

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

Институт финансов, экономики и управления

(наименование института полностью)

38.03.01 Экономика

(код и наименование направления подготовки / специальности)

Финансы и кредит

(направленность (профиль) / специализация)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА (БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)

на тему Разработка мероприятий по повышению финансовой устойчивости
и платежеспособности организации

Обучающийся

О.А. Дородных

(Инициалы Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

канд. экон. наук, доцент А.В. Морякова

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

Тольятти 2023

Аннотация

Тема исследования «Разработка мероприятий по повышению финансовой устойчивости и платежеспособности организации».

Цель бакалаврской работы заключается в разработке мероприятий по повышению финансовой устойчивости и платежеспособности организации.

Для достижения поставленной цели необходимо осуществить следующие задачи: изучить методические и теоретические основы анализа финансовой устойчивости и платежеспособности организации; провести анализ финансовой устойчивости и платежеспособности организации; разработать мероприятия по повышению финансовой устойчивости и платежеспособности организации.

Объектом исследования выступает ООО «Партнер», основной вид деятельности – оптовая торговля чистящими средствами.

Предметом исследования выступает система показателей финансовой устойчивости и платежеспособности ООО «Партнер».

Для осуществления анализа финансовой устойчивости и платежеспособности ООО «Партнер» использованы методы сравнения, обобщения, системный подход, коэффициентный анализ и метод синтеза.

Практическая значимость работы заключается в возможности применения ООО «Партнер» разработанных мероприятий с целью повышения финансовой устойчивости и платежеспособности в прогнозном периоде.

Бакалаврская работа состоит из введения, трех разделов, заключения, списка используемой литературы 35 источников и 1 приложение. Для иллюстрации текста используются 10 таблиц и 23 рисунка. Основной текст работы изложен на 51 страницах, общий объем работы 52 страницы.

Содержание

Введение.....	4
1 Теоретические аспекты анализа финансовой устойчивости и платежеспособности организации.....	6
1.1 Понятие и сущность финансовой устойчивости и платежеспособности организации	6
1.2 Типы и показатели оценки финансовой устойчивости организации	11
1.3 Показатели оценки платежеспособности организации.....	16
2 Анализ финансовой устойчивости и платежеспособности ООО «Партнер»	20
2.1 Техничко-экономическая характеристика ООО «Партнер»	20
2.2 Анализ финансовой устойчивости ООО «Партнер»	24
2.3 Анализ платежеспособности ООО «Партнер».....	28
3 Разработка мероприятий по повышению финансовой устойчивости и платежеспособности ООО «Партнер»	31
3.1 Мероприятия по повышению финансовой устойчивости и платежеспособности ООО «Партнер»	31
3.2 Оценка экономической эффективности разработанных мероприятий .	38
Заключение	45
Список используемой литературы	48
Приложение А Бухгалтерская отчетность ООО «Партнер»	52

Введение

Ключевыми показателями деятельности любой организации, характеризующими, насколько эффективно она работает и устойчиво развивается, являются показатели финансовой устойчивости и платежеспособности.

Анализ финансовой устойчивости и платежеспособности способен определить удовлетворенность экономических интересов собственников организации и их кредиторов, определить, насколько организация конкурентоспособна.

В условиях нынешней нестабильной экономической среды на организацию влияют внешние факторы воздействия, которые могут негативно сказаться на деятельности организации и привести к дальнейшему банкротству.

Тема исследования является актуальной, так как анализ финансовой устойчивости и платежеспособности позволяет определить эффективность управления финансовыми ресурсами организации, разработать мероприятия по повышению финансовой устойчивости и платежеспособности, что позволит укрепить финансовую позицию организации на экономическом рынке.

Цель бакалаврской работы заключается в разработке мероприятий по повышению финансовой устойчивости и платежеспособности организации. Для достижения поставленной цели необходимо осуществить следующие задачи:

- изучить методические и теоретические основы анализа финансовой устойчивости и платежеспособности организации;
- провести анализ финансовой устойчивости и платежеспособности организации;
- разработать мероприятия по повышению финансовой устойчивости и платежеспособности организации.

Объектом исследования выступает ООО «Партнер», основной вид деятельности – оптовая торговля чистящими средствами.

Предметом исследования выступает система показателей финансовой устойчивости и платежеспособности ООО «Партнер».

Теоретическо-методической основой исследования послужили научные работы и учебная литература ученых в области исследования, а также нормативно-правовая документация и прочий материал.

В качестве информационной основы использованы финансовая отчетность ООО «Партнер» за период исследования 2020-2022 гг. и информация интернет источников.

Для осуществления анализа финансовой устойчивости и платежеспособности ООО «Партнер» использованы методы сравнения, обобщения, системный подход, коэффициентный анализ и метод синтеза.

Практическая значимость работы заключается в возможности применения ООО «Партнер» разработанных мероприятий с целью повышения финансовой устойчивости и платежеспособности в прогнозном периоде.

Бакалаврская работа состоит из введения, трех разделов, заключения, списка используемой литературы 35 источников и 1 приложение.

1 Теоретические аспекты анализа финансовой устойчивости и платежеспособности организации

1.1 Понятие и сущность финансовой устойчивости и платежеспособности организации

Каждая организация в процессе своего функционирования нацелена на успешное развитие, финансовую стабильность. Именно показатели финансовой устойчивости и платежеспособности являются ключевыми в оценке финансовой стабилизации организации, устойчивости развития. В современной научной литературе существует множество трактовок понятия «финансовая устойчивость» и «платежеспособность».

Так, П.Ф. Аскеров говорит, что «финансовая устойчивость организации – это эффективное формирование и использование денежных ресурсов, которые необходимы для финансово-хозяйственной деятельности на нормальном уровне, при этом платежеспособность - внешнее проявление финансовой устойчивости» [2, с. 104].

С.У. Нуралиев считает, что «финансовая устойчивость - состояние счетов предприятия, гарантирующее его постоянную платежеспособность» [15, с. 192].

По мнению Ю.Г. Чернышевой, «финансовая устойчивость характеризует эффективное формирование, распределение и использование финансов» [22, с. 251].

Н.С. Пласкова определяет «платежеспособность как способность компании погасить свою кредиторскую задолженность, срок платежа по которой наступил, текущими денежными поступлениями» [16, с. 294].

С точки зрения И.В. Липсиц, «платежеспособность организации – это способность хозяйствующего субъекта к своевременному выполнению денежных обязательств, обусловленных законом или договором, за счёт имеющихся в его распоряжении денежных ресурсов» [13, с. 417].

Изучая мнения авторов, можно отметить, что на сегодняшний день организация выстраивает финансовую структуру таким образом, чтобы имеющиеся финансовые ресурсы обладали гибкостью, а также имелись возможности привлечения внешних финансовых ресурсов для развития бизнеса.

«На финансовую устойчивость и платежеспособность организации оказывают воздействие, факторы, представлены на рисунке 1.



Рисунок 1 – Факторы, оказывающие воздействие на финансовую устойчивость и платежеспособность организации» [19, с. 73]

Внутренние факторы, в отличие от внешних факторов, являются первостепенными и оказывают прямое влияние на деятельность организации, и ее стабильности функционирования. К числу них можно отнести размер уставного капитала, структура издержек и производимой продукции, наличие резервов и запасов, качество финансовых ресурсов [26, с. 135].

Внешние факторы, формируются без влияния организации, к ним относятся: налоговая, экономическая, кредитная и внешняя политика страны, доходы населения и другие факторы [9, с. 442].

«Финансовую устойчивость хозяйствующего субъекта, по мнению других ученых (В.А. Умнова, А.М. Белоновская), необходимо рассматривать с точки зрения взаимодействия всех структурных составляющих действующей в организации системы финансовых отношений. Финансовая устойчивость хозяйствующего субъекта это такое его состояние, когда обеспечиваются следующие очень важные моменты:

- во-первых, это свободный денежный оборот, осуществляемый на этом предприятии;
- во-вторых, это стабильная финансовая активность данного коммерческого предприятия;
- в-третьих, это осуществление непрерывного процесса производства товаров (услуг);
- в-четвертых, это осуществление эффективного управления финансами данного коммерческого предприятия, в-пятых, это систематическое обновление действующего производства данного коммерческого предприятия, и так далее» [24, с. 95].

Финансовую устойчивость организации следует рассматривать как состояние ее ресурсной базы, способствующей достижению высоких результатов от осуществления экономической деятельности.

В экономической литературе выделяют несколько видов понятия устойчивости организации (рисунок 2).

«Задача руководящего состава организации заключается в выборе оптимального порога финансово-экономической устойчивости, которая будет соответствовать запросам рынка. Низкая финансовая устойчивость организации приводит к потере платежеспособности, организация в этом случае ограничена в ресурсах и неспособна развиваться» [19, с. 82].



Рисунок 2 – Виды устойчивости организации

Для того чтобы организация была финансово устойчивой, необходимо стабилизировать и сбалансировать денежные и товарные потоки, доходы с расходами, активы с пассивами. Все это позволит повысить платежеспособность и усилить конкурентные позиции [28, с. 391].

По мнению А.Д. Шеремет «платежеспособность предприятия – это способность оплачивать финансовые обязательства в срок и в полном объеме. Если денег достаточно, чтобы вовремя выдавать зарплату, рассчитываться по сделкам и погашать кредиты, платежеспособность высокая. Когда есть просроченные долги или оборотных средств не хватает для исполнения обязательств в полном объеме – очевидны проблемы с бюджетом» [23, с. 106].

Ю.Ю. Сулова говорит о том, что «платежеспособность – это способность организации полностью и в срок погашать свою кредиторскую

задолженность. Платежеспособность является одним из ключевых признаков нормального (устойчивого) финансового положений предприятия» [17, с. 94].

По мнению И.В. Кобелева «платежеспособность – способность хозяйствующего субъекта к своевременному выполнению денежных обязательств, обусловленных законом или договором, за счёт имеющихся в его распоряжении денежных ресурсов» [11, с. 127].

С точки зрения А.С. Елисеева «платежеспособность является едва ли не основным показателем финансовой стабильности предприятия, который характеризует возможность предприятия оперативно отвечать по своим обязательствам, т. е. рассчитываться по своим долгам. В более узком смысле платежеспособность характеризуется наличием у предприятия финансовых возможностей погасить кредиторскую задолженность в краткосрочном периоде. Понятие платежеспособности зачастую заменяют понятием ликвидности, так как от уровня ликвидности предприятия зависит его платежеспособность» [7, с. 422].

Платежеспособность организации представляет собой часть показателей кредитоспособности, поэтому этот показатель наиболее интересен для будущих инвесторов и кредиторов [29, с. 46].

Платежеспособность классифицируется на краткосрочную и долгосрочную. От вида платежеспособности кредиторы определяют, на какой срок можно предоставить финансовые ресурсы организации [24, с. 109].

«Платежеспособность и финансовая устойчивость являются важнейшими характеристиками финансово-экономической деятельности предприятия в условиях рыночной экономики. Если предприятие финансово устойчиво, платежеспособно, оно имеет преимущество перед другими предприятиями того же профиля в привлечении инвестиций, в получении кредитов, в выборе поставщиков и в подборе квалифицированных кадров. Оно не вступает в конфликт с государством и обществом, так как выплачивает своевременно налоги в бюджет, взносы в социальные фонды, заработную

плату рабочим и служащим, дивиденды акционерам, а банкам гарантирует возврат кредитов и уплату процентов по ним» [33, с. 268].

