

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

Институт финансов, экономики и управления  
(наименование института полностью)

38.03.01 Экономика

(код и наименование направления подготовки / специальности)

Бухгалтерский учет, анализ и аудит

(направленность (профиль) / специализация)

## ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА (БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)

на тему Анализ финансового состояния предприятия и пути его улучшения (на примере  
предприятия ООО «Баланс плюс»)

Обучающийся

Е.В. Морозова

(Инициалы Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

канд. экон. наук, доцент Л.Ф. Бердникова

(ученая степень (при наличии), ученое звание (при наличии), Инициалы Фамилия)

Тольятти 2023

## Аннотация

Выпускная квалификационная работа выполнена на 72 страницах, содержит 2 рисунка, 28 таблиц, 51 источников литературы, а также 2 приложения на 4 страницах.

Ключевые слова: финансовое состояние, ликвидность, деловая активность, финансовая устойчивость, анализ.

Объектом является ООО «Баланс плюс».

Предметом исследования является финансовое состояние и пути его улучшения ООО «Баланс плюс».

Целью исследования выпускной квалификационной работы является анализ финансового состояния организации ООО «Баланс плюс» и пути его улучшения.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех разделов, заключения, списка используемых источников, приложений.

В первом разделе изложены теоретически-методические основы анализа финансового состояния предприятия.

Второй раздел содержит технико-экономическую характеристику, анализ ликвидности и финансовой устойчивости, анализ деловой активности предприятия.

В третьем разделе предложены мероприятия по улучшению финансового состояния и произведена оценка эффективности предлагаемых мер.

## Содержание

Введение.....	4
1 Теоретически-методические основы анализа финансового состояния предприятия .....	6
1.1 Содержание анализа финансового состояния предприятия .....	6
1.2 Методика анализа финансового состояния предприятия .....	11
1.3 Источники информации для анализа финансового состояния предприятия .....	16
2. Анализ финансового состояния на примере ООО «Баланс плюс» .....	22
2.1 Техничко-экономическая характеристика деятельности ООО «Баланс плюс» .....	22
2.2 Анализ ликвидности и финансовой устойчивости .....	33
2.3 Анализ деловой активности .....	45
3 Пути улучшения финансового состояния ООО «Баланс плюс» .....	54
3.1 Мероприятия по улучшению финансового состояния ООО «Баланс плюс» .....	54
3.2 Оценка эффективности предлагаемых мероприятий .....	59
Список используемых источников.....	68
Приложение А Бухгалтерский баланс на 1 января 2022 г .....	70
Приложение Б Отчет о финансовых результатах за 2021 год .....	72

## Введение

Современные механизмы экономики требуют от предприятий не только качества продукции и прибыли в кратковременном периоде, но и постоянного отслеживания финансового состояния, поиска способов его улучшить. На фоне конкуренции, изменения цен на сырье и готовую продукцию, требований рынка к улучшению и изменению предлагаемых товаров и услуг сохранить предприятие процветающим, даже обладая полной картиной экономической составляющей производства, непросто. Не только для успеха, но и для элементарного выживания необходимо очень многое: знание рынка, прогноз изменений, умение заключать выгодные сделки, выбор правильного продукта и отсеивание устаревших моделей. Но если эти задачи решают специалисты маркетингового направления, то работа экономистов – обеспечение собственника полнотой картины экономики предприятия, предоставление вариантов изменений для ее оздоровления, поиск оптимальных способов использования капитала, снижение затрат.

Для выполнения всех этих задач главнейшую функцию выполняет анализ финансового состояния предприятия.

Несмотря на то, что наша страна существует в условиях рыночной экономики уже десятки лет, большинство собственников, открывающих предприятие, имеют слабое представление о необходимости такого анализа. Именно эта причина влечет за собой банкротства, вынужденное закрытие из-за того, что у бизнеса закончились деньги, появление непредвиденных и неподъемных долгов. Ведь не видя причин убыточности бизнеса, устранить их невозможно.

Зачастую бывает, что даже при большом стартовом капитале, при наличии хорошего оборудования, больших вложений в рекламу и прочих замечательных начальных условиях бизнес все равно не развивается, терпит убытки. Причина все та же: игнорирование важности финансового анализа,

незнание элементарных механизмов, ведущих предприятие к прибыли или банкротству. Развитие бизнеса в таких условиях невозможно.

На фоне нежизнеспособных предприятий, которые приходят к банкротству, особенно заметен успех предприятий, собственники осознают необходимость регулярной проверки финансового состояния предприятия, поисков оптимального соотношения расходов и прибыли, постоянной работы по снижению затрат. Если взять двух начинающих бизнесменов, и первому дать хороший стартовый капитал, а второму знания об анализе финансового состояния предприятия – через год второй будет твердо стоять на ногах, а первый, если не повезет нанять хорошего экономиста, потерпит неудачу.

Данная работа призвана показать важность анализа и постоянного улучшения финансового состояния предприятия, осветить необходимые для этого показатели, способ оценить состояние фирмы благодаря методике анализа финансового состояния, доступной современным экономистам.

Объект исследования, проведенного для написания работы – ООО «Баланс плюс», предмет исследования – финансовое состояние этого предприятия.

Информационная база исследования – бухгалтерская отчетность и другая документация ООО «Баланс плюс».

Главный итог данной работы – обоснованные расчетами выводы об устойчивости и жизнеспособности фирмы на отчетную дату, а также прогноз и разработка предложений по улучшению финансового состояния предприятия.

# **1 Теоретически-методические основы анализа финансового состояния предприятия**

## **1.1 Содержание анализа финансового состояния предприятия**

Важнейшим фактором развитой экономики является здоровое финансовое состояние предприятий, работающих на ее территории. Здесь задействованы множество факторов: благосостояние граждан, на этих предприятиях работающих, собираемость налогов, инвестиционный климат, сильная социальная сфера, значимость на международном рынке. Право заниматься предпринимательской деятельностью и защита этого права закреплены статьей 34 Конституции РФ: «Каждый имеет право на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской и иной не запрещенной законом деятельности. Не допускается экономическая деятельность, направленная на монополизацию и недобросовестную конкуренцию» [9, с.1]. То, насколько эффективна будет такая деятельность, зависит от серьезности подхода руководства предприятия к экономическому процветанию, устойчивости предприятия в условиях здоровой конкуренции и изменчивости рынка. Важнейшим инструментом, помогающим в этом современному предпринимателю, является регулярный анализ финансового состояния предприятия и направление его курса на благоприятный путь

Определение финансового состояния предприятия имеет под собой научную базу: перечень показателей, которые рассчитываются на основе данных бухгалтерской отчетности. На основе этих показателей формируется представление как о положении предприятия на определенную дату, так об их тенденции, наблюдаемой через изменение этих показателей в течение определенного периода.

Анализ финансового состояния предприятия – это часть общего анализа хозяйственной деятельности, важный инструмент управления, прогнозирования, формирования экономической модели развития.

Способность предприятия полноценно функционировать и развиваться, сохранять стабильность в изменчивой экономической среде, своевременно принимать меры для нивелирования негативных последствий как внутренних, так и внешних факторов зиждется на регулярном мониторинге экономических показателей и принятии своевременных мер по оздоровлению финансового состояния. Точная и своевременная оценка экономических параметров, коэффициентов необходима для достижения этой цели.

Главной целью анализа финансового состояния является «выявление и оценка тенденций развития финансовых процессов на предприятии. Менеджеру эта информация необходима для разработки эффективных управленческих решений по снижению риска и повышению рентабельности финансово-экономической деятельности предприятия, инвестору – для решения проблемы целесообразности инвестирования, коммерческим банкам – для определения условий кредитования предприятия» [19, с. 5].

Помимо расчета необходимых показателей анализ финансового состояния призван выявить причины имеющихся на предприятии финансовых трудностей, и как следствие, дать собственнику возможность, устранив эти причины, снизить риски и расходы, сделать предприятие более устойчивым, увеличить прибыль. «Анализ финансового состояния позволяет выявить уже существующие и только наметившиеся проблемы и привлечь к ним внимание руководства предприятия» [19, с. 7].

Объективная оценка, выявление резервов, обнаружение излишних потерь – необходимая часть работы аналитика. Выводы на основе полученных данных – другая, не менее важная ее часть.

Показатели, которые рассчитываются с целью определения финансового состояния в данной работе, а также их значение рассмотрены ниже.

Финансовая устойчивость предприятия – «это состояние ее финансовых ресурсов, их распределение и использование, которое обеспечивает развитие организации на основе роста прибыли и капитала при сохранении

платежеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого риска» [8, с. 98].

Рентабельность – «относительный показатель, характеризующий эффективность использования производственных ресурсов: основных производственных фондов, оборотных средств, кадров предприятия как в целом, так и отдельных их частей. При определении показателей рентабельности (в процентах) в числителе всегда используется какой-либо вид прибыли, а в знаменателе – тот вид производственных ресурсов, рентабельность которого определяется. Показатель рентабельности показывает величину прибыли, используемую в расчете, в копейках, приходящуюся на единицу используемых ресурсов» [11, с. 24].

«Эффективность работы на предприятие, доходность и окупаемость затрат характеризуют показатели рентабельности. Рентабельность – один из основных показателей эффективности производства на предприятии, характеризующий уровень доходности. Задачи рентабельности: изучить динамику прибыли, выявить факторы, влияющие на уровень рентабельности.» [2, с. 24]

В данной работе произведен расчет и анализ показателей рентабельности продаж по валовой прибыли и рентабельности продаж по чистой прибыли. Рентабельность продаж показывает, какова доля прибыли в выручке предприятия.

Ликвидность предприятия включает в себя ряд показателей: общий коэффициент ликвидности, коэффициенты абсолютной, текущей, промежуточной ликвидности. Ликвидность имеет место, если текущие активы предприятия больше, чем краткосрочные обязательства.

Точка безубыточности показывает объем производства, при котором доходы и расходы предприятия равны, то есть нет ни прибыли, ни убытка.

Комплекс показателей, рассчитываемых для анализа деловой активности – следующая необходимая часть расчетов. Финансовое состояние предприятия характеризуется не только наличием необходимых ресурсов, но



и тем, насколько полно и выгодно они используются. Чем быстрее производится и реализуется продукция (товары, услуги), тем больше становится выручка, и соответственно, прибыль предприятия.

На одной и той же производственной базе увеличение и уменьшение срока производства напрямую влияют на конечный финансовый результат. Ускорение оборота средств создает возможность увеличить выручку без дополнительного вложения ресурсов, более того, высвободить оборотные средства для расширения производства. Оборотные средства – это «совокупность оборотных производственных фондов и фондов обращения, выраженных в денежной форме» [11, с.11].

К показателям деловой активности относятся средняя продолжительность одного оборота в днях, коэффициент оборачиваемости и коэффициент закрепления оборотных средств. При этом средняя продолжительность оборота – наиболее объективная цифра, потому что не зависит от того, какой период берется для расчета.

Коэффициент оборачиваемости активов показывает, насколько быстро имеющиеся активы оборачиваются в процессе хозяйственной деятельности предприятия, «какое количество оборотов совершают оборотные средства в течение определенного периода времени, например, года, или каков объем реализованной продукции в рублях приходится на 1 руб. использованных оборотных средств. Чем больше его величина, тем выше скорость оборота, тем лучше используются оборотные средства предприятия» [11, с.12].

Схема работы по анализу финансового состояния предприятия приведена на рисунке 1.



Рисунок 1 - Схема анализа финансового состояния предприятия

Анализ может проводиться за короткий временной промежуток или за длинный, в зависимости от поставленных задач. Краткосрочный анализ проводится для поддержания текущей деятельности, обеспечения платежеспособности в коротком интервале, улучшения использования имеющихся ресурсов в текущем периоде. Оперативное управление опирается

на постоянный мониторинг имеющихся ресурсов и возникающих потребностей в их пополнении, в том числе с помощью краткосрочного кредитования, отслеживание рентабельности имеющихся направлений деятельности, и как следствие, становится базой для долгосрочного планирования.

На основании результатов анализа финансового состояния принимаются управленческие решения, связанные с оздоровлением экономики предприятия и дальнейшим его развитием.

## **1.2 Методика анализа финансового состояния предприятия**

Слово «метод» произошло от греческого – способ. «Под методом анализа следует подразумевать способы исследования объекта анализа, а под приемом анализа – одну или несколько математических или логических операций, направленных на получение конкретного результата анализа» [21, с.14]

Методика анализа финансового состояния «может рассматриваться как системное комплексное исследование финансового состояния хозяйствующего субъекта с целью оценки его финансовой устойчивости и эффективности деятельности в условиях неопределенности и риска» [19, с. 13].

Эффективность анализа зависит от правильной организации, своевременности, независимости специалиста, правильно поставленной цели. Инвестору необходим максимально возможный размер прибыли, менеджменту отдела продаж – достижение необходимого объема реализации, захват рынка сбыта, руководству кадрового отдела – привлечение высококвалифицированных кадров при сохранении затрат на оплату труда. «Анализ, являясь сутью процесса принятия управленческого решения, проводится для разработки альтернативных вариантов действий, направленных на достижение поставленной цели» [3, с. 100].

