтобы они были актуальными на текущий момент времени и соответствовали экономической ситуации на экономическом рынке [24, с.105].

Разрабатываемыми предприятием нормативами для расчета важнейших финансовых показателей могут быть:

- отношение долга к EBITDA;

- отношение капитальных затрат к EBITDA;
- минимальный уровень показателей рентабельности;
- максимальный уровень финансовых рисков для отдельных видов деятельности и другие [57].

Факторный метод, по мнению профессора И.Я. Лукасевича «предполагает выявление влияния отдельных или группы факторов, заданных соответствующими переменными внутренней или внешней среды, на ключевые показатели и результаты хозяйственной деятельности. Описание их причинно-следственных взаимосвязей с помощью математических моделей позволяет аналитику не только получить количественную оценку влияния того или иного фактора, но и прогнозировать будущие изменения результирующих показателей, задавая диапазоны его предполагаемых или вероятных значений» [22, с.143].

Экономико-математические методы позволяют задать количественное выражение взаимосвязей между выходными (зависимыми) показателями и независимыми переменными, с помощью которых описывается влияние тех или иных факторов. Эта взаимосвязь определяется посредством модели, которая представляет собой математическое описание экономических процессов в виде систем уравнений, неравенств и т. д.

Сбалансировать расходы с источниками их покрытия и наиболее рационально распределить финансирование можно с помощью балансового метода. Запланировать, на что будет потрачена чистая прибыль и иные финансовые поступления, предвидеть потребность в средствах для различных фондов компании, данный метод незаменим для решения этих задач [58]. Важно понимать, что, например, не стоит использовать краткосрочные финансовые источники для обеспечения долгосрочных активов, так как это может привести к неликвидности, и возможным проблемам с финансированием. Необходимо помнить, что главенствующими задачами являются обеспечение платежеспособности и ликвидности в целях финансовой устойчивости компании.

Основной задачей метода оптимизации плановых решений является определение и подбор оптимального планового расчета из представленных вариантов. Стоит учесть, что, исходя из выбранных целей и возникших задач, могут применяться разнообразные критерии выбора. Могут быть обозначены следующие критерии: предельная сумма прибыли, наименьшие текущие затраты, рентабельность продукции, рентабельность инвестированного капитала, максимальное сохранение финансовых ресурсов.

Таким образом, необходимо представить выводы по первой главе:

- Финансовая стратегия является частью общей стратегии развития организации. Она должна соответствовать целям, задачам и направлениям развития предприятия. Под финансовой стратегией понимается разработанная на базе стратегических целей и задач предприятия модель его будущего финансового состояния, включающая цели, задачи, направления, способы их реализации и принципы управления финансовыми ресурсами в стратегической перспективе. Для обеспечения стратегии предприятия финансовыми ресурсами применяется долгосрочное финансовое планирование, и разрабатываются долгосрочные финансовые планы.
- Под финансовым планированием понимается постановка целей и разработка мероприятий, направленных на их реализацию. Процесс планирования представляет собой анализ и прогнозирование внешней и внутренней среды предприятия, имеющихся и потенциально необходимых ресурсов для реализации поставленных целей. Цель финансового планирования состоит в обнаружении скрытых резервов, которые будут способствовать повышению эффективности деятельности предприятия. Обоснованием показателей финансовых планов, предвидением финансового положения на определенный временной период является финансовое прогнозирование.

- Финансовое планирование бывает долгосрочным и краткосрочным. Долгосрочное планирование представлено стратегическим и перспективным планированием. Основными этапами составления финансового плана являются следующие: оценка текущего и перспективного состояния предприятия, постановка финансовых задач на предстоящий период, разработка альтернативных стратегических финансовых планов и выбор предпочтительного из них, разработка финансового плана, конкретизация стратегической программы действий с обозначением ее основных этапов и сроков выполнения, доведение всех показателей финансового плана до ответственных лиц, установление контроля за достижением поставленных целей и анализ эффективности финансового планирования.
- В нынешних условиях развитие финансового планирования является одним из базисных внутриорганизационных контекстов в управленческой системе хозяйственного субъекта. Многогранность и неоднозначность научных подходов к пониманию экономической сущности, задач, принципов и методов финансового планирования и прогнозирования свидетельствует о том, что эти экономические категории требуют постоянного переосмысления и дополнения в теоретическом плане.

2 Анализ существующей системы финансового планирования на предприятии ООО «АВТОП»

2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО «АВТОП»

Общество с ограниченной ответственностью «АВТОП» зарегистрировано 22 марта 2006 г. как коммерческая организация. Сокращенное фирменное наименование Общества на русском языке: ООО «АВТОП». Руководитель организации: генеральный директор Ефремцов Евгений Викторович.

Место нахождения Общества и юридический адрес: 445043, Самарская область, г. Тольятти, Коммунальная ул., д. 39, офис 293.

Основным видом деятельности ООО «АВТОП» является производство прочих пластмассовых изделий (код ОКВЭД 22.29). Размер уставного капитала ООО «АВТОП» составляет 10 000 (десять тысяч) рублей. Учредителями общества являются два физических лица – Ефремцов Евгений Викторович и Зимняков Всеволод Евгеньевич. Доля каждого учредителя составляет 50% [1].

ООО «АВТОП» более 15 лет занимается профессиональным производством изделий из пластмассы. Это пластмассовые изделия как бытового, так и производственного назначения. Всего используется более 100 видов полимеров. Компания производит продукцию следующих сфер применения:

- бытовая — крючки для штор, фиксаторы для крышек аквариумов, адаптеры для компьютеров, заглушки для детских спортивных комплексов и площадок, стяжки и т. д.,
- автомобильная промышленность — эмблемы на легковые автомобили, заглушки, пробки и крышки для аккумуляторов, клипсы, кнопки, тумблеры, элементы внутреннего и внешнего декора и т. д.,

- медицинская промышленность — колбы для центрифуг, компоненты для шприцев и капельниц, ушные вкладыши, зажимы, расходные материалы и т. д.;
- космическая и военная промышленность — пластмассовые компоненты, применяемые в изготовлении спутников и космических кораблей.

У компании в наличии парк горизонтальных и вертикальных термопластавтоматов, которые позволяют производить различные детали из любых полимерных материалов с температурой переработки до 420 градусов. Внедрена система качества ISO 9000, которая помогает организации разработать, внедрить и обеспечить функционирование эффективно действующих систем менеджмента качества.

С 2015 года ООО «АВТОП» вошло в группу компаний ООО «Аксиома». С 2016 года начались поставки пластмассовых изделий в ООО «БошСаратов».

Целью ООО «АВТОП» является максимизация прибыли, повышение эффективности деятельности, предоставление качественной продукции. Задачей компании является взаимовыгодное сотрудничество при реализации товара, а также соблюдение сроков запуска проектов.

Среднесписочная численность рабочих по данным на 2021 год составляет 12 сотрудников.

На предприятии действует линейно-функциональная организационная структура управления. Организационная структура управления ООО «АВТОП» представлена в Приложении А.

Основой для проведения финансового анализа ООО «АВТОП» стали следующие данные: Бухгалтерский баланс за 2021 г. (Приложение Б); Отчет о финансовых результатах за 2021 г. (Приложение В). Анализ финансового состояния проводился за 2019-2021 годы. Результаты представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Основные финансовые результаты деятельности ООО «АВТОП» за 2019-2021 гг.

Показатели	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Изменение (+/-)		Темп прироста, %	
				2020/ 2019	2021/ 2020	2020/ 2019	2021/ 2020
1. Выручка от продажи, тыс. руб.	27536	25849	25042	-1687	-807	-6,1	-3,1
2. Себестоимость продаж, тыс. руб.	23017	23263	21012	246	-2251	1,1	-9,7
3. Валовая прибыль (убыток), тыс. руб.	4519	2586	4030	-1933	1444	-42,8	55,8
4. Прибыль от продаж, тыс. руб.	4519	2586	4030	-1933	1444	-42,8	55,8
5. Прочие доходы, тыс. руб.	63	208	73	145	-135	230,2	-64,9
6. Прочие расходы, тыс. руб.	417	141	113	-276	-28	-66,2	-19,9
7. Прибыль (убыток) до налогообложения, тыс. руб.	4165	2935	3990	-1230	1055	-29,5	35,9
8. Налог на прибыль, тыс. руб.	833	531	798	-302	267	-36,3	50,3
9. Чистая прибыль, тыс. руб.	3332	2122	3192	-1210	1070	-36,3	50,4
10. Рентабельность продаж, %	12,1	8,2	12,7	-3,9	4,5	-32,2	54,9
11. Затратоемкость, %	83,6	89,9	83,9	6,3	-6	7,5	-6,7
12. Численность рабочих, чел.	10	11	12	1	1	10,0	9,1
13. Выработка на одного работающего, тыс. руб.	2753,6	2349,9	2086,8	-403,7	-263,1	-14,7	-11,2

В течение исследуемого периода наблюдается снижение объема продаж. Так, в 2020 году уменьшение составило 6,1%, а в 2021 году – 3,1%. Выручка в общем объеме снизилась с 2020 по 2021 гг. на 807 тыс. рублей.

Себестоимость продаж в 2020 году по сравнению с 2019 годом выросла на 1,1% (на 246 тыс. рублей). В 2021 году себестоимость снизилась на 9,7% и составила 21012 тыс. рублей.

На рисунке 4 представлена динамика выручки и себестоимости продукции ООО «АВТОП».

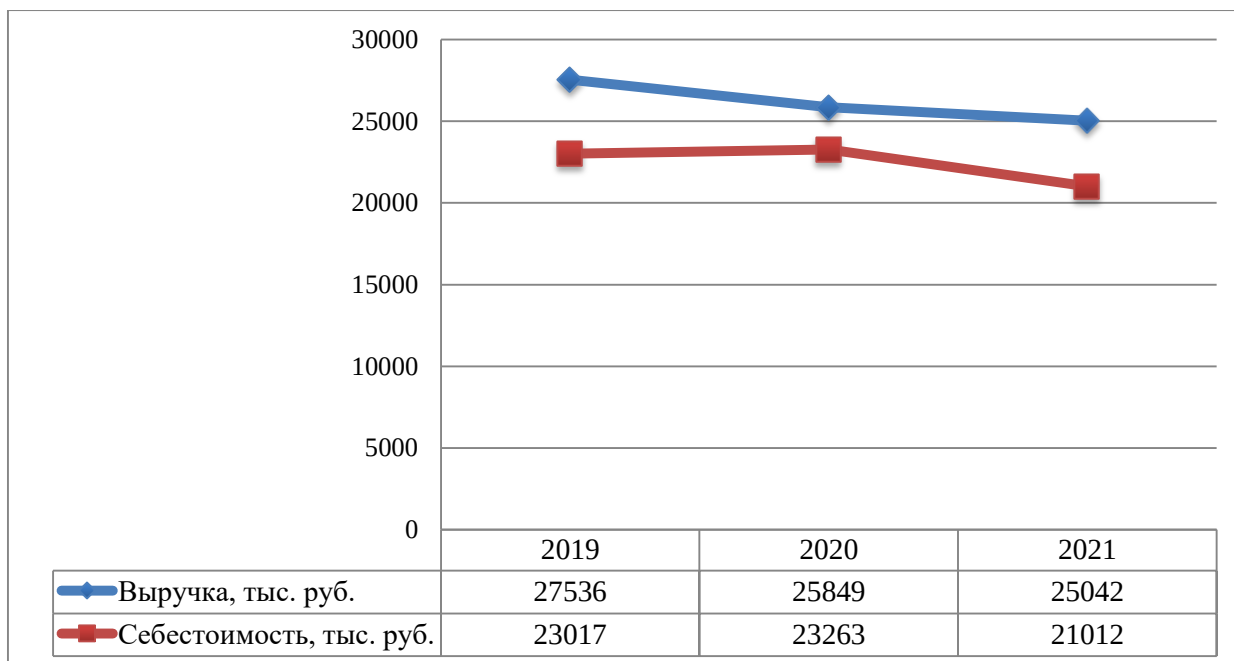


Рисунок 4 – Динамика объема продаж и себестоимости продукции ООО «АВТОП» в 2019-2021 гг.

Валовая прибыль и прибыль от продаж в 2020 году уменьшились на 42,8% и составили 2586 тыс. рублей. Но в 2021 году снова наблюдается тенденция к увеличению этих показателей – прирост составил 55,8%. Показатели валовой прибыли и прибыли от продаж идентичны, так как у компании отсутствуют коммерческие и управленческие расходы.

Прибыль до налогообложения в 2020 году существенно уменьшилась – на 29,5%, несмотря на увеличение прочих доходов на 230,2% и снижение прочих расходов на 66,2%. В 2021 году прибыль до налогообложения составила 3990 тыс. рублей, что на 35,9% больше показателя 2020 года, но все же меньше, чем в 2019 году. Прочие доходы в 2021 году сократились на 64,9%, на 19,9% уменьшились и прочие расходы.

Темп прироста чистой прибыли в 2021 году составил 50,4% по сравнению с 2020 годом. В 2020 году чистая прибыль снизилась на 36,3%, если сравнивать финансовый результат с 2019 годом.

На рисунке 5 представлена динамика показателей прибыли ООО «АВТОП».

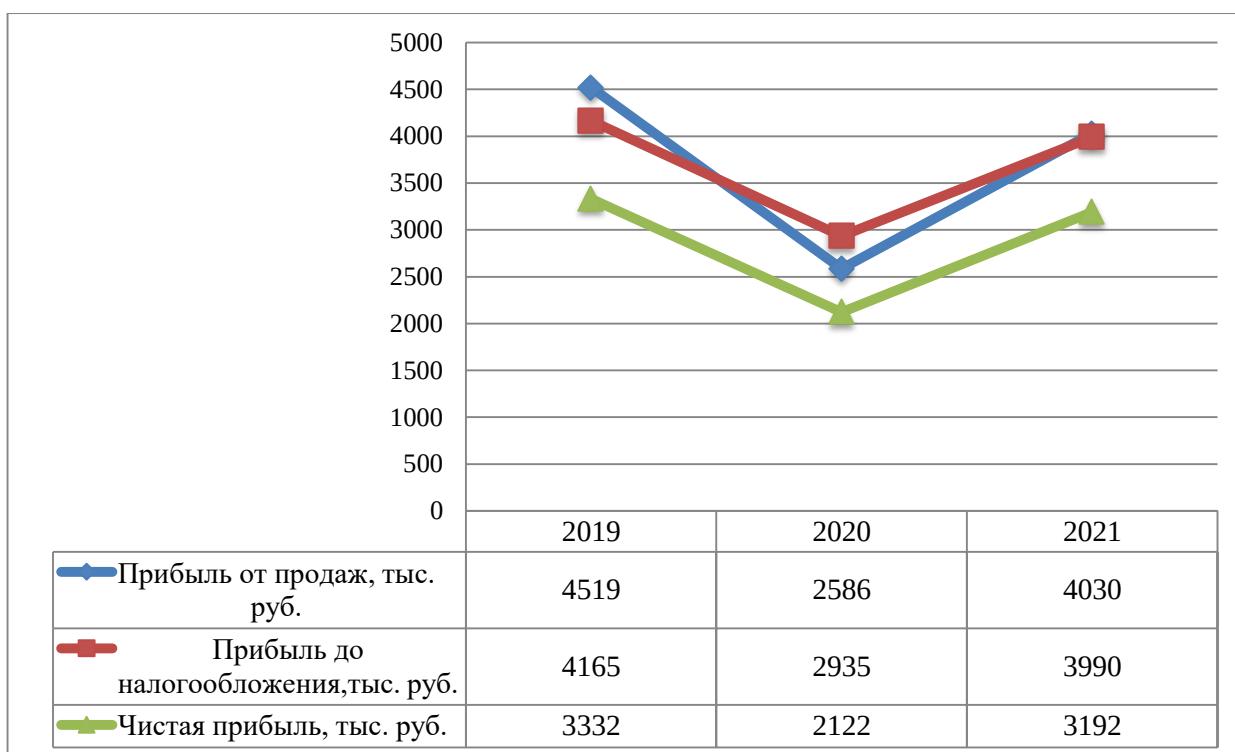


Рисунок 5 – Динамика прибыли ООО «АВТОП» в 2019-2021 гг.

