

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Тольяттинский государственный университет»

Институт финансов, экономики и управления  
Кафедра «Финансы и кредит»

38.03.01 «Экономика»  
(код и наименование направления подготовки, специальности)

«Финансы и кредит»  
(наименование профиля, специализации)

## БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

на тему «Анализ и оценка финансовой устойчивости публичной компании (на примере ПАО Тольяттинский «Электротехнический завод»)»

Студент(ка)	Фомина Валентина Анатольевна <small>(И.О. Фамилия)</small>	_____	<small>(личная подпись)</small>
Руководитель	к.э.н., доцент О.Г. Коваленко <small>(И.О. Фамилия)</small>	_____	<small>(личная подпись)</small>

**Допустить к защите**

Заведующий кафедрой д.э.н., доцент А.А. Курилова  
(ученая степень, звание, И.О. Фамилия)

\_\_\_\_\_ (личная подпись)

« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2016 г.

Тольятти 2016

## АННОТАЦИЯ

к бакалаврской работе на тему: «Анализ и оценка финансовой устойчивости публичной компании (на примере ПАО Тольяттинский «Электротехнический завод»)»).

Ключевые слова: финансовая устойчивость; ликвидность; финансовое состояние; анализ; оценка.

Объект бакалаврской работы – публичное акционерное общество Тольяттинский «Электротехнический завод».

Предмет исследования - финансовая устойчивость исследуемого объекта.

Цель исследования - проведение анализа финансовой устойчивости предприятия с дальнейшим предложением мероприятий по укреплению финансовой устойчивости.

Бакалаврская работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованной литературы и приложений.

Во введении изложена актуальность выбранной темы, объект, предмет исследования, обзор использованной литературы.

В первой главе бакалаврской работы освещены теоретические основы финансовой устойчивости предприятия, рассмотрены методики анализа финансовой устойчивости и пути ее повышения.

Во второй главе бакалаврской работы проведен анализ финансовой устойчивости предприятия.

В третьей главе, на основе результатов анализа финансовой устойчивости выявляются резервы повышения эффективности его использования.

В заключении бакалаврской работы подведены итоги проведенного анализа и оценки финансовой устойчивости предприятия, в обобщенном виде изложены выводы рассмотренных вопросов.

## Оглавление

Введение.....	4
1 Теоретические основы анализа финансовой устойчивости предприятия .....	6
1.1 Экономическая сущность анализа финансовой устойчивости предприятия .....	6
1.2 Методика проведения анализа показателей финансовой устойчивости .....	13
2 Анализ и оценка финансовой устойчивости организации ПАО Тольяттинский «Электротехнический завод».....	27
2.1 Техничко-экономическая характеристика ПАО Тольяттинский «Электротехнический завод».....	27
2.2 Расчет показателей финансовой устойчивости ПАО Тольяттинский «Электротехнический завод».....	29
2.3 Анализ и оценка финансовой устойчивости ПАО Тольяттинский «Электротехнический завод».....	33
3 Пути улучшения финансовой устойчивости публичной компании ПАО Тольяттинский «Электротехнический завод».....	42
3.1 Мероприятия по повышению финансовой устойчивости публичной компании ПАО Тольяттинский «Электротехнический завод».....	42
3.2 Экономическая эффективность предложенных мероприятий по улучшению финансовой устойчивости публичной компании ПАО Тольяттинский «Электротехнический завод».....	60
Список литературы .....	69
Приложения .....	74

## Введение

Финансовая устойчивость предприятия выражает стабильность предприятия. Анализ финансовой устойчивости предприятия представляет собой прежде всего анализ состояния счетов организации на предмет его платежеспособности.

В настоящее время, когда в стране наблюдается финансовый кризис, любое предприятие должно систематически проводить мониторинг и анализ финансовых показателей, в том числе и анализ финансовой устойчивости.

Благодаря мониторингу и анализу менеджеры предприятия смогут предотвратить наступление кризисного состояния предприятия и во время предпринять меры по его укреплению.

Наша бакалаврская работа посвящена анализу и оценки финансовой устойчивости предприятия, где объектом исследования будет выступать ПАО Тольяттинский «Электротехнический завод».

Предметом бакалаврской работы выступает анализ финансовой устойчивости предприятия.

Цель бакалаврской работы – провести анализ и оценку финансовой устойчивости публичной компании Тольяттинский «Электротехнический завод», а так же предложить мероприятия по ее укреплению.

Исходя из цели исследования, выделим основные задачи бакалаврской работы:

1. Рассмотреть теоретические вопросы понятия финансовой устойчивости предприятия.
2. Изучить существующие методики анализа финансовой устойчивости предприятия.
3. Провести анализ финансовой устойчивости ПАО Тольяттинский «Электротехнический завод».
4. Предложит мероприятия по укреплению финансовой устойчивости ПАО Тольяттинский «Электротехнический завод».

При написании бакалаврской работы были использованы научные труды экономистов, периодическая литература по данной тематике, нормативные и законодательные акты. Для проведения необходимых расчетов использовалась бухгалтерская (финансовая) отчетность ПАО Тольяттинский «Электротехнический завод» за 2013-2015 г.г.

Работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка литературы и приложений.

В первой главе нашей работы мы осветили теоретические вопросы, посвященные экономической сущности финансовой устойчивости предприятия и методы проведения анализа финансовой устойчивости.

Во второй главе работы были проведены анализ и оценка финансовой устойчивости исследуемого объекта.

В третьей главе нашей работы нами были предложены мероприятия по укреплению финансовой устойчивости ПАО Тольяттинский «Электротехнический завод».

Практическая значимость работы заключается в предложенных мероприятиях по укреплению финансовой устойчивости предприятия.

Методами исследования послужили такие методы, как статистический, коэффициентный, аналитический метод и логический.

# 1 Теоретические основы анализа финансовой устойчивости предприятия

## 1.1 Экономическая сущность анализа финансовой устойчивости предприятия

Категория устойчивости используется для характеристики сложных динамических систем, подверженных влиянию массы факторов, в том числе со случайными характеристиками.

В экономической теории такие понятия как «надежность» и «устойчивость» часто отождествляют, но это не вполне корректно. Понятие «устойчивость» очень часто употребляется в значениях «стабильность» и «равновесие». В изданиях по экономическому анализу и финансовому менеджменту понятие «устойчивость» определяется как база при прогнозе платежеспособности, а в маркетинге определяется как сохранение объема продаж и занимаемого сегмента рынка.

Но существует и другой ряд определений понятия «устойчивости». Все системы стремятся к устойчивости, но действительно достигнуть такого состояния могут только открытые системы адаптивного характера.

В виде схемы процесс адаптации можно представить так:

Постановка цели в условиях реальной экономической среды – Несовместимость результатов деятельности в соответствии с поставленной целью - Выход из равновесного состояния - Адаптация - Корректировка цели или системы - Разработка технологии бизнес-процессов, равновесие на новом уровне – Введение риск-менеджмента - Управление изменениями.

Финансовая устойчивость толкуется как стойкость, постоянство, неподверженность риску потерь и убытков [1].

Согласно Большому экономическому словарю представление устойчивости делится на такие виды, как устойчивость:

- валюты;
- денежного обращения;

- цен;
- страховых операций;
- финансовая устойчивость.

Устойчивость является системной категорией, которая выражается взаимосвязью и взаимозависимостью следующих элементов системы: политика, экономика, технология и другие элементы. Нарушение связей даже между двумя элементами повергает к локальным кризисным явлениям, и следовательно, нарушению связей между всеми элементами системы.

Финансовая устойчивость является динамической категорией. Устойчивость всегда ограничивается временными параметрами, поэтому, абсолютной устойчивости не бывает.

Определения, которые употребляют экономисты, охарактеризовывая устойчивость предприятий, можно объединить в 3 группы по:

- способности предприятия противостоять в течение определенного времени внешним воздействиям;
- целеполагания развития предприятия;
- равновесного состояния предприятия.

Несомненно, все эти признаки относятся к понятию финансовой устойчивости. Их объединяет то, что устойчивое развитие предприятия рассматривается через призму движения и развития. Потому финансовую устойчивость целесообразно обуславливать не через какие-то признаки или характеристики, а через процессы, которые происходят внутри предприятия.

Финансовая устойчивость предприятия представляет собой стабильность финансового его положения, которая выражается в сбалансированности финансов, ликвидности активов, наличии нужных резервов. Финансовая устойчивость - это комплексное понятие, которое обладает внешними формами проявления, формирующееся в процессе всей деятельности предприятия, находящееся под влиянием массы факторов [2].

На финансовую устойчивость предприятия влияют такие факторы как:

- положение предприятия на рынке;

- производство более дешевой продукции, которая пользуется спросом;
- вероятный потенциал делового сотрудничества;
- уровень зависимости от внешних кредиторов и инвесторов;
- присутствие платежеспособных дебиторов;
- эффективность хозяйственных и финансовых операций и так далее.

«В зависимости от влияния различных факторов можно выделить следующие виды устойчивости. Внутренняя финансовая устойчивость означает такое финансовое состояние предприятия, при котором снабжается стабильно высокий результат функционирования. Для достижения финансовой устойчивости предприятия необходим принцип активного реагирования на изменение внутренних и внешних факторов» [12].

Общая финансовая устойчивость организации – это движение денежных потоков, обеспечивающее постоянное превышение доходов над их расходованием. По мнению А.Ф. Ионовой и Н.Н. Селезневой, финансовая устойчивость обуславливается превышением доходов над расходами. Она обеспечивает свободное маневрирование денежными средствами предприятия и бесперебойный процесс производства и реализации продукции (работ, услуг).

В процессе всей производственно-хозяйственной деятельности формируется финансовая устойчивость предприятия и является главным компонентом общей устойчивости [3]. Факторы, влияющие на финансовую устойчивость организаций, можно разделить по:

- месту возникновения;
- важности результата;
- структуре;
- времени действия.

Большое внимание уделяется внутренним факторам при проведении анализа, которые зависят от деятельности предприятия, и воздействие которых организация может корректировать, в определенной мере управляя ими.

«К внутренним факторам относятся:

- отраслевая принадлежность предприятия;



- структура выпускаемой продукции (услуг);
- размер уставного капитала;
- величина затрат, их динамика по сравнению с денежными доходами;
- состояние имущества и финансовых ресурсов предприятия» [15].

Внешними факторами являются это условия хозяйствования, техника и технология, спрос и уровень доходов потребителей, кредитная и налоговая политики государства, внешнеэкономические связи и другое. На эти факторы повлиять предприятие не может, но может адаптироваться к их влиянию.

Анализ финансовой устойчивости предприятия включает в себя:

- анализ и оценку имущества предприятия;
- анализ и оценку платежеспособности и ликвидности предприятия;
- анализ и оценку показателей финансовой устойчивости предприятия;
- классификацию факторов по значимости, оценку их влияния на финансовую устойчивость предприятия.

Анализ финансовой устойчивости позволяет ответить на вопросы:

- насколько организация независима с финансовой точки зрения;
- устойчиво ли финансовое положение организации.

Финансовая устойчивость организации предполагает оптимальное соотношение между оборотными или внеоборотными активами, с учетом их внутренней структуры и собственными или привлеченными средствами.

Финансовая устойчивость организации – это понятие многогранное.

Данное понятие шире таких понятий, как «платежеспособность» и «кредитоспособность». Поскольку включает в себя анализ и оценку различных сторон деятельности предприятия.

Если предприятие является не финансово устойчивым, то это является сигналом об угрозе банкротства вплоть до ликвидации предприятия, если не будут приняты оперативные мероприятия по восстановлению финансовой устойчивости.

Вопрос финансовой устойчивости организаций в рыночной экономике причисляется к наиболее важным не только финансовым, но и общеэкономическим проблемам.

И правда, значение финансовой устойчивости предприятий для экономики в целом очень значимо. Результативное и бесперебойное функционирование предприятий как отдельных элементов единого механизма экономики обеспечивает его нормальную налаженную работу. Падение финансового состояния отдельного предприятия приведет к сбоям в работе всего механизма экономики. Отрицательно сказывается неплатежеспособность на динамике производства и проявляется в форме сокращения платежеспособного спроса на ресурсы, увеличения по срокам задолженностей поставщикам, бюджетам, внебюджетным фондам, работникам заработной плате, банкам и тому подобное.

Значение финансовой устойчивости предприятий для экономики и общества складывается из ее значения для каждого отдельного элемента этой системы:

– для налоговых и других органов аналогичного назначения финансовая устойчивость проявляется в своевременной и полной уплате предприятием всех налогов и сборов в бюджеты разного уровня. Исполнение доходной части бюджета зависит от этого;

– для внебюджетных фондов – это своевременное и полное погашение долга по отчислениям в эти фонды. Если предприятие не выполняет свои обязательства, это влечет за собой нарушения в работе фондов, задержку с выплатой пенсий и так далее;

– для работников предприятий и других заинтересованных лиц – это своевременная выплата зарплаты, обеспечение дополнительных рабочих мест.

«Хорошее финансовое положение является для работников предприятия гарантом своевременности выплаты зарплаты. Также, увеличение доходов предприятия влечет к увеличению фондов потребления, а, следовательно, и к улучшению материального состояния работников;

– для покупателей и заказчиков продукции – это стабильная работа и выполнение договорных условий. Неисполнение предприятием своих обязательств может повлечь за собой производственный и финансовый кризис у потребителей продукции и заказчиков;

– для поставщиков и подрядчиков – это своевременное и полное выполнение обязательств. Эти моменты для них очень важны, поскольку их доход от основной деятельности определяется из поступлений со стороны покупателей и заказчиков. Изъятие финансовых ресурсов из оборота из-за несвоевременности расчетов расслабляет их финансовое состояние и заставляет привлекать дополнительные заемные средства;

– для обслуживающих банков – это своевременное и полное выполнение обязательств по кредитному договору. Неплатежи по выданным кредитам могут привести к сбоям в функционировании банков;

– для собственников предприятия – это доходность, величина прибыли, которая направляется на выплату дивидендов. Финансовая устойчивость для собственников предприятия проявляется как фактор, который определяет его прибыльность и стабильность в будущем. Также, прибыльность и финансовая устойчивость предприятия оказывает влияние на курсовую стоимость его акций, а это немаловажно для акционеров;

– для инвесторов – это выгодность и степень риска вложений. Чем финансово устойчивее предприятие, тем менее рискованны и более выгодны инвестиции в него» [18].

Итак, финансовая устойчивость играет огромную роль в обеспечении устойчивого развития как отдельных организаций, так и общества в целом [4]. Важнейшим компонентом финансовой устойчивости является платежеспособность.

Понятие платежеспособности сегодня не имеет однозначной трактовки применительно к организациям, осуществляющим различную (в том числе финансовую) деятельность. В работах зарубежных авторов, занимающихся традиционным анализом ликвидности баланса, установлено, что главная цель

анализа ликвидности – вынесение суждения о платежеспособности организации. При этом платежеспособной считается та организация, которая способна своевременно выполнить свои обязательства [5].

Платежеспособность – это «сигнальный показатель, в котором проявляется финансовое состояние хозяйствующего субъекта, его способность вовремя удовлетворять платежные требования поставщиков в соответствии с хозяйственными договорами, возвращать кредиты, производить оплату труда персонала, вносить платежи в бюджет и во внебюджетные фонды» [6].

В данной трактовке понятие платежеспособности охватывает не только абсолютную или краткосрочную, но и долгосрочную платежеспособность.

Ряд зарубежных авторов на вопрос о платежеспособности отвечает под углом зрения «правила минимального финансового равновесия», то есть платежеспособной признается организация, у которой достаточно собственных источников формирования оборотных средств.

В отечественной экономической литературе также существуют разные точки зрения на понятие платежеспособности. Например, платежеспособность трактуется как способность юридического или физического лица своевременно и полностью выполнять свои платежные обязательства, вытекающие из торговых, кредитных и других операций денежного характера. Другая группа авторов отмечает, что платежеспособность организации – это ее способность выполнять внешние обязательства, используя свои активы, и чем больше общие активы превышают их, тем выше степень платежеспособности [7–9]. Сущность финансовой устойчивости определяется эффективным формированием, распределением, использованием финансовых ресурсов, и формы ее проявления могут быть различны. «Финансовую устойчивость можно классифицировать следующим образом:

- текущая – на конкретный момент времени;
- потенциальная – связанная с преобразованиями с учетом меняющихся внешних условий;
- формальная – создаваемая и поддерживаемая государством, извне;

– реальная – в условиях конкуренции с учетом возможностей осуществления расширенного производства» [21].

«По результатам анализа финансового состояния организации возможно выделение четырех типов финансовых ситуаций для объекта хозяйствования и соответствующих типов финансовой устойчивости:

– абсолютно независимое финансовое состояние. Встречается довольно редко, представляет собой крайний тип финансовой устойчивости – абсолютную устойчивость;

– нормальная независимость финансового состояния гарантирует платежеспособность организации. Устойчивость при данной финансовой ситуации нормальная;

– неустойчивое финансовое состояние сопряжено с нарушением платежеспособности при сохранении возможности восстановления равновесия за счет пополнения источников собственных средств, сокращения дебиторской задолженности, ускорения оборачиваемости запасов. Тип финансовой устойчивости – неудовлетворительная финансовая устойчивость;

– кризисное финансовое состояние, при котором организация полностью зависит от заемных источников финансирования. Собственного капитала, долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов не хватает для финансирования материальных оборотных средств, то есть запасы пополняются за счет средств, образующихся в результате замедления погашения кредиторской задолженности» [16]. Тип устойчивости при данной финансовой ситуации – абсолютная неустойчивость.