Следовательно, показатели финансовой устойчивости и платежеспособности являются ключевыми показателями деятельности организации. На основании анализа этих показателей можно определить финансовое состояние, конкурентоспособность и кредитоспособность, вероятность наступления неплатежеспособности и дальнейшего банкротства.

1.2 Типы и показатели оценки финансовой устойчивости организации

Финансовая устойчивость организации классифицируется по типам устойчивости, в зависимости от которых в организации принимаются управленческие решения по дальнейшему ее повышению (рисунок 3).

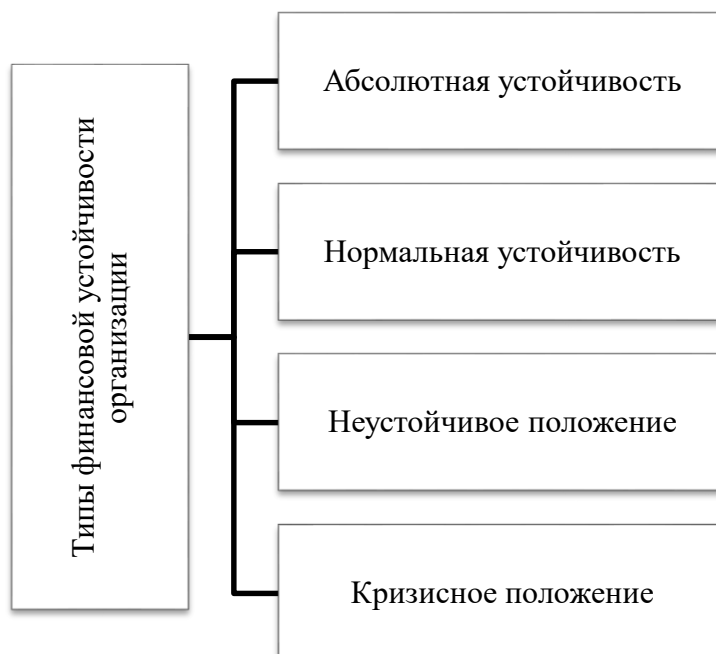


Рисунок 3 – Типы финансовой устойчивости организации

Наиболее редким типом является абсолютная устойчивость организации, когда «размер материально-производственных запасов превышает размер собственных оборотных средств, а также банковских займов под эти ценности. При этом учитываются кредиты под отгруженную продукцию и кредиторские долги, зачтенные банковским учреждением при кредитовании. Затраты покрываются в этом случае за счет собственных оборотных средств. Рассматриваемый уровень устойчивости характеризуется повышенной платежеспособностью. Компания независима от кредиторов» [25, с. 461].

«Организация является независимой от внешних кредиторов, если запасы меньше собственных оборотных средств, что свидетельствует о возможности покрытия собственных оборотных средств организации имеющимися запасами» [25, с. 360].

В организации нормальная устойчивость, если «показатели размера материально-производственных ресурсов и размер собственных оборотных средств, кредитов тождественны. При этом учитывается кредиторский долг, который зачтен банковским учреждением при кредитовании. Затраты предприятия покрываются за счет собственного оборотного капитала и долгосрочных займов. Компания с таким показателем устойчивости характеризуется стандартной платежеспособностью, результативной производственной деятельностью. Данное состояние гарантирует платежеспособность» [20, с. 95]. При нормальной устойчивости объем запасов организации равен сумме заемных и собственных средств.

Если в организации нарушена платежеспособность, то она является финансово неустойчивой. С целью выравнивания стабилизации многие организации начинают привлекать внешние источники финансирования, которые в свою очередь позволят уменьшить финансовое напряжение.

Кризисное положение организации наблюдается в случае превышения материально-производственных запасов над собственными оборотными

средствами и займами. Такая организация наиболее подвержена наступлению банкротства [24, с. 207].

«В российской практике обобщающим показателем финансовой устойчивости предприятия является излишек или дефицит средств для формирования запасов и затрат (разница величины источников средств и величины запасов и затрат). Это, по сути, абсолютная оценка финансовой устойчивости.

Соотношение стоимости запасов и величины собственных и заемных источников их формирования один из важнейших факторов устойчивости финансового состояния предприятия. Степень обеспеченности запасов источниками формирования выступает в качестве причины той или иной степени текущей платежеспособности (или неплатежеспособности) организации» [35, с. 42].

«На сегодняшний день выделяют следующие коэффициенты, характеризующие финансовую устойчивость организации, представлены далее» [11, с. 208].

«Формула расчета коэффициента финансовой устойчивости организации (формула 1):

$$\text{КФУ} = \frac{\text{СК} + \text{ДО}}{\text{Б}}; \quad (1)$$

где СК – собственный капитал организации;

ДО – долгосрочные обязательства организации;

Б – баланс.

Чем выше значение показателя, более 0,75 и имеется тенденция роста, тем больше зависимость организации от собственных источников и более устойчиво финансовое положение» [11, с. 208].

Формула расчета коэффициента финансовой независимости организации (формула 2):

$$\text{КФН} = \frac{\text{СК}}{\text{А}}; \quad (2)$$

где СК – собственный капитал организации;

А – активы организации.

Коэффициент финансовой независимости отражает обеспеченность организации собственными источниками финансирования. Чем выше значение показателя, тем больше у организации шансов на привлечение внешних финансовых средств.

«Формула расчета коэффициента концентрации собственного капитала организации (формула 3):

$$\text{ККСК} = \frac{\text{СК}}{\text{СК} + \text{ЗК}}; \quad (3)$$

где СК – собственный капитал организации;

ЗК – заемный капитал организации.

Данный коэффициент отражает долю покрытия активов организации за счет собственного капитала, нормативное значение более 0,5» [11, с. 308].

«Формула расчета коэффициента финансовой зависимости организации (формула 4):

$$\text{КФЗ} = \frac{\text{ЗК}}{\text{ОК}}; \quad (4)$$

где ЗК – заемный капитал организации;

ОК – общий капитал организации.

Данный коэффициент отражает в структуре капитала долю заемных источников финансирования, нормативное значение 0,5-0,6» [11, с. 309]..

«Формула расчета коэффициента соотношения заемных и собственных средств организации (формула 5):

$$КСЗИСС = \frac{ЗК}{СК}, \quad (5)$$

где ЗК – заемный капитал организации;

СК – собственный капитал организации.

Данный коэффициент отражает на рубль собственных средств организации заемные источники финансирования, нормативное значение более 1» [11, с. 308].

«Формула коэффициента концентрации заемного капитала организации (формула 6):

$$ККЗК = \frac{ЗК}{Б}; \quad (6)$$

где ЗК – заемный капитал организации;

Б – баланс.

Данный коэффициент отражает долю заемного капитала организации в общей сумме финансовых ресурсов. Чем ниже значение показателя, тем лучше финансовая устойчивость организации» [11, с. 308].

«Формула коэффициента обеспеченности оборотных активов организации собственными оборотными средствами (формула 7):

$$\text{КООАСОС} = \frac{\text{СОС}}{\text{ОА}}; \quad (7)$$

где СОС – собственные оборотные средства организации;

ОА – оборотные активы организации.

Коэффициент отражает за счет финансирования собственных средств, приходящуюся долю оборотных активов организации» [11, с. 308].

«В конечном результате анализ финансового положения предприятия должен дать руководству предприятия картину его действительного состояния, а лицам, непосредственно не работающим на данном предприятии, но заинтересованным в его финансовом состоянии – сведения, необходимые для беспристрастного суждения, например, о рациональности использования вложенных в предприятие дополнительных инвестициях» [34, с. 419].

Следовательно, на основании расчета формул 1-7 возможно оценить финансовое состояние организации, ее финансовую устойчивость и способность погашать долгосрочные и краткосрочные обязательства.

1.3 Показатели оценки платежеспособности организации

«Ликвидность и платежеспособность можно оценивать с двух сторон: для себя и с точки зрения банка. Для бизнеса эти показатели могут быть экспресс-диагностикой финансового состояния. Они помогут принять решение, стоит ли брать на себя новые обязательства по сделке. Возможно, компания или индивидуальный предприниматель периодически сталкиваются с нехваткой свободных денег, кассовым разрывом и другими трудностями, и оценка показателей поможет увидеть, в чем проблема» [31, с. 704].

Коэффициенты платежеспособности позволяют определить возможность выполнения организацией обязательств перед кредиторами и другими заемщиками. На сегодняшний день выделяют следующие

коэффициенты, характеризующие платежеспособность организации, представлены далее [4, с. 52].

«Формула расчета коэффициента текущей ликвидности организации (формула 8):

$$\text{КТЛ} = \frac{\text{ОА}}{\text{ТО}}; \quad (8)$$

где ОА – оборотные активы организации;

ТО – текущие обязательства организации.

Текущая ликвидность отражает способность организации погашать краткосрочные обязательства, нормативное значение 1,5 - 2,5» [4, с. 52].

«Формула расчета коэффициента абсолютной ликвидности организации (формула 9):

$$\text{КАЛ} = \frac{\text{ДС} + \text{КФВ}}{\text{ТО}}; \quad (9)$$

где ДС – денежные средства организации;

КФВ – краткосрочные финансовые вложения организации;

ТО – текущие обязательства организации.

Абсолютная ликвидность отражает способность организации в кратчайшие сроки погасить краткосрочные обязательства, нормативное значение 0,2 – 0,5» [4, с. 52].

«Формула коэффициента восстановления платежеспособности организации (формула 10):

$$\text{КВП} = \frac{\text{КТЛ}_{\text{к.п.}} + \frac{6}{T} \cdot (\text{КТЛ}_{\text{к.п.}} - \text{КТЛ}_{\text{н.п.}})}{\text{КТЛ}_{\text{норм}}} \quad (10)$$

Формула коэффициента утраты платежеспособности организации (формула 11):

$$\text{КВП} = \frac{\text{КТЛк.п.} + \frac{3}{T} \cdot (\text{КТЛк.п.} - \text{КТЛн.п.})}{\text{КТЛнорм}}; \quad (11)$$

где КТЛн.п. – коэффициент текущей ликвидности на начало периода;

КТЛк.п. – коэффициент текущей ликвидности на конец периода;

КТЛнорм – нормативное значение коэффициента текущей ликвидности;

T – период в месяцах (12 месяцев).

Коэффициенты 10-11 отражают возможность утраты или восстановления платежеспособности организации за период исследования» [4, с. 52].

Формула коэффициента маневренности функционирующего капитала организации (формула 12):

$$\text{КМФК} = \frac{\text{МРА}}{\text{ОА} - \text{ТО}}; \quad (12)$$

где МРА – медленно реализуемые активы организации;

ОА – оборотные активы организации;

ТО – текущие обязательства организации.

Отражает обездвиженную часть капитала организации в структуре долгосрочной дебиторской задолженности и производственных запасах.

На основании расчета формул 8-12 можно определить насколько организация является платежеспособной и ликвидной.

«Для оценки ликвидности и платежеспособности предприятия нужно изучить баланс – соотношение имущества и обязательств компании. Цифры

можно взять у своего бухгалтера. Все, что есть у бизнеса, – это его активы: деньги на счетах и в кассе, оборудование, недвижимость, дебиторская задолженность. Обязательства, которые он должен погасить, это пассивы. Для оценки ликвидности и платежеспособности их нужно сгруппировать» [32, с. 155].

Анализ платежеспособности и финансовой устойчивости необходим для получения своевременной информации о финансовом состоянии деятельности организации за интересующий период времени. Анализ позволяет выявить структуру изменения расчетов с партнерами по бизнесу, а также определить изменения в структуре обязательств и активов организации [27, с. 92].