Анализ финансового состояния производится на системной основе, специальными методами. Их совокупность предоставляет обширный выбор инструментов: статистических, экономически-математических, эвристических. В соответствии с целью, поставленной перед аналитиком, производится выбор конкретных инструментов.

Статистические инструменты, такие как метод сравнения, используются в следующих случаях:

- для выявления тенденций в экономике предприятия – сравниваются данные за текущий период и за прошлый,
- для обнаружения скрытых резервов – сравниваются различные показатели предприятия с аналогичными показателями других предприятий отрасли,
- для факторного анализа – сравниваются итоги деятельности до и после появления нового фактора.

Сравнительный анализ – важный элемент методики, который используется в большинстве этапов изучения деятельности.

Экспресс-анализ – краткое экономическое исследование, проводимое в моменте времени при необходимости, а также зачастую предваряющее полноценный анализ финансового состояния - проводится в нескольких направлениях: горизонтальный анализ выражается в сравнении показателей во времени, вертикальный – в расчете удельного веса показателей в общей сумме, трендовый – в определении динамики показателей, сравнительный – в сравнении с аналогичными показателями других предприятий, факторный – выявление причин, влияющих на финансовый результат.

Экспресс-анализ позволяет оперативно выявить «узкие места» в деятельности, дает представление о направлениях, на которые необходимо обратить внимание.

Использование в экономическом анализе средних величин ускоряет и упрощает работу, делает результаты более наглядными.

Метод группировки – еще один инструмент аналитика. Однородные группы, на которые делится масса данных, позволяют оперировать более крупными категориями, делает возможным их сравнение, выявление факторов влияния друг на друга.

Наглядные методы существенно облегчают аналитическую работу. Графики, иллюстрирующие падение или рост показателей и их взаимосвязь, круговые диаграммы, деревья решений иллюстрируют сложившуюся ситуацию или прогноз наглядно. Даже пользователь, не владеющий экономическими знаниями, может понять по ним, насколько эффективно работает исследуемое направление или каков прогноз эффективности выбранного экономического курса. Таблицы – одна из разновидностей наглядного метода – удобны не только как наглядно изложенные результаты анализа, но и как инструмент для группировки данных, размещения результатов расчета, сравнения абсолютных и относительных величин.

Первый этап проведения анализа – проведение оценки общего финансового состояния, расчет необходимых показателей. Анализ расчетных показателей (коэффициентов) производится не только в абсолютном выражении, но и в сравнительном отношении.

Второй этап – полученные данные сравниваются, обобщаются, делаются выводы о состоянии финансов и прогнозы.

Все исследования производятся на основании принципов объективности, системности, определенности во времени. Важно учитывать не только внутренние факторы, но и влияние внешней среды: состояние экономики в стране, предпринимательский климат, финансовые возможности покупателей.

Одно из важных направлений анализа финансового состояния – технико-экономический анализ, в процессе которого производится оценка работы предприятия, ее диагностика, определение факторов, оказывающих значительное влияние на деятельность, выявление резервов ее улучшения. Определение экономического состояния, структуры и динамики

составляющих его факторов, выделение среди них определяющих направление движения экономики предприятия в сторону развития или стагнации также входит в технико-экономический анализ.

Финансовая устойчивость, показателями которой являются в том числе коэффициент автономии и коэффициент задолженности, одна из важнейших характеристик стабильности организации. Предприятие финансово устойчивое имеет преимущество перед конкурентами. Как инвесторы, так и кредитные организации обязательно исследуют платежеспособность организации, состав имущества, прибыльность. И выбирают лидеров в этих категориях. Так же поступают крупные, серьезные поставщики, потенциальные сотрудники высокой квалификации, будущие партнеры. Важным аспектом финансовой устойчивости предприятия являются структура и состав имущества, денежных средств, верный выбор стратегии управления ими. Чем большими собственными средствами располагает предприятие, тем больше простор для маневров, меньше рисков, шире возможности. Поэтому не только размер прибыли имеет значение, но и направление ее использование, в частности – направление ее части на развитие производства.

Коэффициент автономии, как следует из названия, показывает степень независимости предприятия от займов и кредитов. Коэффициент задолженности показывает долю заемных средств в общей сумме активов предприятия.

Способность организации не только своевременно оплачивать текущие счета, но и при необходимости погасить имеющиеся обязательства в короткий срок определяется с помощью коэффициента ликвидности. «Ликвидность – это способность активов предприятия трансформироваться в денежную форму без потери своей балансовой стоимости» [19 с. 54]. Для произведения расчетов используются показатели сумм ликвидных активов из бухгалтерского баланса и обязательств по срокам погашения.

В случае, если ликвидность падает ниже минимума, предприятие рискует попасть под банкротство: в соответствии со статьей 3 Федерального

закона 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» под названием «Признаки банкротства юридического лица», юридическое лицо «считается неспособным удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам, о выплате выходных пособий и (или) об оплате труда лиц, работающих или работавших по трудовому договору, и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей, если соответствующие обязательства и (или) обязанность не исполнены им в течение трех месяцев с даты, когда они должны были быть исполнены» [18 с. 3]. При этом в соответствии с п.6 ст. 61 Гражданского кодекса «Юридические лица, за исключением предусмотренных статьей 65 настоящего Кодекса юридических лиц, по решению суда могут быть признаны несостоятельными (банкротами) и ликвидированы в случаях и в порядке, которые предусмотрены законодательством о несостоятельности (банкротстве)» [4, с.61].

Предприятие рискует также попасть под ликвидацию, в соответствии с п.4 ст.30 Федерального закона «Об обществах с ограниченной ответственностью», «если стоимость чистых активов общества останется меньше его уставного капитала по окончании финансового года» [16, с. 30 ].

Существует еще и личный риск для недобросовестного руководителя: в соответствии со статьей 277 Трудового кодекса РФ, «руководитель организации несет полную материальную ответственность за прямой действительный ущерб, причиненный организации. В случаях, предусмотренных федеральными законами, руководитель организации возмещает организации убытки, причиненные его виновными действиями» [14, с.277]. Поэтому в интересах руководителя, чтобы предприятие приносило прибыль, не только из-за высокой должности, но и из-за личной заинтересованности.

Помимо математических расчетов и анализа полученных цифр, необходимым элементом методики анализа финансового состояния предприятия является выявление внутрихозяйственных резервов. Резервы –

это потенциальные возможности повышения эффективности (увеличение объема выпуска, повышение продаж, снижение себестоимости, снижение потерь) работы как отдельных подразделений, так и предприятия в целом. Резервы могут быть связаны не только с внутривыпускными возможностями, но и с внешними факторами, использование или как минимум учетывание которых способно принести существенные дивиденды.

### **1.3 Источники информации для анализа финансового состояния предприятия**

Для анализа деятельности используется научно-техническая, административно-правовая, экономическая и статистическая информация. Для анализа финансового состояния предприятия используется, в первую очередь, нормативная база: Налоговый кодекс, Гражданский кодекс, федеральные законы, нормативные акты государственных органов, положения и справочники.

Основным внутренним источником информации для анализа финансового состояния предприятия является бухгалтерская отчетность (баланс и отчет о прибылях и убытках). Используются в основном данные бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках, при необходимости – остальные формы, входящие в состав бухгалтерской отчетности. Малые и микропредприятия зачастую эти последние не составляют. К малым предприятиям относятся организации со среднесписочной численностью «до ста человек для малых предприятий (среди малых предприятий выделяются микропредприятия - до пятнадцати человек)» и доходом, не превышающим «предельные значения, установленные Правительством Российской Федерации для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства» [17, с. 4].

Бухгалтерский баланс – основной источник данных для анализа финансового состояния организации. Он дает информацию о состоянии



финансов фирмы на три отчетные даты в разрезе имущества и источников его формирования, обязательств, резервов.

Бухгалтерская отчетность должна соответствовать совокупности требований, определяемых ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации». Это положение «устанавливает состав, содержание и методические основы формирования бухгалтерской отчетности организаций, являющихся юридическими лицами по законодательству Российской Федерации, кроме кредитных организаций и государственных (муниципальных) учреждений.» [1, с. 52]. В соответствии со статьей 15 Федерального закона от 06.12.2011 N 402-ФЗ "О бухгалтерском учете", отчетным периодом «для годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности (отчетным годом) является календарный год - с 1 января по 31 декабря включительно» [15 с. 15]. При этом «бухгалтерская (финансовая) отчетность должна давать достоверное представление о финансовом положении экономического субъекта на отчетную дату, финансовом результате его деятельности и движении денежных средств за отчетный период, необходимое пользователям этой отчетности для принятия экономических решений. Бухгалтерская (финансовая) отчетность должна составляться на основе данных, содержащихся в регистрах бухгалтерского учета, а также информации, определенной федеральными и отраслевыми стандартами.» [15, с.13]

Таким образом, бухгалтерская отчетность является наиболее объективным, полным и точным источником для целей анализа. Несмотря на распространение, параллельно с бухгалтерской, управленческой отчетности для внутренних целей и потребностей собственников, этот источник информации не получил широкого распространения, поскольку критерии составления не являются универсальными для всех организаций. Кроме того, ввиду введения в большинстве организаций тех или иных ограничений, связанных с коммерческой тайны, делает этот источник недоступным или неполным.

Анализ финансового состояния предприятия в итоге проводится на основании данных бухгалтерской отчетности. Сначала оцениваются структура имущества и источников его формирования, изменения, происходившие в течение нескольких отчетных периодах с этими показателями, затем производится расчет необходимых коэффициентов.

Следует учитывать, что в последние годы «проводится большая работа по сокращению периодичности и объема предоставляемой отчетности предприятий. Значительно уменьшилось количество отчетов и показателей в них. В связи с этим снижаются возможности использования бухгалтерских и статистических отчетов для аналитических целей. Соответственно, возрастает роль регистров бухгалтерского учета и первичной документаций всех подразделений предприятия в ходе анализа его деятельности» [8, с. 14]. Такой подход как постоянное обращение к бухгалтерским регистрам может подойти при редко, но тщательно проводимых исследованиях в период экономической стабильности. Если требуется регулярный анализ финансового состояния и оперативное отслеживание динамики, видится целесообразным заполнение стандартной бухгалтерской отчетности более полно, чем это требуется для представления в налоговые органы, в части экземпляра для внутреннего пользования. Такой подход имеет ряд плюсов:

- наглядность итогов;
- подробность данных в легко воспринимаемом виде;
- возможность использовать бухгалтерскую отчетность для большинства оперативных целей без необходимости привлечения специалистов бухгалтерской службы к разъяснениям и поиску конкретных журналов.

Долгосрочный анализ (за несколько лет) имеет в своей основе годовые бухгалтерские отчеты, краткосрочный – поквартальные (промежуточная бухгалтерская отчетность). Исследование состояния предприятия за короткие интервалы времени также имеет смысл в следующих случаях:

- при запуске нового вида продукции, при появлении нового вида деятельности. В этом случае динамику нужно выявить как можно быстрее, чтобы наиболее точно и оперативно реагировать на прибыльность или убыточность нового направления;
- при недостатке средств, при появлении убыточных направлений, при резком изменении состава основных средств – словом, в тех случаях, когда доходность предприятия начинает снижаться, и следует найти причину, оперативно ее устранить;
- если предприятие только начинает свою деятельность.

В те периоды, когда состояние организации стабильно и имеет тенденцию к росту, годовой бухгалтерской отчетности для регулярного анализа финансового состояния достаточно.

Бухгалтерский баланс представляет собой отчет о финансовом состоянии предприятия на отчетную дату в виде таблиц, в которых информация сгруппирована по активам и их источникам. Следует обратить внимание на состав внеоборотных активов: какая-то их часть реально используется организацией, какая-то – нет. В числе последних могут быть основные средства на консервации, реконструкции, капитальном ремонте. Некоторые основные средства могут быть приобретены, но еще не введены в эксплуатацию. Необходимо получить информацию об ограничениях распоряжения имуществом: залог или лизинг. Очень важно, чтобы величина собственного капитала или чистых активов была выше, чем размер уставного капитала.

Не менее важно изучение состава оборотных активов. Строка баланса «Запасы» включает в себя как активы, необходимые для производства продукции, использования при оказании услуг, выполнения работ, так и купленные для продажи товары, материальные ценности, необходимые для управленческих и обслуживающих нужд. Во время изучения составляющих эту категорию активов могут быть выявлены малоликвидные ценности, в том числе по причине морального устаревания, или ценности, использование

которых не предполагается по другим причинам. Такие факторы, как порча и недостачи, выявляются еще на стадии составления бухгалтерской отчетности, при ежегодной инвентаризации.