Отрицательным фактором является снижение показателя рентабельности продаж в 2020 году. Темп снижения оказался на уровне 32,2%. В 2021 году темп прироста, в свою очередь, составил 54,9%. Важно отметить, что результат показателя рентабельности продаж в 2021 году самый высокий за весь исследуемый период – он составляет 12,7%.

Кроме того, повысился показатель затратоемкости продукции ООО «АВТОП» на 0,3% за 3 исследуемых года. В 2020 году затратоемкость продукции составила 89,9%. В 2021 году затратоемкость снизилась на 6,7% и составила уже 83,9%. Важно отметить, что низкий уровень затратоемкости позволяет предприятию получить конкурентные преимущества на потребительском рынке, свободнее осуществлять его ценовую политику.

В 2020-2021 гг. количество работников предприятия возросло на 1 единицу. В 2019 году численность была 10 человек, в 2021 году – 12 человек. Отмечается снижение выработки на одного работающего – в 2020 году снижение составило 14,7%, а в 2021 году – 11,2%.

Таким образом, была рассмотрена организационно-экономическая характеристика ООО «АВТОП». Рассматриваемая компания занимается производством пластмассовых изделий. Определено, что за исследуемый период финансовые результаты компании снизились – прирост наблюдается только по показателю рентабельности продаж. Но в 2021 году компании практически удалось вернуться на уровень 2019 года, хотя в 2020 году отмечалось существенное снижение всех показателей. Таким образом, необходимо подробнее провести анализ финансового состояния ООО «АВТОП».

2.2 Финансовое состояние ООО «АВТОП»

Подробнее рассмотрим показатели рентабельности предприятия. Результаты расчетов представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Показатели рентабельности ООО «АВТОП» в 2019-2021 гг.

Наименование показателя	Значение показателя			Изменение показателя			
				2019-2020 гг.		2020-2021 гг.	
	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Абс. изм (+/-)	Темп прироста, %	Абс. изм (+/-)	Темп прироста, %
1.Рентабельность продаж, %	12,1	8,2	12,7	-3,9	-32,3	4,5	54,9
2.Рентабельность собственного капитала, %	28,1	15,8	21,6	-12,3	-43,8	5,8	36,7
3.Рентабельность оборотных активов, %	31,6	11,9	17,2	-19,7	-62,3	5,3	44,5
4.Рентабельность внеоборотных активов, %	66,3	60,6	58,6	-5,7	-8,6	-2	-3,3
5.Рентабельность активов, %	21,4	9,9	13,3	-11,5	-53,7	3,4	34,3

На рисунке 6 представлена динамика основных показателей рентабельности ООО «АВТОП».

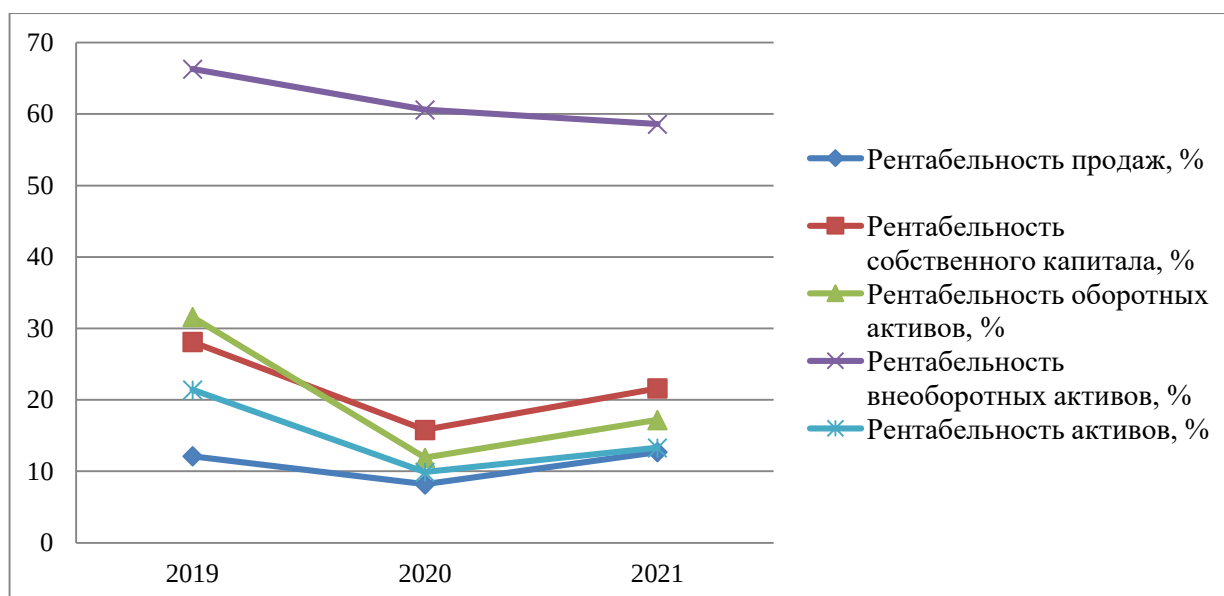


Рисунок 6 – Динамика показателей рентабельности ООО «АВТОП» в 2019-2021 гг.

Таким образом, отмечаем, что в 2020 году произошло снижение всех показателей рентабельности по сравнению с 2019 годом. В 2021 году произошел прирост рентабельности продаж на 54,9%, рентабельности собственного капитала (на 36,7%), рентабельности оборотных активов (на 44,5%), рентабельности активов (на 34,3%). Рентабельность внеоборотных активов, напротив, снизилась на 3,3%.

В целом, показатели рентабельности ООО «АВТОП» являются довольно высокими, так как одновременно растут активы предприятия, а чистая прибыль снизилась незначительно по сравнению с 2019 годом.

Устойчивое финансовое состояние является необходимым условием эффективной деятельности фирмы. Финансовое состояние предприятий и его устойчивость во многом зависят от оптимальности структуры источников капитала (соотношения собственных и заемных средств) и от оптимальности структуры активов предприятия [2].

В таблице 3 представлен общий анализ структуры баланса ООО «АВТОП».

Таблица 3 – Анализ структуры баланса ООО «АВТОП» в 2019-2021 гг.

Показатели	2019		2020		2021		Откл-е (2021 /2019)	Темп прироста, % (2021 /2019)
	Сумма тыс. руб.	уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	уд. вес, %		
АКТИВЫ	15558	100	21328	100	24017	100	8459	54,4
Внеоборотные	5024	32,3	3503	16,4	5446	22,7	422	8,4
Материальные внеоборотные активы	5024	32,3	3503	16,4	5446	22,7	422	8,4
Оборотные	10534	67,7	17825	83,6	18571	77,3	8037	76,3
Запасы	3255	20,9	2629	12,3	4369	18,2	1114	34,2
Денежные средства и денежные эквиваленты	2592	16,7	3437	16,1	4101	17,1	1509	58,2
Финансовые и другие оборотные активы	4687	30,1	11760	55,2	10101	42,0	5414	115,5
ПАССИВЫ	15558	100	21328	100	24017	100	8459	54,4
Капитал и резервы	11874	76,3	13426	62,9	15116	62,9	3242	27,3
Долгосрочные обязательства	0	0	0	0	0	0	0	0,0
Краткосрочные обязательства	3684	23,7	7903	37,1	8901	37,1	5217	141,6
Кредиторская задолженность	3684	23,7	7903	37,1	8901	37,1	5217	141,6

Внеоборотные активы в ООО «АВТОП» представлены материальными внеоборотными активами, включая основные средства, незавершенные капитальные вложения в основные средства. В 2021 году отмечается увеличение темпов прироста внеоборотных активов на 8,4%, а также снижение удельного веса этого показателя в структуре активов по сравнению с 2019 годом. По сравнению с 2020 годом отмечается увеличение этого показателя.

Запасы организации в 2021 году увеличились на 34,2%, но их удельный вес в структуре активов стал ниже – если в 2019 году он составлял 20,9%, то в 2021 году – уже 18,2%.

Доля денежных средств и денежных эквивалентов и прочих оборотных активов увеличилась в 2021 году по сравнению с 2019 годом на 58,2%. Незначительно увеличился удельный вес этого показателя в структуре активов – в 2021 году он составляет 17,1%.

В 2021 году на 115,5% вырос показатель финансовых и других оборотных активов предприятия. Этот показатель включает дебиторскую задолженность. Удельный вес финансовых и других оборотных активов ООО «АВТОП» в структуре активов составляет 42%. Необходимо отметить, что темп прироста дебиторской задолженности выше, чем темп прироста выручки в 2021 году, что может свидетельствовать о проблемах в работе ООО «АВТОП».

На рисунке 7 представлена структура имущества ООО «АВТОП» в 2021 году.

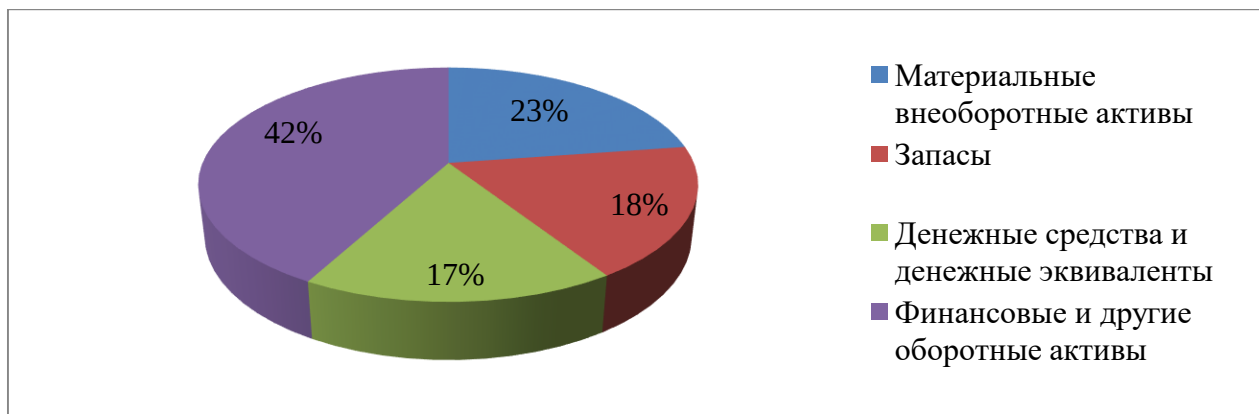


Рисунок 7 – Структура актива баланса ООО «АВТОП» за 2021 г.

Таким образом, в ООО «АВТОП» основным источником имущества являются финансовые и другие оборотные активы, большую часть которых занимает дебиторская задолженность.

На рисунке 8 представлена структура пассива баланса ООО «АВТОП» в 2021 году.

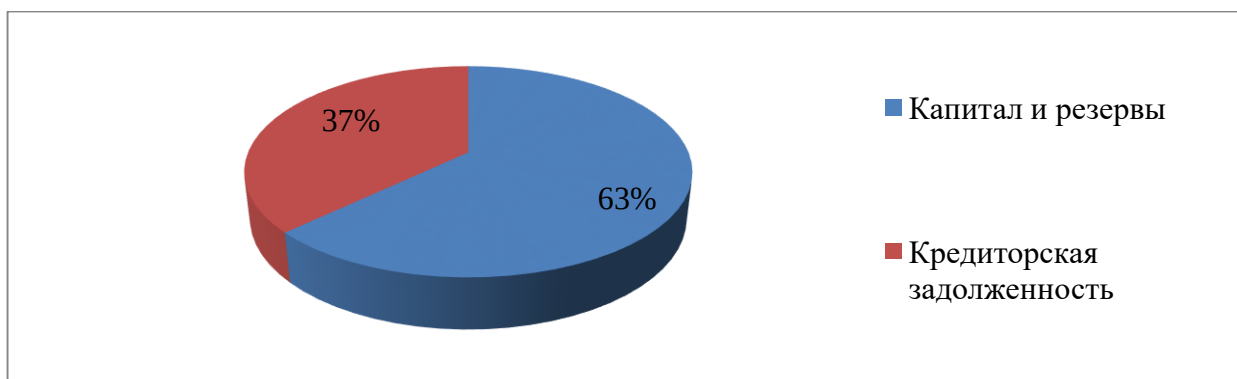


Рисунок 8 – Структура пассива баланса ООО «АВТОП» в 2021 г.

Основная доля в структуре пассивов приходится на капитал и резервы – они составляют почти 63% удельного веса в 2021 году. В 2020 году показатель был на том же уровне, а в 2019 году удельный вес составлял 76,3%. Кредиторская задолженность, напротив, возрастает в течение исследуемого периода. Так, с 2019 года по 2021 год прирост составил 141,6%, а удельный вес в структуре пассивов вырос до 37%.

В связи с увеличением показателя кредиторской задолженности, необходимо рассмотреть соотношение кредиторской и дебиторской задолженности ООО «АВТОП» в 2019-2021 гг. (Таблица 4).

В целом в 2019-2021 гг. произошли изменения в структуре заемного капитала – произошло увеличение доли кредиторской задолженности, что отрицательно влияет на финансовую устойчивость организации. Величина дебиторской задолженности в 2021 г. существенно возросла по сравнению с 2019 годом – на 5414 тыс. рублей, но оказалась меньше показателя 2020 года на 14,1%. Основной удельный вес в дебиторской задолженности принадлежит задолженности заказчиков за товары.

Таблица 4 – Динамика соотношения кредиторской и дебиторской задолженности ООО «АВТОП» за 2019-2021 гг.

Наименование показателя	Значение показателя			Изменение показателя			
				2019-2020 гг.		2020-2021 гг.	
	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Абс. изм (+/-)	Темп прироста, %	Абс. изм (+/-)	Темп прироста, %
1.Величина дебиторской задолженности, тыс. руб.	4687	11760	10101	7073	150,9	-1659	-14,1
2.Величина кредиторской задолженности, тыс. руб.	3684	7903	8901	4219	114,5	998	12,6
3.Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности, раз	1,3	1,5	1,1	0,2	15,4	-0,4	-26,7

В ООО «АВТОП» дебиторская задолженность превышает кредиторскую. В 2021 году разрыв стал меньше – соотношение составило 1,1 раз. По данным исследователей, соотношение должно составлять 0,9-1, кредиторская задолженность не должна превышать дебиторскую больше чем на 10%. Таким образом, соотношение дебиторской и кредиторской задолженности в ООО «АВТОП» приближается к норме.

Далее представлен анализ оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности (таблица 5).

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности в 2021 году уменьшился и составляет 2,5 оборотов. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности в 2021 году также уменьшился и составил 2,8 оборотов.

Таблица 5 – Показатели оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности ООО «АВТОП» за 2019-2021 гг.