«Предприятие является платежеспособным при условии наличия свободных денежных ресурсов, достаточных для погашения имеющихся обязательств» [33, с. 298].

Полученные в ходе анализа платежеспособности и финансовой устойчивости данные, свидетельствующие о недостатках осуществления финансовой деятельности, сотрудники организации могут оперативно разработать направления по устранению выявленных недостатков [30, с. 214].

Следовательно, показатели финансовой устойчивости и платежеспособности являются ключевыми показателями деятельности организации. «Особое внимание при анализе необходимо уделять соотношению собственного и заемного капитала, которое непосредственно влияет на финансовую устойчивость предприятия» [35, с. 91].

На основании анализа этих показателей (формулы 1-12) можно определить финансовое состояние, а также определить тип финансовой устойчивости.

2 Анализ финансовой устойчивости и платежеспособности ООО «Партнер»

2.1 Техничко-экономическая характеристика ООО «Партнер»

Общество с ограниченной ответственностью «Партнер», сокращенное наименование ООО «Партнер», осуществляет деятельность в городе Тольятти с октября 2019 г.

Юридический адрес: 445007, Самарская область, г. Тольятти, ул. Новозаводская, д. 25, офис 3.

Основной вид деятельности организации согласно коду ОКВЭД: 46.44.2 «Торговля оптовая чистящими средствами».

ООО «Партнер» является микропредприятием, численность персонала составляет 10 человек, структура управления представлена на рисунке 4.



Рисунок 4 – Структура управления ООО «Партнер»

Весь персонал организации напрямую подчиняется директору И.Ю. Мальцевой. Основные показатели бухгалтерского баланса ООО «Партнер» представлены в таблице 1 (Приложение А, таблица А.1).

Таблица 1 – Показатели бухгалтерского баланса ООО «Партнер» за 2020-2022 гг.

Наименование показателя	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Абс. изм., тыс. руб.		Темп прироста, %	
				2021 г. к 2020 г.	2022 г. к 2021 г.	2021 г. к 2020 г.	2022 г. к 2021 г.
Запасы	3440	17690	33436	14250	15746	414,24	89,01
Денежные средства	419	593	21	174	-572	41,53	-96,46
Финансовые и другие оборотные активы	9395	9249	8340	-146	-909	-1,55	-9,83
Капитал и резервы	1476	2978	5534	1502	2556	101,76	85,83
Краткосрочные заемные средства	655	8121	12093	7466	3972	1139,85	48,91
Кредиторская задолженность	11123	16433	24170	5310	7737	47,74	47,08
Баланс	13254	27532	41797	14278	14265	107,73	51,81

За рассматриваемый период осуществления деятельности в ООО «Партнер» наблюдается рост запасов, темп прироста за 2021-2022 гг. составил 89,01%. Сократились денежные средства, финансовые и другие оборотные активы.

Собственный капитал ООО «Партнер» за рассматриваемый период возрос, тем прироста за 2021-2022 гг. составил 85,83%. Значительно увеличились краткосрочные заемные средства и кредиторская задолженность организации, что может негативно сказаться на финансовой устойчивости и платежеспособности в целом.

В результате деятельности темп прироста баланса ООО «Партнер» за 2021-2022 гг. составил 51,81%, визуализация представлена на рисунке 5.

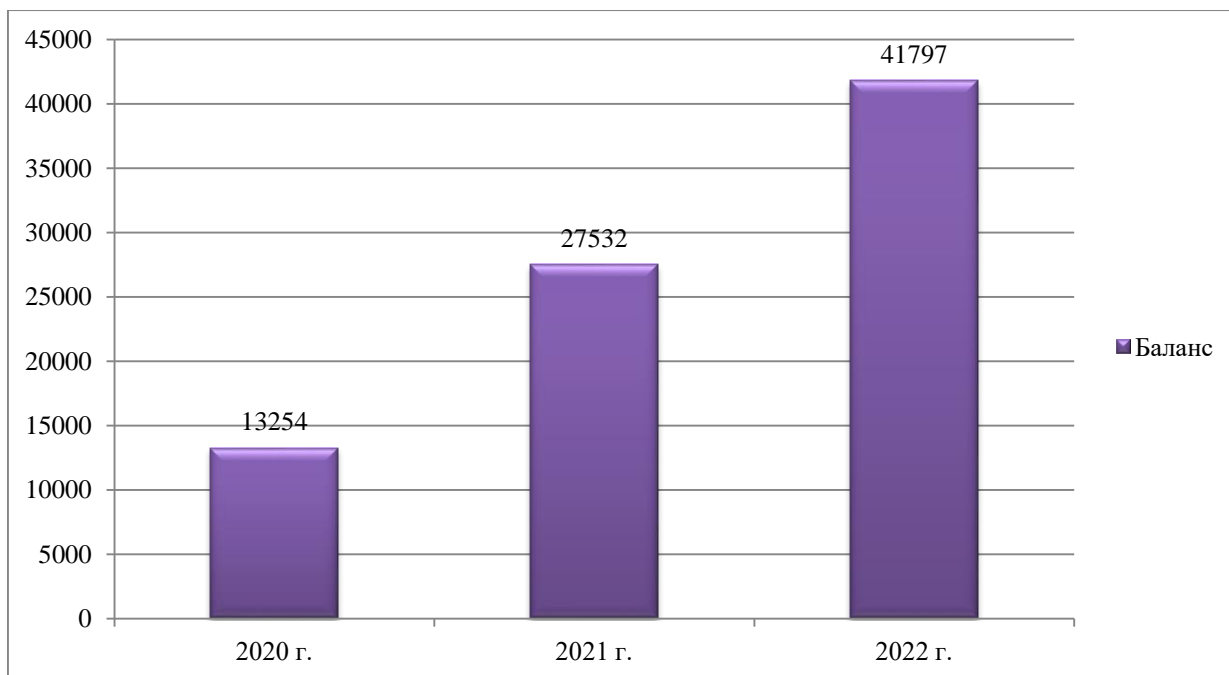


Рисунок 5 – Динамика баланса ООО «Партнер» в тыс. руб.

Далее проведен анализ полученных финансовых результатов ООО «Партнер» от осуществления оптовых продаж чистящими средствами, таблица 2 (Приложение А, таблица А.2).

Таблица 2 – Финансовые результаты ООО «Партнер» за 2020-2022 гг.

Наименование показателя	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Абс. изм., тыс. руб.		Темп прироста, %	
				2021 г. к 2020 г.	2022 г. к 2021 г.	2021 г. к 2020 г.	2022 г. к 2021 г.
Выручка	77206	71799	73816	-5407	2017	-7,00	2,81
Расходы по обычной деятельности	70580	66975	64089	-3605	-2886	-5,11	-4,31
Прочие доходы	756	2028	499	1272	-1529	168,25	-75,39
Прочие расходы	5516	4946	7028	-570	2082	-10,33	42,09
Налог на прибыль	373	381	640	8	259	2,14	67,98
Чистая прибыль	1493	1525	2558	32	1033	2,14	67,74

За рассматриваемый период осуществления деятельности в ООО «Партнер» наблюдается снижение выручки, за 2020-2021 гг. на 7%. Также сократились расходы, за 2021-2022 гг. на 4,31%, визуализация представлена на рисунке 6.

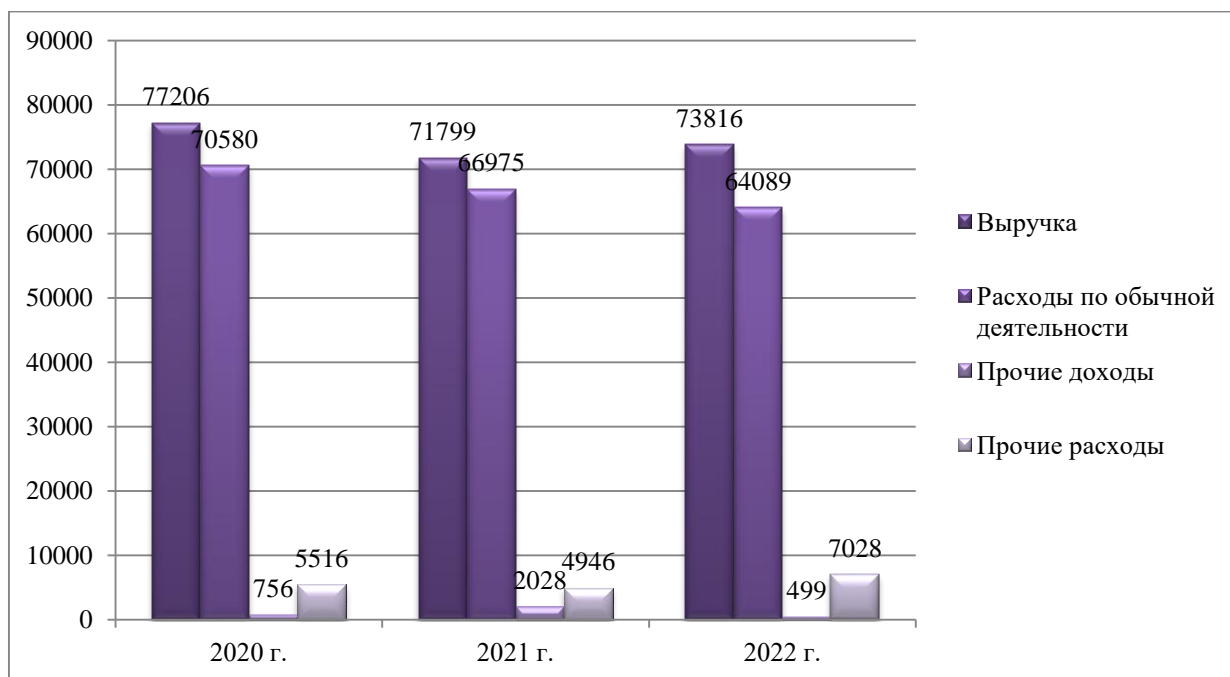


Рисунок 6 – Динамика финансовых результатов ООО «Партнер» в тыс. руб.

Рост прочих доходов организации наблюдается в 2021 г., однако их снижение в 2022 году составило 75,39%. Сократились прочие расходы организации, за 2020-2021 гг. на 10,33%.

За счет изменения выручки, расходов по обычной деятельности, прочих доходов и расходов налог на прибыль ООО «Партнер» увеличился, темп прироста за 2021-2022 гг. составил 67,98%.

В результате чистая прибыль организации осуществления оптовых продаж чистящими средствами увеличилась, темп прироста за 2020-2021 гг. составил 2,14%, за 2021-2022 гг. составил 67,74%, визуализация представлена на рисунке 7.