Отчет о прибылях и убытках, входящий в состав бухгалтерской отчетности, отображает финансовые результаты организации за отчетный и за предшествующий отчетному периоды. Он при необходимости формируется нарастающим итогом за первый квартал, полугодие, девять месяцев и год. Информация о доходах и расходах предприятия сгруппированы в отчете по видам деятельности. В верхней части таблицы указываются доходы и расходы по обычным видам деятельности, которые являются для предприятия основным. Следом указываются доходы и расходы по прочим операциям, не относящимся к основной деятельности. В том числе от реализации и прочего выбытия активов, доходы и убытки от инвестиций.

Информация о налоге на прибыль и чистой прибыли, остающейся в распоряжении предприятия по итогам отчетного периода, завершают отчет о прибылях и убытках.

Результаты операционной деятельности, отраженные в отчете о прибылях и убытках – необходимый источник аналитической информации.

Отчет о движении денежных средств, отчет о движении капитала составляются в обязательном порядке предприятиями, не относящимися к малым. Отчет о движении денежных средств включает в себя данные по текущей деятельности, инвестиционной и финансовой деятельности. При этом основные денежные потоки – текущие – относятся к операционной деятельности, денежные потоки по инвестиционной деятельности отражают сумму вложений, по инвестиционной деятельности – по привлечению денежных средств.

Дополнительные данные, конкретизирующие и расшифровывающие информацию, составляющую бухгалтерскую отчетность, включаются в пояснительную записку, являющуюся приложением к балансу и отчету о прибылях и убытках. В том числе указываются факторы, оказавшие

значительное влияние на финансовые результаты по итогам отчетного периода:

- поступление и выбытие основных средств,
- вложения в материальные ценности и ценные бумаги,
- ценности, переданные в залог.

Анализ бухгалтерской отчетности дает возможность сделать достоверный вывод о прошлом и текущем финансовом результате деятельности организации, поскольку это систематизированные данные о финансовом положении на конкретную дату и о результатах деятельности компании за конкретный период. Анализ форм бухгалтерской отчетности позволяет получить информацию о доходности, платёжеспособности, динамике прибыли, состояния запасов и расчётов с кредиторами. Позволяет оценить успешность управления организацией

Помимо бухгалтерской отчетности для более цельной картины могут потребоваться налоговые декларации, статистическая отчетность, налоговые и бухгалтерские регистры.

## **2. Анализ финансового состояния на примере ООО «Баланс плюс»**

### **2.1 Техничко-экономическая характеристика деятельности ООО «Баланс плюс»**

Общество с ограниченной ответственностью «Баланс плюс» существует с 2019 года, обособленных подразделений не имеет, в штате – 3 человека.

Поскольку ООО «Баланс плюс» является коммерческой организацией, основная цель предприятия – получение прибыли.

Основные виды деятельности, осуществляемые предприятием:

- ремонт электрического оборудования;
- производство санитарно-технических работ;
- монтаж отопительных систем и систем кондиционирования воздуха;
- оптовая торговля строительными материалами.

Покупатели – юридические лица, поставщики – юридические лица и индивидуальные предприниматели.

Система управления: ООО «Баланс плюс» имеет одного учредителя, владеющего 100% уставного капитала. Он же является единоличным исполнительным органом общества, директором. Поскольку фирма является микропредприятием, количество работников минимально: директор, заместитель директора, бухгалтер. Остальные функции распределяются при необходимости между имеющимися сотрудниками: снабжение, как правило, ложится на плечи заместителя директора, заключением договоров и реализацией занимается руководитель лично. Организационная структура управления предприятием представлена ниже, на рисунке 2.

На предприятии с момента открытия применяется упрощенная система налогообложения (объект налогообложения – доходы), соответственно, не начисляется и не уплачивается целый ряд налогов, что существенно облегчает учетную работу и снижает налоговое бремя: в соответствии с п.2 ст. 346.11

Налогового кодекса, «Применение упрощенной системы налогообложения организациями предусматривает их освобождение от обязанности по уплате налога на прибыль организаций (за исключением налога, уплачиваемого с доходов, облагаемых по налоговым ставкам, предусмотренным пунктами 1.6, 3 и 4 статьи 284 настоящего Кодекса), налога на имущество организаций (за исключением налога, уплачиваемого в отношении объектов недвижимого имущества, налоговая база по которым определяется как их кадастровая стоимость в соответствии с настоящим Кодексом). Организации, применяющие упрощенную систему налогообложения, не признаются налогоплательщиками налога на добавленную стоимость» [10, с.346].



Рисунок 2 – Организационная структура управления предприятием

Учетная политика ООО «Баланс плюс» утверждается директором ежегодно в середине декабря, из года в год она остается неизменной кроме случаев, когда происходят изменения в законодательстве, регулирующие учет или правила его ведения.

Учетная политика ООО «Баланс плюс» утверждается приказом, к которому в виде приложений оформляются документы:

- учетная политика для целей бухгалтерского учета;
- рабочий план счетов;

- формы первичных документов;
- формы регистров бухгалтерского учета;
- формы регистров налогового учета.

Учет ведется с использованием бухгалтерской программы «1С Бухгалтерия» последней версии. Все необходимые регистры, отчеты, итоги формируются в ней же.

В целях экономии бумаги и стремления к сохранению экологии большинство документов выгружаются и хранятся в электронном виде. Отчетность также сдается в электронном виде по телекоммуникационным каналам связи; сданные отчеты вместе с протоколами проверяющих органов хранятся в электронном виде и распечатываются только при необходимости.

Следующим шагом к переходу на электронный документооборот является внедрение ЭДО с поставщиками и покупателями; на момент написания этого отчета такой переход не осуществлен из-за отсутствия экономической выгоды этого шага. Количество накладных и актов выполненных работ невелико, ассортимент товаров и услуг также небольшой – ввести их в программу вручную не составляет труда. В будущем, когда количество сделок возрастет на порядок, планируется переход на ЭДО.

Вся первичная документация, получаемая на бумаге, собирается в папку «Входящие» после того, как становится не нужной для оперативной работы:

- документы от поставщиков: полученные накладные, акты выполненных работ, договора, письма – после того, как товар получен, услуга оказана, договор запущен в работу, по письмам приняты решения;
- документы, выписанные для покупателей: накладные, акты выполненных работ, договора, письма – после того, как отработаны и подписаны обеими сторонами. При необходимости ожидания подписи и печати от покупателя, находящегося на значительном удалении, в папку складываются экземпляры без его подписи, с дальнейшей заменой их на подписанный вариант (после получения почтой или курьером);



– документы, подтверждающие расходы подотчетного лица: кассовые чеки об оплате товаров или услуг от поставщиков, товарные чеки, накладные, по которым куплены товары и была произведена оплата подотчетным лицом с помощью корпоративной карточки или наличных, вместе с кассовым чеком: эти документы подотчетное лицо предоставляет, как правило, ежеквартально, при необходимости – чаще, при отсутствии расходов – реже;

– акты сверки с контрагентами и с бюджетом: эти документы, как правило, не задерживаются в папке «Входящие», а сразу берутся в работу, чем быстрее будет произведена сверка данных, тем более оперативно происходит исправление в случае ошибок.

Из папки «Входящие» документы берутся в учетную работу для разнесения в регистры бухгалтерской программы по мере накопления, в отчетный период – выбираются все за истекший квартал. Разноска первичных данных в программу сопровождается истребованием недостающих документов путем телефонных звонков, электронной переписки, услуг почты и курьерской службы. Для того чтобы удостовериться в полноте отраженных в учете данных, при необходимости раз в квартал запрашивается акт сверки у поставщиков либо формируется акт сверки для покупателей, с последующей просьбой к контрагенту сверить и поставить свою подпись. Подписанные акты сверки сразу берутся в работу.

После того как первичные документы разнесены в программу, они отправляются в папку «Подшивка», из которой по мере появления времени подшиваются в соответствующие папки:

– «Покупки» - папка для документов от поставщиков: накладных, актов выполненных работ, накладных на возврат, корректирующих актов. Документы подшиваются в хронологическом порядке: более ранние – внизу;

– «Продажи» - папка для документов, выписываемых для покупателей: накладных, актов выполненных работ. Документы

подшиваются без разбивки по контрагентов, в хронологическом порядке, аналогично порядку в папке «Покупки».

– «Акты сверки»: все акты сверки от поставщиков, покупателей и проверяющих органов подшиваются в эту папку, для каждого контрагента в ней сделан свой раздел, чтобы легко можно было найти нужное.

Папки, в которые подшиты документы, после завершения отчетного года и сдачи годовых отчетов убираются в подписанные коробки, при этом на обложке каждой папки делается надпись о содержимом и указание на срок хранения. Коробки закрываются крышками, также подписываются и убираются на хранение в шкафы.

Бухгалтерский учет на предприятии ведется в программе "1С:Бухгалтерия 8", редакция 3.0. Программа постоянно обновляется, как оболочка, так и справочники, банков, отчетов, МРОТ, и прочие. Учет в программе разделен на участки, каждый из которых выполняет свою функцию:

– кадры и зарплата. Ведется учет сотрудников: личные карточки, приказы по кадровому составу, начисление и выплата зарплаты, больничных, отпусков. Учет трудовых книжек (в электронном виде). Формируются платежные ведомости, поручения для перечисления зарплаты, справки для персонала.

– банк и касса. Выписки банка загружаются из личного кабинета в банке один раз в месяц, при необходимости – чаще. Платежные поручения, сформированные в программе, выгружаются в банк электронно. Кассовых операций почти нет, поскольку все расчеты производятся безналичным путем.

– журналы покупок и реализации. Сюда разносятся данные из первичных документов, при необходимости формируются реестры.

– отчетность. Вся отчетность формируется из одного журнала, в котором, впрочем, можно настроить сортировку как по дате, так и по

виду отчетов. Отправка отчетности и прием протоколов от фискальных органов производится здесь же, с помощью сервиса «1С-Отчетность». Для работы с сервисом используется электронно-цифровая подпись, которую требуется обновлять ежегодно.

– регистры. Чаще всего в работе используется регистр «Оборотно-сальдовая ведомость» за нужный период. Когда наступает срок оплачивать взносы – нужно свериться с этим регистром, чтобы ничего не забыть. Если нужно определить, какую сумму осталось выплатить сотруднику – остаток также удобно увидеть, заглянув в этот регистр. Оборотки по счетам расчетов с контрагентами также удобнее развернуть из оборотно-сальдовой ведомости за период, часто помимо этих данных могут потребоваться какие-то еще. При составлении квартальной или годовой отчетности этот регистр – главный, в нем сводится вся финансовая информация.

Использование ПО, в котором объединены все участки учета и формируются все необходимые данные, существенно экономит как время, так и нервы. Но это верно только при условии, что программа правильно настроена, а специалист обучен на ней работать. Мнение, что программа считает все сама, к сожалению, излишне оптимистично. Встречаются ошибки, на которые программистам 1С приходится выпускать патчи, иногда техническое состояние ПО отстает от нововведений в законодательстве или не успевает добавить новые бланки отчетности. Кроме того, громоздкость и неповоротливость самой программы порождают наложения данных, искажения, ошибки. И если профессиональный бухгалтер эти ошибки может заметить и исправить, то обычный пользователь будет пожинать плоды своей веры в совершенство ПО.

Поэтому бухгалтер, хоть и доволен в целом данной программой, часто вынужден тратить много времени на поиск и исправление ошибок в ней, что, учитывая отсутствие нормальной справки, вынуждает его постоянно самообучаться.

В ООО «Баланс плюс» ввиду небольшого объема учетной работы всего 1 штатная единица для бухгалтера. Специалист выполняет следующие работы.

- работа с банком: составление платежных поручений, загрузка их в клиент-банк, выгрузка банковских выписок с последующей загрузкой в 1С, при необходимости – отслеживание полученных денежных средств. С последним пунктом, как правило, директор справляется самостоятельно.

– разноска данных из папки «Входящие» в 1С.

– подшивка отработанной первичной документации.

– запрос актов сверки, выписка актов сверки, собственно сверка с контрагентами и проверяющими органами как для учетных целей и отчетности, так и по поручению руководства в промежуточный период.

– оформление кадровых документов: приема и увольнения работников, перевода, изменений в штатном расписании и трудовых договорах.

– выдача справок, расчетов, пояснений по вопросам зарплаты сотрудникам.

– начисление зарплаты, отпускных, больничных, прочих выплат сотрудникам с последующей их выплатой. Как правило, выплаты производятся на банковские карточки сотрудников, при необходимости по заявлению сотрудника выплата может производиться и из кассы предприятия с оформлением платежной ведомости либо расходного кассового ордера.

– начисление и оплата налогов, взносов, обязательных платежей.

– составление бухгалтерской, налоговой, стат. отчетности с последующей их отправкой по ТКС с получением протокола о том, что отчетность принята. При необходимости – предоставление отчетов на бумажном носителе.

Технико-экономический анализ в строгом его значении проводят технические службы предприятия (инженеры, технологи). Эти службы

изучают взаимодействие технических и экономических процессов, обнаруживают их влияния на финансовые результаты предприятия.