## 1.2 Методика проведения анализа показателей финансовой устойчивости

Финансовая устойчивость предприятия можно охарактеризовать состоянием счетов, которые гарантируют постоянную платежеспособность предприятия. Важным показателем финансового состояния предприятия – финансовая устойчивость.

Для того, что бы предприятие было финансово устойчивым требуется, чтобы после покрытия внеоборотных активов постоянным капиталом должно быть достаточно для покрытия запасов, а денежных средств, краткосрочных финансовых вложений и активных расчетов было достаточно для покрытия краткосрочной задолженности организации.

Платежеспособность предприятия является производной финансовой устойчивости.

Условием финансовой устойчивости предприятия является:

$$BA + З \leq Cк + До, \quad (1.1)$$

где BA — внеоборотные активы (итог раздела I); З — запасы и НДС по приобретенным ценностям; Cк — собственный капитал; До — долгосрочные обязательства (итог раздела IV).

Это уравнение показывает, что величина перманентного капитала должна быть достаточна для покрытия основного капитала и запасов. Иными словами, вложения в основной капитал и материальные запасы не должны быть больше величины перманентного капитала [7, с.134].

Также финансовая устойчивость предприятия обуславливается соотношением стоимости материальных оборотных средств к величине собственных и заемных источников их формирования.

Экономический смысл финансовой устойчивости организации проявляется в обеспеченности запасов источниками их формирования. Внешним проявлением финансовой устойчивости является платежеспособность предприятия.

Для того, что бы провести характеристику формирования запасов и затрат необходимо использовать 3 группы источников:

1. Показатель наличия собственных оборотных средств, который рассчитывается как разность источников собственных и приравненных к ним средств и внеоборотных активов.

2. Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат.

### 3. Общая величина основных источников формирования запасов и затрат.

При расчете трехкомпонентного показателя важно каждую группировку источников средств по очереди сопоставлять с величиной запасов и затрат.

В данном случае мы определяем излишек или недостаток средств для формирования запасов и затрат [13, с.214].

Излишек (недостаток) собственных оборотных средств = Наличие собственных оборотных средств минус Общий размер запасов и затрат.

Излишек (недостаток) собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат = Наличие собственных и долгосрочных источников формирования запасов и затрат минус Общая сумма запасов и затрат.

Излишек (недостаток) общей величины основных источников формирования запасов и затрат = Общая сумма основных источников формирования запасов и затрат — Общая сумма запасов и затрат.

Вычисление этих трёх показателей позволяет классифицировать финансовые ситуации по степени их устойчивости.

Если мы получаем «излишек» средств для создания запасов, то записываем «1».

Если мы получаем недостаток средств для формирования запасов, то записываем «0».

«Для того чтобы провести идентификацию вида финансовой ситуации необходимо применить трехкомпонентный показатель типа финансовой ситуации» [12].

В данном случае возможно выделение четырех типов финансовой ситуации [12, с.487] (рисунок 1.1).

Для того, что бы восстановить равновесие менеджерам предприятия необходимо принять определенные организационные меры, которые будут направлены на повышение деловой активности, рентабельности и др.

Абсолютные показатели разумно использовать для характеристики финансовой ситуации, которая возникла на конкретном предприятии, в обстоятельствах сопоставимости показателей [18, с.108].

Для того, что бы охарактеризовать финансовую ситуацию используют относительные показатели финансовой устойчивости. К данным показателям относятся финансовые коэффициенты.

Суть анализа финансовых коэффициентов - сравнение их фактических значений с базисными величинами, а также изучение динамики данных показателей за определенный период.

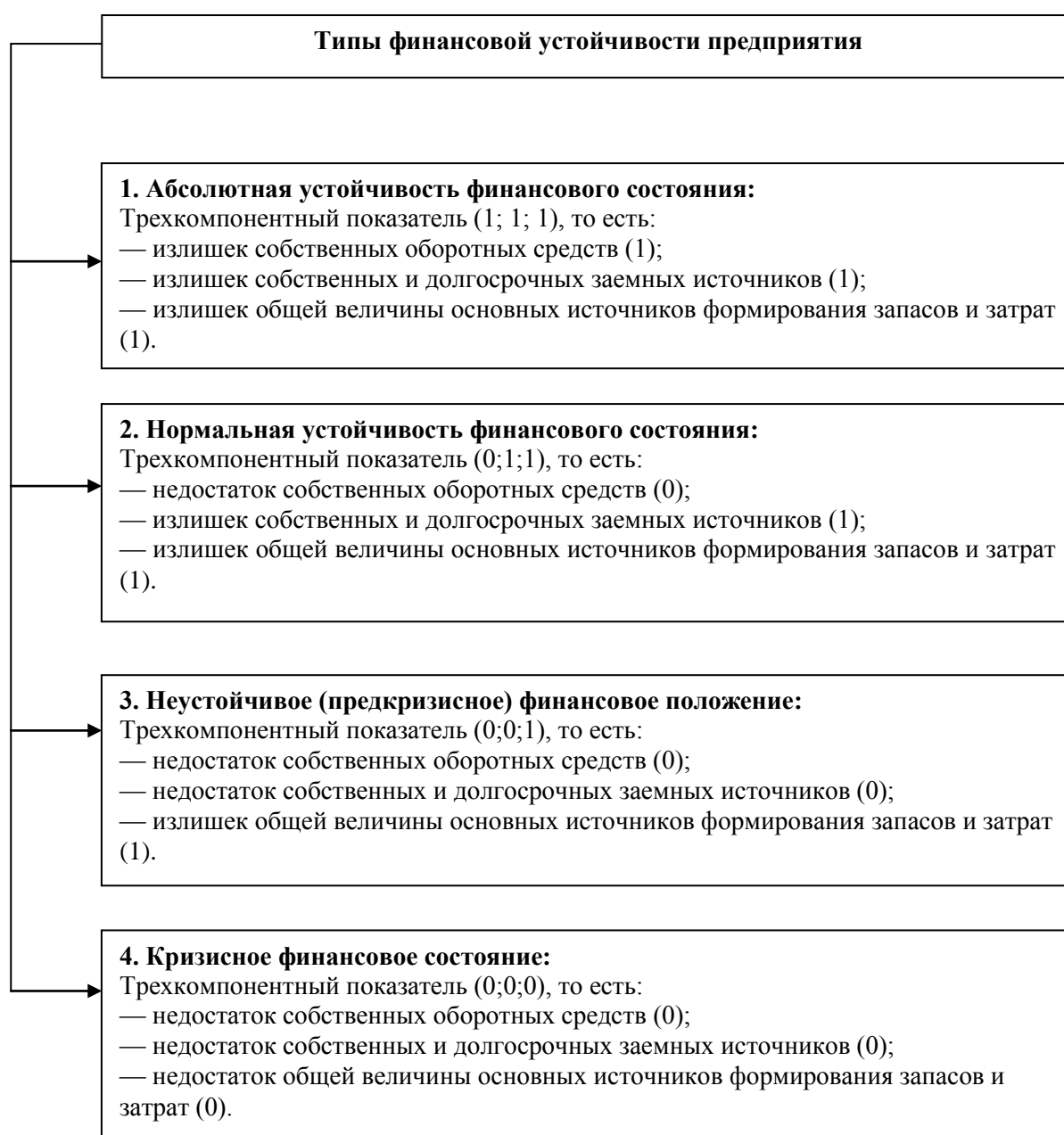


Рисунок 1.1 - Типы финансовой устойчивости предприятия



Критерий надежности партнера так же является характеристикой финансовой устойчивости предприятия. Данный показатель характеризуется структурой капитала, соотношением заемных и собственных средств.

Следовательно, коэффициент автономии, коэффициент соотношения источников заемных и собственных средств и коэффициент структуры капитала – это одни из основных характеристик устойчивости финансового состояния предприятия, а так же его независимости от внешних источников финансирования [37, с.91].

Коэффициент автономии предприятия ( $K_a$ ) отражает определенную долю источников собственных средств в общей стоимости источников средств предприятия и определяется:

$$K_a = \frac{\text{Источники собственных и приравненных к ним средств}}{\text{Итог баланса}} \quad (1.2)$$

Финансовое состояние предприятия устойчиво, при выполнении уравнения  $K_a \geq 0,5$ .

Такой коэффициент, как коэффициент соотношения источников заемных и собственных средств ( $K_{соотн}$ ) отражает, сколько привлекаемых источников средств приходится на один рубль собственных средств [33, с.118].

Предельное значение данного показателя равняется 1. Чем выше значение данного коэффициента, тем сильнее предприятие зависит от внешних источников, и тем ниже его финансовая устойчивость.

Но так же необходимо учитывать и характер хозяйственной деятельности, а так же и скорость оборота оборотных средств предприятия. Частая оборачиваемость оборотных средств разрешает определять практическое значение коэффициента.

$$K_{соотн} = \frac{\text{Источники заемных средств}}{\text{Источники собственных и приравненных к ним средств}} \quad (1.3)$$

Источники привлеченных средств рассчитываются как: Долгосрочные обязательства + Краткосрочные обязательства - Доходы будущих периодов - Резервы предстоящих расходов.

Коэффициент структуры капитала (Кск):

$$K_{ск} = \frac{\text{Заемный капитал}}{\text{Итог баланса}} \quad (1.4)$$

При этом, чем выше удельный вес заемного капитала, тем больше предприятие зависимо от внешних источников финансирования.

Также, для того что бы охарактеризовать структуру имущества организации используют такой коэффициент как, коэффициент имущества производственного назначения. Данный коэффициент отражает долю реальных активов, которые обуславливают производственные возможности организации, и рассчитывается по следующей формуле:

$$K_{имущ} = \frac{\text{Осн.средства} + \text{Сырье и материалы} + \text{Незавершенное производст во}}{\text{Итог баланса}} \quad (1.5)$$

Предельное значение данного коэффициента  $\geq 0,5$ . Данный показатель показывает степень производственного потенциала организации. Также он показывает обеспеченность производственного процесса средствами производства - это очень немаловажно для заключения договоров с покупателями продукции и услуг [26, с.147].

Также существенной характеристикой финансового состояния предприятия является коэффициент маневренности. Данный показатель отражает долю собственных оборотных средств в общей стоимости источников собственных средств. Для данного коэффициента оптимальная величина  $\geq 0,5$ .

$$K_{маневр.} = \frac{\text{Собственный оборотный капитал}}{\text{Источники собственных и приравненн ых к ним средств}} \quad (1.6)$$

Собственный оборотный капитал (наличие собственных оборотных средств) рассчитывается как разница между источниками собственных и приравненных к ним средств и внеоборотными активами.

Такой показатель как коэффициент маневренности собственного капитала охарактеризовывает уровень мобилизации собственного капитала. Для данного коэффициента критическое значение равно 0,5. Для организации чем выше этот коэффициент, тем будет лучше. Это связано с тем, что собственные средства в

данном случае являются мобильными, то есть наибольшая их часть вложена в оборотные средства, а не в основные и в иные внеоборотные активы. При этом нужно учесть, что критический уровень данного коэффициента обуславливается спецификой производства в отрасли. В фондоемких и материалоемких производствах критический уровень данного коэффициента должен составлять меньше 0,5, так как большая часть собственного капитала направляется в основные фонды [31, с.216].

Финансовая устойчивость организации охарактеризовывается также состоянием его оборотных средств. Данное состояние находит свое отражение в таком коэффициенте, как коэффициент обеспеченности материальных запасов собственным оборотным капиталом (Кобесп.запасов). Данный коэффициент охарактеризовывает долю собственных оборотных средств, которые направляются на формирование запасов и затрат:

$$\text{Кобесп.запасов} = \frac{\text{Собственный оборотный капитал}}{\text{Общая величина запасов}} \quad (1.7)$$

Нормой для данного коэффициента является  $\geq 0,6—0,8$ . Иными словами собственным оборотным капиталом должно покрываться не менее 60% потребности в запасах. Оставшаяся часть запасов может быть покрыта за счет заемных источников средств предприятия. В данном случае, чем выше данный коэффициент, тем выше финансовая устойчивость организации.

Существенным показателем, который характеризующим уровень финансовой устойчивости и платежеспособности, является коэффициент обеспеченности. Он показывает величину собственного капитала, направленного на формирование оборотных активов. Нормальное ограничение для этого коэффициента  $\text{Кобесп} \geq 0,1$ .

$$\text{Кобесп.} = \frac{\text{Собственный оборотный капитал}}{\text{Оборотные активы}} \quad (1.8)$$

Так же для того, чтобы полностью охарактеризовать степень финансовой устойчивости предприятия так же необходимо исчислять и анализировать такие коэффициенты, которые показывают долю краткосрочной задолженности (Ккр) и

кредиторской задолженности ( $K_{кз}$ ) в сумме заемных источников средств организации:

$$K_{кр} = \frac{KРк + КЗ}{ДК + КРк + КЗ} \quad (1.9)$$

$$K_{кз} = \frac{КЗ}{ДК + КРк + КЗ}, \quad (1.10)$$

где  $KРк$  — сумма краткосрочных кредитов и заемных средств без просроченных ссуд;  $КЗ$  — сумма кредиторской задолженности и прочих краткосрочных обязательств. Коэффициент  $K_{кр}$  — это доля краткосрочных обязательств организации в общей сумме внешних обязательств предприятия.

Такой коэффициент как  $K_{кз}$  отображает долю кредиторской задолженности и иных краткосрочных обязательств предприятия в общей сумме внешних обязательств [33, с.236].

Для внешнего проявления финансовой устойчивости предприятия выступает такой показатель, как платежеспособность предприятия. Экономической сущностью платежеспособности является обеспеченность оборотных активов долгосрочными источниками формирования.

Платежеспособное предприятие - это то предприятие, которое способно во время и в полном объёме производить расчёты по краткосрочным обязательствам [23, с.307].

Таким образом, основными признаками платежеспособности предприятия в безупречной версии являются наличие в полном объеме средств на расчётном счёте и отсутствие просроченной краткосрочной задолженности.

Текущая платежеспособность ( $П_{тек}$ ) за отчётный период (месяц, квартал, год) определяется по данным бухгалтерского баланса следующим образом:

$$П_{тек} = \frac{Спл}{Соб} \quad (1.11)$$

где  $Спл$  — сумма платежных средств предприятия;

$Соб$  — срочные обязательства предприятия.

К вопросу определения суммы платежных средств предприятия существуют различные подходы. Наиболее распространенным подходом является подход, когда к платежным средствам относят:

- денежные средства предприятия;
- краткосрочные ценные бумаги;
- определенная часть дебиторской задолженности -это когда вы уверены в её поступлении.

К срочным обязательствам относят текущие пассивы, которые подлежат погашению:

- краткосрочные кредиты банков;
- кредиторская задолженность за товары, работы, услуги юридическим, физическим лицам, бюджету.

Превышение платежных средств над срочными обязательствами нам говорит о платежеспособности предприятия[13, с.159].

На то, что предприятие неплатежеспособно указывают такие обстоятельства хозяйственной деятельности, как отсутствие денег на расчетном счету; присутствие просроченных кредитов банку, займов; долги перед финансовыми органами; несоблюдение сроков выплаты средств по оплате труда и др.

Платежеспособность необходимо оценивать на определенную дату по данным баланса оперативного учета. Оценка платежеспособности должна проводиться с установленной степенью точности.

Например, в рамках проведения экспресс-анализа платежеспособности организации в расчеты необходимо брать статьи, которые характеризуют наличку в кассе и на расчетных счетах. Это проявляет совокупность наличных денежных средств, то есть имущества, которое имеет абсолютную ценность, тогда как оставшееся имущество организации имеет лишь относительную ценность.

Такие активы, как денежные ресурсы могут быть включены в деятельность организации в любой момент времени. В то время как другие виды активов могут быть вовлечены через определенный период времени (временной лаг).

Когда проводится экспресс-анализ точность расчета платежеспособности уменьшается. Это связано с тем, что в данном случае учитываются только денежные средства размещенные на расчетных счетах. В то же время, если есть незначительные остатки средств на расчетных счетах в банке это не означает, что организация является неплатежеспособной. Так как денежные средства могут поступить на расчетные счета в течение ближайшего времени [41, с.285].

Искусство успешного финансового управления характеризуется тем, что необходимо иметь на счетах лишь необходимую сумму средств, а оставшуюся часть, которая может пригодиться для текущей оперативной деятельности, — в быстро реализуемых активах. Исходя из выше сказанного, можно сделать вывод, что всегда надо придерживаться «золотой середины». Ведь, если все оборотные средства — на расчетных счетах или же на расчетных счетах нет денег - это две крайности.

Если предприятие неплатежеспособно это может объясняться такими причинами, как например, маленький объем заказов, предприятие недостаточно обеспечено финансовыми ресурсами, происходит нарушение договорных обязательств, осуществляется несвоевременное поступление платежей от контрагентов и так далее.

Частота периодов расчетов зависит от состояния платежеспособности организации. Если она устойчива, расчеты можно делать реже, если неустойчива, - как можно чаще [39, с.205].

Изучение платежеспособности организации только по абсолютным суммам баланса, как уже отмечалось, ведет к значительным неточностям, поэтому и пользуются показателями ликвидности.