Наименование показателя	Значение показателя			Изменение показателя			
				2019-2020 гг.		2020-2021 гг.	
	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Абс. изм (+/-)	Темп прироста, %	Абс. изм (+/-)	Темп прироста, %
1.Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, об.	5,9	2,2	2,5	-3,7	-62,7	0,3	13,6
2.Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, об.	7,5	3,3	2,8	-4,2	-56,0	-0,5	-15,2
3.Средний период инкассации дебиторской задолженности, дн.	62,1	166,1	147,2	104	167,5	-18,9	-11,4
4.Средний период инкассации кредиторской задолженности, дн.	48,8	111,6	129,7	62,8	128,7	18,1	16,2

За последние годы показатели оборачиваемости в ООО «АВТОП» ухудшились. Снижение показателя оборачиваемости может свидетельствовать о плохой процедуре взыскания задолженности, большим количеством клиентов, которые не являются финансово кредитоспособными. Снижение оборачиваемости кредиторской задолженности свидетельствует о низкой скорости оплаты счетов компанией. Отмечается, что показатель оборачиваемости кредиторской задолженности выше, чем показатель дебиторской задолженности. Дальнейшее превышение может привести к кассовому разрыву и дефициту финансовых средств.

Средний период инкассации дебиторской задолженности уменьшился в 2021 году на 11,4%, но он более чем в 2 раза выше показателя 2019 года. Это является неблагоприятным фактором, так как неиспользование дебиторской задолженности увеличивает риск невозврата долгов. В свою очередь, средний период инкассации кредиторской задолженности вырос в 2021 году

по сравнению с 2020 годом на 16,2%. Повышение среднего периода инкассации кредиторской задолженности является плохим показателем, так как он показывает менее эффективную организацию взаимоотношений с поставщиками. Замораживание средств в кредиторской задолженности может привести к выплате штрафов, пеней и неустоек.

Далее будет проанализирована ликвидность баланса ООО «АВТОП» за 2019-2021 гг. (таблица 6).

Анализируя показатели ликвидности ООО «АВТОП» за 2019-2021 гг., видим, что у предприятия в 2019-2021 гг. было недостаточно денежных средств для погашения наиболее срочных обязательств.

В соответствии с принципами оптимальной структуры активов по степени ликвидности, краткосрочной дебиторской задолженности должно быть достаточно для покрытия среднесрочных обязательств. В данном случае это соотношение выполняется – у предприятия достаточно краткосрочной дебиторской задолженности для погашения среднесрочных обязательств на протяжении 2019-2020 гг.

Таблица 6 – Ликвидность баланса ООО «АВТОП» в 2019-2021 гг.

Актив		Условие	Пассив		Излишек (недостаток) платежных средств, тыс. руб.
1	2	3	4	5	6
2019 г.					
1. Абсолютные и наиболее ликвидные активы	2592	≤	1. Наиболее срочные обязательства	3684	-1092
2. Быстро реализуемые активы	4687	≥	2. Краткосрочные пассивы	0	4687
3. Медленно реализуемые активы	3255	≥	3. Долгосрочные пассивы	0	3255
4. Трудно реализуемые активы	5024	≤	4. Постоянные пассивы	11874	6850

Продолжение таблицы 6

1	2	3	4	5	6
2020 год					
1. Абсолютные и наиболее ликвидные активы	3437	$\leq$	1. Наиболее срочные обязательства	7903	-4466
2. Быстро реализуемые активы	11760	$\geq$	2. Краткосрочные пассивы	0	11760
3. Медленно реализуемые активы	2629	$\geq$	3. Долгосрочные пассивы	0	2629
4. Трудно реализуемые активы	3503	$\leq$	4. Постоянные пассивы	13426	9923
2021 год					
1. Абсолютные и наиболее ликвидные активы	4101	$\leq$	1. Наиболее срочные обязательства	8901	-4800
2. Быстро реализуемые активы	10101	$\geq$	2. Краткосрочные пассивы	0	10101
3. Медленно реализуемые активы	4369	$\geq$	3. Долгосрочные пассивы	0	4369
4. Трудно реализуемые активы	5446	$\leq$	4. Постоянные пассивы	15116	9670

Ликвидность баланса считается абсолютной, если выполняются все следующие тождества: $A1 \geq П1$; $A2 \geq П2$; $A3 \geq П3$; $A4 \leq П4$.

В течение исследуемого периода абсолютные и наиболее ликвидные активы не покрывают наиболее срочные обязательства. Кроме того, наблюдается тенденция к увеличению недостатка платежных средств. Остальные условия ликвидности баланса выполняются на протяжении 2019-2021 гг. Таким образом, из четырех соотношений, характеризующих наличие ликвидных активов, у ООО «АВТОП» в 2021 году не выполняется одно. Предприятие испытывает недостаток в наиболее ликвидных активах, следовательно, нельзя говорить об абсолютной ликвидности баланса.

Показатели платежеспособности ООО «АВТОП» за 2019-2021 гг. представлены в таблице 7.

Таблица 7 – Анализ платежеспособности и кредитоспособности ООО «АВТОП» в 2019-2021 гг.

Показатели	Значение			Изменение	
	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2020 / 2019 гг.	2021 / 2020 гг.
1. Коэффициент текущей ликвидности	2,9	2,3	2,1	-0,6	-0,2
2. Коэффициент быстрой ликвидности	2,0	1,9	1,6	-0,1	-0,3
3. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,7	0,4	0,5	-0,3	0,1

Коэффициент текущей ликвидности в 2019-2021 гг. соответствует нормативному значению (≥ 2), что говорит о наличии у ООО «АВТОП» возможности покрывать текущие (краткосрочные) обязательства только за счет оборотных активов, но нужно отметить, что показатель в 2021 году снизился по сравнению с 2019 годом на 27,6%.

В 2019-2021 гг. нормативному значению ($\geq 0,8$) соответствовал коэффициент быстрой ликвидности. Это значит, что предприятие сможет погасить текущие обязательства, если ситуация станет критической. То есть, компания сможет покрыть краткосрочную задолженность ликвидными средствами. Но опять же отмечается снижение этого показателя с 2019 года.

Коэффициент абсолютной ликвидности в 2019-2021 годах соответствует нормативному значению ($\geq 0,1$). Это означает, что ООО «АВТОП» сможет погашать текущие (краткосрочные) обязательства с помощью денежных средств, средств на расчетных счетах и краткосрочных финансовых вложений.

В таблице 8 представлен анализ финансовой устойчивости ООО «АВТОП».

Таблица 8 – Анализ финансовой устойчивости ООО «АВТОП» в 2019-2021 гг.

Наименование показателя	Значение показателя			Изменение	
	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2020 / 2019 гг.	2021 / 2020 гг.
1.Коэффициент автономии	0,8	0,6	0,6	-0,2	0
2.Коэффициент соотношения собственных и заемных средств	0,3	0,6	0,6	0,3	0
3.Коэффициент маневренности	0,6	0,7	0,6	0,1	-0,1
4.Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными средствами	2,1	3,8	2,2	1,7	-1,6

Значение коэффициента автономии (при норме 0,5) показывает, что компания способна рассчитываться по всем имеющимся обязательствам, используя собственные резервы. Значение коэффициента соотношения собственных и заемных средств показывает, что организация находится в устойчивом состоянии, нет риска банкротства, так как собственный капитал ООО «АВТОП» преобладает над заемным. Коэффициент маневренности – это возможность организации удерживать уровень собственного оборотного капитала и пополнять оборотные средства из собственных источников. Значение коэффициента маневренности в 2019-2021 гг. (при норме 0,2-0,5) показывает, что ООО «АВТОП» находится в устойчивом финансовом положении. Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными средствами определяет уровень покрытия запасов собственными средствами, а также потребность в привлечении заемных средств. При норме 0,6-0,8 и выше, данный показатель в ООО «АВТОП» является крайне высоким.

В исследуемом периоде все показатели финансовой устойчивости ООО «АВТОП» соответствуют нормативным, что связано с высокой долей собственных источников финансирования. Но важно отметить, что ряд показателей снижается с 2019 года, хотя пока находятся в пределах нормы.

Определим тип финансовой устойчивости по величине излишка

(недостатка) собственных оборотных средств, результаты представим в таблице 9.

Таблица 9 – Определение типа финансовой устойчивости ООО «АВТОП» за 2019-2021 гг.

Наименование	2019 г.	2020 г.	2021 г.
1.Источники собственных средств, тыс. руб.	11874	13426	15116
2.Внеоборотные активы, тыс. руб.	5024	3503	5446
3.Источники собственных оборотных средств для формирования запасов и затрат, тыс. руб.	6850	9923	9670
4.Долгосрочные кредиты и займы, тыс. руб.	0	0	0
5.Источники собственных средств, скорректированные на величину долгосрочных заемных средств, тыс. руб.	6850	9923	9670
6.Краткосрочные кредитные и заемные средства, тыс. руб.	3684	7903	8901
7.Общая величина источников средств с учетом долгосрочных и краткосрочных заемных средств, тыс. руб.	10534	17826	18571
8.Величина запасов и затрат, обращающихся в активе баланса, тыс.	3255	2629	4369
9.Излишек источников собственных оборотных средств, тыс. руб.	3595	7294	5301
10.Излишек источников собственных средств и долгосрочных заемных источников, тыс. руб.	3595	7294	5301
11.Излишек общей величины всех источников для формирования запасов и затрат, тыс. руб.	7279	15197	14202
12.3-х комплексный показатель (S) финансовой ситуации	1,1,1	1,1,1	1,1,1
13.Финансовая устойчивость организации	Абсолютная финансовая устойчивость	Абсолютная финансовая устойчивость	Абсолютная финансовая устойчивость

Результатом анализа финансовой устойчивости является вывод о том, что ООО «АВТОП» является абсолютно финансово устойчивым, нет зависимости от кредиторов, от заемного капитала. Коэффициентный анализ наглядно показал, что рассчитанные показатели укладываются в нормативные границы.

По результатам анализа эффективности финансово-хозяйственной деятельности ООО «АВТОП» можно сделать вывод о том, что предприятие находится в устойчивом финансовом положении. К негативным тенденциям можно отнести снижение выручки предприятия, рост дебиторской задолженности и кредиторской задолженности.

В результате проведенного исследования нами были выявлены следующие проблемы в организации:

- снижение выручки в 2021 году на 3,1%;
- рост дебиторской и кредиторской задолженности, а также краткосрочных обязательств в общей структуре баланса;
- ухудшились показатели оборачиваемости кредиторской и дебиторской задолженностей;
- средний период инкассации дебиторской задолженности уменьшился в 2021 году на 11,4%;
- средний период инкассации кредиторской задолженности вырос в 2021 году по сравнению с 2020 годом на 16,2%;
- снижение коэффициентов текущей и быстрой ликвидности;
- в течение 2019-2021 гг. абсолютные и наиболее ликвидные активы не покрывают наиболее срочные обязательства, наблюдается тенденция к увеличению недостатка платежных средств.

Таким образом, в ходе анализа финансовых результатов ООО «АВТОП» были выявлены существенные проблемы, поэтому необходимо провести анализ существующей системы финансового планирования и прогнозирования.

2.3 Оценка существующей системы финансового планирования в ООО «АВТОП»

Для успешной деятельности любого предприятия очень важно правильное финансовое планирование. Финансовое планирование осуществляется с целью выработки финансовых планов по предприятию. Финансовый план – это основной документ финансового планирования, содержащий информацию о доходах и расходах предприятия на протяжении определенного периода времени. В нем приводятся сводная информация о затратах, доходах, коэффициентах и нормативах, характеризующих финансовую устойчивость предприятия, а также информация об инвестициях, инвестициях в ценные бумаги, о рассрочке к получению кредита.

Основными структурными элементами финансового планирования являются: планирование поступления денежных средств и планирование использования денежных средств.

Осуществление финансового планирования в ООО «АВТОП» входит в функции бухгалтера-экономиста. Базой финансового прогнозирования и планирования организации является бухгалтерская отчетность, а также данные, полученные из информационной системы управленческого учета. Эта информация позволяет рассчитать потребность предприятия в денежных средствах, а также определить источники финансирования.

На данный момент в ООО «АВТОП» временным горизонтом финансового планирования является один (будущий) год, что позволяет сделать вывод о преобладании краткосрочного финансового планирования на предприятии. Долгосрочный план не разрабатывается.

На рисунке 9 представлен алгоритм разработки финансового плана в ООО «АВТОП».



Рисунок 9 – Алгоритм финансового планирования в ООО «АВТОП»

Первым этапом финансового планирования в ООО «АВТОП» является прогнозирование объема продаж продукции компании по существующим рыночным сегментам. Для этого специалисты компании должны выяснить, как изменится объем продаж по каждому сегменту в зависимости от изменения конкурентной ситуации на рынке. В плане продаж отражаются плановые объемы выручки в натуральном и стоимостном выражении. В нем учитываются сезонные колебания, география поставок, рыночные сегменты, спрос на определенные категории товаров.

На следующем этапе производится расчет издержек деятельности ООО «АВТОП», основой которого является нормативный метод. Нормативный метод предполагает расчет издержек по видам деятельности, товарам, группам покупателей и отдельным товарам на основе заранее установленных норм, с использованием специальных нормативов. В качестве основных нормативов, используемых при расчете издержек, используются нормы

заработной платы, численности, амортизационные нормы, нормы расходов сырья (материалов) на производство единицы продукции и др. В прогнозе учитывается информация ЦБ РФ по прогнозируемым темпам инфляции в стране.

Далее составляется помесечный план доходов и расходов. С ним соотносятся все текущие расходы, а в случае превышения расхода над доходами определяется, в каком месяце недостаток денежных средств будет покрыт за счет привлечения ресурсов со стороны (займов, вкладов, продажи излишних основных средств и т.п.).

На основании разработанного плана составляются бюджеты движения денежных средств – прогноз баланса поступлений и выплат. Прогноз баланса поступлений и платежей – это таблица, характеризующая поступление и расходование средств на предстоящий месяц. ООО «АВТОП» составляет бюджеты с целью определения возможных объемов финансовых ресурсов, капитала и резервов на основе прогнозирования величины финансовых показателей. Все планы и бюджеты утверждаются генеральным директором.

Следующим этапом финансового планирования является составление расчетного баланса. Расчетный баланс – это документ, который составляется на основе показателей финансового плана и прогнозов. В нем содержатся данные об источниках финансирования, поступивших средствах, их использовании и отчислениях. Баланс свидетельствует о финансовом состоянии предприятия на конец планируемого периода. Показатели баланса рассчитываются на 1 января планируемого года. Это позволяет определить общий объем поступлений средств, в разрезе источников финансирования и направлений их использования.

Таким образом, необходимо отметить, что ООО «АВТОП» осуществляет финансовое планирование на основе информации о прошлых финансовых результатах, что является реактивным планированием. В компании отсутствуют другие сценарии финансового планирования и прогнозирования, кроме существующего. В процессе анализа и прогноза не

учитываются факторы влияния внешней среды, потребительские предпочтения, не применяются экономико-математические методы, финансовое планирование не соотносится с системой риск-менеджмента. Стратегическое планирование не применяется, что довольно рискованно в условиях конкурентного рынка. Руководство не может определить стратегию своего развития, что также может негативно сказаться на финансовых результатах компании.