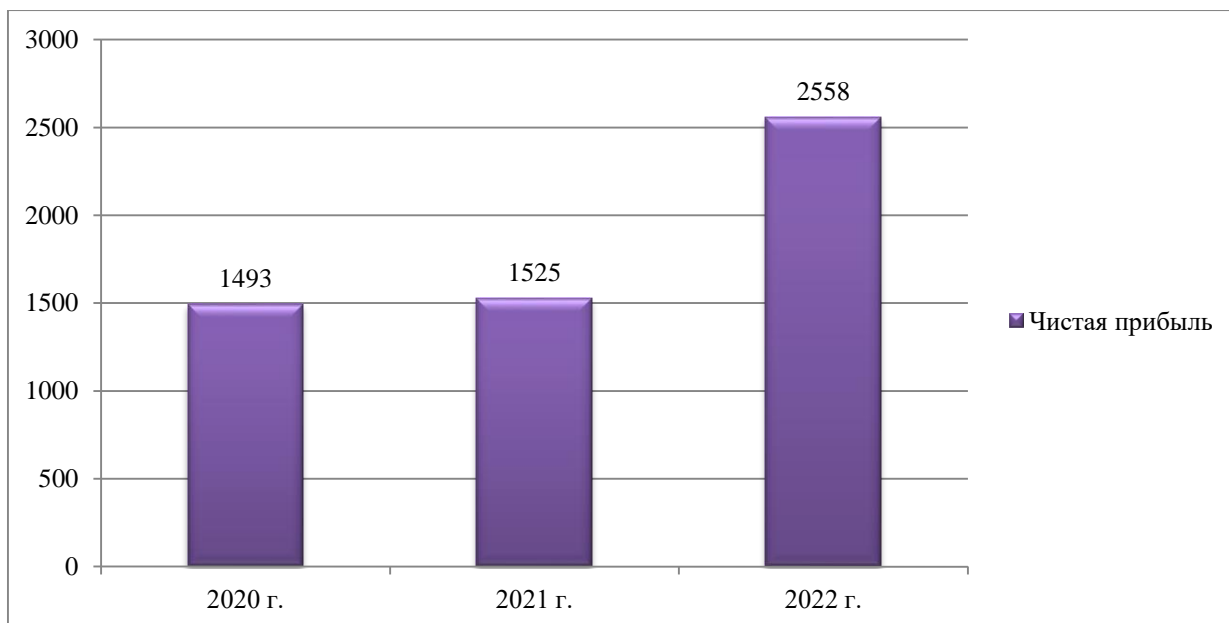


Рисунок 7 – Динамика чистой прибыли ООО «Партнер» в тыс. руб.

Анализируя технико-экономическую характеристику организации можно прийти к выводу, что, несмотря на снижение выручки, деятельность по оптовым продажам чистящих средств ведется эффективно. Данный факт подтверждает рост чистой прибыли за 2020-2022 гг.

2.2 Анализ финансовой устойчивости ООО «Партнер»

С целью выявления, насколько организация является финансово независимой и устойчивой, в таблице 3 приведены результаты расчета соответствующих показателей.

Таблица 3 – Показатели финансовой устойчивости ООО «Партнер» за 2020-2022 гг.

Наименование показателя	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Абс. изм, +/-	
				2021 г. к 2020 г.	2022 г. к 2021 г.
Коэффициент финансовой устойчивости	0,11	0,11	0,13	0,00	0,02

Продолжение таблицы 3

Наименование показателя	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Абс. изм, +/-	
				2021 г. к 2020 г.	2022 г. к 2021 г.
Коэффициент финансовой независимости	0,11	0,11	0,13	0,00	0,02
Коэффициент концентрации собственного капитала	0,11	0,11	0,13	0,00	0,02
Коэффициент финансовой зависимости	0,89	0,89	0,88	0,00	-0,01
Коэффициент соотношения собственных и заемных средств	7,98	8,25	6,55	0,27	-1,70
Коэффициент концентрации заемного капитала	0,89	0,89	0,88	0,00	-0,01
Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами	0,74	0,36	0,20	-0,38	-0,16

За рассматриваемый период осуществления деятельности в ООО «Партнер» наблюдается рост коэффициента финансовой устойчивости, однако показатель в 2022 г. ниже нормативного значения.

Коэффициент финансовой независимости и концентрации собственного капитала за 2021-2022 гг. увеличился на 0,02. Несмотря на это в ООО «Партнер» заемные источники финансирования значительно превышают собственные, что свидетельствует о финансовой неустойчивости организации.

ООО «Партнер» финансово зависимо от внешнего финансирования, за 2021-2022 гг. коэффициент финансовой зависимости сократился на 0,01, визуализация представлена на рисунке 8.

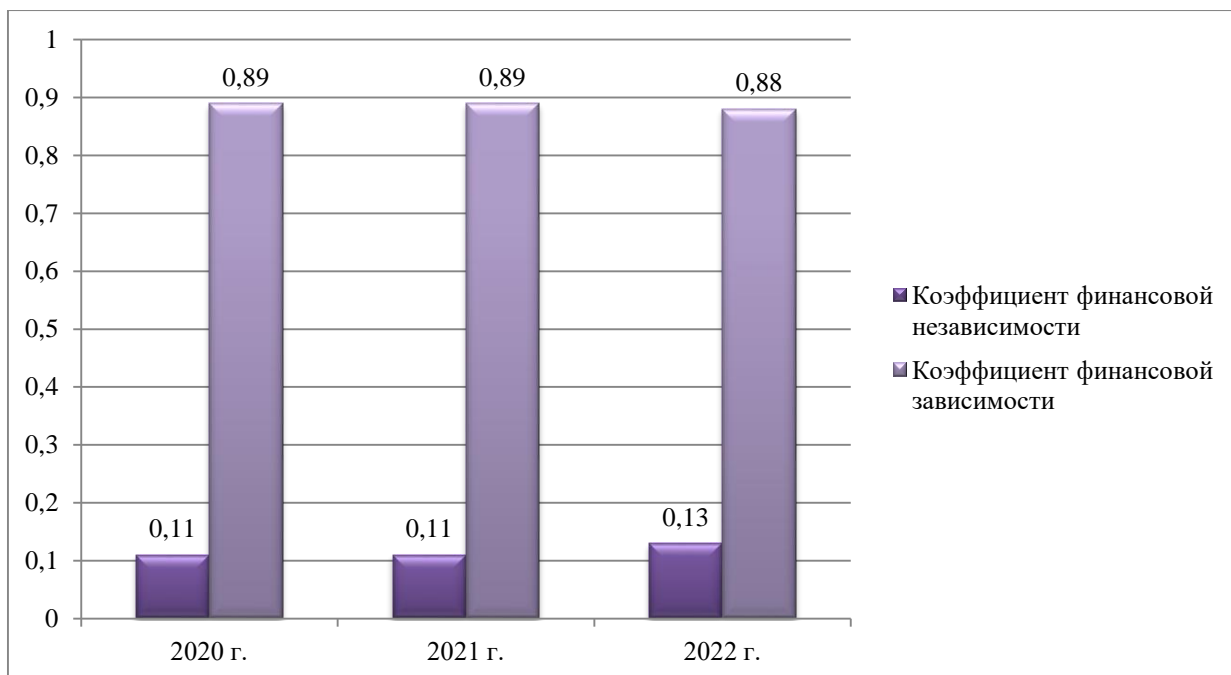


Рисунок 8 – Динамика коэффициентов финансовой устойчивости ООО «Партнер»

За 2021-2022 гг. уменьшился коэффициент соотношения собственных и заемных средств на 1,7, этот факт свидетельствует об уменьшении на рубль собственных средств заемные источники финансирования, визуализация представлена на рисунке 9.

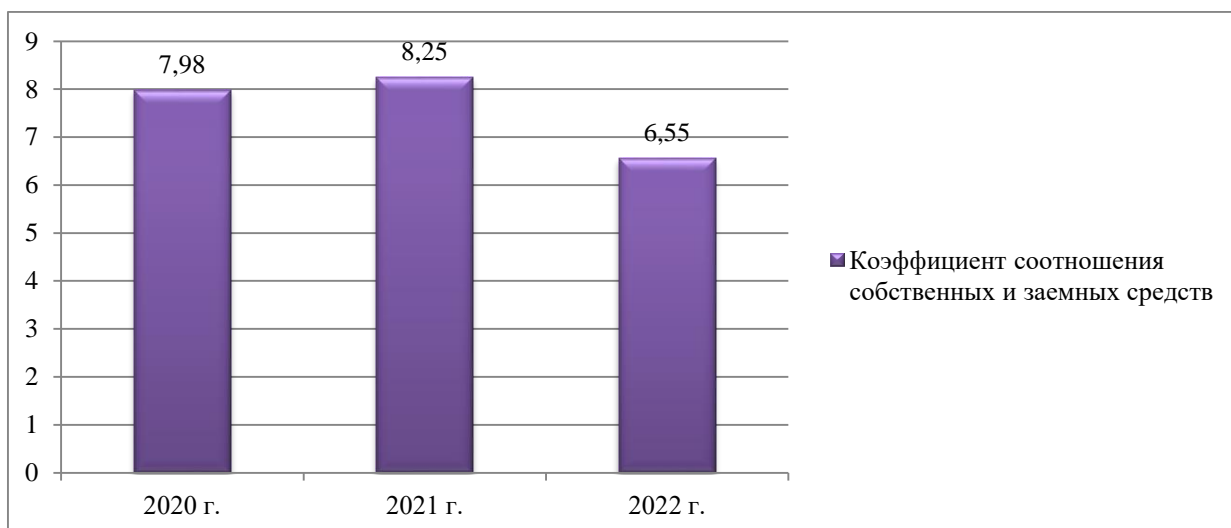


Рисунок 9 – Динамика коэффициента финансовой устойчивости ООО «Партнер»

В сумме финансовых ресурсов ООО «Партнер» уменьшилась концентрация доли заемного капитала за 2021-2022 гг. на 0,01. В оборотных активах сократилась доля финансирования собственными средствами, визуализация представлена на рисунке 10.

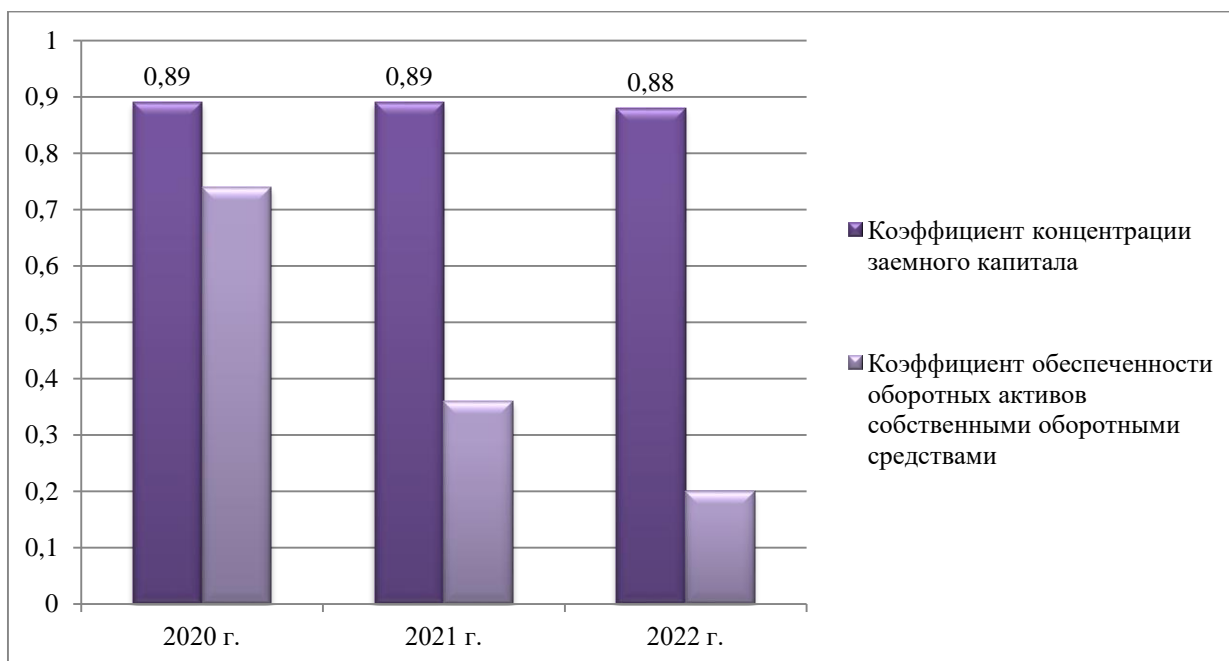


Рисунок 10 – Динамика коэффициентов финансовой устойчивости ООО «Партнер»

На основании проведенного анализа выявлено, что ООО «Партнер» является финансово неустойчивой организацией, в структуре пассива значительно преобладает заемный капитал. Организация зависит от внешнего финансирования и не в силах покрыть краткосрочные заемные средства в случае наступления непредвиденной ситуации.