Другими показателями, используемыми для детализации и углубления анализа перспектив платежеспособности предприятия, являются коэффициент капитализации денежных средств и коэффициент достаточности денежных средств [9, с.409].

Экономическое содержание коэффициента достаточности денежных средств (Кд) состоит в том, что он отражает способность организации получать денежные

средства от проведения своей деятельности на покрытие расходов, таких как пополнение оборотных средств, на выплату дивидендов, на покрытие капитальных вложений и так далее. Этот показатель целесообразно рассчитывать, используя данные за ряд лет. Расчет производится по формуле:

$$K_{\text{д}} = \frac{OP}{\Delta OO + Вд + Квл} \quad (1.2)$$

где  $OP$  — выручка от продажи продукции (объем продаж);

$\Delta OA$  — прирост оборотных средств;

$Вд$  — выплата дивидендов;

$Квл$  — капитальные вложения.

Оптимальный коэффициент достаточности денежных средств принимается на уровне 1, что свидетельствует о способности предприятия функционировать, не прибегая к внешнему финансированию.

Экономическое содержание коэффициента капитализации денежных средств ( $K_{\text{кап}}$ ) состоит в том, что он определяет уровень инвестиций в активы предприятия и рассчитывается по формуле:

$$K_{\text{кап}} = \frac{OP - Вд}{OC + Квл + Да + Чоб} \quad (1.13)$$

где  $OC$  — основные средства;  $да$  — прочие активы;

$Чоб$  — чистый оборотный капитал.

Чистый оборотный капитал характеризует величину потребности в собственном оборотном капитале, то есть потребность в финансировании оборотных средств, связанную с превышением оборотных активов над краткосрочными обязательствами.

Величина чистого оборотного капитала рассчитывается как оборотные активы за минусом краткосрочных обязательств [15, с.502].

Оптимальным уровнем капитализации денежных средств считается коэффициент в пределах 8—10%.

В зависимости от структуры капитала может характеризоваться достаточная платежеспособность организации, то есть соотношением собственных и заемных частей капитала с разных позиций.

Это показатель, на основании которого устанавливаются неплатежеспособность и неудовлетворительная структура баланса предприятия. Он охарактеризовывает способность организации покрыть своими собственными средствами необходимые для реализации производственного процесса оборотные средства.

При этом проводится оценка обеспеченности собственными средствами на предстоящий период при условии, что тенденции в динамике текущих активов не изменятся.

Коэффициент восстановления платежеспособности, принимающий значение менее единицы и рассчитанный на период, равный шести месяцам, свидетельствует о том, что у предприятия в ближайшее время нет реальной возможности восстановить платежеспособность.

С помощью расчета коэффициента утраты платежеспособности возможно выявить те компании, которым угрожает потеря своей платежеспособности, и заранее провести профилактические действия, которые будут направлены на предупреждение банкротства организации.

Данный коэффициент, который составляет больше единицы и рассчитанный на три месяца, говорит о действительной способности организации сохранить свою платежеспособность.

Принимаются следующие решения на основании указанной системы показателей:

- о признании структуры баланса предприятия неудовлетворительной, а самого предприятия - неплатежеспособным;
- о наличии реальной возможности у предприятия-должника восстановить свою платежеспособность;



- о наличии реальной угрозы утраты платежеспособности, если организация в ближайшие три месяца не сможет осуществить свои обязательства перед кредиторами.

Оценка структуры баланса многих отечественных предприятий по данным критериям показывает, что их структура баланса является неудовлетворительной [10, с.524].

Это объясняется тем, что с одной стороны, финансовое состояние анализируемых организаций подлинно близко к банкротству, а с другой стороны, что возможно неадекватное отображение реального финансового состояния по используемым для оценки структуры баланса критериям.

Таким образом, при оценке платежеспособности необходимо учитывать все обязательства, а не только краткосрочные. Реальная ситуация, при которой обязательства, учитываемые в балансе на долгосрочных счетах, должны погашаться ранее обязательств, учитываемых на краткосрочных счетах.

Состав показателей не позволяет без учета их динамики сделать истинные выводы о платежеспособности и финансовом состоянии организации.

Данный факт можно объяснить тем, что названные показатели определяются на базе баланса организации, а баланс в свою очередь является сводом данных о состоянии ресурсов на конкретный момент времени.

Но в течение анализируемого периода некоторые показатели могут существенно изменяться благодаря динамике происходящих процессов.

Следовательно, анализ текущей платежеспособности организации должен быть дополнен анализом и оценкой общей платежеспособности, то есть способности организации покрыть свои внешние обязательства всем своим имуществом, которое будет оценено по рыночной стоимости.

Общая платежеспособность может быть измерена как отношение стоимости имущества к внешним обязательствам предприятия.

Степень настоящей угрозы банкротства организации рассчитывают с помощью показателей платежеспособности. При расчете данных показателей проводят оценку будущего удовлетворения требований кредиторов по денежным

обязательствам, осуществления обязательств по платежам в бюджет и во внебюджетные фонды согласно законодательству о банкротстве.

Будущую угрозу банкротства организации оценивают, например, с помощью анализа и оценки показателей финансовой устойчивости.

Когда организация финансово устойчива, ее финансовые ресурсы покрываются собственными средствами не менее чем на 50%. В данном случае организация эффективно и целеустремленно использует их, при этом соблюдает финансовую, расчетную и кредитную дисциплину, то есть предприятие является платежеспособным [17, с.214].

Когда мы наблюдаем снижение коэффициента автономии, это означает, что у организации есть угроза банкротства.

При кризисном состоянии предприятия вырабатываются варианты возможного выхода из кризиса. Когда наблюдается, так называемый «легкий кризис» организации то в данном случае, как правило, проводят мероприятия по нормализации текущей деятельности предприятия. Если наблюдается глубокий кризис организации, то подключают механизм полного использования внутренних резервов финансовой стабилизации. Если же положение организации катастрофическое, то прибегают к санации или реорганизации и ликвидации организации.

Подытожив, мы можем сказать, что основной целью анализа показателей финансовой устойчивости организации является выработка и осуществление мероприятий, которые направлены на быстрое возобновление платежеспособности и восстановление достаточного уровня финансовой устойчивости организации, которые обеспечивают ее выход из кризисного финансового состояния.

## 2 Анализ и оценка финансовой устойчивости организации ПАО Тольяттинский «Электротехнический завод»

### 2.1 Технико-экономическая характеристика ПАО Тольяттинский «Электротехнический завод»

Во второй главе бакалаврской работы проведем анализ финансовой устойчивости ПАО Тольяттинский «Электротехнический завод», основываясь на данных бухгалтерской и финансовой отчетности за 2013-2015 гг.

Преимущественной производственной деятельностью, составляющей основной доход данной организации, является производство низковольтной аппаратуры, предназначенной для применения в промышленных и энергетических системах. Ведущим потребителем продукции ПАО Тольяттинского «Электротехнического завода» является ООО «ТД Губерния», выполняя функции сбыта и реализации продукции дилерам и потребителям.

Основополагающими видами деятельности организации являются:

- а) производственная;
- б) оказание услуг.

Полное наименование организации: Открытое акционерное общество Тольяттинский «Электротехнический завод».

Местонахождение и почтовый адрес: Самарская область, 445601, г. Тольятти, Центральный район, улица Индустриальная, дом 1.

Дата государственной регистрации - 12 декабря 1993 г., государственный регистрационный номер № 279.

Дата внесения записи в ЕГРЮЛ – 14 августа 1997 г. Основной государственный регистрационный номер – 2978400236511.

Уставной капитал общества составляет 88 751 тыс. рублей. В соответствии с размером уставного капитала, организацией размещены

обыкновенные акции в количестве 88 751 штука, номинальной стоимостью 1000 рублей каждая.

Держателем реестра акционеров общества выступает ЗАО «Агентство «Региональный независимый регистратор» Тольяттинский филиал. Лицензия ФКЦБ РФ на осуществление деятельности по ведению реестра акционеров № 10-000-1-00741 от 20.08.1999 г.

Высшим органом управления данной организации является общее собрание акционеров ПАО Тольяттинского «Электротехнического завода».

Совет директоров производит общее руководство деятельностью организации, исключением является решение вопросов, относящихся к полномочиям общего собрания акционеров.

Руководство текущей деятельностью организации производится единоличным исполнительным органом – генеральным директором и коллегиальным исполнительным органом – правлением.

Наряду с этим генеральный директор осуществляет функции председателя правления Общества.

Исполнительные органы осуществляют исполнение решений общего собрания акционеров и совета директоров.

Контроль над финансово-хозяйственной деятельностью исполняет ревизионная комиссия, избираемая общим собранием акционеров. Условия и правила деятельности ревизионной комиссии диктуются Положением о ревизионной комиссии организации.

Общее собрание акционеров утверждает аудитора, который производит проверку финансово-хозяйственной деятельности организации в соответствии с правовыми актами Российской Федерации на основании заключаемого с ним договора.

ПАО Тольяттинский «Электротехнический завод» ведет бухгалтерский учет и предоставляет финансовую отчетность в порядке, установленном федеральными законами и иными правовыми актами Российской Федерации. Основные финансовые показатели исследуемой организации можно увидеть в

Таблице А. 1 в Приложении А. Также в Приложении А размещена Таблица А. 2, содержащая группировку активов и пассивов ПАО Тольяттинский «Электротехнический завод» на основе концепции соотношения финансовых и нефинансовых активов. Основываясь на этих данных, в следующем параграфе произведем расчеты финансовых показателей организации.

## 2.2 Расчет показателей финансовой устойчивости ПАО Тольяттинский «Электротехнический завод»

Проведем расчет коэффициентов финансовой устойчивости ПАО Тольяттинский «Электротехнический завод».

- Коэффициент текущей ликвидности (см. формулу (2)):

$$2013 \text{ г: } 470\,678 / 351\,096 = 1,34$$

$$2014 \text{ г: } 465\,868 / 376\,644 = 1,24$$

$$2015 \text{ г: } 418\,791 / 279\,817 = 1,50$$

- Коэффициент автономии (см. формулу (1)):

$$2013 \text{ г: } 325\,249 / 724\,121 = 0,45$$

$$2014 \text{ г: } 276\,202 / 705\,350 = 0,39$$

$$2015 \text{ г: } 290\,252 / 587\,730 = 0,49$$

- Коэффициент финансовой устойчивости (см. формулу (3)):

$$2013 \text{ г: } 325\,249 + 47\,776 / 724\,121 = 0,52$$

$$2014 \text{ г: } 276\,202 + 52\,505 / 705\,350 = 0,47$$

$$2015 \text{ г: } 290\,252 + 17\,661 / 587\,730 = 0,52$$

- Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (см. формулу (4)):

$$2013 \text{ г: } 47\,776 + 351\,096 / 325\,249 = 1,23$$

$$2014 \text{ г: } 52\,505 + 376\,644 / 276\,202 = 1,55$$

$$2015 \text{ г: } 17\,661 + 279\,817 / 290\,252 = 1,02$$

- Коэффициент маневренности собственного капитала (см. формулу (7)):

$$2013 \text{ г: } 119\,582 / 325\,249 = 0,37$$

$$2014 \text{ г: } 89\,224 / 276\,202 = 0,32$$

$$2015 \text{ г: } 138\,974 / 290\,252 = 0,48$$

- Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (см. формулу (5)):

$$2013 \text{ г: } 119\,582 / 470\,678 = 0,25$$

$$2014 \text{ г: } 89\,224 / 465\,868 = 0,19$$

$$2015 \text{ г: } 138\,974 / 418\,791 = 0,33$$

- Коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками (см. формулу (6)):

$$2013 \text{ г: } 119\,582 / 305\,465 = 0,39$$

$$2014 \text{ г: } 89\,224 / 268\,454 = 0,33$$

$$2015 \text{ г: } 138\,974 / 258\,553 = 0,54$$

Сведем полученные данные в Таблицу Б. 2, которую можно увидеть в Приложении Б.

Далее произведем расчет финансовых показателей эффективности использования собственных ресурсов ПАО Тольяттинский «Электротехнический завод» за 2013-2015 гг.

- Фондоотдача (см. формулу (8)):

$$2013 \text{ г: } 781\,055 / 156\,608 = 5,00$$

$$2014 \text{ г: } 588\,647 / 140\,120 = 4,20$$

$$2015 \text{ г: } 814\,918 / 131\,339 = 6,20$$

- Рентабельность активов (см. формулу (9)):

$$2013 \text{ г: } 7\,490 / (724\,121 * 0,5) = 2,07$$

$$2014 \text{ г: } -61\,391 / (705\,350 * 0,5) = -16,96$$

$$2015 \text{ г: } 24\,503 / (587\,730 * 0,5) = 6,77$$

- Рентабельность продаж (см. формулу (10)):

$$2013 \text{ г: } 54\,645 / 774\,279 = 7,06$$

$$2014 \text{ г: } 2\,302 / 607\,116 = 0,38$$

$$2015 \text{ г: } 58\,872 / 859\,763 = 6,85$$

- Коэффициент оборачиваемости оборотных активов (см. формулу (11)):

$$2013 \text{ г: } 774\,279 / 470\,678 = 1,65$$

$$2014 \text{ г: } 607\,116 / 465\,868 = 1,30$$

$$2015 \text{ г: } 859\,763 / 418\,791 = 2,05$$

Результаты расчетов сведем в Таблице Б. 3, расположенной в Приложении Б.

Также в Приложении Б можно увидеть Таблицу Б. 4, в которой содержатся данные для определения типа финансовой устойчивости ПАО Тольяттинский «Электротехнический завод».

Теперь произведем расчеты для проведения факторного анализа коэффициента финансовой независимости ПАО Тольяттинский «Электротехнический завод». Для этого преобразуем формулу (1):

$$K_{\text{фн}} = C_{\text{к}} / A = C_{\text{к}}/НА * НА/ФА * ФА/З_{\text{к}} * З_{\text{к}}/А_{\text{кт}} = x_1 * x_2 * x_3 * x_4 \quad (21)$$

где НА – нефинансовые активы; ФА – финансовые активы.

Найдем влияние факторов на снижение коэффициента финансовой независимости в 2014 г. в сравнении с 2013 г.:

$$K_{\text{фн баз}} = x_{1 \text{ баз}} * x_{2 \text{ баз}} * x_{3 \text{ баз}} * x_{4 \text{ баз}} = 0,59 * 3,23 * 0,43 * 0,55 = 0,45$$

- уменьшение соотношения собственных ресурсов и нефинансовых активов:

$$\Delta K_{\text{фн } 1} = \Delta x_1 * x_{2 \text{ баз}} * x_{3 \text{ баз}} * x_{4 \text{ баз}} = -0,03 * 3,23 * 0,43 * 0,55 = -0,02$$

- снижение отношения нефинансовых к финансовым активам:

$$\Delta K_{\text{фн } 2} = x_{1 \text{ отч}} * \Delta x_2 * x_{3 \text{ баз}} * x_{4 \text{ баз}} = 0,56 * (-0,89) * 0,43 * 0,55 = -0,12$$

- рост соотношения финансовых активов к заемному капиталу:

$$\Delta K_{\text{фн } 3} = x_{1 \text{ отч}} * x_{2 \text{ отч}} * \Delta x_3 * x_{4 \text{ баз}} = 0,56 * 2,34 * 0,06 * 0,55 = 0,04$$

- увеличение коэффициента финансовой зависимости:

$$\Delta K_{\text{фн } 4} = x_{1 \text{ отч}} * x_{2 \text{ отч}} * x_{3 \text{ отч}} * \Delta x_4 = 0,56 * 2,34 * 0,49 * 0,06 = 0,04$$

Проверим совокупное влияние факторов:

$$\Delta K_{\text{фн отч}} = \Delta K_{\text{фн } 1} + \Delta K_{\text{фн } 2} + \Delta K_{\text{фн } 3} + \Delta K_{\text{фн } 4} = -0,02 - 0,12 + 0,04 + 0,04 = -0,06$$

Таким же образом определим влияние факторов на увеличение этого коэффициента в 2015 г.:

$$K_{\text{фн баз}} = x_{1 \text{ баз}} * x_{2 \text{ баз}} * x_{3 \text{ баз}} * x_{4 \text{ баз}} = 0,56 * 2,34 * 0,49 * 0,61 = 0,39$$

- увеличение соотношения собственного капитала и нефинансовых активов:

$$\Delta K_{\text{фн } 1} = \Delta x_1 * x_{2 \text{ баз}} * x_{3 \text{ баз}} * x_{4 \text{ баз}} = 0,12 * 2,34 * 0,49 * 0,61 = 0,08$$

- рост отношения нефинансовых к финансовым активам:

$$\Delta K_{\text{фн } 2} = x_{1 \text{ отч}} * \Delta x_2 * x_{3 \text{ баз}} * x_{4 \text{ баз}} = 0,68 * 0,28 * 0,49 * 0,61 = 0,06$$

- увеличение соотношения финансовых активов к заемному капиталу:

$$\Delta K_{\text{фн } 3} = x_{1 \text{ отч}} * x_{2 \text{ отч}} * \Delta x_3 * x_{4 \text{ баз}} = 0,68 * 2,62 * 0,06 * 0,61 = 0,06$$



- рост коэффициента финансовой зависимости:

$$\Delta K_{\text{фн } 4} = X_{1 \text{ отч}} * X_{2 \text{ отч}} * X_{3 \text{ отч}} * \Delta X_4 = 0,68 * 2,62 * 0,55 * (-0,10) = -0,10$$

Проверим совокупное влияние факторов:

$$\Delta K_{\text{фн отч}} = \Delta K_{\text{фн } 1} + \Delta K_{\text{фн } 2} + \Delta K_{\text{фн } 3} + \Delta K_{\text{фн } 4} = 0,08 + 0,06 + 0,06 + (-0,10) = 0,10$$

Полученные данные оформим в Таблице Б. 5, которую можно увидеть в Приложении Б.