Так как работа по финансовому планированию выполняется раз в год без комплексной увязки с системой стратегического планирования, в компании акцент направлен на текущие проблемы. При этом плановые финансовые показатели, связанные со стратегическим планированием, не используются. В результате не осуществляется должный контроль за выполнением финансовых показателей. Отсутствие плановой работы приводит к снижению эффективности деятельности компании, так как нет контроля за исполнением планов и их корректировкой.

В компании слабо развиты центры финансовой ответственности, определяющие права и ответственность отделов за назначенные для них финансовые показатели, являющиеся составной частью внутрифирменного результата предприятия в целом. Отсутствие таких центров ответственности не позволяет реализовать систему бюджетирования в организации, основанную на принципах стратегического управленческого учета.

Тем самым, отсутствие стратегических планов в ООО «АВТОП» приводит к тому, что персонал не знает ключевые стратегические цели и задачи и не концентрирует внимание на их выполнение. Ограниченные ресурсы на предприятии распределяются нерационально, что довольно опасно для всех субъектов современного рынка, а для предприятия оптовой торговли может привести к крайне негативным последствиям. Кроме того, отсутствие стратегии в сфере финансово усложняет процесс контроля.

Таким образом, проблемой рассмотренного предприятия является отсутствие стратегических показателей финансовой деятельности,

недостаточная гибкость при планировании, неразвитость центров финансовой ответственности, преобладание реактивного финансового планирования. В компании не учитывается многовариантность развития внешней и внутренней ситуации, что приводит к необходимости принятия неподготовленных решений.

Исходя из этого, представим рекомендации, которые будут способствовать улучшению существующей системы финансового планирования в ООО «АВТОП»:

- разработать стратегию финансового развития ООО «АВТОП», в процессе следования которой будет обеспечено увеличение финансовых результатов деятельности в будущем;
- составить алгоритм достижения стратегических показателей финансового развития для ООО «АВТОП»;
- обеспечить взаимодействие финансового планирования с общей системой стратегического управления;
- обеспечить реализацию финансовой стратегии, направленной на повышение уровня ликвидности, рентабельности и финансовой устойчивости предприятия.

Эти направления будут подробнее описаны в следующем разделе выпускной квалификационной работы.

По итогам второй главы можно сделать ряд выводов. Во-первых, было выявлено, что ООО «АВТОП» является представителем рынка Тольятти и Самарской области, занимающимся производством изделий из пластмассы. Цель компании состоит в максимизации прибыли, повышении эффективности деятельности, предоставлении качественной продукции. Был проведен анализ финансового состояния компании за 2019-2021 гг. За исследуемый период финансовые результаты компании снизились – прирост наблюдается только по показателю рентабельности продаж. Но в 2021 году компании практически удалось вернуться на уровень 2019 года, хотя в 2020 году отмечалось существенное снижение всех показателей.

Также определено, что наблюдается рост дебиторской и кредиторской задолженности, а также краткосрочных обязательств в общей структуре баланса; ухудшаются показатели оборачиваемости кредиторской и дебиторской задолженностей, а также их инкассации, снижаются коэффициенты текущей и быстрой ликвидности. Кроме того, абсолютные и наиболее ликвидные активы не покрывают наиболее срочные обязательства.

В связи с тем, что в ООО «АВТОП» отсутствуют стратегические показатели финансовой деятельности, проявляется недостаточная гибкость при планировании, преобладает реактивное финансовое планирование, не учитывается многовариантность развития внешней и внутренней ситуации, были разработаны рекомендации по совершенствованию стратегического планирования и прогнозирования финансового развития в ООО «АВТОП». Основной рекомендацией является разработка стратегии финансового развития, определение стратегических показателей финансового развития, разработка алгоритма их достижения и обеспечение реализации финансовой стратегии.

3 Направления совершенствования системы финансового планирования в ООО «АВТОП»

3.1 Прогнозирование финансовых результатов деятельности ООО «АВТОП»

Для прогнозирования финансового результата деятельности ООО «АВТОП» будет использован трендовый анализ показателей отчета о финансовых результатах. В его основе лежит перенос тенденции существующих показателей рассматриваемого периода на ближайшую перспективу. Отметим, что модели, имеющие коэффициент детерминации менее 0,45, имеют мало прогностической полезности.

Расчетные данные, необходимые для построения временных рядов и графических моделей зависимостей представлены основными финансовыми показателями деятельности ООО «АВТОП» по данным отчетности с 2014 года. Используем показатели выручки от продаж, себестоимости, прочих доходов, прочих расходов (таблица 10).

Кроме того, для более подробного обоснования прогноза будет проведено прогнозирование финансовых результатов методом горизонтального трендового анализа. Исходя из этого, будут представлены оптимистичные и пессимистичные варианты событий.

При условии сохранения тенденций динамики доходов и расходов, сложившейся за восемь предыдущих лет (с 2014 года), рассчитаем прогнозное значение показателей на 2022-2023 гг. для ООО «АВТОП».

Таблица 10 – Показатели доходов и расходов ООО «АВТОП» за 2014-2021 гг.

Показатель	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
1.Выручка, тыс. руб.	20147	14706	24013	27327	29730	27536	25849	25042
2.Себестоимость, тыс. руб.	14607	10391	15835	21997	24482	23017	23263	21012
3.Прочие доходы, тыс. руб.	93	779	1	134	93	63	208	73
4.Прочие расходы, тыс. руб.	176	645	87	323	242	417	141	113

Представленный на рисунке 10 объем реализации продукции (выручка) в 2014-2021 гг. в прогнозном периоде (2022-2023 гг.) характеризуется полиномиальной функцией второй степени $y = -494,37x^2 + 5674,9x + 11363$ и коэффициентом достоверности аппроксимации $R^2 = 0,6451$.

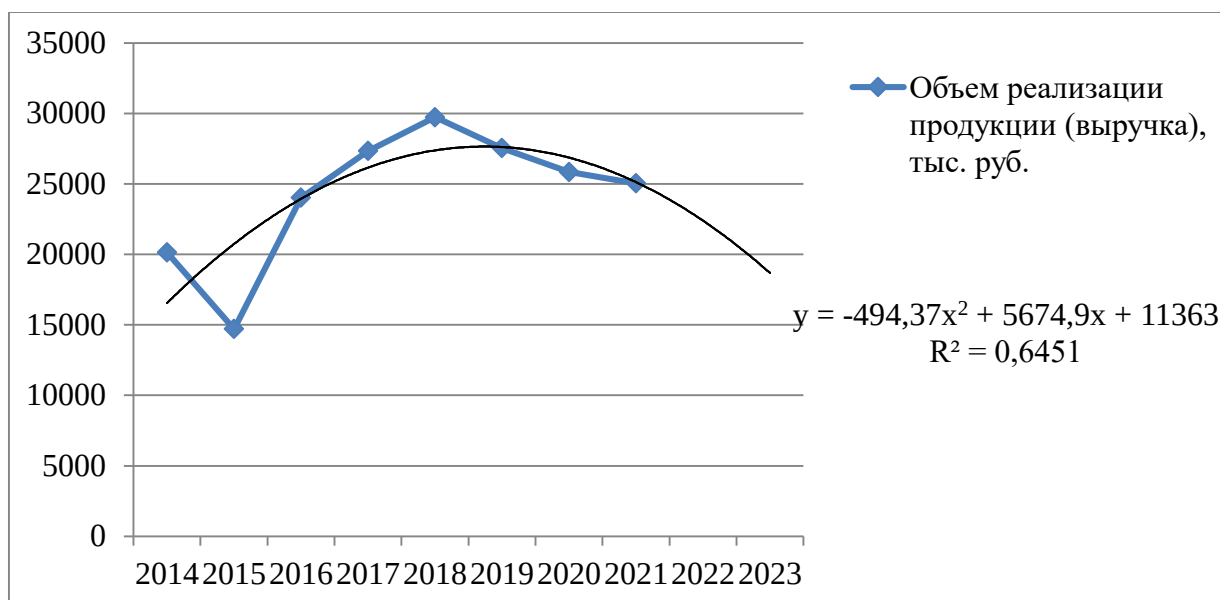


Рисунок 10 – Прогнозирование показателя выручки ООО «АВТОП» на 2022-2023 гг. методом экстраполяции тренда

На рисунке 11 представлено прогнозирование значения себестоимости за прогнозный год методом экстраполяции тренда.

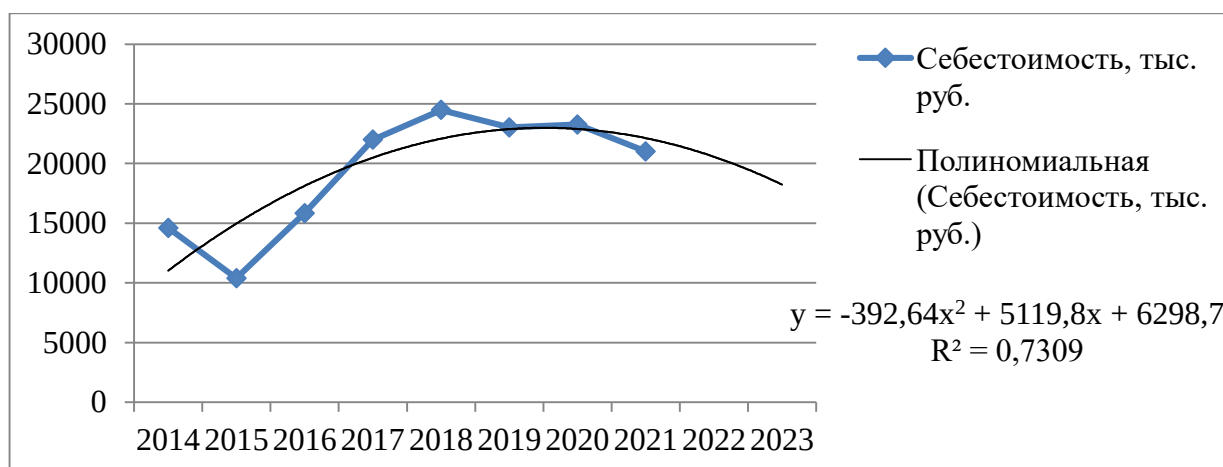


Рисунок 11 – Прогнозирование показателя себестоимости ООО «АВТОП» на 2022-2023 гг. методом экстраполяции тренда

Как видно из рисунка 11, себестоимость в прогнозном периоде характеризуется полиномиальной функцией второй степени $y = -392,64x^2 + 5119,8x + 6298,7$ и коэффициентом достоверности аппроксимации $R^2 = 0,7309$.

На рисунке 12 представлено прогнозирование прочих доходов ООО «АВТОП» на 2022-2023 гг.

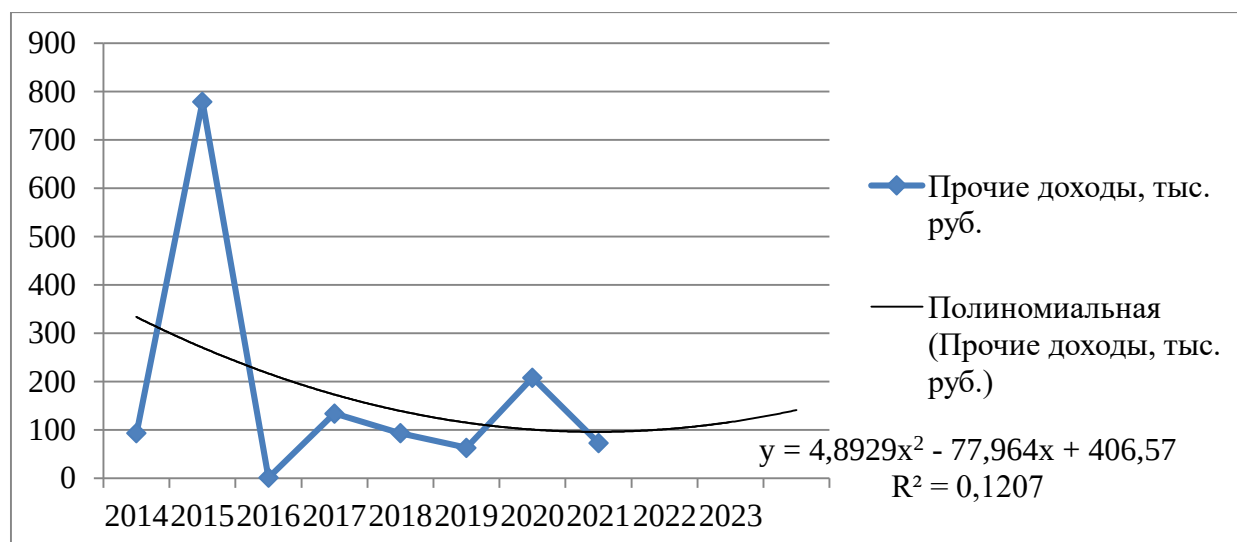


Рисунок 12 – Прогнозирование показателя прочих доходов ООО «АВТОП» на 2022-2023 гг. методом экстраполяции тренда

Данный показатель тренда – прочие доходы – также характеризуется полиномиальной функцией второй степени: $y = 4,8929x^2 - 77,964x + 406,57$, величина достоверности аппроксимации $R^2 = 0,1207$. Важно отметить, что показатель прочих доходов ООО «АВТОП» характеризуется низким коэффициентом аппроксимации даже при исключении тех периодов, в которых значение было слишком высоким.

Далее был проведен прогноз показателя прочих расходов ООО «АВТОП» на 2022-2023 гг. (рисунок 13).

Согласно рисунку 13, тренд характеризуется полиномиальной функцией второй степени: $y = -9,0952x^2 + 57,429x + 241,5$, величина достоверности аппроксимации $R^2 = 0,1562$. Таким образом, видно, что

прогнозный показатель значений прочих доходов и прочих расходов характеризуется низким коэффициентом аппроксимации, то есть недостоверен. Поэтому при дальнейших расчетах эти показатели использоваться не будут.

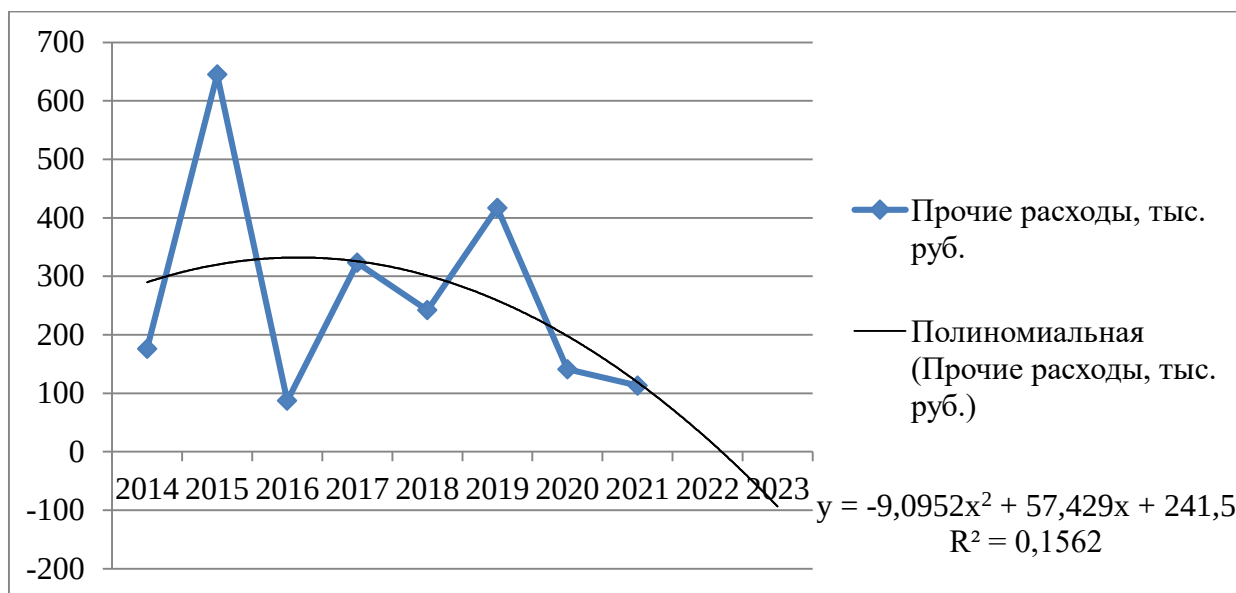


Рисунок 13 – Прогнозирование показателя прочих расходов ООО «АВТОП» на 2022-2023 гг. методом экстраполяции тренда

Чтобы вычислить данные на 2022-2023 гг., необходимо в полученные уравнения подставить соответствующие значения фактора времени: в 2022 году – 9, в 2023 году – 10. Полученные данные представлены в таблице 11.