2.3 Анализ платежеспособности ООО «Партнер»

В таблице 4 проведены результаты расчета показателей платежеспособности ООО «Партнер», отражающие ликвидность, восстановление и утрату платежеспособности, маневренность функционирующего капитала.

Таблица 4 – Показатели платежеспособности ООО «Партнер» за 2020-2022 гг.

Наименование показателя	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Абс. изм, +/-	
				2021 г. к 2020 г.	2022 г. к 2021 г.
Коэффициент текущей ликвидности	1,13	1,12	1,15	-0,01	0,02
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,83	0,40	0,23	-0,43	-0,17
Коэффициент восстановления платежеспособности	0,76	0,76	0,74	0,00	-0,02
Коэффициент утраты платежеспособности	0,76	0,75	0,74	-0,01	-0,01
Коэффициент маневренности функционирующего капитала	1,75	1,20	1,20	0,55	0,00

За рассматриваемый период осуществления деятельности в ООО «Партнер» наблюдается несоответствие показателей ликвидности нормативным значениям.

Данный факт указывает на то, что организация не способна погашать краткосрочные обязательства, визуализация представлена на рисунке 11.

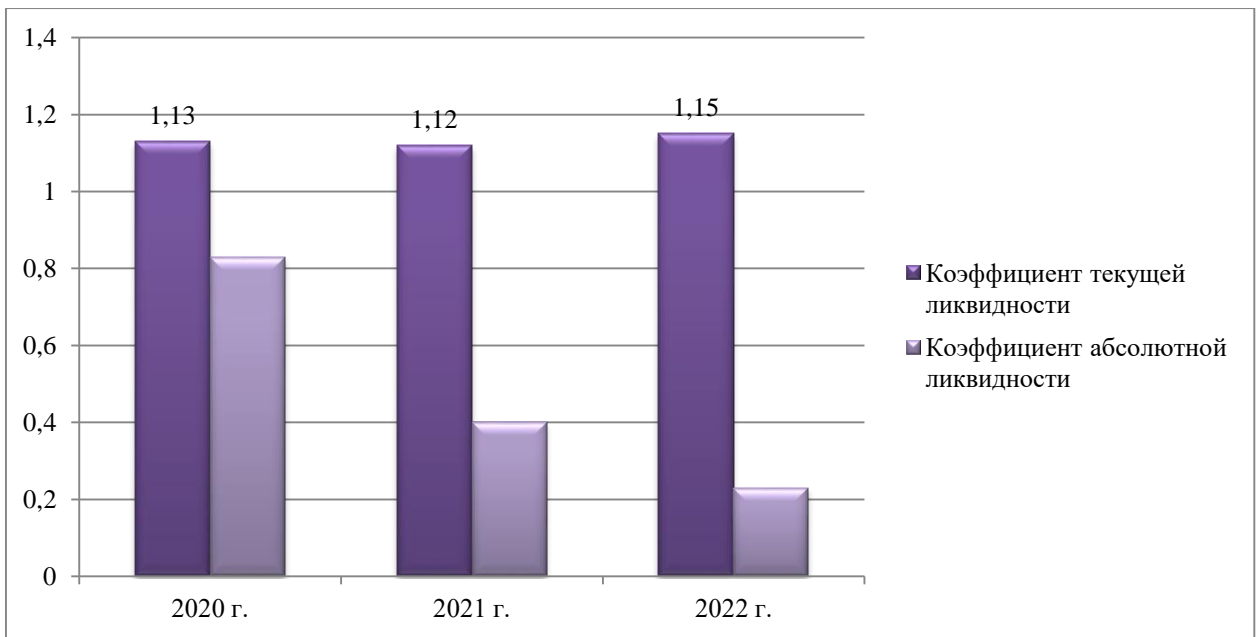


Рисунок 11 – Динамика показателей ликвидности ООО «Партнер»

За 2020-2022 гг. уменьшились коэффициенты восстановления и утраты платежеспособности ООО «Партнер», визуализация представлена на рисунке 12.

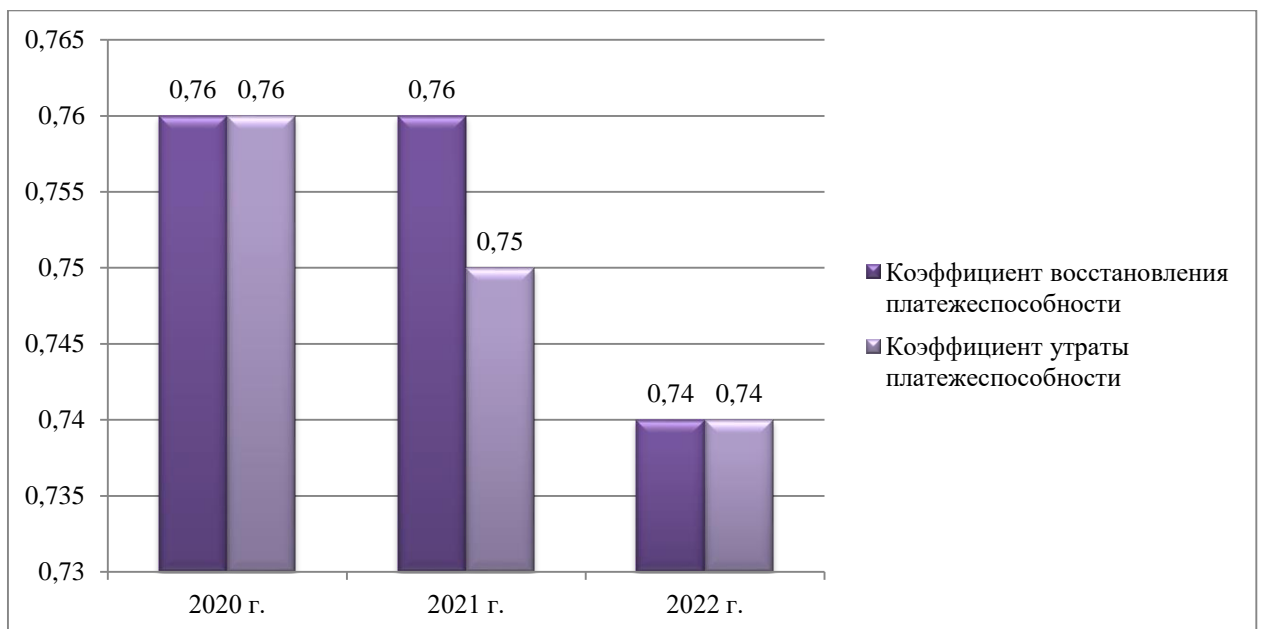


Рисунок 12 – Динамика показателей платежеспособности ООО «Партнер»

Снижение коэффициента маневренности функционирующего капитала организации свидетельствует об ухудшении ее платежеспособности, визуализация представлена на рисунке 13.

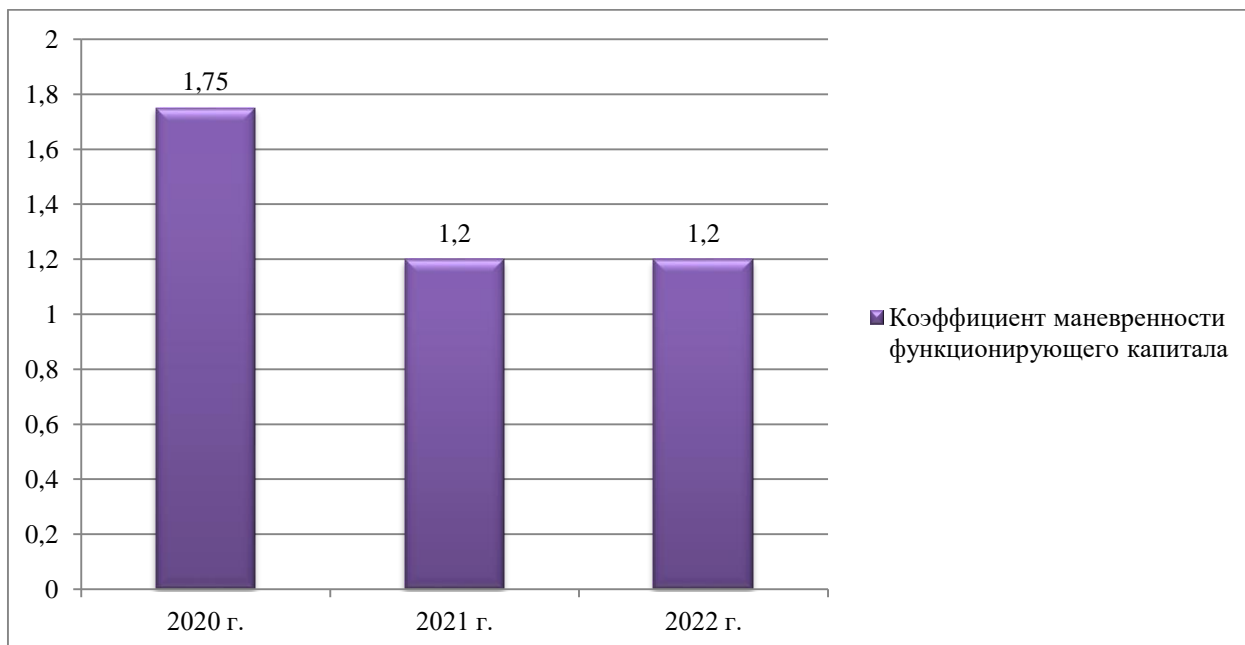


Рисунок 13 – Динамика показателя платежеспособности ООО «Партнер»

Следовательно, проведенный анализ финансовой устойчивости и ликвидности ООО «Партнер» определил, что организация является зависимой от внешних источников финансирования и не способна погасить краткосрочные обязательства в случае непредвиденной ситуации.

В сумме финансовых ресурсов большую часть составляют заемные источники финансирования. ООО «Партнер» финансово неустойчивое, поэтому рекомендуется разработать мероприятия по повышению финансовой устойчивости и платежеспособности в прогнозном периоде.

3 Разработка мероприятий по повышению финансовой устойчивости и платежеспособности ООО «Партнер»

3.1 Мероприятия по повышению финансовой устойчивости и платежеспособности ООО «Партнер»

Согласно проведенному анализу выявлено, что ООО «Партнер» является зависимой от внешних источников финансирования и не способно погасить краткосрочные обязательства в случае непредвиденной ситуации, в сумме финансовых ресурсов большую часть составляют заемные источники финансирования.

Рекомендуемые мероприятия по повышению финансовой устойчивости и платежеспособности ООО «Партнер» представлены на рисунке 14.