Также в Приложении Б размещена Таблица Б. 6, освещающая расчет и анализ чистых активов ПАО Тольяттинский «Электротехнический завод».

Беря в расчет финансовые показатели и полученные коэффициенты, в следующем параграфе бакалаврской работы произведем анализ и оценку финансовой устойчивости ПАО Тольяттинский «Электротехнический завод» за 2013-2015 гг.

### 2.3 Анализ и оценка финансовой устойчивости ПАО Тольяттинский «Электротехнический завод»

Рассмотрим основные финансовые показатели, характеризующие деятельность ПАО Тольяттинский «Электротехнический завод», за период с 2013 по 2015 гг. (Таблица А. 1).

Объем производства в 2014 г. в сравнении с 2013 г. значительно снизился - с 781 055 тыс. руб. до 588 647 тыс. руб. Организацией уменьшались объемы выпускаемой продукции вследствие снижения уровня спроса, а также для того, чтобы сократить запасы готовой продукции. Но рост спроса на продукцию в 2015 г. повлиял на увеличение объемов производства до 814 918 тыс. руб.

Прибыль от продаж с 2013 г. по 2014 г. сократилась с 54 645 тыс. руб. до 2 302 тыс. руб. Этому предшествовало увеличение доли постоянных затрат в себестоимости единицы выпускаемой продукции, и в том числе уменьшение

объемов производства и продаж. Однако, в 2015 г. ситуация приобретает положительную тенденцию и прибыль от продаж достигает 58 872 тыс. руб.

Чистая прибыль в 2013 г. составила 2 254 тыс. руб., однако вследствие некоторого сокращения спроса, а, следовательно, и выручки в 2014 г., убыток был равен - 50 835 тыс. руб., а в 2015 г. прибыль составила 17 160 тыс. руб., т.е. показатель увеличился на 33,76%. Это объясняется оживлением спроса на низковольтную аппаратуру.

В течение 2013 – 2015 гг. численность работающих уменьшилась с 1 790 до 1 222 чел. Так организация сокращала затраты по фонду оплаты труда, намереваясь минимизировать потери прибыли, связанные с сокращением объемов продаж.

Противоположные тенденции наблюдаются у показателя производительности труда, который вырос с 436,34 тыс. руб. до 666,87 тыс. руб. Этому способствует сокращение списочной численности работников и в том числе говорит об улучшении эффективности использования трудовых ресурсов.

В ПАО Тольяттинский «Электротехнический завод» фондоотдача в 2014 г. в сравнении с 2013 г. сократилась с 5 руб. до 4,20 руб., а в 2015 г. – увеличилась. В 2015 г. фондоотдача составляла 6,20 руб., т.е. на 1 рубль, инвестированный в основные фонды, приходилось 6,20 рублей выпущенной продукции. Основанием такой динамике послужила специфика производственной деятельности организации, в частности задействование высокотехнологичного оборудования.

Рентабельность активов организации выражает продуктивность использования всего имущества. Так на 1 рубль капитала, вложенного в активы, в 2013 г. приходилось 2,07 рубля прибыли, в 2014 г. -16,96 рублей убытка, а в 2015 г. – организация вновь получила прибыль 6,77 рублей. Отрицательное значение рентабельности в 2014 г. - следствие высокой доли постоянных затрат, которая появилась по причине сокращения спроса на продукцию, а значит и выручки. Рост этого показателя указывает на благоприятную тенденцию.

Рентабельность продаж говорит об уровне доходности обычных видов деятельности организации и выражает, сколько рублей прибыли было получено организацией в расчете на один рубль выручки. В ПАО Тольяттинский «Электротехнический завод» в 2013 г. данный показатель был равен 7,06%, в 2014 г. уменьшился до 0,38%, а в 2015 г. вырос до 6,85%. Рост рентабельности продаж к 2015 г. стал следствием благополучного преодоления организацией последствий мирового экономического кризиса и возобновления объема производства и продаж.

Оборачиваемость активов показывает, что на 1 рубль, вложенный в активы в 2013 г. было получено 1,65 рублей выручки, в 2014 г. показатель снизился до 1,30, а в 2015 г. поднялся - 2,05 рублей. Увеличение оборачиваемости активов имеет благоприятную тенденцию. Исходя из этого, можно рассчитать длительность одного оборота в днях по формуле:

$$T_o = 360/K_o, \quad (22)$$

где  $K_o$  - коэффициент оборачиваемости оборотных активов.

Следовательно, в 2013 г. она была равна:  $360/1,65 = 218$  дней, в 2014 г.:  $360/1,30 = 277$  дней, а в 2015 г.:  $360/2,05 = 176$  дней. Это говорит о том, что средства, вложенные в 2015 г. в активы, проходят весь цикл и вновь принимают денежную форму почти за полгода. Возрастание скорости оборота всего капитала организации указывает на улучшение эффективности использования всех ресурсов независимо от их источников. Заметный спад срока оборачиваемости в 2015 г. по сравнению с 2014 г. - это положительный фактор, говорящий о повышении деловой активности организации.

Анализ активов и пассивов на основе концепции соотношения финансовых и нефинансовых активов проведем на основе данных Таблицы А. 2. Согласно этим показателям у анализируемой организации на начало и на конец периода собственный капитал больше долгосрочных нефинансовых активов, но меньше всей суммы нефинансовых активов: в 2013 г. - 247113 < 325249 < 553124; в

2014 г. - 224850 < 276202 < 494204; в 2015 г. - 165387 < 290252 < 425496. Это говорит о нахождении организации в зоне допустимой финансовой напряженности (потенциальная платежеспособность). Следовательно, финансовое состояние организации, согласно этих данных, оценивается как неустойчивое.

Также на основе данных Таблицы А. 2 проведем факторный анализ трех коэффициентов финансового равновесия на конец исследуемого периода:

а) коэффициент финансовой независимости (см. формулу (1)) – 0,5

б) коэффициент финансовой зависимости (см. формулу (19)) – 0,51

в) коэффициент финансового риска (см. формулу (20)) – 1,02

Если показатели финансовой независимости и финансовой зависимости находятся на уровне рекомендуемых значений, то коэффициент финансового риска свидетельствует о низкой финансовой устойчивости и высокой зависимости от внешних источников.

Проведем анализ коэффициентов финансовой устойчивости ПАО Тольяттинский «Электротехнический завод». Показатели для данного анализа, возьмем в Таблице Б. 2.

У основной части коэффициентов в 2013 г. и 2014 г. наблюдается тенденция к ухудшению. Но в 2015 г. ситуация улучшается и показатели стремятся к рекомендуемым значениям, что положительно сказывается на финансовой устойчивости ПАО Тольяттинский «Электротехнический завод».

Коэффициент текущей ликвидности характеризует платежные возможности организации, берущиеся в расчет не только при своевременных расчетах с дебиторами и благоприятной реализации готовой продукции, но и продажи, в случае потребности, материальных оборотных средств. Значение коэффициента зависит от отрасли производства, длительности производственного цикла, структуры запасов и др.

Уровень коэффициента текущей ликвидности за исследуемый период был меньше должного значения: в 2013 г. составил 1,34 и в 2014 г. снизился до 1,24, а в 2015 г. достиг значения 1,50. Происходит тенденция к увеличению данного

показателя до оптимального значения - 2. Организация имеет возможность покрыть основную часть текущих обязательств, но, в тоже время, не имеет необходимого уровня платежеспособности.

Коэффициент финансовой независимости (автономии) позволяет увидеть часть собственных средств в источниках финансирования или какая доля активов организации образована за счет собственного капитала. Нормативным показателем считается 50% активов, сформированных за счет собственных источников финансирования. В ПАО Тольяттинский «Электротехнический завод» коэффициент автономии в 2013 г. составил 0,45, в 2014 г. уменьшился до 0,39, а в 2015 г. произошло улучшение ситуации, и показатель достиг практически рекомендуемого значения - 0,49, что говорит о положительной тенденции и об улучшении финансового состояния организации, в том числе, он имеет важное значение для кредиторов, выступая как гарант выполнения обязательств.

Коэффициент финансовой устойчивости снизился в период с 2013 по 2014 г. с 0,52 до 0,47, т.е. ниже нормативного значения. Однако, в 2015 г. наблюдался рост показателя вновь до 0,52, т.е. в последнем анализируемом году часть долгосрочных источников финансирования составила 52%, что отвечает рекомендуемому значению.

Коэффициент соотношения заемного и собственного капитала за период 2013 - 2014 гг. возрос с 1,23 до 1,55. Однако, тот же показатель снизился в 2015 г. до 1,02, т.е. в 2015 г. на 1 руб. вложенного в активы собственного капитала приходилось 1,02 руб. заемного. Это говорит об уменьшении риска для организации, связанного с тенденцией роста ее зависимости от внешних источников финансирования.

Нормативным значением коэффициента маневренности собственного капитала принято считать  $\geq 0,3$ . У исследуемой организации наблюдается негативная тенденция к снижению до 2014 г. с 0,37 до 0,32, но после 2014 г. показатель возрастает до 0,48. Это говорит об оптимизации гибкости использования собственного капитала.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами помогает увидеть, какая доля оборотных активов образована по средствам собственных источников. Нормативное значение принято считать на уровне 0,3 - 0,6, критическое – на 0,1. Этот показатель составил в 2013 г. 0,25, в 2014 г. снизился до 0,19, а в 2015 г. вырос до 0,33. Следовательно, в 2015 г. 33% оборотных активов было образовано за счет собственного капитал, что говорит об улучшении финансовой устойчивости организации.

Коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками в 2013 г. был равен 0,39, и продолжал снижаться в 2014 г. до 0,33. Однако, в 2015 г. этот коэффициент вырос до 0,54. Это свидетельствует о том, что в 2015 г. 54% запасов финансировалось по средствам собственного капитала, что говорит о выходе организации из зоны финансового риска и увеличении ее независимости от кредиторов.

Динамика коэффициентов с 2013 по 2014 г. позволяет увидеть общую тенденцию к ухудшению финансовой независимости организации, чему способствовало увеличение доли заемных средств в источниках финансирования. Это связано с влиянием на ПАО Тольяттинский «Электротехнический завод» мирового экономического кризиса. Однако, к 2015 г. организация стабилизировала финансовое состояние и достигла по большинству показателей финансовой устойчивости рекомендуемых значений или приближенных к ним. Все это позволяет говорить об укреплении финансовой устойчивости организации к концу исследуемого периода.

Финансовая устойчивость зависима от уровня обеспеченности запасов источниками формирования. Для того чтобы проанализировать данный аспект возьмем в расчет показатели, которые показаны в Таблице Б. 4.

Согласно этим данным у ПАО Тольяттинский «Электротехнический завод» неустойчивое финансовое состояние, т.е. нарушена платежеспособность и у организации возникает потребность привлечения дополнительных источников финансирования.

Произведем факторный анализ коэффициента финансовой независимости, основываясь на соотношении финансовых и нефинансовых активов. Для этого обратимся к данным Таблицы Б. 5.

Исходя из этих данных, коэффициент финансовой независимости снижался в период 2013 - 2014 гг. с 0,45 до 0,39 соответственно, однако вырос в 2015 г. до 0,49, т.е. в 2015 г. уже 49% всех активов формировались за счет собственного капитала. Данный показатель говорит об улучшении финансовой устойчивости организации.

Факторный анализ по показателям 2014 г. продемонстрировал, что снижение показателя на 0,06 было связано, во-первых, со снижением показателя отношения нефинансовых к финансовым активам, во-вторых, с ростом соотношения финансовых активов к заемному капиталу и коэффициента финансовой зависимости.

В 2015 г. на рост коэффициента автономии до 0,10 особое влияние оказали, во-первых, снижение коэффициента финансовой зависимости, во-вторых, увеличение соотношения собственных ресурсов и нефинансовых активов.

Расчет и анализ показателей чистых активов можно увидеть в Таблице Б. 6. Основываясь на данные результаты, можно сказать, что у ПАО Тольяттинский «Электротехнический завод» чистые активы превышают уставный капитал во много раз: в 2013 г. – в 17,45 раз и в 2014 г. – в 14,82 раза, в 2015 г. – в 15,57 раз. Данная картина является положительной. Показатели соответствуют нормативным значениям. Чистые активы в 2014 г. уменьшились на 49 047 тыс. руб. или на 15,08%, что крайне плохо сказывалось на состоянии организации. А их последующий рост в 2015 г. на 14 050 тыс. руб. или на 5,09% говорит об укреплении финансового состояния. В доле чистых активов в активах наблюдается динамика к снижению в 2014 г. с 44,92% до 39,16%, а в 2015 г. рост до 49,39%. Такие перемены связаны, в том числе, и с ростом обязательств в 2013 – 2014 гг. и, следовательно, их снижением в 2015 г.

Подводя итоги анализа финансово-хозяйственной деятельности ПАО Тольяттинский «Электротехнический завод», можно сделать вывод, что в 2015 г.

произошло увеличение практически всех основных экономических показателей. Рост рентабельности продаж к 2015 г. стал следствием благополучного преодоления организацией последствий мирового экономического кризиса и возобновления объема производства и продаж. Заметный спад срока оборачиваемости оборотных активов в 2015 г. по сравнению с 2014 г. говорит о повышении деловой активности организации.

Анализ коэффициентов финансовой устойчивости показал, что в 2015 г. их показатели стремятся к рекомендуемым значениям, что положительно сказывается на финансовой устойчивости организации. ПАО Тольяттинский «Электротехнический завод» имеет возможность покрыть основную часть текущих обязательств, но, в тоже время, не имеет необходимого уровня платежеспособности, о чем свидетельствует уровень коэффициента текущей ликвидности, достигший в 2015 г. значения 1,5, но не достигший рекомендуемого значения – 2. Также для организации типично чистое заимствование, т.к. собственный капитал не обеспечивает финансирование нефинансовых активов, а заемный капитал в свою очередь превышает величину финансовых активов.

Показатели уровня обеспеченности запасов источниками формирования говорят о неустойчивом финансовом состоянии организации, сопряженное с нарушением платежеспособности, но при котором все же сохраняется возможность восстановления равновесия в результате пополнения источников собственных средств за счет сокращения дебиторской задолженности, ускорения оборачиваемости запасов.

Факторный анализ коэффициента финансовой независимости, основанный на соотношении финансовых и нефинансовых активов, показал, что в 2015 г. 49% всех активов формировались за счет собственного капитала, что в сравнении с 2014 г. говорит об улучшении финансовой устойчивости организации.

Расчет и анализ показателей чистых активов указывает на то, что чистые активы превышают уставный капитал во много раз: в 2013 г. – в 17,45 раз и в 2014 г. – в 14,82 раза, в 2015 г. - в 15,57 раз. Рост этого показателя говорит об укреплении финансового состояния организации.



Наблюдаемые колебания финансовой неустойчивости организации в анализируемом периоде, объясняются рядом причин, которые можно классифицировать на две группы: внешние и внутренние. К внешним причинам относятся: экономический кризис, рост инфляции, понижение емкости внутреннего рынка и т.д. К внутренним причинам относятся: малоэффективный финансовый менеджмент, слабое управление издержками производства, устаревшие основные фонды, невысокая степень платежеспособного спроса, а также зависимость от малого количества поставщиков и потребителей.

В нынешней практике нашей страны укоренилось мнение, что наибольшее воздействие на финансовое состояние организации оказывают управленческие причины. Если управление финансами организовано неправильно и находится на низком уровне, анализ состояния производится не своевременно, а при появлении каких-то финансовых затруднений не предпринимаются адекватные меры, как следствие всего этого - финансовая неустойчивость, которая может привести к банкротству. Следовательно, чтобы не позволить появиться финансовой неустойчивости, необходимо постоянно диагностировать финансовое состояние организации и, основываясь на полученных данных, разрабатывать мероприятия по его улучшению. В следующей главе бакалаврской работы рассмотрены предложения по улучшению финансовой устойчивости ПАО Тольяттинский «Электротехнический завод».

### 3 Пути улучшения финансовой устойчивости публичной компании ПАО Тольяттинский «Электротехнический завод»

#### 3.1 Мероприятия по повышению финансовой устойчивости публичной компании ПАО Тольяттинский «Электротехнический завод»

На финансовое состояние организации, его устойчивость и стабильность влияют результаты производственной, коммерческой и финансовой деятельности, которые в плотную взаимосвязаны между собой. К примеру, реализация производственных и финансовых задач оказывает положительное влияние на финансовое положение организации. Уменьшения объема производства и продаж продукции ведет к повышению ее себестоимости, снижению выручки и, следовательно, суммы прибыли, что в свой черед ухудшает финансовую устойчивость и платежеспособность организации. Такое положение наблюдалось у ПАО Тольяттинский «Электротехнический завод» до 2015 г. ставшее следствием снижения спроса на продукцию по причине мирового экономического кризиса. В 2015 г. укрепилось финансовое состояние организации, что оказало положительное влияние на реализацию производственных планов и снабжение производства необходимыми ресурсами.