Показатели технико-экономической характеристики делятся на несколько направлений:

- техническая оснащенность,
- уровень технологии,
- уровень механизации выполняемых работ.

Выбор показателей для анализа технико-экономической характеристики предприятия, представляет собой определенную трудность, которая обусловлена несколькими факторами:

- отсутствие или ограниченность информации, необходимой для расчета, ввиду отсутствия необходимости ее сбора до наступления момента исследования;
- отсутствие ряда слагаемых или множителей, необходимых для расчета: подразделений в организации, определенных видов ресурсов, нормативов использования, принятых в организации.

Так, показатели технической оснащенности, такие как фондовооруженность, механовооруженность, рассчитываются на основании стоимости основных фондов, которые на предприятии отсутствуют. Учет расхода электроэнергии, поскольку работы производятся на территории заказчиков, на предприятии не ведется, а потому электровооруженность труда также подсчитать не получится. То же можно сказать о показателе прогрессивности строительной техники и коэффициенте износа.

Поскольку это не редкая ситуация, для технико-экономического анализа предприятия, не имеющего основных фондов, используют те данные, которые имеются в наличии. Объективно оценить состояние и изменение основных имеющихся показателей позволяет сбор имеющихся данных в таблицу (таблица 1).

Таблица 1 – Техничко-экономическая характеристика предприятия

Показатель	2020 г	2021 г	+/- (с.3 – с.4)	темп роста,% (с.3/с.2)*100
1	2	3	4	5
Выручка	1 590 000	1 069 592	- 520 408	67%
Полная себестоимость	751000 + 155000 = 906 000	685000 + 311000 = 996 000	+ 90 000	109%
Прибыль от реализации	684 000	73 592	- 610 408	10,7%
Прочие доходы	2000	314 943	+ 312 943	15747%
Расходы, связанные с получением прочих доходов	0	184 000	+ 184 000	x
Финансовый результат от прочих доходов	2000-0= = 2000	314973-184000= = 130 943	+ 128 943	6547%
Среднегодовая стоимость активов	(629259+27000)/2 = 328 130	(766800+629259)/2 = 698 030	+ 369 900	212,7%
Среднегодовая стоимость капитала	(594959+10000)/2 = 302 480	(751814+594959)/2 = 673 387	+ 370 907	222,6%
Выработано продукции на одного работающего	1590000/3 = = 530 000	1069592/3 = = 365 531	- 164469	69%

Техничко-экономический анализ приведенной таблицы показывает следующее:

- выручка, характеризующая сумму реализованных работ, услуг, за рассматриваемый период снизилась на 33%;
- полная себестоимость, включающая в себя затраты на производство и управление, напротив, увеличилась на 9%;
- в результате снижения выручки и роста себестоимости финансовый результат, прибыль от реализации, снизилась на 89,3%;
- произошло повышение среднегодовой стоимости активов – на 112,7% - и среднегодовой стоимости капитала – на 122,6%;
- выработка продукции на одного работающего снизилась на 31%, то есть динамика эффективности использования трудовых ресурсов – отрицательная.

Отдельно следует рассмотреть результаты деятельности по привлечению дополнительного дохода, которые оказали заметное влияние на экономику предприятия: финансовый результат от реализации материалов и финансовых вложений увеличился на 6547%. Кроме того, заслуживает внимание структура доходов и расходов, изменившаяся после начала получения этого дополнительного дохода (таблица 2).

Таблица 2 – Структура прибыли предприятия за отчетные периоды

Показатель	2020 г		2021 г		+/-
	сумма	доля	сумма	доля	
Прибыль от реализации по основному виду деятельности	684 000	99,7%	73 592	36%	- 63,7%
Прибыль от прочих операций	2 000	0,3%	130 943	64%	+ 63,7%
Итого	686 000	100%	204 535	100%	x

Данные таблицы констатируют следующее:

Доля прибыли от реализации в общей сумме прибыли в 2021 году упала на 63,7% по сравнению с 2020 годом.

Доля прибыли от прочих операций – в основном от реализации материалов – напротив, выросла на 63,7% по сравнению с 2020 годом.

При этом за 2021 год именно прочие операции принесли организации 64% прибыли, а основная деятельность – всего 36%. Это важнейший аспект технико-экономической характеристики предприятия.

Оценка состава активов и его источников помогает определить структуру и динамику имущества предприятия (таблица 3).

Таблица 3 – Анализ структуры имущества за рассматриваемые периоды

Показатель	1.01.2019		1.01.2020		1.01.2021		+/-	
	сумма	доля	сумма	доля	сумма	доля	2019	2020
Внеоборотные активы	0	0	0	0	0	0	0	0

Продолжение таблицы 3

Показатель	1.01.2019		1.01.2020		1.01.2021		+/-	
	сумма	доля	сумма	доля	сумма	доля	2019	2020
Оборотные активы	27 000	100%	629 259	100%	766 800	100%	+2231 %	+22 %
- запасы	0	0	0	0	8667	1%	0	x
- дебиторская задолженность	0	0	19 000	3%	20000	3%	x	+5%
- финансовые вложения	0	0	519 664	83%	490 133	64%	x	-6%
- денежные средства	27 000	100%	12 595	2%	0	0	-53%	x
- прочие оборотные активы	0	0	78 000	12%	248 000	32%	x	+21 8%
Баланс	27 000	100%	629 259	100%	766 800	100%	+2231 %	+22 %

Результаты анализа активов показали:

- динамику показателей за два года: сумма оборотных активов в первый год выросла на 2231%, во второй год – еще на 22%;
- минимальное количество запасов, отсутствующих на первые две отчетные даты и составляющих всего 1% от всех активов на конец рассматриваемого периода;
- значительную долю в составе активов предприятия финансовых вложений: 83% от стоимости всех активов на начало 2020 года и 64% - на начало 2021 года, при этом к концу рассматриваемого периода произошло незначительное, на 6%, их уменьшение;
- минимальное количество денежных средств, от 100% на начало рассматриваемого периода, оно снизилось до 2% от стоимости активов на 1 января 2020 года, а затем до нуля к концу рассматриваемого периода;
- сумма прочих оборотных активов за первый год исследования составила 12% стоимости всех активов, к концу второго года выросла на 218% и составила уже 32% от стоимости всех активов;



– внеоборотные активы отсутствуют на протяжении всего периода исследований.

Самая значительная часть активов предприятия – финансовые вложения, эта статья активов создает существенный перекоп в структуре имущества коммерческого предприятия. Такой признак указывает на склонность руководства к инвестиционному характеру деятельности предприятия, чем к операционному. Значительная часть активов, таким образом, не участвует в процессе производства, служит финансовым запасом, вложением на непредвиденный случай.

## **2.2 Анализ ликвидности и финансовой устойчивости**

Для проведения анализа основных показателей будет использоваться бухгалтерская отчетность ООО «Баланс плюс». В ее состав входят: Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2021 г (Приложение А, таблица А.1), Отчет о финансовых результатах за январь-декабрь 2021 г (Приложение Б, таблица Б.1).

Поскольку ООО «Баланс плюс» является малым предприятием, другие отчетные формы не составляются, но при необходимости для анализа можно взять данные бухгалтерского учета из программы 1С.

Произведен расчет основных показателей, характеризующих финансовое состояние предприятия.

Финансовая устойчивость отображает способность предприятия нормально функционировать в условиях нестабильности, изменчивости рынка и включает в себя ряд показателей.

Коэффициент автономии, или финансовой независимости (доля собственного капитала в валюте баланса) (формула 1):

$$K_{\text{фн}} = \text{СК} / \text{ВБ} \quad (1)$$

где Кфн – коэффициент автономии,

СК – собственный капитал,

ВБ – валюта баланса.

Расчет Кфн ООО Баланс плюс на отчетную дату приведен в таблице 4.

Таблица 4 – Расчет коэффициента автономии на отчетную дату

На 1 января 2020	На 1 января 2021	На 1 января 2022	+/- 2020	+/- 2021	рекомендуемое значение
10000/27000 =0,37	594959/628959 =0,95	751814/766814 =0,98	+0,58	+0,03	больше 0,5

Рекомендуемое значение показателя Кфн – больше 0,5. Как следует из расчетов, лишь в первый год существования размер этого показателя был ниже нормы, затем автономность предприятия выросла и продолжает оставаться стабильной.

Коэффициент задолженности: отражает долю активов, сформированных в результате привлечения долгового финансирования (формула 2).

$$Kз = (KЗ + ДЗ)/A \quad (2)$$

где, (КЗ+ДЗ) = сумма краткосрочной и долгосрочной задолженности предприятия (строки баланса 1400 и 1500),

A – сумма активов (строка 1600)

Расчет Кз ООО «Баланс плюс» приведен в таблице 5.

Таблица 5 – Коэффициент задолженности на отчетную дату

На 1 января 2020	На 1 января 2021	На 1 января 2022	+/- 2020	+/- 2021	рекомендуемое значение
17000/27000=0,63	34000/628959=0,05	15000/766814=0,02	- 0,58	- 0,03	ниже 0,5

Рекомендуемое значение показателя Кз – ниже 0.5. Как следует из расчетов, лишь в первый год существования размер этого показателя был выше нормы, затем задолженность предприятия снизилась, показывая снижение зависимости предприятия от контрагентов.

Коэффициент финансирования: отражает соотношение собственных и заемных средств (формула 3).

$$Кф = Ксоб/Кзаем \quad (3)$$

где Ксоб – собственный капитал (итоги по разделу баланса «Капитал и резервы», строка 133),

Кзаем – заемный капитал (строки 1400 «Итого по разделу долгосрочные обязательства», 1510 «Заемные средства», 1520 «Кредиторская задолженность», 1550 «Прочие обязательства»).

Коэффициент финансирования рассчитан в таблице 6.

Таблица 6 – Коэффициент финансирования на отчетную дату

На 1 января 2020	На 1 января 2021	На 1 января 2022	+/- 2020	+/- 2021	рекомендуемое значени
10000/17000 = 0,59	594959/34000 = 17,5	751814/15000 = 50,12	+16,91	+32,62	выше 1

На основании произведенных расчетов становится видна динамика коэффициента финансирования. Если в начале деятельности предприятие сильно зависело от внешних поступлений – коэффициент 0,59 значительно ниже нормативной единицы – то уже через год эта зависимость была устранена, и на конечную дату исследований она также отсутствует.

Коэффициент финансового левериджа – показывает соотношение между долговыми обязательствами и собственным капиталом. Чем ниже этот показатель, тем выше доля собственного капитала (формула 4).

$$K_{фл} = D_o / C_k \quad (4)$$

где  $D_o$  – долговые обязательства, сумма строк 1400 «Итого долгосрочных обязательств» и 1500 «Итого краткосрочных обязательств» бухгалтерского баланса,  
 $C_k$  – собственный капитал, значение строки 1300 «Итого по разделу III Капитал и резервы» бухгалтерского баланса.

Данный коэффициент определен в таблице 7.

Таблица 7 – Коэффициент финансового левериджа

На 1 января 2020	На 1 января 2021	На 1 января 2022	+/- 2020	+/- 2021	рекомендуемое значение
17000/10000 =1,7	34000/594959 =0,06	15000/751814 =0,02	- 1,64	- 0,04	0,5-0,7

Расчет в таблице показывает постепенное снижение коэффициента финансового левериджа с 1,7 на 1 января 2020 года до 0,02 на 1 января 2022 года. Чем выше коэффициент финансового левериджа, тем выше предпринимательский риск предприятия. Поэтому такое невысокое значение этого коэффициента показывает высокую финансовую устойчивость предприятия на протяжении всего периода исследований.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами показывает, на какую долю оборотные средства организации сформированы за счет собственных источников (формула 5):

$$K_{осс} = (C_k - B_a) \div O_a \quad (5)$$

где  $C_k$  – собственный капитал (сумма строки 1300 «Итого капитал и резервы» бухгалтерского баланса),  
 $B_a$  – внеоборотные активы, сумма строки 1100 «Итого внеоборотные активы» бухгалтерского баланса,

Оа – оборотные активы, сумма строки 1200 «Итого оборотные активы» бухгалтерского баланса.

Данный коэффициент определен в таблице 8.

Таблица 8 – Коэффициент обеспеченности собственными средствами

На 1 января 2020	На 1 января 2021	На 1 января 2022	+/- 2020	+/- 2021	рекомендуемое значение
$(10000 - 0) / 27\,000 = 0,37$	$(594\,959 - 0) / 629\,259 = 0,94$	$(751\,814 - 0) / 766\,800 = 0,98$	+0,57	+0,04	больше 1

Результаты расчетов, приведенных в таблице, показывают, во-первых, стабильный рост коэффициента обеспеченности собственными средствами, и во-вторых, его высокое значение уже через год после начала работы предприятия. Речь идет о достаточном уровне обеспеченности собственными средствами, а следовательно, и финансовой устойчивости.