Рисунок 14 - Мероприятия по повышению финансовой устойчивости и платежеспособности ООО «Партнер»

Большую часть долгосрочных обязательств составляет кредиторская задолженность организации, доля которых в 2022 г. в структуре обязательств составила 66,6%, в структуре пассива баланса 57,8%.

Кредиторская задолженность ООО «Партнер» сформировалась в результате образования долга перед поставщиками за приобретенные товары, персоналом организации. Структура кредиторской задолженности представлена в таблице 5.

Таблица 5 – Структура кредиторской задолженности ООО «Партнер» за 2020-2022 гг.

Наименование показателя	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Изменения 2022 г. к 2020 г.	
				Абс. изм., тыс. руб.	Темп роста, %
Поставщики	7518	12223	19100	11582	154,06
Персонал	3605	4210	5070	1465	140,64
Кредиторская задолженность	11123	16433	24170	13047	117,30

Задолженность организации перед поставщиками за 2020-2022 гг. возросла на 154,06%, перед персоналом на 140,64%. В целом кредиторская задолженность ООО «Партнер» увеличилась на 117,30%.

Снижение уровня кредиторской задолженности в структуре обязательств и пассива баланса позволят организации повысить финансовую устойчивость и платежеспособность. С целью снижения кредиторской задолженности ООО «Партнер» рекомендуется осуществить следующие мероприятия, представленные на рисунке 15.

ООО «Партнер» рекомендуется пересмотреть задолженность перед поставщиками путем классификации долгов по срочности погашения. Для этого необходимо осуществить анализ поставщиков, опираясь на особенности специфики и размера обязательств.

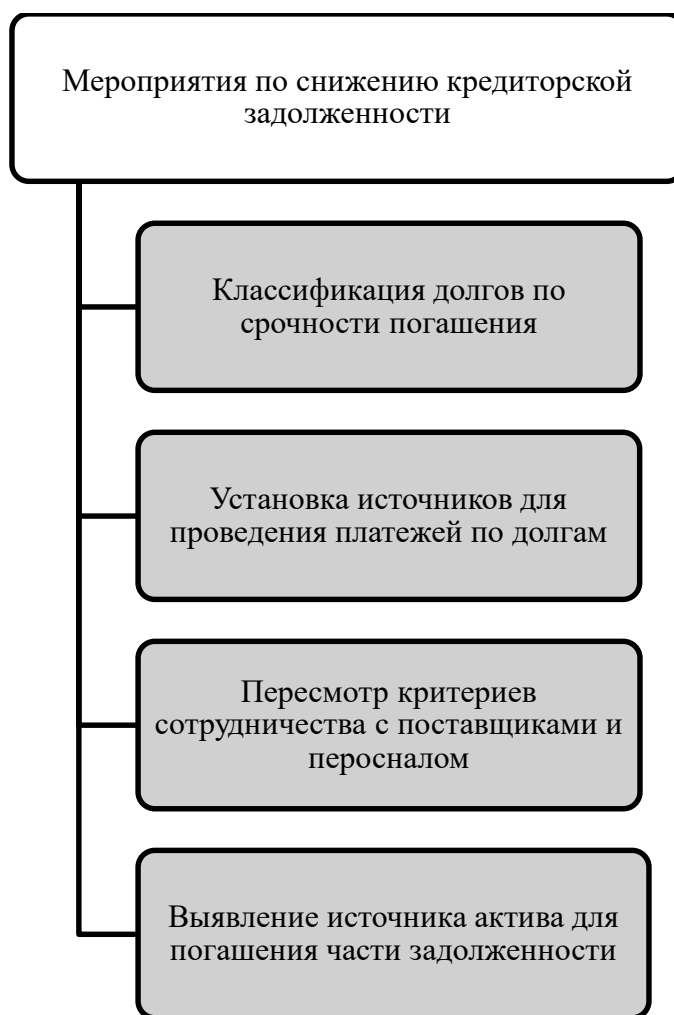


Рисунок 15 – Мероприятия по снижению кредиторской задолженности ООО «Партнер»

Стимулировать расчеты между кредиторами можно путем зачетов, которые являются разумными и экономически выгодными вариантами для обоих участников сделки, а также выдвижения предложения о рефинансировании долга при необходимости изменения условий договора.

Снизить задолженность по заработной плате можно путем пересмотра действующего положения о заработной плате или введения неполной рабочей недели, что позволит оптимизировать производительность персонала предприятия.

Кредиторская задолженность может быть покрыта за счет внутренних ресурсов ООО «Партнер», таких как непрофильные активы, выявленные в

ходе инвентаризации, или малоэффективные производственные фонды, выявленные при анализе эффективности их использования. Они могут быть проданы без ущерба для основных производственных процессов, а полученные средства можно направить в погашение основного долга. Снижение кредиторской задолженностей будет свидетельствовать о том, что активы уменьшаются, а не увеличиваются объемы производства.

В ООО «Партнер» за 2020-2022 гг. возросли запасы, темп прироста составил 871,98%. С целью повышения финансовой устойчивости и платежеспособности организации рекомендуется сократить объем запасов, путем их реализации.

Реализацию запасов будет осуществлять уполномоченный сотрудник отдела сбыта ООО «Партнер». Предлагаемые мероприятия по снижению уровня запасов представлены на рисунке 16.



Рисунок 16 – Мероприятия по снижению уровня запасов ООО «Партнер»

ООО «Партнер» осуществляет оптовую торговлю чистящими средствами и имеет долгосрочные договора на поставку средств с клининговыми компаниями и другими предприятиями. С целью снижения

уровня запасов рекомендуется предоставить скидки на «замороженную» продукцию, а также продавать товары, не пользующуюся спросом в комплекте с популярным товаром, предоставляя при этом мотивирующую скидку за весь приобретенный набор.

Предлагаемая система скидок на реализацию запасов:

- скидка на продажу «замороженной» продукции 25%;
- скидка на набор (товар не пользующийся спросом с популярным товаром) 15%.

Для снижения уровня запасов также рекомендуется повысить качество сервиса. ООО «Партнер» предлагается осуществлять консультации потенциальных клиентов не только по выбору чистящих средств, но и в решении круга вопросов, касающихся эффективности применения этих средств. Такой подход, по мнению современных экономистов, побудит клиентов закупать именно в этой организации продукцию, а не в какой-либо еще.

Как показывает практика, в консультации нуждаются новые потребители, не владеющие знаниями в области применения товара. Общение с клиентами позволит показать преимущества и недостатки продукции, какие средства в совокупности оказывают влияние на тот или иной процесс: ржавчину, жир и другое. В ходе взаимодействия с клиентами, как утверждают психологи, наладятся доверительные отношения. Клиенты почувствуют отсутствие безразличия, поймут, что в любое время могут обратиться за помощью и им не откажут. Ведь каждый клиент очень значим для ООО «Партнер».

Оптимизация системы закупок позволит минимизировать запасы. Для этого организации рекомендуется распределить всю продукцию, имеющуюся на складе, по методике ABC-анализа.

В группу «А» войдет продукция, которая должна находиться постоянно на складе и имеет большой спрос среди заказчиков.

В группу «В» войдет продукция, имеющаяся спрос у заказчиков, но которую не обязательно можно хранить на складе. Эта продукция доставляется поставщиками в ближайшие сроки (1-2 дня).

В группу «С» войдет продукция, не пользующаяся большим спросом, а также «замороженные» товары.

Оптимизация системы закупок ABC-анализа позволит выявить, какая продукция подлежит в первую очередь скидкам.

В ООО «Партнер» в 2022 г. продукция, пользующаяся большим спросом среди заказчиков, составила 45% от объема складских запасов. К категории «В» относятся 20% продукции.

«Замороженные» товары, находящиеся на складе длительное время, на которые отсутствует спрос среди потенциальных заказчиков, составила 35% от объема складских запасов. Визуализация продукции организации, находящейся на складе в 2022 г. представлена на рисунке 17.

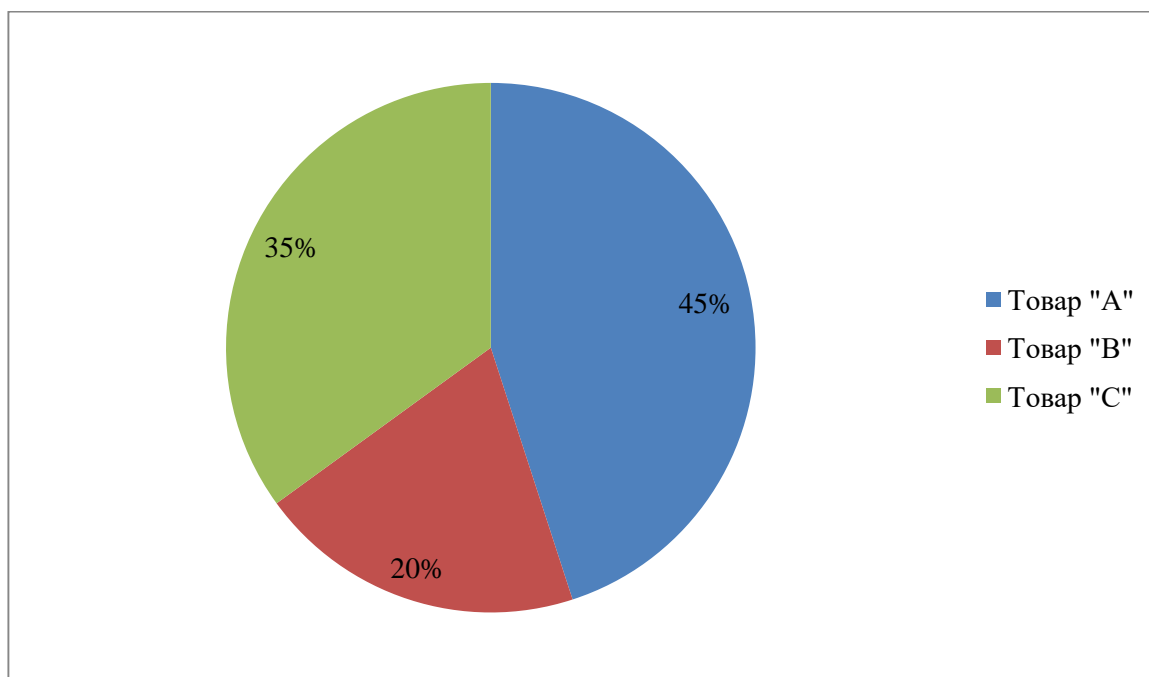


Рисунок 17 – Продукция ООО «Партнер» за 2022 г.

Анализ данных рисунка показывает, что 35% продукции организации подлежит срочной реализации. ООО «Партнер» рекомендуется расширить каналы сбыта, и продать продукцию не только в виде оптовой реализации, но и в розницу. Розничная продажа среди юридических и физических лиц позволит увеличить поток клиентов, что повлияет на рост прибыли, финансовой устойчивости и платежеспособности в целом. Деньги, полученные от реализации запасов направить на погашение кредиторской задолженности.

Для осуществления розничной продажи ООО «Партнер» рекомендуется провести «аукционные дни» и запустить рекламу. Реклама поможет новым потребителям получить информацию, что на предприятии реализуется продукция со скидками. Это приведет к росту клиентопотока.

План мероприятий по повышению финансовой устойчивости и платежеспособности ООО «Партнер» представлен в таблице 6.