Следовательно, финансовую деятельность необходимо направить на обеспечение методичного поступления и расходования денежных ресурсов, осуществление необходимых расчетов, достижение рациональных пропорций собственных и заемных источников финансирования, и, в том числе, на наиболее эффективное их использование.

Посредством анализа финансовой устойчивости можно выявить существующие проблемы и найти пути их решения. Т.к. аспектом со знаком «+» в финансовой устойчивости является наличие источников формирования запасов, а аспектом со знаком «-» – величина запасов, то главными средствами выхода из шаткого финансового состояния будут: пополнение источников формирования запасов и оптимизация их структуры, в том числе оправданное снижение уровня запасов.

Более безопасным способом пополнения источников формирования запасов является прибавление реального собственного капитала по средствам накопления нераспределенной прибыли, либо за счет распределения прибыли, следом за налогообложением в фонды накопления с условием роста части этих фондов, не вложенной во внеоборотные активы.

Уменьшение уровня запасов осуществляется в результате планирования остатков запасов и вдобавок реализации неиспользованных товарно-материальных ценностей. Более подробный анализ состояния запасов является составной частью внутреннего анализа финансового состояния, потому как подразумевает пользование информацией о запасах, не имеющейся в бухгалтерской отчетности и нуждающейся в данных аналитического учета.

Осуществлять прогнозирование и управление финансовой устойчивостью необходимо с целью согласования источников поступления и направления использования собственного капитала.

Все это входит в обязанности финансово-экономических служб организаций. В том числе они принимают меры по планированию и оперативному управлению, формируют гибкую организационную структуру управления в целом и отдельных подразделений.

Нам необходимо не только проанализировать финансовое состояние организации, но и спрогнозировать финансовую устойчивость, а также предложить мероприятия по укреплению финансового состояния.

Мероприятия представим в виде Таблицы 3.1:

Таблица 3.1 - Мероприятия по повышению финансовой устойчивости ПАО Тольяттинский «Электротехнический завод»

Состав мероприятий	Внутренний эффект получаемый организацией
1. Улучшение кредитной политики	Повышение доли денежных средств, ускорение оборачиваемости оборотных средств, рост обеспеченности собственными оборотными средствами
2. Снижение издержек производства	Снижение величины запасов и затрат, повышение рентабельности реализации
3. Ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности	Ритмичности поступления средств от дебиторов, большой «запас прочности» по показателям платёжеспособности

У исследуемой компании два основных типа деятельности: производственная и оказание услуг.

Главным потребителем продукции ПАО Тольяттинский «Электротехнический завод» является ООО «ТД Губерния», которое производит сбытовые функции. Анализ финансовых показателей деятельности и финансового состояния организации показал, что в 2015 г. по сравнению с 2014 г. происходит рост практически всех основных показателей. Это стало следствием увеличения спроса на рынке низковольтной аппаратуры.

При благоприятном развитии событий на рынке низковольтной аппаратуры и реализации мер по укреплению финансовой устойчивости, ПАО Тольяттинский «Электротехнический завод» сможет достигнуть статуса финансово-устойчивой организации, в том числе повысить платёжеспособность, рентабельности и иные значительные показатели.

Главными направлениями по улучшению финансовой устойчивости необходимо назвать: прибавление доли собственного капитала, как в стоимости имущества, так и в источниках финансирования собственных оборотных средств;

сделать акцент на взыскании и ускорении оборачиваемости дебиторской задолженности; уменьшение издержек производства; увеличение прибыли и рентабельности организации.

Движение финансовых ресурсов организаций реализуется в форме денежных потоков. Для эффективного управления финансами важны, во-первых, общий объем денежных ресурсов, а во-вторых, размер денежного потока, насыщенность его движения в течение года. В нынешних рыночных условиях денежные средства относятся к ряду наиболее ограниченных ресурсов и достижения организации в производственно-коммерческой деятельности, по большому счету, зависит от эффективного их использования.

Управление денежными потоками тесно связано с самофинансированием, что является более приемлемым для крупных организаций. Такая стратегия подразумевает возмещение затрат по расширенному воспроизводству в большей степени за счет собственных ресурсов (чистая прибыль, амортизационные отчисления).

Несмотря на то, что в 2015 г. у ПАО Тольяттинский «Электротехнический завод» коэффициент финансовой независимости достиг нормативного показателя - 0,49, рекомендуется разработать программы по увеличению массы собственных денежных средств.

В целях наращивания притока денежных средств, предлагается увеличение объема продаж конкурентных, отвечающих современным техническим требованиям изделий и расширение номенклатурного ряда производимой продукции.

Например, организация могла бы начать разработки и внедрять в производство низковольтную аппаратуру для атомных станций, конечно же, предварительно получив лицензию Госатомнадзора России.

В Федеральной целевой программе «Развитие атомного энергопромышленного комплекса России» [82] предусмотрено строительство ежегодно по 2 энергоблока, в то время как ориентировочно в среднем цена 1 энергоблока низковольтного электротехнического оборудования составляет

1 000 000 руб. Таким образом, данная рыночная ниша является весьма привлекательной для исследуемой организации, в случае её освоения организация сможет получить дополнительный ежегодный денежный приток (прибыль) в среднем 2 000 000 руб.

Для развития в этом направлении стоило бы подумать о наличии собственной исследовательской и опытно-конструкторской базы. Целесообразно выйти на внешнеэкономический рынок и поставлять свою продукцию в страны ближнего и дальнего зарубежья. Для этого необходимо разработать меры по продвижению своей продукции в этих странах. Подумать о расширении количества дилеров, числа партнеров и клиентов.

Помимо предложенного вида продукции организации необходимо производить поиск еще и других видов продукции и рыночных ниш, которые она могла бы занять. Реализовывать такой поиск в настоящее время довольно легко благодаря развитию и широкому внедрению торговых площадок во всемирной сети Интернет, например, такие как: Торговая площадка «Фабрикант», ПАО «Единая электронная торговая площадка», Ассоциация Электронных Торговых Площадок – АЭТП, Центр закупок Росатома и т.д.

Реализация вышеуказанных мероприятий возможна при расширении производственных мощностей, приобретении нового оборудования, обустройства рабочих мест. Конечно же, всё это потребует дополнительных денежных вложений. При нехватке собственных ресурсов требуется привлечение их из внешних источников, но при этом увеличение банковских кредитов довольно нежелательно. В таком случае необходим поиск альтернативных источников привлечения средств. Можно, к примеру, использовать инвестиции сторонних заинтересованных организаций.

Одним из таких способов подбора потенциальных инвесторов является участие в различных отраслевых и специализированных выставках, на которых организация имеет возможность получить как дополнительные заказы, так и средства для их реализации, а также массу других попутных возможностей:

- осуществление программы возведения новых блоков производства;

- договоренность во взаимодействии всех участников возведения новых блоков: заказчика, генподрядчика, субподрядчиков, поставщиков оборудования и материалов;

- разработка и эффективное использование финансово-экономического рычага, обеспечивающего движение денежных средств от инжиниринговой компании к организации;

- мобилизация инвестиций в сооружение новых блоков;

- принятие решений, нацеленных на уменьшение сроков и затрат при возведении новых блоков;

- развитие межрегиональной и международной кооперации;

- эффективное внедрение современных инновационных технологий для реализации конкурентоспособных проектов;

- создание условий увеличения технико-экономических показателей;

- демонстрация инновационного потенциала и перспективного развития;

- возможность новых деловых контактов, заключение контрактов и соглашений.

Также для дополнительного привлечения средств, организация может прибегнуть к выпуску облигаций. Преимуществом такого способа является вероятность установления ставки доходности по облигациям ниже ставки за пользование кредита. Но следует конкретно рассчитать все затраты на выпуск облигаций, для получения необходимого объема дополнительных средств. Облигации, например, можно выпустить со сроком погашения от 1 до 3-х лет с выплатой 8-10% годовых и разместить их по открытой подписке.

В том числе можно предложить вариант передачи в аренду производственных площадей, а также продажу или передачу в аренду основных средств, часть которых не используется в производственном процессе и нуждается в расходах на их содержание. Такой вид привлечения дополнительных денежных средств уже давно успешно практикуется многими организациями города и приносит им ощутимый доход, что свидетельствует об имеющемся спросе на свободные площади.

В настоящее время у компании имеется 12 448 м<sup>2</sup> временно высвобожденных производственных площадей и 402 единиц оборудования. С учётом стоимости аренды 1 м<sup>2</sup>, можно подсчитать экономический эффект от предлагаемого мероприятия.

300 руб. – средняя стоимость аренды 1 м<sup>2</sup> в месяц.

300 \* 12 = 3600 руб. – стоимость аренды 1 м<sup>2</sup> в год.

12 448 м<sup>2</sup> – высвобожденные производственные площади завода.

Но так как некоторые площади неудобны в использовании и найти арендаторов сразу для всех площадей сразу может быть сложно, при расчёте рекомендуется для начала взять на сдачу в аренду 30% от свободных площадей – 3 734,4 м<sup>2</sup>.

$P_{a,пл/м} = 3\,734,4 * 300 = 1\,120\,320$  руб.,

где  $P_{a,пл/м}$  - прибыль, получаемая от сдачи в аренду производственных площадей в месяц, руб.

$P_{a,пл/г} = 1\,120\,320 * 12 = 13\,443\,840$  руб.,

где  $P_{a,пл/г}$  – прибыль, получаемая от сдачи в аренду производственных площадей в год, руб.

Исходя из того, что в нашей стране наблюдается развитие малого и среднего бизнеса, всё больше востребовано производственное оборудование. Но малые организации не всегда могут позволить себе приобрести новые станки, поэтому существует большой спрос на оборудование, бывшее в употреблении. Такие организации охотно берут незадействованные на заводах станки в аренду на определённое время или с правом последующего выкупа или покупают его по сниженным ценам.

В ПАО Тольяттинский «Электротехнический завод» было 402 единицы незадействованного оборудования, которые:

- являются замороженными средствами;
- занимают производственные площади;
- увеличивают налогооблагаемую базу.



В целях исправления такого положения оборудование может быть, как продано, так и сдано в аренду. Принимая решение, каким именно образом использовать данное оборудование, можно основываться на следующем:

- оборудование, которое уже никогда не пригодится в процессе производства новой или осваиваемой продукции, продавать;
- оборудование, которое может пригодиться в процессе производства новой или осваиваемой продукции, на время сдать в аренду.

Техническими специалистами организации было выявлено 287 позиций оборудования на продажу суммой в 8 144 200 руб.

Высвобождение денежных средств в виде налога на имущество составит:  
 $8\,144\,200 * 2,2\% / 100\% = 179\,172,4$  руб.

Средняя стоимость аренды единицы оборудования принимается самой организацией с учётом износа оборудования, начисляемой амортизации и иными параметрами. Исходя из отчётных данных 2015 года, средняя прибыль от сдачи в аренду единицы оборудования составила 700 руб. в месяц.

Экономический эффект от сдачи в аренду оборудования определим таким образом:

$$П_{а.об./м} = 115 * 700 = 80\,500 \text{ руб.},$$

где  $П_{а.об./м}$  – прибыль, получаемая организацией от сдачи в аренду оборудования в месяц, руб.

Следовательно, годовой экономический эффект от сдачи в аренду неиспользуемого оборудования составит:

$$80\,500 * 12 = 966\,000 \text{ руб.}$$

В итоге годовой экономический эффект от реализации такого мероприятия составит:

$$13\,443\,840 + 8\,144\,200 + 179\,172,4 + 966\,000 = 22\,733\,212,4 \text{ руб.}$$

Отток денежных средств происходит по причине покрытия текущих (операционных) затрат; инвестиционных расходов, платежей в бюджет и во внебюджетные фонды; выплат дивидендов акционерам и т.д. Для ПАО Тольяттинский «Электротехнический завод» уместно предложить такие

мероприятия, которые помогут снизить отток денежных средств в процессе финансово-хозяйственной деятельности:

- уменьшение уровня предоплаты при приобретении товаров, работ, услуг, достичь наиболее комфортных условий получения товарного кредита у поставщиков в форме отсрочки платежа;

- использование неденежных форм расчётов: бартер (обмен на неликвидные материалы), товарные векселя, переуступка прав требований;

- отсрочка или заморозка капитальных вложений в основные фонды и нематериальные активы;

- оптимизация или уменьшение затрат, относящихся к приобретению ТМЦ (работ, услуг): для снижения издержек производства установить обязательный контроль за ценами, по которым совершается закупка материалов и комплектующих.

Лизинг - это долгосрочная аренда имущества с дальнейшим правом его выкупа арендатором по окончании срока договора. В наши дни лизинг становится одним из главных финансовых инструментов, дающий возможность производить крупные капитальные вложения в развитие материально-технической базы какого-либо производства и позволяет использовать в производственной деятельности, как отдельные виды оборудования, так и целые технологические комплексы. Перспективность лизинга и его производственная функция обуславливается постоянной потребностью организаций в обновлении основных производственных фондов, развитии своих мощностей, осуществлении технической реорганизации и возможностью частичного решения задач минуя большие первоначальные вложения с наименьшими издержками по сравнению с использованием кредита. Он дает возможность применять более передовую технику в условиях её быстрого старения и острого дефицита финансовых средств, их движения с рынка ценных бумаг на инвестиции в развитие производства. Так как деятельность лизинговых компаний не имеет жёсткого регулирования, процедура предоставления оборудования в лизинг проще, чем использование, например, банковского кредита.

В ПАО Тольяттинский «Электротехнический завод» уже существует опыт покупки оборудования по лизингу, однако часть оборудования все ещё приобретается с использованием долгосрочного кредитования. В целях экономии денежных средств исследуем вариант полной замены долгосрочного кредитования лизингом.

Исходя из Плана технического развития данной организации на 2016 год, планируется закупить следующее технологическое оборудование (Таблица 3.2):

Таблица 3.2 - Планируемое к приобретению оборудование

Наименование оборудования	Модель, фирма	Стоимость, тыс. руб.
Станок гидроабразивной резки	IFB2 «Flow»	5 000
Ленточнопильный станок	FVM	340
Течеискатель плазменный ЕУНИ407212.001	ТП-3	850
Автоматизированная система измерений	НТЦ7206-Л1002	450
Установка измерения прочности изоляции	АИИ-70М2ДЕ.169.039	150
Газотехническая установка вакуумирования и заполнения элегазом	-	1 500
Токарный станок с ЧПУ – 2 ед.	16К20РФС32	3 000
Установка формовки сиффона	ПАО НИИТ	600
Установка калибровочная	ПАО НИИТ	450
Установка испытательная	ПАО НИИТ	600
ИТОГО		12 940

Итоги и сами расчеты эффективности покупки оборудования по средствам лизинга в сравнении с долгосрочным кредитованием приведены в Приложении Б на Рисунке Б. 7. Расчеты произведены с условием, что все оборудование приобретено одновременно.

В том числе берутся в расчет не только условия, при которых стоимость приобретения оборудования по лизингу возрастает на величину лизинговых платежей, но и ведется сравнение долгосрочного кредитования и лизинга по показателям уменьшения выплат НДС за счёт возмещения НДС, а также величине

снижения налога на прибыль. Помимо этого, данный экономический эффект был рассчитан с учётом реинвестирования за срок полезного пользования.

В итоге получаем экономию денежных средств при использовании лизинга с учётом дисконтирования и реинвестирования:

- за срок лизинга: 3 051 450 руб;
- за срок полезного использования: 1 200 231 руб.

Также рекомендуется разработать мероприятия повышающие эффективность управления оборотными активами. Во-первых, смягчить условия договоров поставки материалов - снизить долю материалов, приобретаемых на условиях предоплаты. Использовать товарную форму кредитования, с максимальной отсрочкой платежа (приобретение товара под векселя ПАО Тольяттинский «Электротехнический завод», или применение факторинга).

Главная задача в основе работы с поставщиками, предоставляющими товарный кредит - исполнительность и пунктуальность в исполнении графиков платежей. Во-вторых, провести инвентаризацию запасов для обнаружения неликвидов и их реализации в дальнейшем, а также залежалые и неходовые материальные ценности, являющиеся признаком иммобилизации оборотных средств.

При обнаружении недостатков и потерь от порчи материальных ценностей, не списанных с баланса в принятом порядке, нужно проанализировать их состав и причины возникновения, установить виновников и произвести взыскания за причинённый ущерб. Необходимо проверить, соблюдаются ли правила проведения инвентаризаций и оформление их конечных результатов (недостаток или излишек материалов).

Управление дебиторской задолженностью является одним из главных моментов оптимизации оборотных активов. Важность оптимального управления уровнем дебиторской задолженности основывается как на стремлении к максимизации денежных потоков организации, так и тенденцией снижения издержек фирмы, появляющиеся вследствие того, что всякого рода увеличение

дебиторской задолженности должно финансироваться каким-либо указанным способом: по средствам увеличения внешних источников (средств кредиторов или ссуд банков), либо по средствам собственной прибыли. Деятельность, связанную с дебиторской задолженностью, необходимо осуществлять в трёх направлениях:

а) маркетинговые методы - побуждать дебиторов к своевременному выполнению своих обязательств. Применять разного рода моделей договоров с компаньонами с дипломатичными условиями видов оплаты и ценообразования - от предоплаты, либо частичной оплаты до пользования факторингом и банковскими гарантиями;

б) юридические - действенные методы по взиманию задолженности - использование институтов банкротства и судебных приставов;

в) финансовые - передача прав требования по долгам (факторинг); переводение долгов в наиболее ликвидную форму (векселя, облигации) [55].