Таблица 11 – Расчет прогнозных показателей для ООО «АВТОП»

Показатель	Функция	2021	2022 (прогноз)	2023 (прогноз)
1.Объем выручки, тыс. руб.	$y = -494,37x^2 + 5674,9x + 11363$	25042	22393,1	18675
2.Себестоимость, тыс. руб.	$y = -392,64x^2 + 5119,8x + 6298,7$	21012	20573,1	18232,7

Исходя из расчетов, в прогнозном периоде ожидается снижение показателей выручки и себестоимости. Величина показателей прогнозной прибыли ООО «АВТОП» в 2022-2023 гг. представлена в таблице 12.

Валовая прибыль и прибыль от продаж составят 1820 тыс. рублей в 2022 году и 442,3 тыс. рублей в 2023 году. Чтобы определить возможную прибыль до налогообложения, рассчитаем средние показатели прочих доходов и прочих расходов за предыдущие периоды. Таким образом, прочие доходы будут равны 180,5 тыс. рублей, а прочие расходы – 268 тыс. рублей. Исходя из этого, прибыль до налогообложения в 2022 году составит 1732,5 тыс. рублей, а в 2023 – 354,8 тыс. рублей.

Таблица 12 – Величина показателей прогнозной прибыли ООО «АВТОП» в 2022-2023 гг.

Наименование показателя	2021 г.	2022 г. (прогноз)	2023 г. (прогноз)	Изменение показателя 2022-2021 гг.		Изменение показателя 2023-2022 гг.	
				Абс. изм (+/-)	Темп прироста, %	Абс. изм (+/-)	Темп прироста, %
Прибыль от реализации продукции, тыс. руб.	4030	1820	442,3	-2210	-54,8	-1377,7	-75,7
Прибыль от продаж, тыс. руб.	4030	1820	442,3	-2210	-54,8	-1377,7	-75,7
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	3990	1732,5	354,8	-2257,5	-56,6	-1377,7	-79,5
Чистая прибыль, тыс. руб.	3192	1386	283,8	-1806	-56,6	-1102,2	-79,5
Рентабельность продаж, %	12,7	6,2	1,5	-6,5	-51,2	-4,7	-75,8

Исходя из результатов прогноза, для более подробного обоснования прогнозных данных необходимо провести прогнозирование финансовых результатов методом горизонтального трендового анализа.

Горизонтальный трендовый анализ даст альтернативную оценку развития ООО «АВТОП» в будущих периодах (таблица 13). По прогнозным

значениям доходов и расходов была рассчитана величина показателей прогнозной прибыли в таблице 14.

Таким образом, горизонтальный трендовый анализ показывает отличные от значения от результатов расчетов методом экстраполяции тренда. Согласно нему, объем выручки в 2022 году составит 26544,5 тыс. рублей, а в 2023 году – 28170,4 тыс. рублей. Себестоимость продаж в 2022 году составит 22692,9 тыс. рублей, а в 2023 году – 24508,4 тыс. рублей.

Таблица 13 – Горизонтальный трендовый анализ доходов и расходов ООО «АВТОП» за 2014-2021 гг.

Показатель	2014	Индекс роста	2015	Индекс	2016	Индекс	2017	Индекс	2018	Индекс	2019	Индекс	2020	Индекс	2021	Индекс средний	2022 (прогноз)	2023 (прогноз)
1.Объем реализации продукции (выручка), тыс. руб.	20147	0,73	14706	1,63	24013	1,14	27327	1,09	29730	0,93	27536	0,94	25849	0,97	25042	1,06	26544,5	28170,4
2.Себестоимость, тыс. руб.	14607	0,71	10391	1,52	15835	1,39	21997	1,11	24482	0,94	23017	1,01	23263	0,90	21012	1,08	22692,9	24508,4

Согласно горизонтальному трендовому анализу, выручка предприятия в прогнозном периоде стремится к увеличению, а по методу экстраполяции тренда в прогнозном периоде ожидается снижение показателей выручки. Чтобы рассчитать величину показателей прогнозной прибыли ООО «АВТОП», используем те же средние показатели прочих доходов и прочих расходов за предыдущие периоды.

Таблица 14 – Величина показателей прогнозной прибыли ООО «АВТОП» в 2022-2023 гг.

Наименование показателя	2021 г.	2022 г. (прогноз)	2023 г. (прогноз)	Изменение показателя 2022-2021 гг.		Изменение показателя 2023-2022 гг.	
				Абс. изм (+/-)	Темп прироста, %	Абс. изм (+/-)	Темп прироста, %
1. Прибыль от реализации продукции, тыс. руб.	4030	3851,6	3662	-178,4	-4,4	-189,6	-4,9
2. Прибыль от продаж, тыс. руб.	4030	3851,6	3662	-178,4	-4,4	-189,6	-4,9
3. Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	3990	3764,1	3574,5	-225,9	-5,7	-189,6	-5,0
4. Чистая прибыль, тыс. руб.	3192	3011,3	2859,6	-180,7	-5,7	-151,7	-5,0
5. Рентабельность продаж, %	12,7	11,3	10,2	-1,4	-11,0	-1,1	-9,7

Исходя из горизонтального трендового анализа, прибыль от реализации продукции в 2022 году снизится на 4,4%, в 2023 году – на 4,9%. Чистая прибыль ООО «АВТОП» в 2022 году составит 3011,3 тыс. рублей, а в 2023 году снизится еще на 5%. Также уменьшится рентабельность продаж – до 11,3% в 2022 году и до 10,2% в 2023 году.

В таблице 15 представлены результаты прогнозирования финансового состояния на 2022-2023 гг. для ООО «АВТОП» разными методами.

Таблица 15 – Результаты прогнозирования финансового состояния ООО «АВТОП» на 2022-2023 гг. разными методами

Наименование показателя	Метод прогнозирования			
	Метод экстраполяции тренда		Горизонтальный трендовый анализ	
	2022 г.	2023 г.	2022 г.	2023 г.
1. Выручка, тыс. руб.	22393,1	18675	26544,4	28170,4
2. Прибыль от реализации продукции, тыс. руб.	1820	442,3	3851,6	3662
3. Прибыль от продаж, тыс. руб.	1820	442,3	3851,6	3662
4. Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	1732,5	354,8	3764,1	3574,5
5. Чистая прибыль, тыс. руб.	1386	283,8	3011,3	2859,6

Как видно из таблицы 15, полученные финансовые результаты носят вероятностный, многовариантный характер, но достаточно достоверный для принятия стратегических решений. Прогнозный анализ показал, что прибыль ООО «АВТОП» имеет тенденцию к уменьшению при сохранении данных условий деятельности. Но на предприятия в современных условиях оказывают влияние различные факторы, в том числе и негативные, поэтому для достижения положительных финансовых результатов необходимо разработать алгоритм стратегического управления компанией.

Таким образом, было проведено прогнозирование финансовых результатов ООО «АВТОП» с помощью метода экстраполяции тренда и метода горизонтального трендового анализа. В целом, прогнозные значения, полученные методом горизонтального трендового анализа, имеют более вероятные значения, так как методика основана на расчете показателей, представленных фактическими данными отчета о финансовых результатах. Кроме того, полученные показатели различаются с фактическими значениями отчетного года незначительно. Но необходимо учитывать вероятные сценарии финансового состояния компаний при разработке финансовой стратегии.

Важно помнить, что результат финансового прогнозирования – это суждение о возможном состоянии финансов предприятия и альтернативных путях достижения стратегических показателей. На практике финансовый прогноз является документом, фиксирующим возможную степень достижения тех или иных целей субъекта хозяйствования в зависимости от принятой стратегии. Поэтому в следующем разделе будет рассмотрен алгоритм достижения показателей финансового развития предприятия.

3.2 Алгоритм планирования и достижения стратегических показателей финансового развития ООО «АВТОП»

Горизонтальный трендовый анализ и анализ с помощью метода экстраполяции показали противоречивые результаты. Так, согласно методу экстраполяции тренда, в прогнозном периоде ожидается снижение показателей выручки и себестоимости предприятия. Горизонтальный трендовый анализ, напротив, показал, что выручка предприятия в прогнозном периоде стремится к увеличению, но показатели прибыли будут меньше, чем в 2021 году.

Противоречивость полученных результатов также может быть усугублена высокой вероятностью отрицательного влияния внутренних и внешних факторов. Этим объясняется необходимость разработки стратегий развития ООО «АВТОП», в процессе следования которых будет обеспечено увеличение финансовых результатов деятельности в будущем.

Во-первых, финансовое планирование в ООО «АВТОП» должно взаимодействовать с общей системой стратегического управления, концептуальной моделью, отражающей стратегические цели предприятия, а также ее взаимосвязи с финансовыми стратегиями. В этом случае основной задачей руководства будет поиск оптимального соотношения между стратегическими и финансовыми приоритетами. При этом важно обеспечить реализацию финансовой стратегии, направленной на повышение уровня ликвидности, рентабельности и финансовой устойчивости предприятия.

В качестве стратегических показателей финансовой деятельности ООО «АВТОП» предлагается использовать следующие:

- Рентабельность продаж как один из важнейших финансовых показателей для оценки эффективности работы компании. Рентабельность продаж определяется отношением чистой прибыли к выручке от реализации продукции предприятия. Коэффициент рентабельности продаж позволяет сравнить результаты текущего и предыдущих периодов, определить степень окупаемости затрат, выявить эффективность или неэффективность

менеджмента компании. Целевым ориентиром для коэффициента рентабельности продаж должна выступать его положительная динамика.

– Коэффициент финансового левериджа (финансового рычага), который находится как отношение заемного капитала к собственному капиталу. Нормативное значение для данного показателя находится в диапазоне 0,5 - 0,8. Данный стратегический показатель был выбран в связи с тем, что он используется в процессе анализа субъекта экономических отношений для определения уровня его финансовой устойчивости в долгосрочной перспективе. Отрицательный финансовый леверидж характерен в тех случаях, когда приобретенные за счет заемных средств активы предприятия не окупаются, а прибыль либо ниже процентов по займу, либо вовсе отсутствует.

– Коэффициент рентабельности активов (ROA). Данный финансовый показатель характеризует использование активов предприятием. В процессе разработки финансовой стратегии необходимо обосновать его целевое значение. Коэффициент рассчитывается как отношение операционной прибыли к активам. Если ROA меньше 0,3, то необходимо срочно искать резервы для повышения прибыли.

В таблице 16 представлены совокупные данные по указанным показателям для ООО «АВТОП» в 2019-2021 гг.

Таблица 16 – Стратегические показатели ООО «АВТОП» в 2019-2021 гг.

Наименование показателя	Временной период		
	2019 г.	2020 г.	2021 г.
1. Рентабельность продаж, %	12,1	8,2	12,7
2. Коэффициент финансового рычага	0,3	0,6	0,6
3. Коэффициент рентабельности активов (ROA)	0,2	0,1	0,1

Как видно из таблицы 16, на настоящий момент коэффициент финансового рычага соответствует нормативному показателю. Целевым показателем для ООО «АВТОП» будет удержание показателя финансового рычага на этом же уровне. Целевым ориентиром для рентабельности продаж будет выступать ее положительная динамика.

Коэффициент рентабельности активов в течение 2019-2021 гг. ниже нормы. ROA показывает прибыль, приходящуюся на каждый рубль балансовой стоимости активов. Результаты хозяйственной деятельности предприятия выявляют неэффективность использования ресурсов. Целевым ориентиром для ООО «АВТОП» будет выступать положительная динамика рентабельности активов.

Алгоритм достижения стратегических показателей финансового развития ООО «АВТОП» (рисунок 14) основан на том, что в компании на настоящий момент не применяется стратегическое планирование, не определена миссия и цели, временным горизонтом финансового планирования является один (будущий) год. Планирование осуществляется на основе информации о прошлых финансовых результатах.

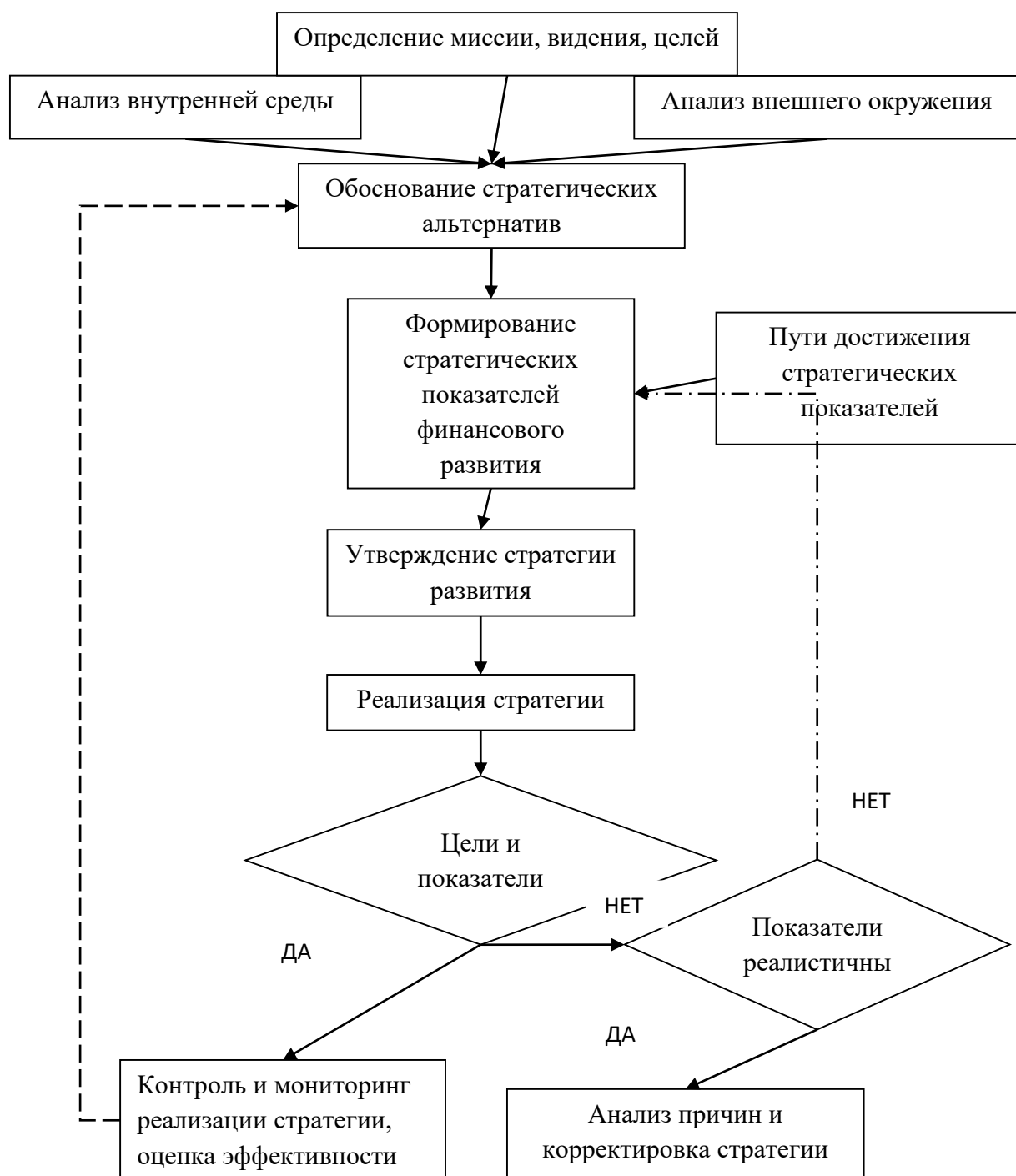


Рисунок 14 – Алгоритм достижения стратегических показателей финансового развития для ООО «АВТОП»

Таким образом, для определения стратегических альтернатив компании необходимо определить миссию и цели, провести анализ внутренней среды и внешнего окружения. Далее формируются стратегические показатели

финансового развития и пути их достижения, утверждается стратегия развития ООО «АВТОП».