Таблица 6 – План мероприятий по повышению финансовой устойчивости и платежеспособности ООО «Партнер»

Мероприятия	Экономический эффект
Предоставление скидок на «замороженную» и не пользующуюся спросом продукцию	Снижение уровня запасов в размере 25%
Проведение дней акций	Снижение уровня запасов в размере 10% Рост выручки от продаж на 2,3%
Реклама	Рост расходов на 1%
Рефинансирование долга, ведение неполной рабочей недели и продажа непрофильных активов	Снижение дебиторской задолженности на 13,4%
Покрытие части долга за счет продажи запасов	Снижение дебиторской задолженности на 35%

Анализ данных таблицы 6 показывает, что мероприятия по снижению уровня запасов позволят уменьшить объем в размере 35% или 11703 т.р.

Проведение дней акций и привлечение розничных клиентов в прогнозном периоде позволит увеличить выручку в размере 2,3% или 1691 т.р. Расходы на рекламу составят 1% или 641 т.р.

Мероприятия по снижению кредиторской задолженности позволят ее минимизировать на 48,4%.

Следовательно, для повышения финансовой устойчивости и платежеспособности ООО «Партнер» рекомендуется снизить уровень кредиторской задолженности и объема запасов, расширить рынок сбыта.

3.2 Оценка экономической эффективности разработанных мероприятий

Баланс организации за счет внедрения разработанных мероприятий по снижению кредиторской задолженности и минимизации уровня запасов будет иметь следующий вид, таблица 7.

Таблица 7 – Прогнозный баланс ООО «Партнер»

Наименование показателя	2022 г.	Прогноз	Изменения 2022 г. к 2020 г.	
			Абс. изм., тыс. руб.	Абс. изм., тыс. руб.
Запасы	33436	21733	11703	-35,00
Денежные средства	21	3419	3398	16180,95
Финансовые и другие оборотные активы	8340	8340	0	0,00
Капитал и резервы	5534	8932	3398	61,40
Краткосрочные заемные средства	12093	12093	0	0,00
Кредиторская задолженность	24170	12467	11703	-48,42
Баланс	41797	33492	-8305	-19,87

Анализ данных таблицы 7 показывает, что за счет реализации товаров группы «С» запасы ООО «Партнер» сократятся на 35%. Полученные денежные средства позволят погасить кредиторскую задолженность в размере 48,42%.

Капитал и резервы организации увеличатся за счет роста нераспределенной прибыли в размере 61,4%. На рост нераспределенной прибыли повлияет увеличение чистой прибыли, полученной в результате применения мероприятия по расширению рынка сбыта продукции. Финансовые результаты ООО «Партнер» будут выглядеть следующим образом (таблица 8).

Таблица 8 – Прогнозный отчет о финансовых результатах ООО «Партнер»

Наименование показателя	2022 г.	Прогноз	Изменения 2022 г. к 2020 г.	
			Абс. изм., тыс. руб.	Темп прироста, %.
Выручка	73816	75507	1691	2,29
Расходы по обычной деятельности	64089	64730	641	1,00
Чистая прибыль	2558	3398	840	32,84

Анализ данных таблицы 7 показывает, что за счет внедрения разработанных мероприятий чистая прибыль ООО «Партнер» возрастет на 32,84% при росте выручки на 2,29% и расходов по обычной деятельности на 1% (рисунок 18).



Рисунок 18 – Динамика чистой прибыли ООО «Партнер»

Далее проведен расчет финансовой устойчивости и платежеспособности ООО «Партнер» на основании данных прогнозной отчетности (таблицы 6-7). Анализ финансовой устойчивости представлен в таблице 9.

Таблица 9 – Анализ финансовой устойчивости ООО «Партнер»

Наименование показателя	2022 г.	Прогноз	Абс. изм., +/-
Коэффициент финансовой устойчивости	0,13	0,27	0,14
Коэффициент финансовой независимости	0,13	0,27	0,14
Коэффициент концентрации собственного капитала	0,13	0,27	0,14
Коэффициент финансовой зависимости	0,88	0,73	-0,15
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	4,44	2,74	-1,70
Коэффициент концентрации заемного капитала	0,88	0,73	-0,15
Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами	0,20	0,29	0,09

За счет внедрения разработанных мероприятий в ООО «Партнер» повысится финансовая устойчивость. В прогнозном периоде сократится зависимость от внешних источников финансирования (рисунок 19).

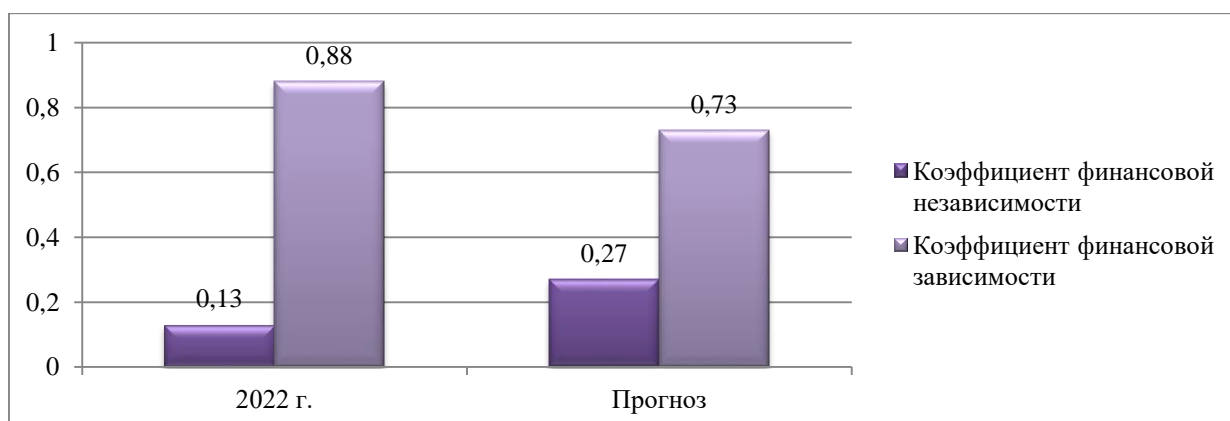


Рисунок 19 – Динамика коэффициентов финансовой устойчивости ООО «Партнер»

Сократился коэффициент соотношения заемных и собственных средств на 1,7.

В сумме финансовых ресурсов ООО «Партнер» уменьшилась концентрация доли заемного капитала на 0,15.

В оборотных активах повысилась доля финансирования собственных средств на 0,09 (рисунок 20).

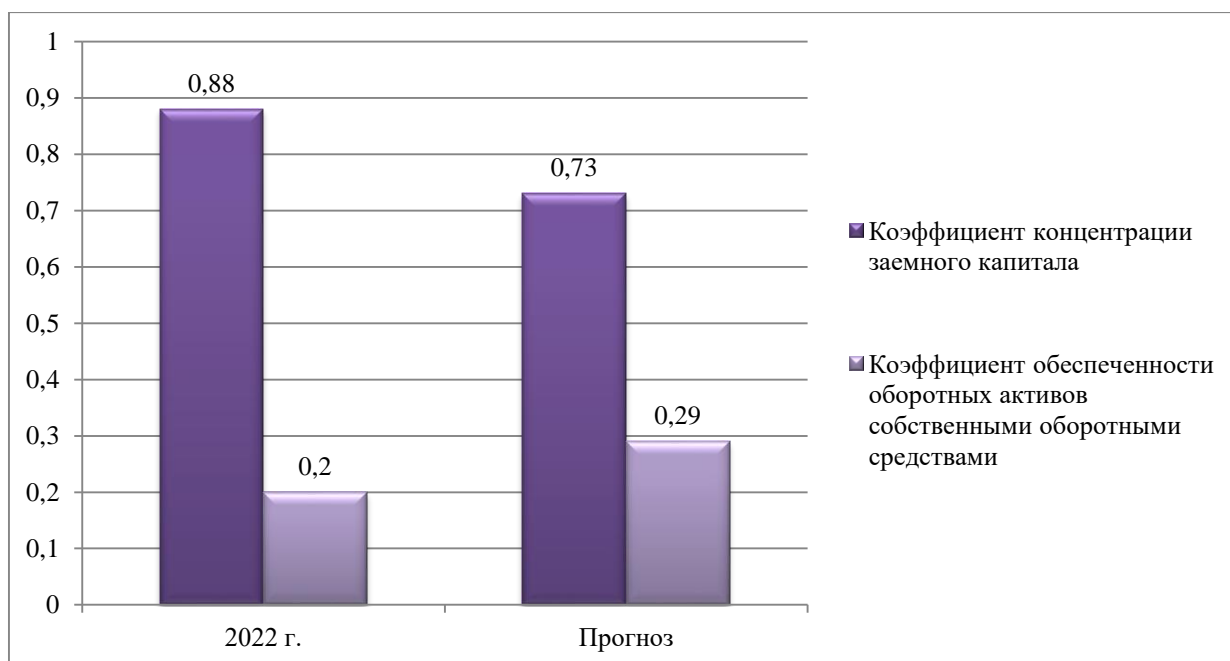


Рисунок 20 – Динамика коэффициентов финансовой устойчивости ООО «Партнер»

Следовательно, за счет применения разработанных мероприятий улучшатся показатели финансовой устойчивости. Анализ платежеспособности представлен в таблице 10.

Таблица 10 – Анализ платежеспособности ООО «Партнер»

Наименование показателя	2022 г.	Прогноз	Абс. изм., +/-
Коэффициент текущей ликвидности	1,16	1,36	0,21
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,23	0,60	0,37
Коэффициент восстановления платежеспособности	0,74	0,91	0,17

Продолжение таблицы 10

Наименование показателя	2022 г.	Прогноз	Абс. изм., +/-
Коэффициент утраты платежеспособности	0,74	0,72	-0,02
Коэффициент маневренности функционирующего капитала	-1,20	0,01	1,21

За счет применения разработанных мероприятий улучшатся показатели ликвидности, в организации повысится способность погашать текущие счета за счет имеющихся ресурсов (рисунок 21).

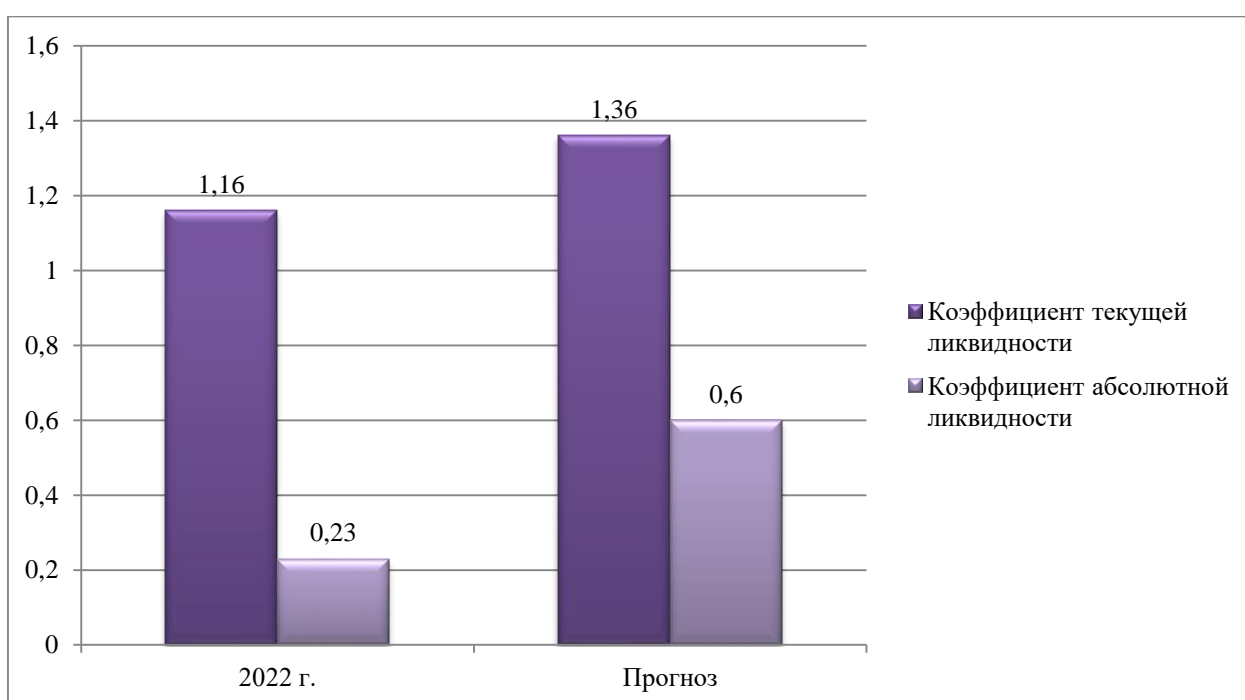


Рисунок 21 – Динамика показателей ликвидности ООО «Партнер»

Увеличился коэффициент восстановления платежеспособности на 0,17 (рисунок 22).