Главным преимуществом и отличающей стороной факторинга является то, что банк равно как выполняет финансирование поставок в кредит, так и координирует дебиторскую задолженность клиента. Поставщику систематически представляются отчёты по состоянию дебиторской задолженности: о статистике платежей по отдельно взятому дебитору; о поставках, зафиксированных за конкретный период; о получении средств от дебиторов; о перечислении средств поставщику; о положении дел с просроченной задолженностью.

Помимо этого, в случае необходимости, банк сам находит связь с покупателями, тем самым освобождая клиентов от прослеживания своей дебиторской задолженности.

Но не все покупатели осмеливаются вести дела с поставщиком на правилах факторинга, так как не желают видеть в роли кредитора крупный банк вместо постоянного партнёра. Во избежание каких-либо осложнений, банки предписывают, чтобы к договору поставки прилагалось согласие покупателя перевести денежные средства за товар на счет банка.

На практике сформировались правила, создающие условия для наиболее точного управления дебиторской задолженностью:

- контроль за положением расчётов с покупателями и подрядчиками по просроченным (отсроченным) платежам;

- курс на большое число покупателей (их диверсификация) для уменьшения риска неуплаты за товары и услуги одним или несколькими крупными покупателями;

- контроль за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности: изрядное превышение дебиторов над кредиторами является серьёзной угрозой для финансовой устойчивости организации (максимально рекомендуемое значение этого соотношения равно 1), требующей привлечения вспомогательных источников заёмного финансирования (обычно, выдаваемых под высокие проценты);

- оплата товаров постоянным клиентам в кредит (отсрочка платежа), притом его величина зависит от некоторых факторов, в том числе от финансового состояния поставщика, надёжности связей с ним и др.;

- синхронизация денежных потоков (притока и оттока денежных средств), т.е. максимальное приближение срока получения дебиторской и погашения кредиторской задолженности. Это дает возможность снизить остаток денежных средств на расчётном счёте, уменьшить банковский кредит и расходы по обслуживанию долга;

- уменьшение массы денежных средств, которые находятся в пути, за счет применения электронных чековых переводов;

- сбыт дебиторской задолженности специализированным факторинговым компаниям или банкам, занимающимся её взысканием с клиентов организации;

- селективность – формирование групп или видов товаров с указанным периодом, в котором они не подлежат продаже в кредит, т.е. реализуются за наличные деньги.

В промышленно развитых странах большей популярностью пользуется схема «2/10 полная 30», значащая следующее:

- покупатель получает 2%-ную скидку с цены товара, если оплата будет произведена в течение 10 дней с момента кредитования;
- покупатель платит за полную стоимость товара в случае оплаты в период с 11-го по 30-й день оговоренного срока;
- если оплата не производится в течение месяца, покупатель сверх стоимости товара уплачивает штраф, размер которого зависит от момента платежа [46].

Компании из сферы реализации товаров (работ, услуг), нередко встают перед выбором: если реализовывать продукцию лишь по предоплате, то существует возможность отпугнуть многих вероятных покупателей, а если на условиях отсрочки платежа, то возникает вероятность потери значительного объёма оборотных средств, требуемых для финансирования текущей деятельности. Данную проблему возможно решить, прибегнув к краткосрочному кредиту или факторингу.

В соответствии с законодательством факторинг является финансированием под уступку денежного требования. Его также иногда называют кредитованием продаж поставщика.

Факторинговые сделки имеют право осуществлять кредитные, либо коммерческие организации, имеющие лицензию на проведение таких операций. Но до настоящего времени не появилось ни одного нормативного документа, регламентирующего лицензирование факторинга. В связи с этим факторингом в России занимаются лишь банки, т.к. обладают правом производить такие операции на основании Закона о банках и банковской деятельности.

Как правило, факторинговые операции производятся по такой схеме: организация подписывает договор на оказание факторинговых услуг с финансовым агентом - фактором. Соответственно этому договору, поставщик (продавец) осуществляет продажу товара, но не получает оплату от покупателя, а передает финансовому агенту право взимать её с покупателя. Наряду с этим поставщик не отвечает за получение агентом денежных средств от покупателя.

Поставщик предоставляет банку документы, удостоверяющие осуществление поставки товара или оказания услуги на условиях рассрочки платежа (накладную, счёт-фактуру), и в тот же день получает от банка 60 - 95% стоимости контракта. Процент от стоимости контракта, который дойдет до клиента после поставки, обуславливается категорией надёжности, которую банк присвоит организации-покупателю: чем платёжеспособней покупатель, тем больше сумма получения поставщиком.

Продавец обязан заранее известить покупателя о намерении использовать факторинг и подписать с ним должное приложение к договору. В момент наступления срока оплаты покупатель переводит деньги непосредственно в банк. В том случае, если покупатель этого не совершает, банк принимает меры по взысканию средств с покупателя-должника (дебитора).

При погашении задолженности банк выплачивает поставщику остальную часть стоимости контракта за вычетом своих комиссионных (0,5 – 3%) - платы за оказание факторинговых услуг.

Так компания-поставщик дает покупателю возможность приобрести товар с отсрочкой платежа, но при этом не лишается большей части своих оборотных средств. Чаще всего, банк и клиент заключают бессрочный договор факторингового обслуживания. Подписав его однажды, они работают в режиме «сделка - деньги» без надобности оформлять новые договора.

Для организаций-поставщиков, терпящих дефицит оборотных средств, факторинг - это альтернатива привычному способу привлечения средств – краткосрочному кредитованию. Главные отличия факторинга от кредитования можно увидеть в Таблице В. 2, расположенной в Приложении В.

Для организации наиболее подходит максимальный интервал между получением денег и отгрузкой товара - работать на условиях предоплаты, т.к. на этот период организация берет как бы бесплатный кредит, в то время как цена коммерческого кредита - 15% годовых.



Среднее время взимания денег (средний срок инкассирования дебиторской задолженности) с покупателей на конец отчётного периода составило 52 дня, т.е. примерно 1 месяц ( $52 / 30 = 1,73$ ).

$$15 * 1,73 / 12 = 2,2\% - \text{процент за 1 месяц.}$$

Потерянная выгода в год достигает:

$$70\,000\,000 * 2,2\% / 100\% = 1\,540\,000 \text{ руб.,}$$

где 70 000 000 руб. - ожидаемая стоимость договора на поставку запорной арматуры и статоров для ООО «ТД Губерния».

Для наглядности факторинговой схемы взяты в частности эти договора, так как оплата по ним осуществляется на условиях 100% рассрочки платежа, а также значимость сумм договоров дает возможность получить наибольший экономический эффект. Для иных похожих и более важных договоров будет использована другая схема, которую мы представим позже.

Факторинг привлекателен тем, что он дает возможность организации отображать входящие досрочные платежи как наступившую реализацию по данной накладной: в размере до 95%. Подобным образом в балансе продавца уменьшается дебиторская задолженность, а также не возникает кредиторской задолженности, а значит, улучшается структура баланса. Оплата услуг банков по проведению факторинговых операций в полном объеме входит в себестоимость.

При применении схемы факторинга затраты на её проведение составляют процент за пользование банковскими денежными средствами, размер которого составляет 11% годовых. Также за организацию и администрирование такой схемы компания берёт факторинговую комиссию как процент от суммы уступленных денежных требований, которая равна 0,3%.

Основываясь на этих данных затраты на реализацию факторинга составят:

$$70\,000\,000 * (11\% / 12 / 30 * 52 + 0,3\%) = 1\,322\,222 \text{ руб.}$$

Следовательно, эффект от внедрения факторинга составит:

$$1\,540\,000 - 1\,322\,222 = 217\,778 \text{ руб.}$$

Полученные данные показывают превосходство схемы факторинга над обычным кредитованием. Факторинг дает возможность в разы увеличить оборачиваемость дебиторской задолженности и сократить период её оборота.

Платёжная исполнительность покупателей, формирование и размер дебиторской задолженности, стремление покупателей в быстром возврате долгов в большей степени диктуются условиями договоров поставок. Таким образом, можно защитить себя от появления просроченной дебиторской задолженности. Далее опишем пример такого воздействия.

Установленный порядок оплаты по договорам на ведущую продукцию таков: согласно договорам покупатели осуществляют авансирование производства продукции величиной 50% стоимости каждой партии поставки (поставки продукции осуществляются ежемесячно) за 25 дней до наступления месяца поставки. Уплата остальных 50% стоимости производится вслед за получением продукции и счетов-фактур, вместе с тем срок оплаты составляет от 10 до 30 календарных дней после отгрузки продукции, что обусловлено платёжной исполнительностью покупателей. Беря в расчет ежемесячный график исследуемой организации поставки продукции, платежи производятся непрерывным потоком.

Помимо этого, вследствие постоянного роста цены на продукцию (1-2 раза в год) и значительной её стоимостью, в процессе подписания договоров покупатели включили в них следующее условие: на сумму оплаченного аванса продукция поставляется по цене, действующей на дату перечисления аванса.

Такой порядок оплаты продукции несет ряд неблагоприятных моментов:

- Впоследствии отгрузки продукции появляется дебиторская задолженность, размер которой доходит до 141 968 160 руб. с НДС. Невзирая на то, что платёжная исполнительность покупателей ведущей продукции достаточно высока и просрочка уплаты может достигать всего несколько дней, однако, сумма довольно значительна и организации существенно важно знать определенный день поступления платежа, а спрогнозировать это бывает, как правило, сложно;

- При реализации описанного условия, относящегося к цене продукции, организация недополучает определённый объём денег. Механизм такого ущерба таков (при увеличении стоимости продукции с 1 июля): аванс за продукцию, поставляемую в июле, оплачивается согласно договору в июне и, несмотря на то, что в июле действует новая цена на продукцию, организации приходится осуществлять поставку на сумму аванса (50%) по старой цене, т.е. половина июльской партии отгружается по прежней цене.

Этот момент можно избежать, пересмотрев условия оплаты продукции в договоре - отклониться от авансирования производства продукции и предусмотреть уплату 100% стоимости партии по средствам сообщения (телеграмма, факс и т.п.) о готовности продукции к отгрузке. Данные условия оплаты подходят и поставщику, и покупателю. Выигрыш покупателя заключается в отсутствии необходимости кредитовать поставщика, а эти деньги за данный период можно потратить по своему усмотрению. Поставщику такие изменения кроме дополнительных поступлений денег, даст возможность избавиться от довлеющей массы дебиторской задолженности. Описанное мероприятие довольно эффективно, потому как график поставок продукции, как это было указано ранее, предусматривает ежемесячные поставки, так что организация при любых обстоятельствах будет получать ежемесячные платежи.

По расчетам, содержащимся на Рисунке Б. 8 в Приложении Б, можно видеть, что организация получает приток дополнительных денежных средств в сумме 3 431 746,8 руб. в случае увеличения цены на 5% и 6 863 493,6 руб. в случае увеличения цены на 10%. И в случае кредитования переходного месяца, при отсутствии как авансовых платежей, так и части окончательных расчётов, организация все равно получает дополнительный доход.

Но это мероприятие имеет ограничение в использовании и оно сразу заметно, если посмотреть на расчёт ежемесячных поступлений денег по взятым договорам в 2015 году (Рисунок Б. 9). Каждый месяц организация недополучает определённую сумму денег и по итогам года общая сумма поступлений тоже меньше.

Эта ситуация вызвана тем, что в текущем году график отгрузки продукции возрастает – в каждом последующем месяце объём поставки выше предыдущего. Как следствие, общая сумма расчёта за предшествующий месяц оказывается меньше, чем 50% стоимости отгрузки в предыдущем и 50% стоимости отгрузки в следующем месяце. В текущем году, равно как и в последние годы, такой график отгрузки составляется из-за недостатка обеспечения производства материалами – на начало года график отгрузки был довольно близок к действительному потенциалу производства, затем к концу года он имел тенденцию к росту, что, в результате привело к невыполнению договоров по итогам года.

Приняв во внимание описанный нюанс, данное мероприятие будет эффективным при равномерном графике отгрузки продукции в течение года, а если учесть, что положение с поставкой требуемых материалов рано или поздно нормализуется (уже в настоящее время наблюдаются предпосылки к улучшению), это мероприятие имеет право быть реализовано на практике.

В ходе практической части бакалаврской работы было выявлено, что ПАО Тольяттинский «Электротехнический завод» в настоящее время в довольно благоприятном финансовом положении, о чем свидетельствуют показатели коэффициентов финансовой устойчивости близкие к нормативным. Но нестабильность предшествующих годов и по сей день отражается на некоторых финансовых результатах организации. Нами были предложены ряд мер по улучшению и укреплению финансовой устойчивости исследуемой организации, характеристика и экономический результат которых освещен в следующем параграфе.

### 3.2 Экономическая эффективность предложенных мероприятий по улучшению финансовой устойчивости публичной компании ПАО Тольяттинский «Электротехнический завод»

Проведенный анализ финансово-экономического состояния компании и изучение теоретических основ по данной теме дали возможность сформулировать

ряд мероприятий для улучшения финансового состояния ПАО Тольяттинский «Электротехнический завод».

Значительная часть проектного раздела была посвящена разработке мероприятий по наращиванию денежной массы и увеличению собственного капитала, снижению оттока денежных средств, увеличению эффективности управления оборотными активами организации и усовершенствованию управления дебиторской задолженностью.

Нами были предложены мероприятия по значительному росту притока денежных средств такими способами как:

- увеличение объёма продаж и расширение номенклатурного ряда. Этот пункт включает в себя расчет реального годового возможного притока денег в виде прибыли от выпуска дополнительного вида продукции, в том числе отмечены потенциальные направления увеличения объёма продаж;

- мобилизация инвестиций. Здесь, с помощью улучшения работы маркетинговой службы, было предложено расширить участие организации в разного рода выставках, что даст возможность соискать потенциальных инвесторов, заинтересованных в расширении производства организации;

- сдача производственных площадей и основных средств в аренду, в том числе реализация основных средств, которые не участвуют в производственном процессе и нуждаются в расходах на содержание. В этом пункте был рассчитан общий экономический эффект от практического применения этого мероприятия.

Что касается комплекса мероприятий по снижению оттока денежных средств, здесь были предложено:

- уменьшение уровня предоплаты при покупке товаров, работ, услуг, требовать наиболее выгодных условий получения товарного кредита у поставщиков в виде отсрочки платежа;

- употребление неденежных форм расчётов: бартер (обмен на неликвидные материалы), товарные векселя, переуступка прав требований;

- отсрочить или прервать капитальные вложения в основные фонды и нематериальные активы;

- оптимизировать, либо уменьшить затраты на приобретение ТМЦ (работ, услуг).

Еще одним направлением в развитии кредитной политики организации стало снижение платы за пользование заёмными средствами. В целях решения этой задачи был предложен переход от долгосрочного кредитования к лизингу. Сопоставление этих альтернативных способов (лизинг и долгосрочное кредитование) было изложено в таблицах и рисунках. Сравнение осуществлялось при дисконтировании и недисконтировании денежных расходов, в том числе с учётом реинвестирования средств. Как показали расчеты, использование лизинга ведет к экономии денежных средств.

Вторым значимым течением в разработке мероприятий по оптимизации финансового состояния организации стало повышение эффективности управления оборотными активами: пускание в оборот средств на складах.

Для решения этой задачи было предложено:

- смягчить условия договоров поставки материалов, в частности снизить долю материалов, приобретаемых на условиях предоплаты, что даст возможность организации применить временно высвобожденные деньги в целях получения дополнительной прибыли;

- провести инвентаризацию запасов на складах, для обнаружения неликвидов и последующей их реализации.

Третьим направлением в разработке и реализации мероприятий по улучшению финансового состояния ПАО Тольяттинский «Электротехнический завод» стало совершенствование управления дебиторской задолженностью.

Нами рекомендовано вести работу с дебиторской задолженностью в таких направлениях, как:

- использование факторинга как механизма финансирования продаж. В этом пункте четко прописана вся специфика схемы факторинга, его отличительные особенности от обычного кредитования. В целях оценки выгоды факторинга в сравнении с обычным кредитованием, нами выполнена

сравнительная характеристика по нескольким показателям. Просчитан экономический эффект от факторинга по сравнению с обычным кредитованием;

- маркетинговые методы – побуждение дебиторов выполнять свои обязательства четко в срок;

- юридические методы – оперативные меры по возврату задолженности – применение институтов банкротства и судебных приставов;

- финансовые методы – переуступка прав требования по задолженности (факторинг), перевод задолженности в ликвидную форму (векселя, облигации);

- корректировка платежных условий по договорам поставки, позволяющих миновать возникновение дебиторской задолженности.

Как следствие, вышеперечисленные методы приведут к уменьшению дебиторской задолженности, а значит к увеличению поступления денежных средств.

В целях наглядности стоит представить эффект от реализации предложенных мероприятий в виде Таблицы Б. 10.

Из этого следует, что применение данных проектных мероприятий даст возможность организации в итоге получить экономический эффект в размере около 34 695 тыс. руб.

Кроме всего, есть ряд сопутствующих эффектов от внедрения предлагаемых мероприятий (научных, социальных, коммерческих).