Рентабельность – это показатель, отражающий объем прибыли на единицу активов: продукции, оборудования, другого капитала.

Рентабельность продаж, а именно – доля прибыли в выручке от реализации (формула 6):

$$Р_{пв} = П/В \cdot 100 \quad (6)$$

где  $Р_{пв}$  – рентабельность продаж по валовой прибыли,

$Пв$  – прибыль валовая,

$В$  – выручка.

Расчет  $Р_{пв}$  ООО «Баланс плюс» произведен за 2 отчетных периода, данные взяты из бухгалтерской отчетности, а именно – из отчета о финансовых результатах (таблица 9).

Таблица 9 – Рентабельность по валовой прибыли

За 2020 год, %	За 2021 год, %	Изменение
839 000/1 590 000x100 = 52,76	384 592/1 069 592x100 = 35,96	-31,84%

Расчет показывает снижение рентабельности по валовой прибыли по сравнению с прошлым годом на 31,84 %. Это тревожный признак, но валовая прибыль – это еще не все. Поэтому нужно рассчитать следующий коэффициент.

Рентабельность продаж по чистой прибыли (формула 7):

$$Рпч = П/В \cdot 100 \quad (7)$$

где Рпч – рентабельность продаж по чистой прибыли,

Пч – прибыль чистая,

В – выручка.

Расчет Рпч ООО «Баланс плюс» за 2 отчетных периода приведен в таблице 10.

Таблица 10 – Рентабельность продаж по чистой прибыли

За 2020 год, %	За 2021 год,%	Изменение
585 000 /1 069 592x100 = 14,64%	156 535/1 590 000x100 = 9,84%	-32,79%

Судя по тому, что рентабельность продаж по чистой прибыли также снизилась почти на треть, наблюдается тенденция падения прибыли на единицу продукции. Но исходя из среднестатистических данных, показывающих, что коэффициент в пределах от 5 до 20% характеризует среднерентабельные предприятия, падение этого показателя хоть и вызывает некоторые опасения, но еще не стало катастрофичным.

Коэффициент ликвидности – степень покрытия обязательств предприятия активами, срок превращения которых в денежные средства соответствует сроку погашения обязательств. Иными словами, это способность организации оплатить свои долги, не вовлекаясь в новые обязательства.

Для анализа ликвидности баланса активы делят на несколько групп:

- А1 – самые ликвидные активы, включающие в себя денежные средства и легко реализуемые финансовые вложения;
- А2 – быстро реализуемые активы: товары отгруженные, дебиторская задолженность;
- А3 – активы, которые реализуются не так быстро, но также входящие в раздел II бухгалтерского баланса: запасы, налог на добавленную стоимость, прочие оборотные активы;
- А4 – трудно реализуемые активы, составляющие раздел I бухгалтерского баланса: основные средства, доходные вложения в материальные ценности, прочие внеоборотные активы.

Обязательства организации также делят на несколько групп:

- П1 – самые срочные обязательства: обязательства перед поставщиками товаров и услуг, сотрудниками;
- П2 – обязательства, которые подлежат погашению в течение года: краткосрочные кредиты и займы;
- П3 – долгосрочные обязательства, в том числе кредиты и займы, входящие в раздел IV баланса;
- П4 – постоянные обязательства, входящие в раздел III бухгалтерского баланса.

Анализ ликвидности баланса проводится после деления имеющихся активов и пассивов по перечисленным группам: выводится их соотношение, результат сравнивается с нормативом. Баланс считается ликвидным, если соотношение выглядит следующим образом:

$$A1 \geq P1; A2 \geq P2; A3 \geq P3; A4 \geq P4.$$

Оценка ликвидности баланса проведена в таблице 11.

Таблица 11 – Оценка ликвидности бухгалтерского баланса

Группа активов	1.01.22	1.01.21	1.01.20	Группа пассивов	1.01.22	1.01.21	1.01.20	≥ 22	≥ 21	≥ 20
A1	490133	532259	27000	П1	15000	34000	1000	да	да	да
A2	20000	19000	0	П2	0	0	16000	да	да	нет
A3	256667	78000	0	П3	0	0	0	да	да	да
A4	0	0	0	П4	0	0	0	да	да	да
Баланс	766800	629259	27000	-	15000	34000	17000	-	-	-

На основании таблицы можно сделать вывод, что баланс являлся ликвидным на 1 января 2020, 2021 и 2022 года. При этом на 1 января 2020 года соотношение групп активов А2 и П1 отличается от оптимального, но поскольку в остальных группах соотношение хорошее, следует рассчитать платежные излишки и недостатки по каждой группе и определить, возможно ли погасить недостаток средств более ликвидными активами.

Таблица 12 – определение платежных излишков и недостатков на дату 01.01.2020 г

Группа активов	1.01.20	Группа пассивов	1.01.20	Платежный излишек	Платежный недостаток	Сумма излишков и недостатков
A1	27000	П1	1000	26000	0	х
A2	0	П2	16000	0	16000	х
A3	0	П3	0	0	0	х
A4	0	П4	0	0	0	х
Итого				26000	16000	10000

Таблица 12 показывает, что платежный недостаток по группам А2, П1 покрывается платежным излишком по группам А1, А2 (более ликвидные активы могут погасить менее срочные обязательства), то есть на дату 01.01.2020 баланс так же, как и на остальные отчетные даты является ликвидным.



Существует несколько разновидностей коэффициента: коэффициент общей ликвидности, коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент критической ликвидности.

Коэффициент общей ликвидности (формула 8):

$$Кло = Аоб/Кк \quad (8)$$

где Кло – коэффициент ликвидности общей,

Аоб – активы оборотные,

Кк – сумма краткосрочной задолженности

Расчет Кло ООО «Баланс плюс» за 2 отчетных периода представлен в таблице 13. Данные взяты из бухгалтерской отчетности, а именно – из отчета о финансовых результатах.

Таблица 13 – Коэффициент общей ликвидности

На 1 января 2020	На 1 января 2021	На 1 января 2022
$27000/17000 = 1,59$	$629259/34000 = 18,51$	$766800/15000 = 51,12$

Из получившейся таблицы видно, что коэффициент общей ликвидности скачкообразно увеличивался: от почти нормального размера 1.59 на 1 января 2020 года - до 18,51 на 1 января 2021 года, и до до 51 – на 1 января 2022 года. Это изменение указывает на то, что если сначала оборотные средства активно участвовали в денежном и товарном обороте, то затем происходило их накапливание с одновременным прекращением оборачиваемости. То есть наблюдается крайне низкая эффективность использования оборотных средств в последние годы.

Коэффициент абсолютной ликвидности (формула 9):

$$Ка = (ДС + КФВ) \div КО \quad (9)$$

где ДС – денежные средства,

КФВ – краткосрочные финансовые вложения,

КО – краткосрочные обязательства

Расчет Ка ООО «Баланс плюс» за 2 отчетных периода представлен в таблице 14.

Таблица 14 – Коэффициент абсолютной ликвидности

На 1 января 2020	На 1 января 2021	На 1 января 2022
$(27000+0)/1000 = 27$	$(12595+519664)/34000 = 15,64$	$(0+490133)/15000 = 32,68$

В норме денежные средства и краткосрочные финансовые вложения в совокупности должны давать возможность закрыть от 20 до 50 процентов краткосрочных обязательств, то есть Ка должен быть от 0,2 до 0,5. Значение полученного при расчете коэффициента абсолютной ликвидности показывает высокую надежность финансового положения организации на каждую из рассматриваемых дат: имеющиеся средства с большим запасом покрывают краткосрочные долги.

Коэффициент критической ликвидности (формула 10):

$$K_{кр} = (ДС + КФВ + ДЗ) \div КО \quad (10)$$

где ДС – денежные средства,

КФВ – краткосрочные финансовые вложения,

ДЗ – дебиторская задолженность,

КО – краткосрочные обязательства

Расчет Ка ООО «Баланс плюс» за 2 отчетных периода представлен в таблице 15.

Таблица 15 – Коэффициент критической ликвидности

На 1 января 2020	На 1 января 2021	На 1 января 2022
$(27000+0+0)/1000 = 27$	$(12595+519664+19000)/34000 = 16,21$	$(0+490133+20000)/15000 = 34$

Значение коэффициента, в норме больше единицы, значительно превышает этот порог на каждую из рассматриваемых дат.

Для подведения итогов исследования рассчитанные в этом разделе показатели за рассматриваемые периоды сведены в таблицу 16. Такая визуализация результатов позволит как для облегчить их анализ, так и представить информацию руководителю в наглядном виде. Приведение в таблице нормативов коэффициентов и изменение показателей в процентах позволяет произвести сопоставление результатов, проследить динамику состояния предприятия.

Таблица 16 – Основные показатели финансово-хозяйственной деятельности на основе бухгалтерской (финансовой) отчетности» ООО «Баланс плюс»

Коэффициенты на отчетную дату:	На 1.01.2020	На 1.01.2021	На 1.01.2022	Норматив
Коэффициент автономии	0,37	0,95	0,98	> 0,5
Коэффициент задолженности	0,63	0,05	0,02	< 0,5
Коэффициент финансирования	0,59	17,5	50,12	> 1
Коэффициент финансового левериджа	1,7	0,06	0,02	< 0,7
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	0,37	0,94	0,98	> 1
Коэффициент общей ликвидности	1,59	18,51	51,12	> 1,5
Коэффициент абсолютной ликвидности	27	15,64	32,68	> 0,5
Коэффициент критической ликвидности	27	16,21	34	> 1
Показатели за период:	За 2020 г		За 2021 г	Изменение
Рентабельность продаж по валовой прибыли	52,76 %		35,96 %	-31,84 %
Рентабельность продаж по чистой прибыли	14,64 %		9,84 %	-32,79 %

Полученная таблица позволяет сделать следующие выводы.

Коэффициент автономии на 01.01.2020 составлял 0,37, что было ниже нормы, через год он увеличился до 0,95, то есть выше норматива, а на 01.01.2022 он вырос еще на 0,03 и составил уже 0,98. Это говорит о высокой степени автономности предприятия, то есть его финансовой независимости. Все обязательства, возникшие на отчетную дату, могут быть погашены за счет собственных средств, без привлечения займов и без задержек.

Коэффициент задолженности на 01.01.2020 составлял 0,63, то есть в начале предприятие сильно зависело от кредиторов. Через год показатель снизился до нормы и спустился еще ниже, до 0,05, и на 01.01.2022 оказался на рекордно низкой отметке в 0,02. Как и коэффициент автономии, коэффициент задолженности показывает финансовую независимость. Большой отрыв этих двух показателей от норматива свидетельствует об избыточности собственных активов по сравнению с имеющимися обязательствами, которые нужно погасить.

Коэффициент общей ликвидности при норме свыше 1.5 на 1.01.2020 составлял 1.59, через год вырос до 18,51, а на 01.01.2022 составил уже 51,12. Это уже третий показатель, сигнализирующий о плохом использовании имеющихся активов. Для погашения текущих обязательств достаточно небольшой их части, остальные не участвуют в работе, не приносят никакого дохода.

Рентабельность продаж по валовой прибыли за 2020 год составила 52,76%, за 2021 год – 35,96%, снизившись на 31,84%. Это негативная тенденция, показывающая падение прибыли с каждого полученного рубля.

Рентабельность продаж по чистой прибыли за 2020 год составила 14,64%, за 2023 год – 9,84%, снизившись на 32,79%. Снижение этого коэффициента идет теми же темпами, что и рентабельности продаж по валовой прибыли, что говорит об ухудшении конкурентоспособности предприятия. Чем меньше прибыли фирма получает с рубля вложенных денег, тем меньше возможностей для выживания при колебании цен.

### 2.3 Анализ деловой активности

Оборачиваемость активов характеризует степень деловой активности предприятия, показывает, насколько эффективно используются его ресурсы (формула 11).

$$O_a = B / A_{сг} \quad (11)$$

где  $O_a$  – оборачиваемость активов,

$B$  – выручка,

$A_{сг}$  – среднегодовая стоимость активов.

Расчет оборачиваемости активов ООО «Баланс плюс» за 2 отчетных периода приведен в таблице 17.

Таблица 17 – Оборачиваемость активов ООО «Баланс плюс»

За 2020 год,	За 2021 год,	Изменение
$1\,590\,000 / ((629259+27000):2) = 4,85$	$1\,069\,592 / ((629259+766800):2) = 1,53$	-68,45%

По результатам расчетов видно, что если в 2020 году 1 рубль активов приносил 4,85 рубля выручки, то в 2021 году этот показатель упал втрое: 1 рубль активов приносит 1,53 рубля выручки. На фоне других показателей рекомендовано активнее использовать имеющиеся ресурсы, увеличивать оборачиваемость. Поскольку если падение этого показателя продолжится – фирму в дальнейшем может ожидать банкротство. Оборачиваемость меньше 1 будет означать, что 1 рубль активов приносит меньше, чем 1 рубль выручки, доходы не покроют расходы на закупку.