Если цели и показатели стратегии достигнуты, продолжается контроль и мониторинг, оценивается эффективность, затем происходит процесс формирования стратегии на новые финансовые периоды. Если показатели не достигнуты, определяется их реалистичность. Если нет, тогда необходимо снова перейти на стадию их формирования, если да – провести анализ причин и внести корректировки.

Основными проблемами ООО «АВТОП» на пути достижения стратегических показателей являются следующие:

- рост дебиторской и кредиторской задолженности, а также краткосрочных обязательств в общей структуре баланса;
- ухудшение показателей оборачиваемости и инкассации кредиторской и дебиторской задолженностей;
- снижение выручки в 2021 году составило 3,1%.

На рисунке 15 представлены пути достижения стратегических показателей для ООО «АВТОП».



Рисунок 15 – Пути достижения стратегических показателей для ООО «АВТОП»

Согласно данным, полученным в результате анализа деятельности ООО «АВТОП», доля дебиторской задолженности в структуре актива составляет 42%. Значительная доля дебиторской задолженности отвлекает средства из оборота, что приводит к их нерациональному использованию. Для того чтобы рефинансировать дебиторскую задолженность, применяется факторинг, при использовании которого оборотный актив переходит в денежные средства путем предоставления финансовым агентом поставщику финансирования взамен уступленных им денежных требований к своим дебиторам.

Факторинговый платеж складывается из нескольких элементов:

- комиссия за использование денежных ресурсов;
- плата за факторинговое обслуживание;
- фиксированный сбор за обработку документов.

Рассмотрим данные ООО «АВТОП», имеющего дебиторскую задолженность (таблица 17).

Таблица 17 – Расшифровка дебиторской задолженности по конкретным контрагентам

Наименование	Период просрочки, мес.	Сумма, тыс. руб.	Штрафы, %	Пени при просрочке, %
ООО «Калина»	12	1023	1,3	0,02
ООО «Мир»	6	789	-	0,02
ОАО «СПРОС»	6	696	-	-
ЗАО «АЛКО»	5	478	1	-
ООО «Рассвет Плюс»	5	1298	-	-
ООО «Экология»	5	789	-	0,07
ЗАО «Салют»	5	397	-	-
ООО «Цветрон»	4	987	1	0,03
ООО Компания «САГА»	2	1078	2	-
ООО «Юпитер»	1	102,3	2	-
ООО «Крона»	1	53,5	-	-
Итого просроченная		7690,8	-	
Остальные контрагенты	-	2410,2	-	-
Всего задолженность		10101	-	

Исходя из таблицы 17, большая часть задолженности (7690,8 тыс. руб.)

является просроченной, поэтому она будет рассмотрена в качестве предмета договора факторинговой сделки. Из данной суммы необходимо исключить задолженности фирм с незначительной суммой, а также тех контрагентов, по условиям договора с которыми происходит начисление пени при просроченном платеже или наложение штрафных санкций. Кроме того, будет исключен контрагент ООО «Калина», так как задолженность этой организации представляет высокую степень риска для банка – 12 месяцев просрочки. Таким образом, сумма уступаемого денежного требования составит 2444,5 тыс. руб.

Рассмотрим условия договора факторинга между компанией и банком. Первый транш (90% от суммы долга) будет переведен на счет ООО «АВТОП» в первую очередь. Остальная часть (10%) будет перечислена после инкассации задолженности уже за вычетом комиссионного вознаграждения банка и процентов за предоставление заемных средств. Произведем расчет суммы затрат по факторинговой сделке при учете того, что максимальный период расчетов составляет 3 месяца (90 дней).

Рассчитаем сумму уплаченных процентов ООО «АВТОП» при условии инкассации задолженности в срок 90 дней: $(2445,5 \times 90\% \times 13 \times 90 \text{ дней}) / (365 \text{ дней} \times 100) = 70,5 \text{ тыс. руб.}$ Рассчитаем сумму вознаграждения: $2444,5 \times 2,5\% = 61,1 \text{ тыс. руб.}$

Итого затраты составят: $70,5 + 61,1 = 131,6 \text{ тыс. руб.}$ Сумма полученная: $2444,5 - 131,6 = 2312,9 \text{ тыс. руб.}$

Таким образом, в результате заключенного с банком договора факторинга предприятие получит 2312,9 тыс. руб., из них 2081,6 (90% от общей суммы) в первые дни после заключения договора. Однако предприятие понесет затраты в виде процента за кредит и ставки вознаграждения, а именно 131,6 тыс. руб. от суммы проданной дебиторской задолженности.

Без осуществления факторинговой сделки предприятие не только несет убытки, связанные с обесцениванием денежных средств, но и выводит из

своего оборота еще на неопределенное время средства, которые в свою очередь могли бы приносить дополнительный доход.

Полученные в результате договора факторинга денежные средства в размере 2312,9 тыс. руб. будут направлены на погашение кредиторской задолженности, а именно задолженности перед поставщиками и подрядчиками. На эту сумму снизится показатель дебиторской и кредиторской задолженности в балансе предприятия.

Увеличения объема продаж планируется достичь с помощью стратегии продвижения с использованием инструментов рекламы, SMM-продвижения. Размещение информации в интернет-пространстве является одним из важнейших способов продвижения товара или услуги. Особое место среди каналов продвижения занимают социальные сети (медиа) [28].

Социальная сеть «ВКонтакте» должна быть основной для продвижения, так как она охватывает молодежную аудиторию, но также увеличивается доля активной аудитории от 35 лет и старше. География продвижения должна охватывать не только Тольятти и Самарскую область, но и быть направлена на всю российскую аудиторию. Контент-план должен включать не только познавательные посты, но и имиджевые материалы (о деятельности компании), а также вовлекающие и развлекательные посты – конкурсы.

Для продвижения аккаунта возможны следующие методы:

- оформление аккаунта в едином стиле, размещение закрепленных записей в отдельные папки и оформление их в едином стиле;
- проведение розыгрышей и конкурсов;
- таргетированная реклама.

Деятельность по ведению страницы ООО «АВТОП» необходимо возложить на SMM-специалиста. Кроме того, необходимо заложить бюджет на таргетированную рекламу в социальных сетях.

В целях увеличения объема продаж ООО «АВТОП» также необходимо разработать стратегию продвижения. В целях повышения объема продаж

предлагается разработать рекламную акцию, направленную на увеличение узнаваемости компании, повышении объема продаж.

В таблице 18 представлены основные расходы на проведение коммуникационной online–кампании.

Таблица 18 – Бюджет на проведение коммуникационной online–кампании

Статья расходов	Бюджет (тыс. руб./год)	Комментарий	Метрики
1.Оплата труда SMM–специалиста	180	15000 руб. в месяц	– охват подписчиков; – количество активностей (лайк, сохранение); – доля положительных и отрицательных отзывов
2.Таргетированная реклама	120	10000 руб. в месяц	– количество новых подписчиков
3.Размещение рекламного баннера в СМИ	240	20000 руб. в месяц	– конверсия просмотров рекламного объявления в лидов
Итого:	540	-	-

Таким образом, бюджет коммуникационной online–кампании ООО «АВТОП» составит 540 тыс. рублей. Предполагаемое увеличение объема продаж компании по экспертным оценкам составляет 5%. Оно определено с помощью экспертной группы (10 консалтинговых компаний). Экспертам предлагалось оценить, насколько увеличится объем продаж продукции за год в результате реализации маркетинговой стратегии. Результаты оценки консалтинговых компаний представлены в таблице 19.

Таблица 19 – Прогноз консалтинговых компаний (экспертов)

Наименование эксперта	Профи–Консалт	Бизнес Эксперт	Резон	Логика финансов	Алмаз Эксперт	Деломаг	AGM	Бизнес Бюро	Метида	Инвестоценка	Среднее значение
Прогнозное увеличение выручки	7%	6%	3%	4%	3%	5%	5%	6%	7%	4%	5%

Таким образом, для расчета эффективности от мероприятий используем средние результаты, а именно: рост объема продаж на 5%. То есть, выручка ООО «АВТОП» составит 26294,1 тыс. рублей при расходах в 540 тыс. рублей. Расходы на мероприятие будут отражены в прочих расходах. В свою очередь, доход от факторинговой сделки будет учтен в прочих доходах.

Таким образом, в данном разделе был представлен алгоритм достижения стратегических показателей финансового развития ООО «АВТОП». Среди основных стратегических показателей были выбраны следующие: рентабельность продаж, рентабельность активов, коэффициент финансового левериджа. Эти показатели позволяют рассмотреть эффективность стратегического планирования и прогнозирования с разных сторон.

Далее были предложены конкретные мероприятия, которые могут помочь достичь стратегических показателей финансового развития. Так, для ООО «АВТОП» было предложено улучшить инкассацию дебиторской задолженности путем факторинговой сделки, увеличить объем продаж с помощью новой стратегии продвижения с использованием инструментов рекламы, SMM-продвижения.

В следующем разделе будет представлено обоснование целесообразности предложенных рекомендаций путем составления прогнозной бухгалтерской отчетности и сравнения, полученных прогнозных стратегических показателей финансового развития с рекомендуемыми.

3.3 Обоснование целесообразности предложенных рекомендаций

Для обоснования целесообразности предложенных рекомендаций для ООО «АВТОП» составим прогнозную финансовую отчетность для компании в таблице 20.

Таблица 20 – Прогноз финансовых результатов деятельности ООО «АВТОП»

Наименование показателя	2021 г., тыс. руб.	Прогноз, тыс. руб.	Изменение	
			Абс. откл., тыс. руб.	Темп прироста, %
1.Выручка	25042	26294,1	1252,1	5
2.Себестоимость продаж	21012	21012	0	0
3.Валовая прибыль (убыток)	4030	5282,1	1252,1	31,1
4.Прибыль (убыток) от продаж	4030	5282,1	1252,1	31,1
5.Прочие доходы	73	2385,9	2312,9	3168,3
6.Прочие расходы	113	784,6	671,6	594,3
7.Прибыль (убыток) до налогообложения	3990	6883,4	2890,4	72,5
8.Текущий налог на прибыль	798	1376,7	578,7	72,5
9.Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	3192	5506,7	2314,7	72,5

Таким образом, в результате внедрения предложенных мероприятий выручка вырастет на 5%, валовая прибыль – на 31,1%, прибыль до налогообложения и чистая прибыль – на 72,5%. Показатель чистой прибыли составит 5506,8 тыс. рублей. Прочие доходы увеличатся за счет доходов по факторинговой сделке, а прочие расходы – в связи с расходами предприятия на рекламную кампанию и уплату процентов по факторинговой сделке. Представим результаты на рисунке 16.

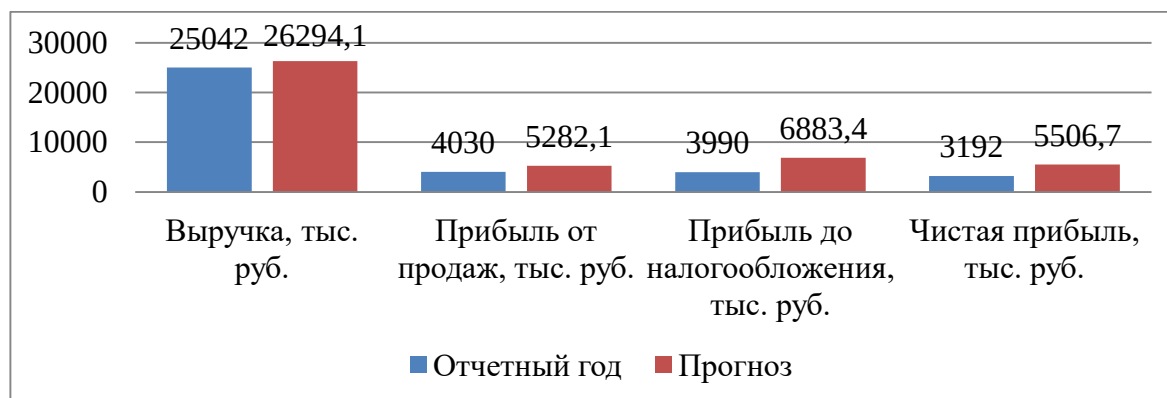


Рисунок 16 – Динамика финансовых результатов ООО «АВТОП» согласно прогнозу

Далее представлен прогноз бухгалтерского баланса, в котором принят во внимание ряд сделанных рекомендаций – таблица 21.

Таблица 21 – Прогноз бухгалтерского баланса ООО «АВТОП»

Статья баланса	2021 г., тыс. руб.	Прогноз, тыс. руб.	Изменение	
			Абс. изм, тыс. руб.	Темп прироста, %
1.Внеоборотные активы, в том числе:	5446	5446	0	0
2.Материальные внеоборотные активы	5446	5446	0	0
3.Оборотные активы, в том числе:	18571	16258	2313	-12,5
4.Запасы	4369	4369	0	0
5. Денежные средства и денежные эквиваленты	4101	4101	0	0
6.Финансовые и другие оборотные активы	10101	7788	2313	-22,9
7.Баланс активов	24017	21704	2313	-9,6
8.Капитал и резервы	15116	15116	0	0
9.Долгосрочные обязательства	0	0	0	0
10.Краткосрочные обязательства, в том числе:	8901	6588	2313	-25,9
11.Кредиторская задолженность	8901	6588	2313	-25,9
12.Баланс пассивов	24017	21704	2313	-9,6

Таким образом, баланс в прогнозном периоде снизится на 9,6% за счет снижения дебиторской и кредиторской задолженности.

После составления прогнозной отчетности можно провести финансовый анализ таких показателей как рентабельность активов, рентабельность продаж, коэффициент финансового левериджа. Данная оценка позволит сформировать выводы о том, были ли решены выявленные проблемы финансово-экономической деятельности организации или нет в результате проведенных мероприятий.