## Заключение

Представленная бакалаврская работа помогла нам изучить особенности и основы анализа финансовой устойчивости организации. В итоге исследования можно сделать следующие заключения:

- Финансовая устойчивость организации – такого рода состояние ее финансовых ресурсов, их распределение и использование, которое создает условия для развития организации на основе роста прибыли и капитала при удержании платежеспособности, кредитоспособности и надежной инвестиционной привлекательности в условиях допустимого уровня риска. Финансовая устойчивость организации выполняет очень важную роль в обеспечении стабильного развития, как отдельных организаций, так и общества вообще. Анализ финансовой устойчивости дает возможность оценить эффективность управления финансовыми ресурсами организации. Финансовая устойчивость низкого уровня влечет за собой неплатежеспособность организации и отсутствие у нее средств для дальнейшего развития, а избыточная - создает препятствия в развитии, обременяя затраты организации излишними запасами и резервами.

- Факторы, оказывающие влияние на финансовую устойчивость:

1) внутренние - отрасль организации; ее структура и доля производимой продукции (услуг, работ); величина уставного капитала и собственных оборотных



средств; размер, структура и динамика издержек; состав, структура и положение дел в разделе имущества и финансовых ресурсов и т.д.;

2) внешние - фаза экономического цикла; экономической среды хозяйствования; техника и технология; степень, динамика и изменения спроса; конкуренция рынка; государственная налоговая и кредитная политика и прочее.

- Исследование и обобщение различных методик оценки финансовой устойчивости позволило выделить следующие этапы анализа финансовой устойчивости организаций: коэффициентный анализ финансовой устойчивости; определение типа финансовой устойчивости; анализ чистых активов; оценка финансовой прочности организации; оценка финансовой устойчивости на базе соотношения финансовых и нефинансовых активов.

- Анализ коэффициентов финансовой устойчивости основывается на следующих расчетах: автономии, текущей ликвидности, финансовой устойчивости, финансового рычага, обеспеченности собственными оборотными средствами, обеспеченности запасов собственными источниками, заемного финансирования, маневренности собственного капитала, а также фондоотдачи, рентабельности активов, коэффициента оборачиваемости оборотных активов.

Итоги анализа расцениваются владельцами информации неодинаково. Для организации лучше всего вовлечение заемного капитала, потому как он обладает меньшей ценой капитала, принимается в разделе налогообложения как расходы и увеличивает рентабельность собственного капитала. Для контрагентов же организации предпочтительно, когда доля собственного капитала в источниках финансирования высока, что уменьшает их предпринимательские риски;

- Тип финансовой устойчивости определяется на основе излишек или недостатка источников средств для образования запасов. В данном случае рассчитывают такие показатели как: собственные оборотные средства, собственные и долгосрочные источники финансирования запасов, общий размер главных источников финансирования запасов. Полученные данные позволяют определить модель финансовой устойчивости организации, согласно которой

определяется тип: абсолютной и нормальной финансовой устойчивости, неустойчивого и кризисного финансового состояния;

- Анализ чистых активов помогает оценить устойчивость и структуру капитала организации. Они характеризуются двумя показателями: чистые активы и их доля в общей валюте баланса. Размер чистых активов соотносят к уставному капиталу: он должен превышать уставный капитал; в случае, если размер чистых активов меньше уставного капитала, то организации необходимо снизить размер уставного капитала до величины чистых активов; если размер чистых активов меньше минимальной величины уставного капитала, то организация должна принять решение о самоликвидации. В случае каких-либо неблагоприятных ситуаций организации необходимо произвести мероприятия, способствующие укреплению финансовой устойчивости;

- Оценка финансовой устойчивости на базе соотношения финансовых и нефинансовых активов основывается на финансовом равновесии. В случае покрытия нефинансовых активов собственным капиталом, а финансовых активов – заемным, организация считается финансово устойчивой. Когда упомянутые активы не покрываются необходимыми источниками, организация утрачивает устойчивость. В ином положении, возрастает запас устойчивости. Устойчивость классифицируется по таким видам как: суперустойчивость, достаточная устойчивость, финансовое равновесие, допустимая финансовая напряженность, зона риска.

Исходя из темы бакалаврской работы, был осуществлен анализ финансовой устойчивости ПАО Тольяттинский «Электротехнический завод», который состоял из: анализа показателей финансовой устойчивости, анализа ликвидности и платежеспособности организации, анализа чистых активов, финансовой независимости.

По итогам проведенной аналитической работы можно сделать следующие выводы:

- организации необходимо проведение мер по увеличению массы собственного капитала и осуществление поиска путей выхода на новые ниши рынка;

- наблюдается увеличение доли дебиторской задолженности в общей структуре оборотных активов и, в том числе, довольно велика абсолютная сумма дебиторской задолженности;

- анализ показателей финансовой устойчивости выявил тенденцию стремления некоторых показателей к значениям не соответствующим нормативным;

- необходимы мероприятия по ускорению оборачиваемости дебиторской задолженности и снижению ее уровня.

Согласно проблемам, выявленным в аналитическом разделе работы, были предложены мероприятия в таких направлениях как:

- подготовка мероприятий по улучшению кредитной политики ПАО Тольяттинский «Электротехнический завод»;

- подготовка мероприятий, способствующих росту эффективности в управлении оборотными активами;

- подготовка мероприятий, модернизирующих управление дебиторской задолженностью.

В частности в данных направлениях были разработаны различные мероприятия:

- а) в направлении улучшения кредитной политики, представлены меры по снижению потребности в кредитной массе (по средствам увеличения поступления и уменьшения убытия денег) и снижения платы за использование заёмных средств;

- б) мероприятия в области управления оборотными средствами было предложено реализовывать за счет «размораживания» средств на складах;

- в) пути совершенствования управления дебиторской задолженностью были разделены на три группы: маркетинговые, юридические и финансовые методы воздействия на должников.

Экономическое обоснование эффективности предложенных мероприятий подкреплялось использованием методов сравнения альтернативных вариантов, методов экспертных оценок и др.

Итоговые расчеты показали, что благополучная реализация представленных мероприятий, даст возможность организации получить экономический эффект в размере около 34 695 тыс. руб.

Таким образом, можно сказать, что у исследуемой организации имеется потенциал для наращивания ее платежеспособности, увеличения массы собственного капитала, улучшения ситуации с дебиторской задолженностью при грамотном, четко выверенном подходе к управлению финансовыми активами организации. И здесь не обойтись без финансового анализа, который помогает выявить сильные и слабые стороны в финансовой устойчивости организации, и наметить меры по ее укреплению или выходу из сложной финансовой ситуации.

## Список литературы

1. Трудовой кодекс Российской Федерации (с изменениями на 6 апреля 2015 года) – Электронный ресурс. URL: <http://www.consultant.ru>
2. Налоговый Кодекс РФ – Электронный ресурс. URL: <http://www.consultant.ru>
3. Федеральный закон от 26.07.2006 N 135-ФЗ («О защите конкуренции») – Электронный ресурс. URL: <http://www.consultant.ru/about/software/>
4. Федеральный закон РФ «О бухгалтерском учете» от 06.12.2012 № 402-ФЗ. - Электронный ресурс URL: <http://www.consultant.ru>
5. Александер Р. Секреты успешных продаж / Рой Александер, Б. Чарлз .; пер. с англ. О.О.Озеровой. - М.: АСТ МОСКВА, 2010.-410 с.
6. Алпатов А. Реструктуризация предприятий: механизмы и организационные меры // Экономист. – 2015. – №3. – С. 26.
7. Андрейчиков А. В. Стратегический менеджмент в инновационных организациях. Системный анализ и принятие решений: Учебник / А.В. Андрейчиков, О.Н. Андрейчикова. – М.: Вузовский учебник: НИЦ Инфра-М, 2014. – 396 с. <http://znanium.com/bookread.php?book=363457>

8. Армстронг Г. Основы маркетинга, 5-е европейское изд. / Г. Армстронг, В. Вонг, Ф. Котлер, Д. Сондерс; пер. с англ. А. Назаренко, А. Свирид. - М.: ООО «И.Д.Вильямс», 2013. -752 с.
9. Алтухова М.В. Пример анализа прибыли и рентабельности // Справочник экономиста. – 2015. - №1. – С. 34-38.
10. Багиев Г.Л., Тарасевич В.М. Маркетинг: учебник для вузов, 3-е изд. / Под общ. ред. Г. Л. Багиева.- СПб.: Питер, 2015, -576 с.: ил.- (Серия «Учебник для вузов»).
11. Баздникин А.С. Цены и ценообразование: учебное пособие / А.С. Баздникин. – 2-е изд. перераб.и доп. - М.: Издательство Юрайт, 2015.-370 с.- (Основы наук).
12. Бакшт К.А. Построение отдела продаж: с «нуля» до максимальных результатов, 3-е изд. / К.А. Бакшт. - СПб.: Питер, 2015.-304 с.: ил.- (Серия «Искусство продаж»).
13. Бакшт К.А. Усиление продаж / К. А. Бакшт. - СПб.: Питер, 2010.-304 с.: ил.- (Серия «Искусство продаж»).
14. Беляев В.И. Маркетинг: основы теории и практики: учебник / В. И. Беляев. - М.: КноРус, 2010. - 680 с.
15. Бригхэм Ю., Эрхардт М. Финансовый менеджмент. 10-е изд./ Пер. с англ. под ред. к.э.н. Е.А. Дорофеева. - СПб.: Питер, 2010.- 960 с.: ил.- (Серия «Академия финансов»).
16. Гарабцов В.В. Управление затратами на предприятиях сферы сервиса. Учебник для специальности 080502.65 Экономика и управление на предприятии (в сфере сервиса) / В.В. Гарабцов, Г.Г. Линькова. – СПб.: СПбГУСЭ, 2013. – 207 с.
17. Грибов В.Д. Экономика предприятия: учебник. Практикум / В. Д. Грибов, В. П. Грузинов. 5-е изд., перераб. и доп.- М.: КУРС:ИНФРА-М, 2014. – 448 с.

18. Гамаюнов Б.П. Маркетинг и продажа услуг: книга о правильной продаже и покупке услуг / Б.П. Гамаюнов, Г.Н.Дятлова.- Ростов н/д: Феникс, 2013.-416 с. - (Бизнес-класс).
19. Гладких И. В. Ценовая стратегия компании: ориентация на потребителя [Электронный ресурс]: монография / И. В. Гладких; Высшая школа менеджмента СПбГУ. — СПб.: Изд-во «Высшая школа менеджмента», 2014. - 472 с. URL: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=492847> - (Дата обращения 16.02.2015 г.)
20. Годин А. М. Маркетинг [Электронный ресурс]: учебник для бакалавров / А. М. Годин. - Изд. 10-е, перераб. и доп. - М.: Изд: «Дашков и К», 2014. - 656 с.
21. Горшкова Л.А. Анализ конкурентоспособности субъекта хозяйствования / Л.А. Горшкова // Аудит и финансовый анализ. – 2016 –№3. – с. 43 - 49
22. Дональд Р. Л. Управление продуктом: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Маркетинг», «Коммерция», «Менеджмент»/ Р. Л. Дональд, С. В. Рассел; пер. с англ. – 4– е изд.- М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015.-719 с. -(Серия «Зарубежный учебник»).
23. Зимин Н.Е. Технико-экономический анализ деятельности предприятий: Учебник. - М.: Колос, 2012. - 256с.
24. Елизаров, Ю.Ф. Экономика организаций (предприятий): Учебник для вузов /Ю.Ф. Елизаров. – 3-е изд., испр. – М.: Изд.: «Экзамен», 2015.-494 с. (Серия «Учебник для вузов»).
25. Ерёмин В.Н. Маркетинг: основы и маркетинг информации: учебник / В. Н. Маркетинг. - М.: КноРус, 2015. – 648с.
26. Кузнецова О.И., Сильчева Л.В., Масленникова Е.Г., Макеева Д.Р. Аспекты МІСЕ-туризма и его организации // Сервис в России и за рубежом. – 2015. – Т.8. - №2 (49). – С. 40-52.

27. Финансы предприятий: Учеб. пос. / Е.И. Бородина, Ю.С. Голикова, Н.В. Колчина, З.М. Смирнова; Под ред. Е.И. Бородиной. – М.: Банки и биржи; ЮНИТИ, 2014. – 208 с.
28. Финансовое управление компанией / Общ. ред. Е.В. Кузнецовой. – М.: Правовая культура, 2013. – 338 с.
29. Финансовое управление фирмой / Под ред. В.И. Терехина. – М.: ПАО «Издательство «Экономика», 2014. – 154 с.
30. Черникова Ю.В., Юн. Б.Г., Григорьев В.В. Финансовое оздоровление предприятий: теория и практика: Учеб.-практич. пособие. – М.: Дело, 2013. – 472 с.
31. Экономика предприятия: Учебник / Под ред. проф. Н.А. Сафронова. – М.: Экономистъ, 2010. – 608 с.
32. Бобрышев А., Кузенков А., Остапенков Д. Планирование и банкротство – понятия совместимые // Экономист. – 2013. – №5. – С. 88.
33. Глушецкий А. Реструктуризация: поводов много, а решение одно // Экономика и жизнь. – 2013. – №45 (ноябрь). – С. 27.
34. Зарук Н., Винничек Л. Управление финансовой устойчивостью предприятий // Экономика, управление. – 2015. – №12. – С. 51 – 59.
35. Иванова И.В. Методологические вопросы антикризисного анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия // Исследовано в России. – 2010. – №3. – С. 35 – 37.
36. Грищенко О.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие. - Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2012. - 112с.
37. Васина С.В. Считаю среднесписочную численность работников // Зарплата. – 2015. - №1 – с. 45-48
38. Мазурова И.И., Белозерова Н.П., Леонова Т.М., Подшивалова М.М. Анализ эффективности деятельности предприятия: Учебное пособие. – СПб.: изд-во СПбГУЭФ, 2010. – 113 с.



39. Савицкая Г.В. Теория анализа хозяйственной деятельности. – М.: 2013. – 330с.
40. Савицкая Г.В. Экономический анализ. – М.: Н. изд., 2010. – 328с.
41. Радионов Н.В., Радионова С.П. Основы финансового анализа: математические методы, сист. подход: Учебник.– СПб.: Альфа, 2013. -259с.
42. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. 4-е изд. перераб. и доп. (серия «Высшее образование»). – М.: Инфра-М. – 2014. – 356 с.
43. Чеглакова С.Г. Финансовый анализ деятельности предприятия: Учебное пособие. – Рязань: Узоречье, 2012. - 128с.
44. Чернышева Ю.Г., Чернышев Э.А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации: Учебное пособие. – М.: Март, 2012. - 129с.
45. Чернов В.А. Управленческий учет и анализ коммерческой деятельности – М.: Финансы и статистика, 2010. – 381с.
46. Hayajneh, O. S. The Impact of Working Capital Efficiency on Profitability an Empirical Analysis on Jordanian Manufacturing Firms [Text] / O. S. Hayajneh, F. L. A.Yassine // International Research Journal of Finance and Economics. – 2011. – Т. 66. – №. 2011. – pp. 67-69.
47. Kaur, H. V. Managing efficiency and profitability through working capital: An empirical analysis of BSE 200 companies [Text] / H. V. Kaur, S. Singh // Asian Journal of Business Management. – 2013. – Т. 5. – №. 2. – pp. 197-207.
48. Rampini, A. A. Collateral and capital structure [Text] / A. A. Rampini, S. Viswanathan // Journal of Financial Economics. – 2013. – Т. 109. – №. 2. – pp. 466-492.
49. Sekar, M. A. Study on Capital Structure and Leverage of Tata Motors Limited: Its Role and Future Prospects [Text] / M. A. Sekar, M. M. Gowri., M. G. Ramya // Procedia Economics and Finance. – 2014. – Т. 11. – pp. 445-458.
50. Welch, I. Two Common Problems in Capital Structure Research: The Financial-Debt-To-Asset Ratio and Issuing Activity Versus Leverage Changes [Text] / I. Welch //International Review of Finance. – 2011. – Т. 11. – №. 1. – pp. 1-17.