Период оборота характеризует длительность одного оборота капитала в днях (формула 12):

$$Po - D/Oa \quad (12)$$

где  $Po$  – продолжительность одного оборота,

$D$  – количество дней в периоде, взятом для расчета,

$Oa$  – оборачиваемость активов, рассчитанная выше.

Таблица 18 – Период оборота капитала в днях

За 2020 год,	За 2021 год,	Изменение
$365 / 4,85 = 75$	$365 / 1,53 = 238$	+317 %

Как видно из таблицы, период оборота снизился более чем в три раза. Это негативный признак, указывающий на падение темпа работы, соответственно, снижение доходности бизнеса.

Коэффициент оборачиваемости внеоборотных активов за отсутствием оных рассчитать не представляется возможным.

Коэффициент оборачиваемости оборотных активов, указывающий на скорость оборачиваемости оборотных активов, рассчитывается по формуле 13:

$$Koa - B/Oa \quad (13)$$

где  $Koa$  – коэффициент оборачиваемости оборотных активов,

$B$  – выручка,

$Oa$  - оборачиваемость активов, рассчитанная выше.

Расчет данного коэффициента представлен в таблице 19.

Таблица 19 – Коэффициент оборачиваемости оборотных активов

За 2020 год,	За 2021 год,	Изменение
1 590 000 / ((629259+27000):2) = 4,85	1 069 592 / ((629259+766800):2) = 1,53	-68,45%

Поскольку внеоборотные активы за рассматриваемый период на предприятии отсутствуют, коэффициент оборачиваемости оборотных активов, как видно из расчетов, равен коэффициенту оборачиваемости активов, рассчитанному выше. Выводы аналогичные: если в 2020 году 1 рубль активов приносил 4,85 рубля выручки, то в 2021 году 1 рубль активов приносит 1.53 рубля выручки, в три раза меньше. На фоне других показателей рекомендовано активнее использовать имеющиеся ресурсы, увеличивать оборачиваемость, уменьшать период оборота активов.

Коэффициент оборачиваемости запасов – скорость оборачиваемости, соответственно, запасов на предприятии (формула 14):

$$K_z = B/З \quad (14)$$

где В – выручка,

З – среднегодовая стоимость запасов.

Оборачиваемость запасов рассчитана в таблице 20.

Таблица 20 – Коэффициент оборачиваемости запасов

За 2020 год,	За 2021 год,	Изменение
X	1 069 592 / ((8667+0):2) = 246,82	x

Этот коэффициент можно посчитать только за 2021 год, за неимением запасов на предыдущие отчетные даты. Изменение также не получится подсчитать.

Период оборота запасов характеризует длительность одного оборота в днях (формула 15):

$$Пз = Д/Кз \quad (15)$$

где Пз – продолжительность одного оборота запасов,

Д – количество дней в периоде, взятом для расчета,

Кз – оборачиваемость запасов, рассчитанная выше.

Период оборота запасов рассчитан в таблице 21.

Таблица 21 – Период оборота запасов в днях

За 2020 год,	За 2021 год,	Изменение
х	$365 / 246,82 = 1,48$	х

Из-за отсутствия запасов на две отчетные даты из трех подсчитать период оборота получилось только за 2021 год, динамику по той же причине увидеть не представляется возможным. Но в любом случае увеличение периода – негативный признак, уменьшение – позитивный.

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала (формула 16):

$$Коск = В/Ск \quad (16)$$

где В – выручка (по строке 2110 «Выручка» отчета о финансовых результатах),

Ск – среднегодовая стоимость собственного капитала (по строке 1300 «Итого капитал и резервы» бухгалтерского баланса).

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала рассчитан в таблице 22.



Таблица 22 – Коэффициент оборачиваемости собственного капитала

За 2020 год,	За 2021 год,	Изменение
$1\ 590\ 000 / ((594\ 959 + 10000) : 2) = 5,3$	$1\ 069\ 592 / ((741\ 814 + 594\ 959) : 2) = 1,6$	-70%

При нормативе 10 полученный результат 5,3 и тем более 1,6 – недостаточно высок. Снижение этого коэффициента, как и других, рассчитанных до него, в три раза, является признаком падения и без того низкой интенсивности деятельности предприятия.

Период оборота собственного капитала показывает длительность одного оборота в днях (формула 17):

$$P_k = D / K_{оск} \quad (17)$$

где  $P_k$  – продолжительность одного оборота капитала в днях,

$D$  – количество дней в периоде, взятом для расчета,

$K_{оск}$  – коэффициент оборачиваемости собственного капитала, рассчитанный выше.

Период оборота собственного капитала определен в таблице 23.

Таблица 23 – Период оборота собственного капитала в днях

За 2020 год,	За 2021 год,	Изменение
$365 / 5,3 = 69$	$365 / 1,6 = 228$	+230%

Длительность оборота запасов увеличилась на 230 процентов, это указывает на замедление работы, как следствие – снижение доходности.

Коэффициент закрепления оборотных средств показывает среднюю стоимость оборотных средств, приходящихся на 1 рубль выручки (формула 18):

$$K_{зоб} = O_c \div B \quad (18)$$

где  $K_{зоб}$  – коэффициент закрепления оборотных средств,

$O_c$  – средняя стоимость оборотных средств,

$B$  – выручка.

Коэффициент закрепления оборотных средств определен в таблице 24.

Таблица 24 – Коэффициент закрепления оборотных средств

За 2020 год,	За 2021 год,	Изменение
$((27000+629259)/2) : 1590000 =$ =0,21	$((629259+766800)/2) : 1069592 =$ = 0,65	+ 0,44

Увеличение коэффициента закрепления оборотных средств отражает увеличение стоимости оборотных средств, приносящих единицу выручки, что означает увеличение вовлечения активов в производственный процесс, уменьшение эффективности их использования.

Точка безубыточности – это количество продаж, при котором предприятие не еще получает прибыли, но не получает убытков. Этот показатель может быть рассчитан в товарном выражении – для производства или торговли – и в денежном выражении, для предприятий, выполняющих работы или оказывающих услуги, как в случае с ООО «Баланс плюс».

Формула точки безубыточности (формула 19):

$$T_{бд} = R_{п}/M \quad (19)$$

где  $T_{бд}$  – точка безубыточности в денежном выражении,

$R_{п}$  – постоянные расходы,

$M$  – маржинальный доход.

Маржинальность – это выручка за минусом переменных расходов в процентах от выручки (формула 20).

$$M = \left( \frac{B - P_{п}}{B} \right) \cdot 100 \quad (20)$$

где М – маржинальность,

В – выручка,

Рп – переменные расходы.

Расчет оборачиваемости активов ООО Баланс плюс за 2 отчетных периода приведен в таблице 25:

Таблица 25 – Расчет точки безубыточности в денежном выражении ООО «Баланс плюс»

Показатель	За 2020 год	За 2021 год	+/-
Выручка (В)	1 590 000	1 069 592	-33%
Переменные расходы (Рп)	155 000	311 000	+101%
Маржинальность (М)	$((1\,590\,000 - 155\,000) / 1\,590\,000) * 100 = 90\%$	$((1\,069\,592 - 311\,000) / 1\,069\,592) * 100 = 72\%$	- 18%
Точка безубыточности в денежном выражении (Тбд)	$155\,000 * 90\% = 139\,500$	$311\,000 * 72\% = 223\,920$	+60%

Расчет показал точку безубыточности в 2020 году на уровне выручки 139500 рублей, в 2021 году – на уровне выручки 223 920 руб. Причины такого изменения очевидны из таблицы: выручка упала почти в 1,5 раза, переменные расходы возросли почти в 2 раза.

Анализ этого показателя, как и других до него, подтверждает необходимость изменения экономической политики фирмы: требуется производить больше продаж; учитывая запас активов, это не повлечет за собой увеличения долгов. Увеличение выручки позволит снизить точку

безубыточности. Второй путь – уменьшение постоянных расходов – в данном случае неосуществим: рост заработной платы в связи с инфляцией остановить невозможно, при этом профессиональные сотрудники, хорошо знающие свое дело, не могут стоять дешево. Различные сопутствующие бизнесу затраты на предприятии уже минимизированы, отказаться от них – значит снизить качество работы, такой шаг приведет к снижению выручки. Поэтому единственным и закономерным шагом будет увеличение оборачиваемости активов, следствием чего станет увеличение выручки и снизится точка безубыточности. Для подведения итогов исследования все рассчитанные показатели финансового состояния предприятия и коэффициенты за рассматриваемые периоды сведены в таблицу 26.

Таблица 26 – Основные показатели финансово-хозяйственной деятельности на основе бухгалтерской (финансовой) отчетности» ООО «Баланс плюс»

Показатели за период:	За 2020 г	За 2021 г	Изменение
Оборачиваемость активов	4,85	1,53	-68,45 %
Оборачиваемость оборотных активов	4,85	1,53	-68,45 %
Период оборачиваемости активов и оборотных активов	75	238	+317%
Оборачиваемость запасов	x	246,82	x
Период оборота запасов в днях	x	1,48	x
Оборачиваемость собственного капитала	5,3	1,6	-70%
Период оборота капитала	69	228	+230%
Точка безубыточности в денежном выражении	139 500	223 920	+160,52 %

Такая визуализация результатов позволит как для облегчить их анализ, так и представить информацию руководителю в наглядном виде. Приведение в таблице нормативов коэффициентов и изменение показателей в процентах позволяет произвести сопоставление результатов, проследить динамику состояния предприятия. Полученная таблица позволяет сделать следующие выводы. Оборачиваемость активов упала с 4,85 в 2020 году до 1,53 в 2021 году, снижение составило 68,45%. Уровень оборачиваемости активов на отметке

1.53 – очень низкий для данного предприятия, особенно на фоне того факта, что предыдущие показатели выявили избыток активов, не участвующих в формировании прибыли. Оборачиваемость оборотных активов за неимением внеоборотных активов равна предыдущему показателю (оборачиваемости активов). Период оборачиваемости как активов в целом, так и оборотных активов в частности, увеличился на 317%. Это негативный показатель, свидетельствующий о снижении деловой активности. Запасы на балансе появились только к последней отчетной дате, поэтому расчет оборачиваемости запасов, равный 246,82, и оборот запасов в днях, равный 1,48, за 2021 год не дает представление о динамике этих показателей. В абсолютном выражении эти данные говорят о высоком уровне оборачиваемости запасов и малом их количестве, остающемся на складе. Запасов предприятие почти не имеет. Оборачиваемость собственного капитала уменьшилась на 70%, период оборота капитала вырос на 230%. Это говорит о нарастающей стагнации, уменьшении деловой активности, как и предыдущие показатели. На ухудшение конкурентоспособности указывает повышение точки безубыточности за рассматриваемый период: в 2020 году этот показатель составлял 139500, а в 2021 году уже 223 920, что на 160,52% больше. Для того, чтобы предприятие продолжало приносить прибыль, в 2020 году достаточно было получить выручку немного больше, чем 139500 рублей, а в 2021 году минимум, при котором не образуются ни прибыль, ни убыток, составила уже 223920 рублей. В целом значение показателей на конец 2021 года показывают достаточно устойчивое финансовое положение, но при этом очень низкую, постоянно снижающуюся деловую активность. Практически, при сохранении тенденции, предприятию грозит полная остановка деятельности.

### **3 Пути улучшения финансового состояния ООО «Баланс плюс»**

#### **3.1 Мероприятия по улучшению финансового состояния ООО «Баланс плюс»**

В результате проведенных расчетов и изучения документов учет и финансовое состояние ООО «Баланс плюс» за исследуемый период следует признать удовлетворительным в каждой исследуемой точке, но динамика не является положительной, поэтому необходим ряд мероприятий по выправлению вектора развития.

В структуре имущества за рассматриваемые периоды обнаружены финансовые вложения, составляющие от 83% на начало 2021 года до 64% на его конец, занимают самую большую часть активов предприятия: эти средства не участвуют в процессе производства, практически не приносят доход. При этом внеоборотные активы отсутствуют, стоимость запасов и денежных средств также минимальна. Таким образом, анализ показателей предприятия выявил значительные резервы, которые не используются, не приносят прибыли. Это является одной из причин ухудшения финансового состояния, ввиду изъятия капитала из оборота уменьшается доходность активов. Исправление этого недостатка позволит увеличить прибыльность и финансовое состояние предприятия. С одной стороны, руководство постаралось сохранить активы в кризисный период: когда нестабильная экономическая ситуация «порождает неопределенность, что может заставить инвесторов, потребителей и других людей не охотно тратить деньги, пока они не узнают, когда и как изменятся правила, регулирующие экономику, и каковы будут экономические последствия этих непредсказуемых изменений правил» [13, с.333], с другой стороны, вывод активов из оборота должен иметь определенные пределы, чтобы бизнес не стал убыточным. В современных условиях, когда кризис вынуждает многие фирмы принимать сложные решения, чтобы выжить, в том числе увеличивать свои долги, практически не использовать собственные активы для развития – недальновидный подход.