Стратегические показатели в прогнозном периоде проиллюстрированы в таблице 22.

Таблица 22 – Стратегические показатели финансовых результатов ООО «АВТОП» в прогнозном периоде

Наименование	2021 г., %	Прогноз, %	Абс. откл. (+/-)
1.Рентабельность продаж	12,7	20,9	8,2
2.Рентабельность активов	0,1	0,3	0,2
3.Коэффициент финансового левериджа	0,6	0,4	- 0,2

Согласно данным таблицы 22, отмечается улучшение рентабельности продаж в прогнозном периоде, а также рентабельности активов. Коэффициент финансового левериджа уменьшился за счет снижения кредиторской задолженности.

Так показатель рентабельности продаж возрос на 8,2%, рентабельность активов выросла на 0,2 единицы, а коэффициент финансового рычага снизился на 0,2 единицы. В связи с проведенным анализом, можно сказать, что предложенные рекомендации экономически обоснованы. Проведение мероприятий почти в полной мере позволит достичь целевых стратегических показателей финансового развития ООО «АВТОП».

Сделаем выводы по итогам третьей главы.

Проведение прогноза финансовых результатов показало, что прибыль ООО «АВТОП» имеет тенденцию к уменьшению при сохранении данных условий деятельности. Но горизонтальный трендовый анализ и анализ с помощью метода экстраполяции показали противоречивые результаты. В связи с этим, обоснована необходимость разработки финансовой стратегии развития предприятия. Были выделены стратегические показатели финансовой деятельности для «АВТОП». Это рентабельность продаж, рентабельность активов и коэффициент финансового левериджа. Для каждого показателя были определены целевые значения.

Для достижения стратегических показателей ООО «АВТОП» было предложено улучшить инкассацию дебиторской задолженности путем факторинговой сделки, а за счет полученных средств реструктуризировать

кредиторскую задолженность. Также было предложено увеличить объем продаж с помощью новой стратегии продвижения.

По результатам анализа было выяснено, что целевого значения не достиг только коэффициент финансового рычага, что связано с преобладанием собственного капитала. Но в прогнозном периоде отмечается рост всех стратегических показателей финансового развития. Таким образом, обоснована экономическая целесообразность предложенных мероприятий.

Заключение

Цель выпускной квалификационной работы состояла в систематизация теоретических и практических вопросов финансового планирования на предприятии.

Первая глава была посвящена теоретическим основам финансового планирования предприятия. Было рассмотрено понятие, состав, виды финансовой стратегии. Выявлено, что в связи с повышением налогового давления, снижения покупательной способности потребителей, нестабильной экономической ситуацией в стране хозяйствующим субъектам хозяйствования для поддержания конкурентных преимуществ на рынке необходимо управлять финансовой деятельностью, определяя финансовую стратегию.

Автором было выяснено, что целью стратегического управления предприятием выступает обеспечение оптимального баланса между риском и доходностью капитала, достижение финансовой устойчивости и создание предпосылок для ее будущего экономического роста на базе повышения рыночных стоимостей компании, а также предложено собственное определение понятия «финансовая стратегия» – это разработанная на базе стратегических целей и задач предприятия модель его будущего финансового состояния, включающая цели, задачи, направления, способы их реализации и принципы управления финансовыми ресурсами в стратегической перспективе.

Далее автор исследовал содержание процесса финансового планирования на предприятии. Сущность планирования состоит в постановке целей и разработке мероприятий, направленных на их реализацию. Процесс планирования представлен анализом и прогнозированием внешней и внутренней среды предприятия, имеющихся и потенциально необходимых ресурсов для реализации поставленных целей. Цель финансового планирования состоит в поиске скрытых резервов, способствующих

повышению эффективности деятельности предприятия на пути развития. Отдельно были определены задачи финансового планирования. Также было выявлено понятие финансового плана, подходы к его разработке и построению, а также основные этапы составления финансового плана. С целью более полного представления о сущности планирования автор определил содержание каждого из этапов. В процессе исследования были определены основные виды финансового планирования, рассмотрены его принципы, цели и задачи, изучены основные методы, в результате чего выявлено, что процесс финансового планирования должен осуществляться на всех уровнях управления предприятием.

В рамках решения задач исследования были определены виды финансовых прогнозов, этапы и методы прогнозирования финансового развития предприятия. Выявлено, что прогнозирование является взаимодополняющим элементом планирования и контроля, выступая рычагом управления процессами изменения величины и состава ресурсов предприятия. Прогнозирование определено как научное предвидение будущего состояния экономической системы с учетом опыта прошлого и настоящего. Был сделан вывод о том, что прогнозирование не может быть ограничено только количественными исследованиями и должно осуществляться с предыдущим и последующим проведением перспективной финансовой диагностики.

Выяснено, что финансовое планирование бывает долгосрочным и краткосрочным. Долгосрочное планирование представлено стратегическим и перспективным планированием. В нынешних условиях развитие финансового планирования является одним из базисных внутриорганизационных контекстов в управленческой системе хозяйственного субъекта.

Во второй главе внимание было уделено анализу финансового состояния предприятия, действующего на рынке Тольятти и Самарской

области, а именно ООО «АВТОП». Основным видом деятельности предприятия является производство пластмассовых изделий.

Согласно анализу финансового состояния компании, за 2019-2021 гг., за исследуемый период финансовые результаты ООО «АВТОП» снизились – прирост наблюдался только по показателю рентабельности продаж. Но в 2021 году компании практически удалось вернуться на уровень 2019 года, хотя в 2020 году отмечалось существенное снижение всех показателей.

Также был выявлен рост дебиторской и кредиторской задолженности, а также краткосрочных обязательств в общей структуре баланса, ухудшение показателей оборачиваемости кредиторской и дебиторской задолженностей, а также их инкассации, снижение коэффициентов текущей и быстрой ликвидности. Определено, что абсолютные и наиболее ликвидные активы не покрывают наиболее срочные обязательства.

Исходя из полученной информации, автором был проведен анализ существующей системы финансового планирования в ООО «АВТОП», который показал, что в компании присутствует недостаточная гибкость при планировании, не учитываются факторы внутренней и внешней среды, преобладает реактивное финансовое планирование. Была определена необходимость разработки рекомендаций по совершенствованию стратегического планирования и прогнозирования финансового развития на предприятии. Основной рекомендацией является разработка стратегии финансового развития, определение стратегических показателей финансового развития, разработка алгоритма их достижения и обеспечение реализации финансовой стратегии.

Третья глава была посвящена направлениям совершенствования финансового планирования в ООО «АВТОП». В первом разделе для прогнозирования финансового результата деятельности компании были использованы следующие методы: метод экстраполяции тренда и метод горизонтального трендового анализа. Было выявлено, что при сохранении условий деятельности прибыль ООО «АВТОП» в прогнозном периоде

стремится к уменьшению согласно двум используемым методам. Но горизонтальный трендовый анализ и метод экстраполяции тренда показали противоположные результаты. Исходя из этого, был сделан вывод, что при разработке финансовой стратегии необходимо учитывать вероятностные сценарии, так как результат финансового прогнозирования является суждением о возможном состоянии финансов предприятия и альтернативных путях достижения стратегических показателей.

В связи с противоречивостью полученных результатов прогнозирования автор предпринял попытку выделить стратегические показатели финансовой деятельности и разработать алгоритм достижения этих показателей для ООО «АВТОП». В качестве них были выбраны следующие: рентабельность продаж, рентабельность активов и коэффициент финансового левериджа. Для каждого показателя были определены целевые значения. Затем были выделены основные проблемы предприятия на пути достижения стратегических показателей финансового развития и представлен алгоритм действий.

Так, для ООО «АВТОП» было предложено улучшить инкассацию дебиторской задолженности путем факторинговой сделки, а за счет полученных средств реструктуризировать кредиторскую задолженность. Также было предложено увеличить объем продаж с помощью новой стратегии продвижения.

По результатам анализа было выяснено, что целевого значения не достиг только коэффициент финансового рычага, что связано с большим удельным весом собственного капитала, хотя это и не является негативным моментом. Но в прогнозном периоде отмечается рост всех стратегических показателей финансового развития. Таким образом, обоснована экономическая целесообразность предложенных мероприятий.

Список используемой литературы

1. Абдукаримов И. Т. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур / И. Т. Абдукаримов. – Москва : Инфра-М, 2016. – 214 с.
2. Адамова О. Н. Учет и анализ финансовых результатов предприятия / О. Н. Адамова // В сборнике : Инновации, технологии, наука: сборник статей международной научно-практической конференции : в 4 частях. – 2017. – С. 6-7.
3. Антохонова И. В. Методы прогнозирования социально-экономических процессов : учебное пособие для вузов / И. В. Антохонова. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 213 с.
4. Ануфриева В. Е. Планирование предприятия [Текст] / В. Е. Ануфриева. – Москва : ЭКСМО, 2016. – 127 с.
5. Бабешко Л. О. Прогнозирование финансово-экономических показателей по разнородным данным [Текст] / Л. О. Бабешко, В. А. Бывшев. – Москва : Русайнс, 2021. – 356 с.
6. Бабич Т. Н. Прогнозирование и планирование в условиях рынка [Текст] / Т. Н. Бабич. – Москва : ИНФРА-М, 2017. – 336 с.
7. Бариленко В. И. Экономический анализ : учебник / В. И. Бариленко, О. В. Ефимова, Ч. В. Керимова, М. Н. Ермакова. – Москва : КноРус, 2017. – 381 с.
8. Батырева А. М. Финансовое планирование в системе управления бизнесом / А. М. Батырева, А. А. Молдован // Вестник науки и образования. – 2020. – № 1. – С. 24-26.
9. Бехтина О. Е. Актуальные проблемы прогнозирования банкротства предприятий / О. Е. Бехтина // Вестник Поволжского университета. – 2017. – № 1. – С. 75-81.
10. Биглова А. А. Факторы, влияющие на финансовый результат / А. А. Биглова // NovaInfo.Ru. – 2017. – Т. 4. – № 58. – С. 290-294.

11. Брейли Р. Принципы корпоративных финансов : Часть 2 / Ричард Брейли, Стюард Майерс. – Москва : Книга по Требованию, 2017. – 455 с.
12. Ван Хорн Дж., Джеймс К. Вахович Основы финансового менеджмента [Текст] / Ван Хорн, Джеймс К. Вахович. – Москва : Изд. дом «Вильямс», 2020. – 1056 с.
13. Георгиев Г. А. Прогнозирование финансовых результатов деятельности организации / Г. А. Георгиев // Экономика : вчера, сегодня, завтра. – 2019. – Vol. 9. – № 1А. – С. 638-644.
14. Герчикова И. Н. Менеджмент: Учебник [Текст] / И. Н. Герчикова. – Москва : Юнити, 2017. – 511 с.
15. Грибов В. Д. Экономика организации (предприятия) : учебник. – 6-е изд., перераб. / В. Д. Грибов, В. П. Грузинов. – Москва : КНОРУС, 2018. – 416 с.
16. Гуржиев В. А. Инвестиционная стратегия корпорации / В. А. Гуржиев. – URL: <http://www.dissercat.com/content/investitsionnaya-strategiya-korporatsii-v-usloviyakh-perekhoda-k-rynku> (дата обращения: 28.02.2022). – Текст электронный.
17. Досанова А. К. Методика прогнозирования финансового состояния компании / А. К. Досанова // Кронос. – 2020. – № 1. – С. 22-24.
18. Дубина И. Н. Основы математического моделирования социально - экономических процессов : учебник и практикум для вузов / И. Н. Дубина. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 349 с.
19. Захарова Е. Н. Особенности основных видов финансового планирования / Е. Н. Захарова, И. В. Золотухина, М. В. Чистова // Актуальные проблемы развития хозяйствующих субъектов, территорий и систем регионального и муниципального управления : материалы 16-й Международной научно-практической конференции, Курск, 27–29 мая 2021 года. – Курск: Юго-Западный государственный университет, 2021. – С. 89-91.

20. Зуб А. Т. Стратегический менеджмент : учебник и практикум для вузов / А. Т. Зуб. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 375 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-03013-6.
21. Имамеева Р. Ф. Анализ ликвидности предприятия / Р. Ф. Имамеева, Ю. Н. Полюшко // Economics. — 2018. — № 4. — С. 80-83.
22. Иохин В. Я. Экономическая теория : учебник для вузов / В. Я. Иохин. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 353 с.
23. Казакова Н. А. Современный стратегический анализ : учебник и практикум для вузов / Н. А. Казакова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 469 с.
24. Карпенко Н. В. Эконометрика. Анализ и прогнозирование временного ряда: Учебное пособие / Н. В. Карпенко. — Москва : РУТ (МИИТ), 2018. — 132 с.
25. Касьяненко Т. Г. Экономическая оценка инвестиций : учебник и практикум / Т. Г. Касьяненко, Г. А. Маховикова. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 559 с.
26. Колоскова Н. В. Что такое миссия организации и для чего она нужна (на примере Совкомбанка) / Н. В. Колоскова // Вестник Сибирского университета потребительской кооперации. — 2019. — №4. — С. 19–33.
27. Корпоративные финансы : учебник и практикум / О. В. Борисова, Н. И. Малых [и др.]. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 651 с.
28. Литвак Б. Г. Стратегический менеджмент : учебник для бакалавров / Б. Г. Литвак. — Москва : Издательство Юрайт, 2017. — 507 с.
29. Лукасевич И. Я. Финансовый менеджмент. В 2 ч. Часть 1. Основные понятия, методы и концепции : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / И. Я. Лукасевич. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2017. — 377 с.

30. Лукин Л. Н. Прогнозирование и индикативное планирование финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Текст] / Л. Н. Лукин. – Барнаул : ООО “МЦ ЭОР”, 2016. – 264 с.
31. Макаревич Л. М. Управление предпринимательскими рисками / Л. М. Макаревич. – Москва: ДиС, 2016. – 448 с.
32. Меньшиков Е. В. Сущность и содержание финансовой стратегии организации / Е. В. Меньшиков // Экономика : вчера, сегодня, завтра. – 2017. – №1. – С. 28-41.
33. Моисеева И. И. Анализ проблем планирования и прогнозирования показателей деятельности предприятия / И. И. Моисеева, К. И. Моргунова // Социально-экономические явления и процессы. – 2018. – № 1. – С. 97-102.
34. Муравьева Н. Н. Проблемы организации финансового планирования на предприятиях реального сектора [Текст] / Н. Н. Муравьева, Н. С. Шкодня // Экономика и бизнес : теория и практика. – 2017. – № 8. – С. 55-59.
35. Об обществах с ограниченной ответственностью : Федер. закон № 14-ФЗ : [принят Государственной думой 14 янв. 1998 г.: одобрен Советом Федерации 28 янв. 1998 г.]. – Справочно-правовая система Консультант Плюс : [сайт]. – URL : <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 01.03.2022). – Текст электронный.
36. Паламарчук А. С. Экономика предприятия / А. С. Паламарчук. – Москва : Инфра-М, 2016. – 460 с.
37. Подкорытова О. А. Анализ временных рядов : учебное пособие для бакалавриата и магистратуры / О. А. Подкорытова, М. В. Соколов. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2018. — 267 с.
38. Полубабкина Н. В. Актуальные проблемы планирования и управления денежными потоками [Текст] / Н. В. Полубабкина // Известия Института систем управления СГЭУ. – 2017. – № 1 (15). – С. 261-264.