Приложения  
ПРИЛОЖЕНИЕ А  
(обязательное)

Таблица А. 1 - Основные финансовые показатели ПАО Тольяттинский  
«Электротехнический завод» за 2013-2015 гг

Показатели	2013	2014	2015
1. Объем производства в дейст. Ценах, тыс. руб.	781 055	588 647	814 918
2. Объем производства в сопост. Ценах, тыс. руб.	725 213	820 071	814 918
3. Выручка, тыс. руб.	774 279	607 116	859 763
4. Полная себестоимость продажи продукции (работ, услуг), тыс. руб.	573 044	478 614	697 055
5. Прибыль от продаж, тыс. руб.	54 645	2 302	58 872
6. Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	7 490	-61 391	24 503
7. Чистая прибыль, тыс. руб.	2 254	-50 835	17 160
8. Стоимость имущества, тыс. руб.	724 120	705 350	587 730
9. Численность работающих, чел.	1 790	1 309	1 222
10. Производительность труда, тыс. руб.	436,34	449,69	666,87
11. Стоимость основных фондов, тыс.	156 608	140 120	131 339

руб.			
12. Собственный капитал (капитал и резервы), тыс. руб.	325 249	276 202	290 252
13. Внеоборотные активы, тыс. руб.	253 443	239 483	168 939
14. Общая сумма запасов, тыс. руб.	305 465	268 454	258 553
15. Общая величина основных источников средств, тыс. руб. (16стр+17стр):	470 678	465 868	418 791
16. Краткосрочные обязательства, тыс. руб.	351 096	376 644	279 817
17. Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования оборотных средств, тыс. руб.:	119 582	89 224	138 974
- Долгосрочные обязательства (кредиты и займы), тыс. руб.	47 776	52 505	17 661
- Наличие собственных оборотных средств, тыс. руб.	71 806	36 719	121 313

Таблица А. 2 - Группировка активов и пассивов ПАО Тольяттинский «Электротехнический завод» на основе концепции соотношения финансовых и нефинансовых активов

Показатели	Усл. обозначение	2013 г.	2014 г.	2015 г.
<b>Активы:</b>	Акт	724 121	705 350	587 730
Финансовые активы:	ФА	170 997	211 146	162 234
Мобильные финансовые активы	МФА	17 148	92 735	21 680
Немобильные финансовые активы	НФА	153 849	118 411	140 554
Нефинансовые активы:	НА	553 124	494 204	425 496
Долгосрочные нефинансовые активы	ДНА	247 113	224 850	165 387
Оборотные нефинансовые активы	ОНА	306 011	269 354	260 109
<b>Пассивы:</b>	П	724 121	705 350	587 730
Заемный капитал	ЗК	398 872	429 148	297 478
Собственный капитал	СК	325 249	276 202	290 252

## ПРИЛОЖЕНИЕ Б

(обязательное)

Таблица Б. 1 - Отклонения финансовых показателей ПАО Тольяттинский «Электротехнический завод» за 2013-2015гг

Показатели	2013.	2014.	2015.	Отклонения		Темп роста, %	
				2014 - 2013	2015 - 2014	2014 - 2013	2015 - 2014
Объем производства в действ. ценах, тыс. руб.	781 055	588 647	814 918	-192 408	226 271	75,37	138,44
Объем производства в сопост. ценах, тыс. руб.	725 213	820 071	814 918	94 858	-5153	113,08	99,37
Выручка, тыс. руб.	774 279	607 116	859 763	-167 163	252 647	78,41	141,61
Полная себестоимость продажи продукции (работ, услуг), тыс. руб.	573 044	478 614	697 055	-94 430	218 441	83,52	145,64
Прибыль от	54 645	2 302	58 872	-52 343	56 570	4,21	2557,43

продаж, тыс. руб.							
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	7 490	-61 391	24 503	-68 881	86 894	x	x
Чистая прибыль, тыс. руб.	2 254	-50 835	17 160	-53 089	67 995	x	x
Стоимость имущества, тыс. руб.	724 120	705 350	587 730	-18 770	-117 620	97,41	83,32
Численность работающих, чел.	1 790	1 309	1 222	-481	-87	73,13	93,35
Производительность труда, тыс. руб.	436,34	449,69	666,87	13,35	217,18	103,06	148,30
Стоимость основных фондов, тыс. руб.	156 608	140 120	131 339	-16 488	-8 781	89,47	93,73

Таблица Б. 2 - Коэффициенты финансовой устойчивости ПАО Тольяттинский «Электротехнический завод» за 2013-2015 гг

Показатели	Рекомендуемые значения	На конец 2013 г.	На конец 2014г.	На конец 2015 г.
<b>I. Показатели финансовой независимости</b>				
1. Коэффициент текущей ликвидности	2-3	1,34	1,24	1,50
2. Коэффициент автономии (финансовая независимость)	>0,5	0,45	0,39	0,49
3. Коэффициент финансовой устойчивости	≥0,5	0,52	0,47	0,52
4. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	<1	1,23	1,55	1,02
<b>II. Показатели обеспеченности собственными оборотными средствами</b>				
5. Коэффициент маневренности собственного капитала	≥0,3	0,37	0,32	0,48
6. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	≥0,3-0,6	0,25	0,19	0,33
7. Коэффициент обеспеченности запасов собственными	≥0,6-0,8	0,39	0,33	0,54

источниками				
-------------	--	--	--	--

Таблица Б. 3 - Результаты расчетов и изменения финансовых показателей эффективности использования собственных ресурсов ПАО Тольяттинский «Электротехнический завод» за 2013-2015 гг

Показатели	2010	2011	2012	Отклонения		Темп роста, %	
				2011-2010	2012 - 2011	2011-2010	2012 - 2011
Фондоотдача, руб./руб.	5,00	4,20	6,20	-0,8	2,00	84,00	147,62
Рентабельность активов, %	2,07	-16,96	6,77	-19,03	23,73	x	x
Рентабельность продаж, %	7,06	0,38	6,85	-6,68	6,47	5,38	1802,63

Продолжение таблицы Б. 3

Показатели	2013	2014	2015	Отклонения		Темп роста, %	
				2014-2013	2015 - 2014	2014-2013	2015 - 2014
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	1,65	1,30	2,05	-0,35	0,75	78,79	157,69

Таблица Б. 4 - Определение типа финансовой устойчивости ПАО Тольяттинский «Электротехнический завод», тыс. руб.

Показатели	Усл. обозначение	На конец 2013 г.	На конец 2014 г.	На конец 2015 г.
1. Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования оборотных средств	СОС+ДО	119 582	89 224	138 974
- Долгосрочные обязательства (кредиты и займы)	ДО	47 776	52 505	17 661
- Наличие собственных оборотных средств	СОС	71 806	36 719	121 313

2. Краткосрочные обязательства	ККЗ	351 096	376 644	279 817
3. Общая величина основных источников средств (стр.3+стр.4)	ОИ	470 678	465 868	418 791
4. Общая сумма запасов	З	305 465	268 454	258 553
5. Излишек (+), недостаток (-) собственных оборотных средств	СОС - З	-233 659	-231 735	-137 240
6. Излишек (+), недостаток (-) собственных и долгосрочных заемных источников покрытия запасов	(СОС+ДО)- З	-185 883	-179 230	-119 579
7. Излишек (+), недостаток (-) общей величины основных источников финансирования запасов	ОИ - З	165 213	197 414	160 238
8. Трехфакторная модель типа финансовой устойчивости		(0,0,1)	(0,0,1)	(0,0,1)

Таблица Б. 5 - Факторный анализ коэффициента финансовой независимости ПАО Тольяттинский «Электротехнический завод», за 2013-2015 гг

Показатели	Усл. обозначение	2013	2014	2015	Изменение (+,-)	
					2014 -2013	2015 -2014
Активы, тыс. руб.	Акт	724 121	705 350	587 730	-18 771	-117 620
Собственный капитал, тыс. руб.	СК	325 249	276 202	290 252	-49 047	14 050
Заемный капитал, тыс. руб.	ЗК	398 872	429 148	297 478	30 276	-131 670
Нефинансовые активы, тыс. руб.	НА	553 124	494 204	425 496	-58 920	-68 708
Финансовые активы, тыс. руб.	ФА	170 997	211 146	162 234	40 149	-48 912
Коэффициент финансовой независимости	СК/Акт	0,45	0,39	0,49	-0,06	0,10
Соотношение собственного капитала и	СК/НА	0,59	0,56	0,68	-0,03	0,12

нефинансовых активов						
Отношение нефинансовых к финансовым активам	НА/ФА	3,23	2,34	2,62	-0,89	0,28
Соотношение финансовых активов к заемному капиталу	ФА/ЗК	0,43	0,49	0,55	0,06	0,06
Коэффициент финансовой зависимости	ЗК/Акт	0,55	0,61	0,51	0,06	-0,10



Таблица Б. 6 – Расчет и анализ чистых активов ПАО Тольяттинский «Электротехнический завод» за 2013-2015 гг

Показатели	На конец 2013г.	На конец 2014г.	На конец 2015г.	Абсолютное отклонение		Темп роста, %	
				2014-2013гг	2015-2014гг	2011-2013гг	2015-2014гг
1. Активы, принимаемые в расчет чистых активов, тыс. руб.	724 121	705 351	587 730	-18 770	-117 621	97,41	83,32
2. Обязательства, принимаемые в расчет чистых активов, тыс. руб.	398 872	429 149	297 478	30 277	-131 671	107,59	69,32
3. Чистые активы, тыс. руб. (стр.1-стр.2)	325 249	276 202	290 252	-49 047	14 050	84,92	105,09
4. Уставный капитал, тыс. руб.	18 638	18 638	18 638	0	0	100,00	100,00
5. Чистые активы/уставный капитал	17,45	14,82	15,57	-2,63	0,75	84,92	105,09
6. Доля чистых активов в активах % (чистые активы/активы)*100%	44,92	39,16	49,39	-5,76	10,23	87,18	126,12

руб.

		Сумма за 108 мес. (срок полезного использования)	Сумма за 36 мес. (срок лизинга)
Амортизация (при кредите)		10 966 102	3 655 367
Налог на имущество (при кредите)		1 095 696	613 188
НДС в зачет (при кредите)		1 973 898	1 973 898
покупка на заемные средства	Погашение кредита	12 940 000	12 940 000
	12,00%	1 675 730	1 675 730
	Экономия налога на прибыль при кредите	3 297 007	1 426 628
	Затраты (отток ДС) при кредите	10 440 521	11 828 391
	Продисконтированные затраты	9 604 571	10 272 139
лизинговая схема	Платежи по договору лизинга	15 869 044	15 869 044
	Экономия по налогу на прибыль при лизинге	3 227 602	3 227 602
	НДС в зачет при лизинге	2 420 702	2 420 702
	Затраты (отток ДС) при лизинге	10 220 741	10 220 741
	Продисконтированные затраты	9 171 755	9 171 755
Эффективность лизинга перед кредитом		за СПИ	за срок лизинга
Недисконтированный эффект лизинга перед кредитом		219 781	1 607 651
%% от стоимости имущества		2,0%	14,7%
Дисконтированный эффект лизинга перед кредитом		432 815	1 100 384
%% от стоимости имущества		3,9%	10,0%
Эффект с учетом реинвестирования за срок полезного использования		1 200 231	3 051 450
%% от стоимости имущества		10,9%	27,8%

Рав  
Рисунок Б. 7 – Расчет эффективности лизинга для ПАО Тольяттинский  
«Электротехнический завод»

Варианты оплаты поставок продукции в июле							
Повышение цены на 5%							
с авансами				без авансов			
	Июнь (аванс)	Июль (отгрузка)	Август (расчёт)		Июнь (аванс)	Июль (отгрузка)	Август (расчёт)
Пок. 1	21 312 216,00	43 690 042,80	22 377 826,80	Пок. 1		44 755 653,60	44 755 653,60
Пок. 2	47 322 720,00	97 011 576,00	49 688 856,00	Пок. 2		99 377 712,00	99 377 712,00
<b>Итого</b>	<b>68 634 936,00</b>	<b>140 701 618,80</b>	<b>72 066 682,80</b>	<b>Итого</b>		<b>144 133 365,60</b>	<b>144 133 365,60</b>
Доп. поступления из-за отказа от авансов: Δ				=	<b>3 431 746,80</b>		
Повышение цены на 10%							
с авансами				без авансов			
	Июнь (аванс)	Июль (отгрузка)	Август (расчёт)		Июнь (аванс)	Июль (отгрузка)	Август (расчёт)
Пок. 1	21 312 216,00	44 755 653,60	23 443 437,60	Пок. 1		46 886 875,20	46 886 875,20
Пок. 2	47 322 720,00	99 377 712,00	52 054 992,00	Пок. 2		104 109 984,00	104 109 984,00
<b>Итого</b>	<b>68 634 936,00</b>	<b>144 133 365,60</b>	<b>75 498 429,60</b>	<b>Итого</b>		<b>150 996 859,20</b>	<b>150 996 859,20</b>
Доп. поступления из-за отказа от авансов: Δ				=	<b>6 863 493,60</b>		
При замещении авансов кредитом в размере 68 634 936,00 руб. на срок 3 мес. (июнь-август) под ставку 10,5% годовых сумма выплачиваемых процентов составит: $68\,634\,936,00 \times 10,5\% \times 3 / 12 = 1\,801\,667,07$ руб.							
В итоге доп. поступления:				при росте цены на 5% :	3 431 746,8 - 1 801 667,07 =	1 630 079,73	
				при росте цены на 10% :	6 863 493,6 - 1 801 667,07 =	5 061 826,53	

Рисунок Б. 8 - Расчёт эффекта от изменения условий оплаты поставок продукции ПАО Тольяттинский «Электротехнический завод» за 2016г.

		Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь	
Авансы	Сумма	1	21 312 216	102 618 320	0	57 010 178	91 216 284	76 013 570	
		2	47 322 720	25 317 655	139 247 104	25 317 655	0	37 976 483	
		3				63 146 414	63 146 414	50 517 131	
		4							
	Назначение	за июль	за август	за сентябрь	за октябрь	за ноябрь	за декабрь	за январь	
	<b>Итого</b>	<b>68 634 936</b>	<b>127 935 975</b>	<b>139 247 104</b>	<b>145 474 247</b>	<b>154 362 698</b>	<b>164 507 184</b>		
Расчёты	Сумма	1	0	21 312 216	22 804 071	102 618 320	57 010 178	91 216 284	
		2	23 661 360	35 492 040	50 635 310	25 317 655	139 247 104	25 317 655	0
		3						63 146 414	63 146 414
		4	117 649 540	82 814 760					
	Назначение	за май	за июнь	за июль	за август	за сентябрь	за октябрь	за ноябрь	
	<b>Итого</b>	<b>141 310 900</b>	<b>139 619 016</b>	<b>73 439 382</b>	<b>127 935 975</b>	<b>139 247 104</b>	<b>145 474 247</b>	<b>154 362 698</b>	<b>Σ</b>
<b>ВСЕГО:</b>		<b>209 945 836</b>	<b>267 554 991</b>	<b>212 686 485</b>	<b>273 410 222</b>	<b>293 609 802</b>	<b>309 981 431</b>	<b>154 362 698</b>	<b>1 721 551 466</b>
		Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь	
Расчёты	Сумма	1	21 312 216	45 608 142	205 236 640		114 020 356	182 432 569	
		2	23661360	35 492 040	101 270 621	50 635 310	278 494 207	50 635 310	
		3						126 292 828	126 292 828
		4	117649540	82 814 760					
	Назначение	за май	за июнь	за июль	за август	за сентябрь	за октябрь	за ноябрь	Σ
	<b>Итого</b>	<b>141 310 900</b>	<b>139 619 016</b>	<b>146 878 763</b>	<b>255 871 950</b>	<b>278 494 207</b>	<b>290 948 494</b>	<b>308 725 397</b>	<b>1 561 848 727</b>

Рисунок Б. 9 - Расчёт ежемесячных платежей в 2016 г. за поставку продукции  
 ПАО Тольяттинский «Электротехнический завод»

Таблица Б. 10 - Экономическая эффективность проектных мероприятий для  
 ПАО Тольяттинский «Электротехнический завод»

Мероприятие	Эффект от мероприятия	
	основной (экономический), руб.	сопутствующий
Увеличение объёма продаж и расширение номенклатурного ряда	2 000 000	- Создание новых рабочих мест; - Расширение номенклатуры выпускаемых изделий - Повышение устойчивости работы организации
Передача в аренду производственных площадей и оборудования, реализация оборудования	22 733 212,4	- Передача затрат по обслуживанию производственных площадей и оборудования арендатору
Переход на лизинг вместо долгосрочного кредитования	3 051 450	- Улучшение структуры баланса организации
Использование факторинга	217 778	- Снижение уровня дебиторской задолженности
Изменение условий платежа в договорах поставки	6 691 906,26	- Ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности - Увеличение притока денежных средств
<b>ИТОГО</b>	<b>34 694 346,66</b>	

**ПРИЛОЖЕНИЕ В**  
(справочное)

Таблица В. 1 - Основные факторы возникновения кризисных ситуаций и банкротства

<b>Основные факторы банкротства</b>	
<b>Внешние</b>	<b>Внутренние</b>
демография	стратегия, цели и принципы организации
состояние культуры	организация маркетинга и сбыта
развитие науки и техники	уровень издержек
политическая стабильность	производственный потенциал
финансовая, кредитная и налоговая политика государств	управленческий потенциал
инфляция	стимулирование труда
уровень доходов населения	диспропорции развития
финансовое состояние организаций - должников	

Таблица В. 2 - Главные отличия факторинга от кредитования

Условия договора	Договор кредитования	Договор факторинга
Срок, на который выдаются банковские средства	Фиксированный	На срок фактической отсрочки платежа
Срок выплаты банковских средств	В обусловленный договором день	В день поставки товара
Обеспечение (залог)	Требуется	Не требуется

Продолжение таблицы В. 2

Условия договора	Договор кредитования	Договор факторинга
Сумма	Заранее обусловлена	Не ограничена и может увеличиваться по мере роста объёма продаж клиента
Условия получения средств	При оформлении каждого кредита нужно представлять большое количество документов	Заклучив договор один раз, поставщик получает деньги при представлении накладной и счёта-фактуры
Возможность продления договора	Погашение одного кредита не гарантирует получение следующего	Может длиться бессрочно
Дополнительные услуги	Банк не оказывает заёмщику дополнительных услуг	Сопровождается управлением дебиторской задолженностью

Бакалаврская работа выполнена мною самостоятельно.

Использованные в работе материалы и концепции из опубликованной научной литературы и других источников имеют ссылки на них.

Отпечатано в 1 экземпляре.

Библиография составляет 50 наименований.

Один экземпляр сдан на кафедру « \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2016 г.

Дата « \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2016 г.

Студент \_\_\_\_\_

(Подпись)

(В.А. Фомина )

(Имя, отчество, фамилия)