С точки зрения собственника, поскольку предприятие стабильно приносит прибыль, иметь запас собственных средств во время кризиса необходимо. Неисполнение обязательств, срыв поставок, задержка платежей, уменьшение клиентской базы – факторы, которые в норме должны происходить редко, во время экономического кризиса превратились чуть ли не в закономерность. Некоторый запас на непредвиденные ситуации в этих условиях, несмотря на данные анализа оборачиваемости и прочие формулы, предлагаемые экономистами, внушает собственнику спокойствие, позволяет увереннее смотреть в будущее. Но чрезмерное накопление неиспользуемых активов ведет предприятие к застою и приближает банкротство; для того, чтобы фирма продолжала существовать, следует соблюдать баланс между запасом и той частью активов, которая должна работать, приносить доход.

Приближенность коэффициента ликвидности к единице – значению, рекомендуемому западными экономистами – позволяет увеличить эффективность деятельности предприятия до максимума, но лишь в условиях более-менее стабильной экономической ситуации. В зоне рискованного экономического взаимодействия на первый план выходит устойчивость, обеспеченность собственными средствами, некоторый запас активов. Поэтому мотивы собственника ясны.

Но наряду с увеличением неиспользуемых активов также снизилась чистая прибыль предприятия, при этом выручка от прямой деятельности упала, затраты возросли, и только реализация товарно-материальных ценностей позволила сохранить доходность положительной. Так, уменьшение выручки на 67% и увеличение полной себестоимости на 9% привело к падению прибыли от реализации до 10,7 процентов от исходной. В итоговой прибыли предприятия операционная часть составила к концу 2021 года всего 36 процентов, и 64 процента прибыли принесли операции по реализации материалов.

Для исправления ситуации необходимо увеличить объем продаж по основному виду деятельности. Рост управленческих расходов – основной

фактор повышения точки безубыточности в отчетном периоде – диктует необходимость увеличения объема реализации. В результате полная себестоимость на единицу продаж снизится, и ситуация выправится. «Снижение себестоимости продукции – одно из важнейших направлений конкурентоспособности производимых услуг». [12, с.65]

Для ускорения оборачиваемости оборотных средств следует произвести следующие действия:

- повышение конкурентоспособности: проведение изучения новых видов деятельности, развитие службы маркетинга;
- определение недостатков по сравнению с конкурентами, выявление и использование имеющихся преимуществ;
- изучение спроса имеющихся и потенциальных покупателей;
- разработка механизма гибких цен для расширения охвата рынка;
- расширение информационных каналов, по которым потребитель узнает о предлагаемых услугах.

Такие управленческие решения позволят выявить потребность рынка в предлагаемых услугах, необходимость изменения состава выполняемых работ и цен на них, определить причины изменения спроса, отслеживать состояние конкурентной среды и своевременно на них реагировать. Анализ каналов реализации показал, что компания не имеет собственного сайта, его необходимо создать. Внедрение в схему реализации такого мощного инструмента как собственный сайт позволит увеличить продажи и придать компании солидность. Поскольку компания не имеет красивого богатого офиса – представительство компании в интернете может взять функцию приемной на себя. Большинство организаций, которые ищут исполнителя работ или подрядчика, начинают свои поиски именно через интернет, и задача руководителя состоит в том, чтобы эти потенциальные покупатели нашли именно его фирму. А задача сайта – чтобы покупателям все понравилось, и они разместили заказ.



С направлением реализации материалов страница в интернете поможет еще эффективнее: добавление такой функции как интернет-магазин автоматизирует продажи, увеличит объемы реализации, снизит денежные и временные затраты на обсуждение и формирование заказа. Таким образом, из способа поддержать падающую выручку реализация материалов может вырасти в отдельное направление бизнеса, приносящее серьезный доход.

Имеющиеся в распоряжении организации активы позволят запустить сайт и интернет-магазин без привлечения заемных средств, и из неработающего балласта превратятся в инвестицию, которая окупится с увеличением объема продаж. И.А. Бланк писал об этом: «Опыт показывает, что ориентация на использование внутренних источников финансирования ресурсов генерирует меньший уровень рисков. В этом случае предприятие может избежать негативных последствий потери управляемости и процедур внешнего контроля своей хозяйственной деятельности» [3, с.54].

Для ускорения оборачиваемости капитала предлагаются следующие мероприятия:

- сокращение времени производственного цикла: стандартизация процессов выполнения работ, сокращение времени на выполнение каждого этапа, выделение для обсуждения условий контрактов и прочих договорных процедур жестко ограниченного периода времени;
- внедрение прогрессивных методов и технологий при выполнении работ, использование более современных и качественных инструментов, оптимизация производственных процессов;
- поиск новых лояльных поставщиков, способных более оперативно собирать заказы на материалы и инструменты, осуществляющих быстро производить доставку, занимающих минимум времени для обеспечения производства всеми необходимыми ресурсами;
- стандартизация процедуры работы с покупателями: разработка механизма приема, обработки заказа и передачи его в работу,

оформления документов по открытию и закрытию сделки, создание временных рамок для каждого элемента этой работы.

Еще один фактор, выявленный в процессе анализа работы предприятия – от некоторых заказов фирма отказывается из-за небольшого штата работников. Либо не хватает времени, либо сотрудников. Поскольку расходы на заработную плату дополнительному персоналу позволят брать крупные заказы – следует расширить штат. Для начала можно заключать гражданско-правовые договоры с необходимыми специалистами на время работы с крупными объектами, пока таких заказов мало. Такое решение для увеличения объема выполняемых заказов позволит получать прибыль без того, чтобы предприятие несло лишние затраты на оплату труда работников, которые пока не полностью загружены. Когда загрузка таких специалистов станет непрерывной – тогда лучшим решением станет заключение с лучшими из них трудовых договоров: сплоченная, сработавшаяся команда выполняет работу более эффективно и оперативно, чем разрозненные, не знакомые друг с другом сотрудники. Более эффективная работа – выше доходность предприятия. Обнаруженный недостаток учета затрат рабочего времени на каждый этап производства следует устранить. Система нормативов временных затрат, будучи введенной в производственный процесс, позволит как обнаружить временные потери на каждом этапе, так и наладить ритмичность производства при увеличении выполняемых заказов. Также такой подход позволит планировать как количество выполняемых заказов, срок их выполнения, так и необходимые привлеченные трудовые ресурсы, способные произвести большой объем работ в единицу времени без увеличения себестоимости производства.

Предлагается изменить политику руководства к количеству неиспользуемых резервов в виде активов, не приносящих доход. Консервативная стратегия, предполагающая наличие большого объема оборотных средств на каждый момент времени, ведет предприятие к стагнации и дальнейшей остановке. Для того, чтобы активы работали, принося

регулярный доход, предлагается умеренный подход к объему запасов активов на случай непредвиденных ситуаций.

Следующим этапом после повышения конкурентоспособности является повышение цен. Этот шаг нужно производить своевременно. «Стабильность цен приводит порой к убыточности не только плохо, но и хорошо работающих предприятий» [22, с.143]. В то же время при прочих равных условиях покупатель всегда предпочтет покупать дешевле, поэтому только после улучшения конкурентоспособности повышение цены не повлечет отток покупателей, а напротив, принесет желаемую прибыль.

### **3.2 Оценка эффективности предлагаемых мероприятий**

Применение предложенных мероприятий приведет к следующим последствиям для финансового состояния предприятия:

- увеличение оборачиваемости;
- расширение линейки предлагаемых товаров, работ, услуг, то есть увеличение охвата рынка;
- рост эффективности трудовых ресурсов;
- повышение объемов продаж;
- возможность выполнения крупных заказов;

Предлагаемые меры по ускорению оборачиваемости активов ведут к следующим эффектам:

- улучшение материально-технического снабжения выполняемых работ уменьшит время производственного цикла и одновременно повысит качество выполняемой работы;
- повышение конкурентоспособности увеличит количество заказов, принимаемых в работу;
- расширение штата с гибким подходом к затратам на оплату труда специалистов позволит увеличить спектр выполняемых работ, включая крупные заказы, которых прежде приходилось избегать;

- уменьшение времени, затрачиваемого на работу с поставщиками, логистику, оформление документов высвободит время специалистов для работы с большим количеством заказов в единицу времени;
- нормирование времени выполнения этапов работ ускорит производство, ликвидирует потери времени, высвободит материальные и человеческие ресурсы, позволит выполнять большее количество работы за меньшее время;
- расширение каналов сбыта благодаря созданию и работе сайта в интернете увеличит приток клиентов, уменьшит время простоя предприятия;
- увеличение объема реализации материалов позволит превратить это направление бизнеса из дополнительного нерегулярного дохода в полноценный и постоянный источник дохода.

Предлагаемые мероприятия по расширению линейки товаров, работ, услуг, приведут к следующим результатам:

- продажа материалов, показавшая свою эффективность в трудный час, становится отдельным направлением деятельности организации, приносящим стабильный высокий доход;
- выход на более крупные заказы повышает стабильность предприятия, его авторитет, финансовую устойчивость даже при ускорении оборачиваемости;
- маневренность предприятий в условиях изменчивого рынка увеличится: более крупные заказы приносят больше прибыли, мелкие и средние позволяют закрывать постоянные затраты и держать фирму на плаву в период между поступлениями крупных заказов.

Введение нормативов временных и трудовых затрат на выполнение каждого этапа работ принесет следующие изменения:

- равномерный и непрерывный производственный процесс: систематическое выполнение любого запланированного объема работ с соблюдением качества;
- ликвидацию простоев между заказами и временных потерь в процессе их выполнения;
- снижение себестоимости выполняемых работ за счет повышения эффективности использования трудовых ресурсов;
- повышение эффективности использования труда специалистов за счет выполнения ими только видов работ соответствующей квалификации.

Расширение базы лояльных поставщиков, стандартизация работы с ними, выбор в первую очередь тех поставщиков, которые предлагают лучшие условия хранения и доставки, приведут к следующим изменениям:

- уменьшение затрат времени на логистику;
- снижение потерь на поиск необходимых материалов, инструментов, инвентаря;
- ускорение начала производства работ и сокращение срока выполнения заказов благодаря наличию некоторого запаса самых часто используемых материалов, при этом благодаря налаженным контактам с поставщиками быстрое пополнение запасов и, при необходимости, их замена позволит без задержек продолжать выполнение работ;
- повышение качества используемых материалов и, вследствие этого, повышение репутации компании в глазах покупателей.

Таким образом, из мелкой фирмы, перебивающейся небольшими и нерегулярными заказами, может вырасти устойчивое, серьезное предприятие, приносящее хорошую прибыль собственникам.

«В современных условиях повышения эффективности производства малого и среднего бизнеса можно достигнуть путем внедрения

инновационных процессов, выражающихся в новых видах продукции, новых технологических процессах, освоении новых рынков сбыта и т.п.»

Для расчета эффективности предлагаемых мероприятий для плана минимум произведем следующие допущения:

- проведена работа по ускорению оборачиваемости, увеличению выполняемых заказов, выручка от реализации доведена до уровня 2020 года, который, как уже известно из бухгалтерской отчетности, был достигнут при имеющихся численном составе и производственных возможностях;
- выручка нового источника прибыли в виде реализации материалов, освоенного предприятием в 2021 году, выросла на 10%, что вполне возможно при имеющихся трудовых и временных ресурсах;
- прочие доходы и расходы, мало повлиявшие на финансовый результат, принимаются в расчет по самой высокой планке из имеющихся в бухгалтерской отчетности.

В итоге финансовые результаты при вышеперечисленных условиях будут выглядеть следующим образом (таблица 27).

Таблица 27 – Финансовые результаты при выполнении плана минимум

Наименование показателя	Код	План мероприятий	За Январь - Декабрь 2021	За Январь - Декабрь 2020
Выручка	2110	1 590 000	1 069 592	1 590 000
Себестоимость продаж	2120	-751 000	-685 000	-751 000
Валовая прибыль (убыток)	2100	839 000	384 592	839 000
Коммерческие расходы	2210	-	-	-
Управленческие расходы	2220	-311 000	-311 000	-155 000
Прибыль (убыток) от продаж	2200	528 000	73 592	684 000
Доходы от участия в других организациях	2310	-	-	-
Проценты к получению	2320	-	-	-
Проценты к уплате	2330	-	-	-
Прочие доходы	2340	314 943	314 943	2 000
доходы от продажи материалов	2341	303 000	303000	-
проценты полученные по депозиту	2342	12 000	12 000	2 000

Продолжение таблицы 27

Наименование показателя	Код	План мероприятий	За Январь - Декабрь 2021	За Январь - Декабрь 2020
Прочие расходы	2350	-190 000	-190 000	-20 000
покупная стоимость реализованных материалов	2351	-184 000	-184 000	-
расходы на услуги банков	2352	-17 000	-6 000	-17 000
Штрафы	2353	-	-	-3 000
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	652 943	198 535	666 000
Налог на прибыль	2410	-	-	-
текущий налог на прибыль	2411	-	-	-
отложенный налог на прибыль	2412	-	-	-
Прочее	2460	-76 000	-42 000	-81 000
налог при упрощенной системе н/о	2461	-76 000	-42 000	-76 000
убыток прошлых лет	2462	-	-	-5 000
Чистая прибыль (убыток)	2400	576 943	156 535	585 000

Изменения технико-экономического состояния при выполнении плана-минимум будут выглядеть следующим образом (таблица 28).