39. Порядина И. В. Мероприятия по прогнозированию прибыли как основного показателя деятельности предприятия [Электронный ресурс] / И. В. Порядина, Г. Б. Алина, Н. В. Кабашева // Дискурс. – 2017. – URL: <http://journal-discurs.ru/fUes/arkhiv-zhurnala/10-2017/143-150.pdf> (дата обращения : 02.03.2022). – Текст электронный.

40. Почитаев А. Ю. Формирование финансовой стратегии публичной компании на основе матричного подхода: дис.... кандидата экон. наук : 08.00.10 / Почитаев А. Ю. ; Место защиты: ФГБОУ ВО «Самарский государственный экономический университет», 2018. – 248 с.

41. Рентабельность проданных товаров, продукции, работ, услуг и рентабельность активов организаций по видам экономической деятельности, в процентах : Приложение № 4 к Приказу ФНС России от 30.05.07 № ММ-3-06/333@. – Справочно-правовая система Гарант : [сайт]. – URL : <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/400630205/> (дата обращения: 01.03.2022). – Текст электронный.

42. Самылин А. И. Методы прогнозирования финансовых результатов / А. И. Самылин. – URL : <https://cyberleninka.ru/article/n/metody-prognozirovaniya-finansovyh-rezultatov> (дата обращения: 28.02.2022). – Текст электронный.

43. Семькин А. А. Финансовое бюджетирование: преимущества и недостатки внедрения [Текст] / А. А. Семькин // Экономика и общество. – 2017. – No 1. – С. 40-44.

44. Симонова Н. Ю. Роль бюджетирования в финансовом планировании на предприятии / Н. Ю. Симонова, Н. В. Никитин // Академическая публицистика. – 2017. – No 3. – С. 91-95.

45. Скипин Д. Л. Современные модели прогнозирования финансовых результатов / Д. Л. Скипин, Т.В. Помелова // Молодой ученый. – 2016. – №10. – С. 875-878.

46. Смеюха В. В. Основы интегрированных коммуникаций: теория и практика рекламы : учеб. пособие / В. В. Смеюха; ФГБОУ ВО РГУПС. – Ростов н/Д, 2017. – 142 с.
47. Федулова С. Ф. Финансы предприятий : учебник / С. Ф. Федулова. – Ижевск, Изд-во Институт экономики и управления, ФГБОУ ВО «УдГУ», 2017. – 382 с.
48. Финансовое планирование в организациях : учебник / коллектив авторов ; под ред. Л. Г. Паштовой. — Москва : КНОРУС, 2019. — 274 с.
49. Финансовое планирование и прогнозирование : учеб. пособие / Е. А. Разумовская, М. С. Шуклин, В. И. Баженова, Е. С. Панфилова ; под общ. ред. Е. А. Разумовской ; М-во образования и науки Рос. Федерации, Урал. федер. ун-т. — Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2017. — 284 с.
50. Финансы организаций [Текст] : учебник / П. А. Левчаев. — Москва : ИНФРА-М, 2017. — 386 с.
51. Фомин Я. А. Распознавание кризисных состояний фирмы: Учебное пособие [Текст] / Я. А. Фомин. — Москва : МГУЭСИИ, 2017. — 61 с.
52. Хилькевич Л. В. Прогнозный анализ финансовых результатов: выбор методики и направление развития [Текст] / Л. В. Хилькевич, Т. А. Мартынова // Материалы III Международного заочного конкурса научно-исследовательских работ «Перспективы науки – 2016». – Краснодар, 2016. – С. 326-330.
53. Чернышева Ю. Г. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия организации: учебник / Ю. Г. Чернышева. – Москва : ИНФРА-М, 2017. – 421 с.
54. Шадрина Г. В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник / Г. В. Шадрина. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2018. — 431 с.
55. Шеремет А. Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учебник / А. Д. Шеремет. – 2-е изд., доп. – Москва : ИНФРА-М, 2017. – 374 с.

56. Шишлова С. Е. К вопросу о планировании и прогнозировании деятельности предприятий в рамках системы управленческого учета [Текст] / С. Е. Шишлова // Современные проблемы права, экономики и управления. – 2017. – No 1 (4). – С. 267-271.
57. Юнусова С. Р. Основные детерминанты инструментария финансового планирования как индикативная схема сокращения кризисных ситуаций [Текст] / С. Р. Юнусова, А. В. Бодяко // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2017. – No 7-8. – С. 167-171.
58. Cheng F. L. Financial Analysis, Planning And Forecasting: Theory And Application (Third Edition) / Cheng Few Lee, John C Lee. – World Scientific Publishing Company, 2016. – 1932 p.
59. Jack A. Financial Planning & Analysis and Performance Management / Jack Alexander. – John Wiley & Sons, 2018. – 640 p.
60. Metcalf B. Financial forecasting amid COVID-19 / B. Metcalf, P. Gupta // Strategic Finance. – 2021. - №10. – P. 36-41.
61. Shrutika M. Financial management and forecasting using business intelligence and big data analytic tools / M. Shrutika // International Journal of Financial Engineering. – 2018. – Vol. 05. – No. 02. – P. 185-196.
62. Wallace N. D. Financial Forecasting and Decision Making / N. Davidson Wallace. – John Wiley & Sons, 2018. – 224 p.

Приложение А

Организационная структура ООО «АВТОП»

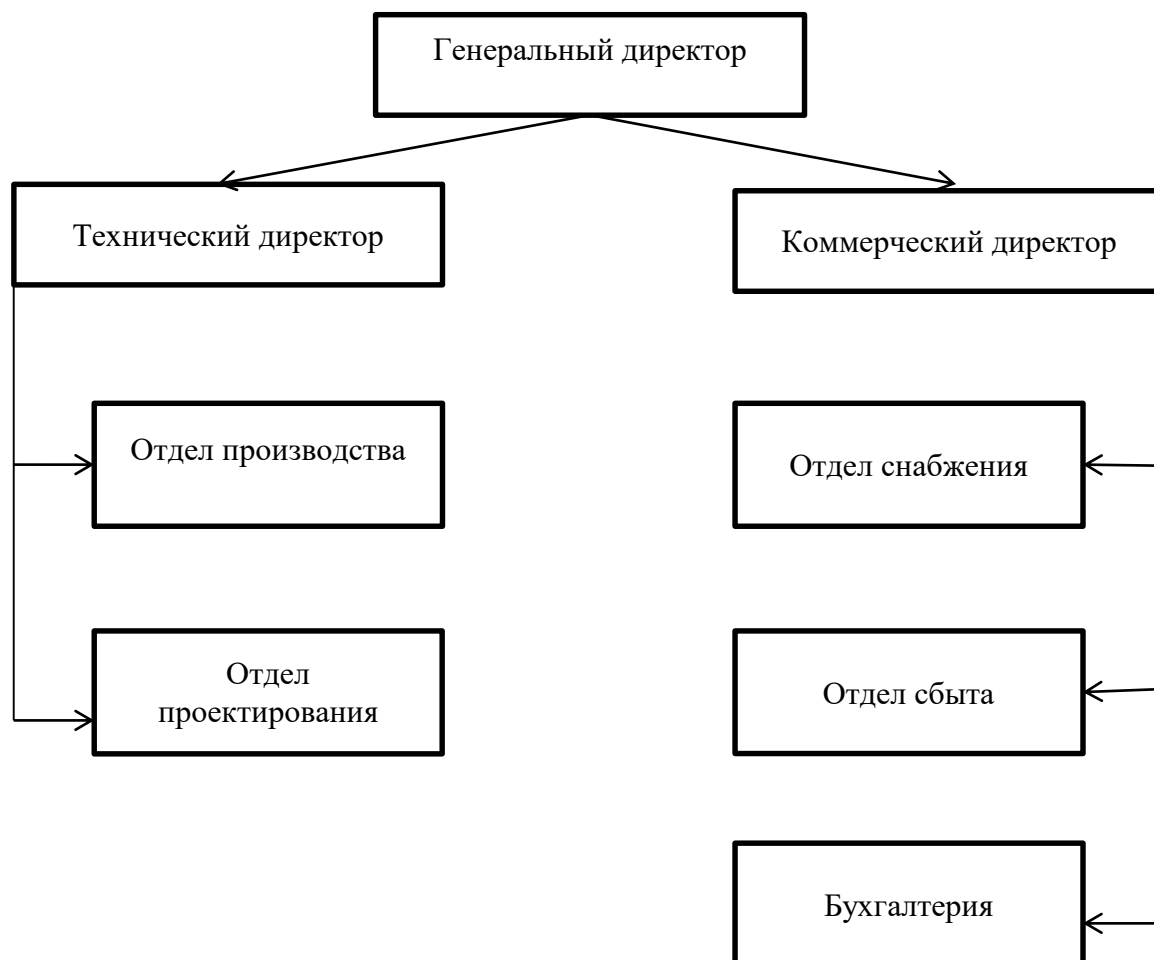


Рисунок А.1-Организационная структура

Приложение Б

Бухгалтерский баланс ООО «АВТОП»

<i>Информация из Государственного информационного ресурса бухгалтерской (финансовой) отчетности (Ресурс БФО)</i>	
Дата формирования информации	04.04.2022
Номер выгрузки информации	0710096_6321165277_2021_000_20220404_3c48a069-7cbe-
Настоящая выгрузка содержит информацию о юридическом лице:	
Полное наименование юридического лица	Общество с ограниченной ответственностью "Автоп"
<i>включенная в Государственный информационный ресурс бухгалтерской (финансовой) отчетности по состоянию на 04.04.2022</i>	
ИНН	6321165277
КПП	632101001
Код по ОКПО	93601979
Форма собственности (по ОКФС)	16
Организационно-правовая форма (по ОКОПФ)	10000
Вид экономической деятельности по ОКВЭД 2	22.29
Местонахождение (адрес)	445043
Единица измерения	<u>Тыс. руб.</u>

Рисунок Б.1-Бухгалтерский баланс

Продолжение приложения Б

ИНН 6321165277
КПП 632101001

Форма по КНД 0710096
Форма по ОКУД 0710001

Бухгалтерский баланс

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2021 года	На 31 декабря 2020 год	На 31 декабря 2019 года
1	2	3	4	5	6
АКТИВ					
	Материальные внеоборотные активы ²	1150	5 446	3 503	5 024
	Нематериальные, финансовые и другие внеоборотные активы ³	1170	-	-	-
	Запасы	1210	4 369	2 629	3 255
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	4 101	3 437	2 592
	Финансовые и другие оборотные активы ⁴	1230	10 101	11 760	4 687
	БАЛАНС	1600	24 017	21 328	15 558
ПАССИВ					
	Капитал и резервы ⁵	1300	15 116	13 426	11 874
	Целевые средства	1350	-	-	-
	Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества и иные целевые фонды	1360	-	-	-
	Долгосрочные заемные средства	1410	-	-	-
	Другие долгосрочные обязательства	1450	-	-	-
	Краткосрочные заемные средства	1510	-	-	-
	Кредиторская задолженность	1520	8 901	7 903	3 684
	Другие краткосрочные обязательства	1550	-	-	-
	БАЛАНС	1700	24 017	21 328	15 558

¹ Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу.

² Включая основные средства, незавершенные капитальные вложения в основные средства.

³ Включая результаты исследований и разработок, незавершенные капитальные вложения в нематериальные.

⁴ Включая дебиторскую задолженность.

⁵ Некоммерческая организация вместо показателей "Капиталы и резервы" включает "Целевые средства", "Фонд недвижимого и

Рисунок Б.2-Бухгалтерский баланс

Приложение В

Отчет о финансовых результатах ООО «АВТОП»

ИНН 6321165277

КПП 632101001

Форма по КНД 0710096

Форма по ОКУД 0710002

Отчет о финансовых результатах

Пояснения ⁶	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2021 года.	На 31 декабря 2020 года.
1	2	3	4	5
	Выручка ⁷	2110	25 042	25 849
	Расходы по обычной деятельности ⁸	2120	(21 012)	(23 263)
	Проценты по уплате	2330	(-)	(-)
	Прочие доходы	2340	73	208
	Прочие расходы	2350	(113)	(141)
	Налоги и прибыль (доходы) ⁹	2410	(798)	(531)
	Чистая прибыль (убыток)	2400	3 192	2 122

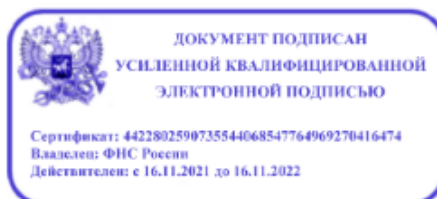
⁶ Указывается номер соответствующего пояснения к отчету о финансовых результатах.

⁷ За минусом налога на прибыль.

⁸ Включая себестоимость продаж, коммерческие и управленческие расходы.

⁹ Включая текущий налог на прибыль, изменение отложенных налоговых обязательств и активов.

Информация сформирована с использованием сервиса «Государственный информационный ресурс бухгалтерской (финансовой) отчетности», размещенного на официальном сайте ФНС России в сети Интернет по адресу: <https://bo.nalog.ru>



Информация о годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности из Государственного информационного ресурса бухгалтерской (финансовой) отчетности, подписанная усиленной квалифицированной электронной подписью, равнозначна информации о годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности на бумажном носителе, подписанной собственноручной подписью должностного лица налогового органа и заверенной печатью налогового органа (пункты 1 и 3 статьи 6 Федерального закона от 6 апреля 2011 г. № 63-ФЗ «Об электронной подписи»).

Рисунок В.1-Отчет о финансовых результатах

Продолжение приложения В

ИНН 6321165277
КПП 632101001

Форма по КНД 0710096
Форма по ОКУД 0710002

Отчет о финансовых результатах

Пояснения ⁶	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2020 года.	На 31 декабря 2019 года.
1	2	3	4	5
	Выручка ⁷	2110	25 849	27 536
	Расходы по обычной деятельности ⁸	2120	(23 263)	(23 017)
	Проценты по уплате	2330	(-)	(-)
	Прочие доходы	2340	208	63
	Прочие расходы	2350	(141)	(417)
	Налоги и прибыль (доходы) ⁹	2410	(531)	(833)
	Чистая прибыль (убыток)	2400	2 122	3 332

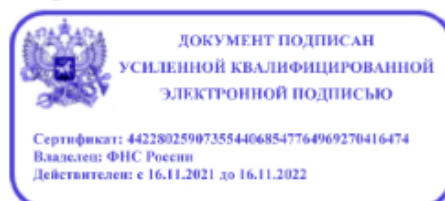
⁶ Указывается номер соответствующего пояснения к отчету о финансовых результатах.

⁷ За минусом налога на прибыль.

⁸ Включая себестоимость продаж, коммерческие и управленческие расходы.

⁹ Включая текущий налог на прибыль, изменение отложенных налоговых обязательств и активов.

Информация сформирована с использованием сервиса «Государственный информационный ресурс бухгалтерской (финансовой) отчетности», размещенного на официальном сайте ФНС России в сети Интернет по адресу: <https://bo.nalog.ru>



Информация о годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности из Государственного информационного ресурса бухгалтерской (финансовой) отчетности, подписанная усиленной квалифицированной электронной подписью, равнозначна информации о годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности на бумажном носителе, подписанной собственноручной подписью должностного лица налогового органа и заверенной печатью налогового органа (пункты 1 и 3 статьи 6 Федерального закона от 6 апреля 2011 г. № 63-ФЗ «Об электронной подписи»).

Рисунок В.2-Отчет о финансовых результатах