Таблица 28 – Изменения технико-экономической характеристики предприятия при выполнении плана минимум

Показатель	2021 г	План мероприятий	+/- (с.3 – с.2)	темп роста,% (с.3/с.2) *100
1	2	3	4	5
Выручка	1 069 592	1590000	+520 408	149%
Полная себестоимость	996 000	1062000	+ 66 000	106%
Прибыль от реализации	73 592	528000	+454 408	717%
Прочие доходы	314 943	314943	0	100%
Расходы, связанные с получением прочих доходов	184 000	184000	0	100%
Финансовый результат от прочих доходов	130 943	130943	0	100%
Выработано продукции на одного работающего	1069592/3 = = 365 531	1590000/3 = 530000	+164469	145%

В результате проведения минимальных улучшений показателей в смоделированной ситуации произошли следующие улучшения:

- выручка увеличилась на 49%,
- полная себестоимость увеличилась всего на 6%,
- прибыль от реализации выросла на 717%,
- финансовый результат от реализации материалов неизменен, мы его не трогали,
- выработка на 1 человека увеличилась на 45%.

Таким образом, расчет эффективности даже минимума предложенных мер (увеличение объема выручки при сохранении дополнительного источника дохода) показал резкий подъем показателей выработки, прибыли за плановый период. Выполнение остальных рекомендаций позволит вывести предприятие на новый горизонт прибыли и эффективности работы.



## Заключение

Поскольку в рассматриваемый период произошел экономический спад во всех отраслях экономики, положение анализируемой компании на отчетную дату можно считать удовлетворительным. Она справилась с кризисом имеющимися силами: на фоне уменьшения спроса на основной продукт произвела изменения в способе получения выручки и начала продавать приобретенные товарно-материальные ценности, сопутствующие основной деятельности.

Этот шаг позволил окупить возросшие расходы, сохранить некоторую долю прибыли на фоне массового закрытия конкурентов. А склонность руководства к накоплению активов позволила предприятию выжить без образования долгов.

Теперь для успешного преодоления экономического спада нужно повышать выручку, следуя приведенным рекомендациям, и использовать активы более продуктивно. «Задача производителя – выбрать такое сочетание ресурсов, чтобы достичь определенного объема при минимальных издержках» [6, с.113].

Таким образом, по итогам исследования получены следующие выводы:

- финансовое состояние предприятия за 2021 год ухудшилось по сравнению с 2020 годом;
- на момент проведения анализа финансовое положение устойчивое, но требует изменения политики руководства в отношении использования имеющихся активов, в противном случае ухудшение продолжится;
- выполнение предложенных рекомендаций по повышению выручки и использованию активов позволят организации снизить себестоимость, улучшить динамику доходности и рентабельности.

Следует отметить, что некоторых ошибок можно было избежать при наличии у руководства предприятия хотя бы минимальных знаний экономики,

механизма формирования прибыли, факторов, влияющих на финансовые результаты.

«Практическое применение экономических знаний выступает основой формирования рационального экономического мышления и, как следствие, является важным фактором конкурентоспособности» [20, с.21]. Руководство любой крупной, успешной компании имеет представление о факторах, формирующих финансовый успех, и к этому нужно стремиться каждому бизнесмену.

Необходимо проводить анализ финансового состояния предприятия ежегодно, после составления годовой бухгалтерской отчетности.

При возможности, расчеты в первые год-два выхода из кризисного состояния расчеты нужно проводить еще чаще, используя «финансовую отчетность, которая может быть как основной, т.е. представленной в виде годовой, полугодовой и квартальной отчетности (бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах), так и дополнительный, представленный другими формами финансовой и статистической отчетности, а также данными управленческого учета» [5, с.13], и наблюдать изменения в показателях и расчетных коэффициентах.

Необходимость постоянного наблюдения за финансовым состоянием, поиск причин малейших отклонений в показателях. «Современные тенденции экономического развития в России характеризуются резким усилением действия факторов риска, что обусловлено несколькими группами причин.

Первая группа связана с расширением хозяйственной самостоятельности субъектов экономики при недостаточной культуре контрактных отношений.

Вторая группа причин связана с разрывом связей между деловыми партнерами.

Третья группа связана с развитием и массовым освоением новых технологий, что создает условия для появления новых конкурирующих организаций, товаров и услуг, так как облегчает им преодоление конкурентных барьеров» [7, с.28].

Регулярный мониторинг показателей позволит принимать решения, опираясь на успех или провал совершенных действий, более оперативно: «сущность анализа хозяйственной деятельности и необходимость его отделения от других функциональных конкретно-экономических прикладных наук определяются содержанием главных функций управления, таких как: информационное обеспечение, аналитическое обеспечение, планирование, организация оперативного управления (управление по отклонениям), контроль (включает и оценку эффективности хозяйственной деятельности)» [7, с.12].

## Список используемых источников

1. Все положения по бухгалтерскому учету по состоянию на 2023 год. – Москва : Эксмо, 2023. – 320 с.
2. Выпускная квалификационная работа «Анализ финансово-хозяйственной деятельности коммерческого предприятия и пути ее совершенствования», Д.И. Шамиева, РГППУ, [https://elar.rsvpu.ru/bitstream/123456789/20178/1/RSVPU\\_2017\\_205.pdf](https://elar.rsvpu.ru/bitstream/123456789/20178/1/RSVPU_2017_205.pdf)
3. Герасимова, Е. Б. Теория экономического анализа: Учебное пособие / Е.Б. Герасимова, В.И. Бариленко, Т.В. Петрусевич. - М. : Форум : ИНФРА-М, 2019. - 367 с.
4. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 24.07.2023) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.08.2023). Система «КонсультантПлюс».
5. Жилкина, А. Н. Финансовый анализ : учебник и практикум для вузов / А. Н. Жилкина. – Москва : Издательство Юрайт, 2023. – 285 с.
6. Ивашковский С. Н. Экономика для менеджеров. Микро- и макроуровень. Учебное пособие. М.: Дело. 2019. 408 с.
7. Комплексный экономический анализ : учебное пособие / М.В. Мельник, С.Е. Егорова, Н.Г. Кулакова, Л.А. Юрданова. – Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2020. – 352 с.
8. Комплексный экономический анализ [Электронный ресурс]: учебное пособие / М. М. Микушина [и др.]. Екатеринбург: Изд-во Рос. гос. проф.-пед. ун-та, 2018. 152 с.
9. Конституция Российской федерации. Официальный текст с изменениями. – Москва : Норма : ИНФРА-М, 2023. – 120 с.
10. Налоговый кодекс Российской Федерации: на 1 марта 2023 года. – Москва : Издательство АСТ, 2023. – 960 с.
11. Овчаренко В.П., Богатырева О.Н. Экономика промышленного предприятия: учеб. пособие / ВШТЭ СПбГУПДТ. – СПб., 2019. – 45 с.

12. Основы экономики, менеджмента и маркетинга : учебник для бакалавров / Н.А. Горькова. – 4-е изд. – Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2023. – 162 с.
13. Принципы экономики. Классическое руководство / Томас Соуэлл ; пер. с англ. Е. Поникарова. – Москва : Манн, Иванов и Фебер, 2022. – 672 с.
14. Трудовой кодекс Российской федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 04.08.2023). Система «КонсультантПлюс».
15. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 05.12.2022) "О бухгалтерском учете" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2023) ». Система «КонсультантПлюс».
16. Федеральный закон от 08.02.1998 № 14-ФЗ (ред. от 13.06.2023) «Об обществах с ограниченной ответственностью». Система «КонсультантПлюс».
17. Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 10.07.2023) "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" (с изм. и доп., вступ. в силу с 28.07.2023). Система «КонсультантПлюс».
18. Федеральный закон от 26 октября 2002 г. N 127-ФЗ (ред. от от 31.05.2023) "О несостоятельности (банкротстве)"
19. Финансовый анализ: Учебное пособие / В. П. Литовченко. – 2-е изд. – М.: Издательско торговая корпорация «Дашков и К», 2018. – 214 с.
20. Экономика для юристов : учебник для бакалавриата / отв. ред. А.А. Петров. – М.: Норма : ИНФРА-М, 2019. – 328 с.
21. Экономический анализ : учебное пособие / Л.Е. Басовский, А.М. Лунёва, Е.Н. Басовская ; под ред. Л.Е. Басовского. – Москва : ИНФРА-М, 2021. – 222 с.
22. Эффективность труда и хозяйственной деятельности. Методология измерения и оценки / А.Г.Войтов. - 2-е изд., стер. - М.: Издательско-торговая корпорация "дашков и Ко", 2020. - 230 с.

Приложение А  
Бухгалтерский баланс на 1 января 2022 г

Таблица А.1 - Бухгалтерский баланс на 1 января 2022 г

Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2021 г.	На 31 декабря 2020 г.	На 31 декабря 2019 г.
<b>АКТИВ</b>				
<b>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>				
Результаты исследований и разработок	1110	-	-	-
Нематериальные поисковые активы	1120	-	-	-
Материальные поисковые активы	1130	-	-	-
Основные средства	1140	-	-	-
Доходные вложения в материальные ценности	1150	-	-	-
Финансовые вложения	1160	-	-	-
Отложенные налоговые активы	1170	-	-	-
Прочие внеоборотные активы	1180	-	-	-
Итого по разделу I	1190	-	-	-
<b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>				
Запасы	1200	8667	-	-
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1210	-	-	-
Дебиторская задолженность	1220	20000	19000	-
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1230	490133	519664	-
Денежные средства и денежные эквиваленты	1240	-	12595	27000
Прочие оборотные активы	1250	248000	78000	-
Итого по разделу II	1260	766800	629259	27000
<b>БАЛАНС</b>	1600	766800	629259	27000

Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2021 г.	На 31 декабря 2020 г.	На 31 декабря 2019 г.
<b>Пассив</b>				
<b>III. Капитал и резервы</b>				
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1300	10000	10000	10000
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1310	-	-	-
Переоценка внеоборотных активов	1320	-	-	-
Добавочный капитал (без переоценки)	1330	-	-	-
Резервный капитал	1340	-	-	-
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1350	741814	584959	-
Итого по разделу III	1360	751814	594959	10000

Продолжение приложения А

Продолжение таблицы А.1

<b>IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>				
Заемные средства	1410	-	-	-
Отложенные налоговые обязательства	1420	-	-	-
Оценочные обязательства	1430	-	-	-
Прочие обязательства	1450	-	-	-
Итого по разделу IV	1400	-	-	-
<b>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>				
Заемные средства	1510	-	-	16000
Кредиторская задолженность	1520	15000	34000	1000
Доходы будущих периодов	1530	-	-	-
Оценочные обязательства	1540	-	-	-
Прочие обязательства	1550	-	-	-
Итого по разделу V	1500	15000	34000	17000

**Приложение Б**  
**Отчет о финансовых результатах за 2021 год**

Таблица Б.1 - Отчет о финансовых результатах за 2021 год

Наименование показателя	Код	За Январь - Декабрь 2021 г.	За Январь - Декабрь 2020 г.
Выручка	2110	1 069 592	1 590 000
Себестоимость продаж	2120	-685 000	-751 000
Валовая прибыль (убыток)	2100	384 592	839 000
Коммерческие расходы	2210	-	-
Управленческие расходы	2220	-311 000	-155 000
Прибыль (убыток) от продаж	2200	73 592	684 000
Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
Проценты к получению	2320	-	-
Проценты к уплате	2330	-	-
Прочие доходы	2340	314 943	2 000
доходы от продажи материалов	2341	303000	-
проценты полученные по депозиту	2342	12 000	2 000
Прочие расходы	2350	-190 000	-20 000
покупная стоимость реализованных материалов	2351	-184 000	-
расходы на услуги банков	2352	-6 000	-17 000
штрафы	2353	-	-3 000
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	198 535	666 000
Налог на прибыль	2410	-	-
текущий налог на прибыль	2411	-	-
отложенный налог на прибыль	2412	-	-
Прочее	2460	-42 000	-81 000
налог при упрощенной системе н/о	2461	-42 000	-76 000
убыток прошлых лет	2462	-	-5 000
Чистая прибыль (убыток)	2400	156 535	585 000



Продолжение приложения Б

Продолжение таблицы Б.1

Наименование показателя	Код	За Январь - Декабрь 2021 г.	За Январь - Декабрь 2020 г.
Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
Налог на прибыль от операций, результат которых не включается в чистую прибыль (убыток) периода	2530	-	-
Совокупный финансовый результат периода	2500	156535	585000
Справочно			
Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	-	-
Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-