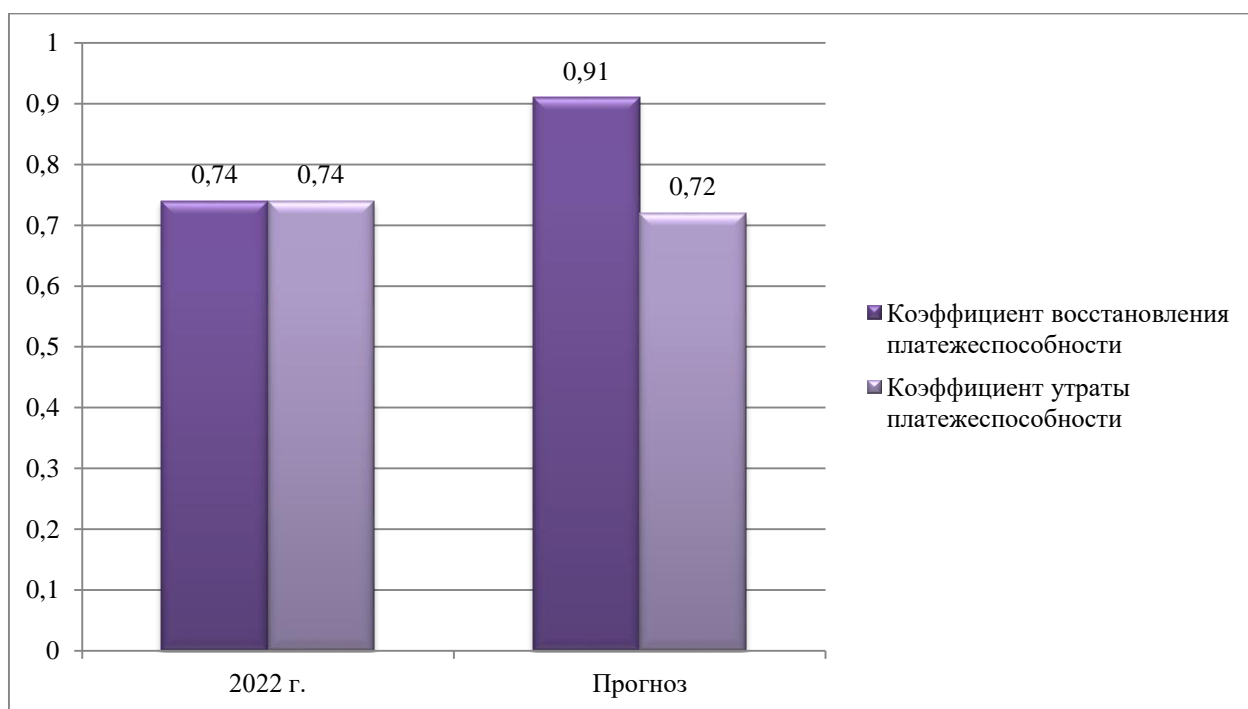


Рисунок 22 – Динамика показателей платежеспособности ООО «Партнер»

Рост коэффициента маневренности функционирующего капитала организации свидетельствует об улучшении ее платежеспособности, визуализация представлена на рисунке 23.

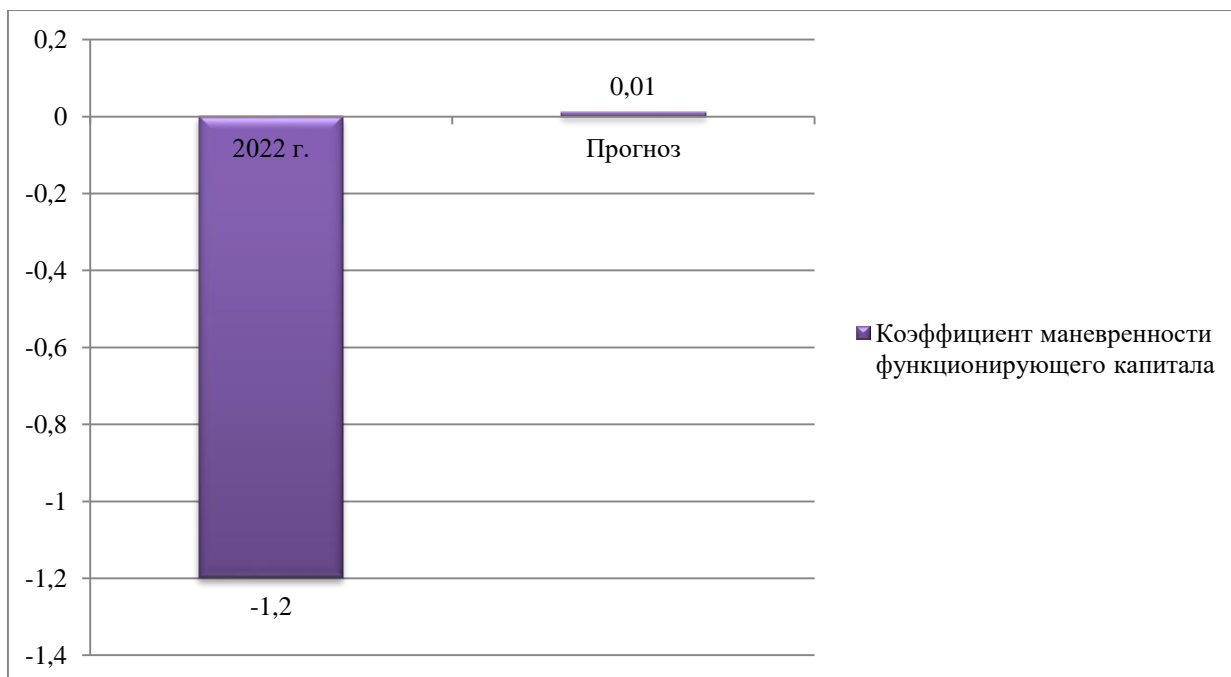


Рисунок 23 – Динамика показателя платежеспособности ООО «Партнер»

Следовательно, за счет применения разработанных мероприятий улучшатся показатели платежеспособности.

Объем запасов сократится на 35%, кредиторская задолженность уменьшится на 48,4%.

Мероприятия по снижению кредиторской задолженности, минимизации уровня запасов и расширению рынка сбыта позволят ООО «Партнер» улучшить свое финансовое состояние, увеличить выручку на 2,3% от продаж и чистую прибыль на 32,8%, при снижении расходов по обычной деятельности на 1%.

В результате улучшатся показатели финансовой устойчивости и платежеспособности, сократится зависимость от внешних источников финансирования.

Заключение

Показатели финансовой устойчивости и платежеспособности являются ключевыми показателями деятельности организации. На основании анализа этих показателей можно определить финансовое состояние, а также определить тип финансовой устойчивости и разработать мероприятия по повышению финансовой устойчивости и платежеспособности.

Анализируя технико-экономическую характеристику ООО «Партнер» можно прийти к выводу, что, несмотря на снижение выручки, деятельность по оптовым продажам чистящих средств ведется эффективно. Данный факт подтверждает рост чистой прибыли за 2020-2022 гг.

С целью выявления, насколько организация является финансово независимой и устойчивой проведен анализ финансовой устойчивости и платежеспособности за 2020-2022 гг.

Проведенный анализ финансовой устойчивости и ликвидности ООО «Партнер» определил, что организация является зависимой от внешних источников финансирования и не способна погасить краткосрочные обязательства в случае непредвиденной ситуации.

В сумме финансовых ресурсов большую часть составляют заемные источники финансирования. ООО «Партнер» финансово неустойчивое, поэтому рекомендуется разработать мероприятия по повышению финансовой устойчивости и платежеспособности в прогнозном периоде.

Рекомендуемые мероприятия по повышению финансовой устойчивости и платежеспособности ООО «Партнер»: снижение кредиторской задолженности, минимизация уровня запасов и расширение сбыта продукции.

ООО «Партнер» рекомендуется пересмотреть задолженность перед поставщиками путем классификации долгов по срочности погашения. Для этого необходимо осуществить анализ поставщиков, опираясь на особенности специфики и размера обязательств.

Стимулировать расчеты между кредиторами можно путем зачетов, которые являются разумными и экономически выгодными вариантами для обоих участников сделки, а также выдвижения предложения о рефинансировании долга при необходимости изменения условий договора.

Снизить задолженность по заработной плате можно путем пересмотра действующего положения о заработной плате или введения неполной рабочей недели, что позволит оптимизировать производительность персонала предприятия.

Кредиторская задолженность может быть покрыта за счет внутренних ресурсов ООО «Партнер», таких как непрофильные активы, выявленные в ходе инвентаризации, или малоэффективные производственные фонды, выявленные при анализе эффективности их использования. Они могут быть проданы без ущерба для основных производственных процессов, а полученные средства можно направить в погашение основного долга. Снижение кредиторской задолженностей будет свидетельствовать о том, что активы уменьшаются, а не увеличиваются объемы производства.

С целью повышения финансовой устойчивости и платежеспособности организации рекомендуется сократить объем запасов, путем их реализации. ООО «Партнер» осуществляет оптовую торговлю чистящими средствами и имеет долгосрочные договора на поставку средств с клининговыми компаниями и другими предприятиями. С целью снижения уровня запасов рекомендуется предоставить скидки на «замороженную» продукцию, а также продавать товары, не пользующуюся спросом в комплекте с популярным товаром, предоставляя при этом мотивирующую скидку за весь приобретенный набор.

Для снижения уровня запасов также рекомендуется повысить качество сервиса. ООО «Партнер» предлагается осуществлять консультации потенциальных клиентов не только по выбору чистящих средств, но и в решении круга вопросов, касающихся эффективности применения этих средств. Такой подход, по мнению современных экономистов, побудит

клиентов закупать именно в этой организации продукцию, а не в какой либо еще.

Оптимизация системы закупок позволит минимизировать запасы. Для этого организации рекомендуется распределить всю продукцию, имеющуюся на складе, по методике ABC-анализа.

ООО «Партнер» рекомендуется расширить каналы сбыта, и продать продукцию не только в виде оптовой реализации, но и в розницу. Розничная продажа среди юридических и физических лиц позволит увеличить поток клиентов, что повлияет на рост прибыли, финансовой устойчивости и платежеспособности в целом. Деньги, полученные от реализации запасов направить на погашение кредиторской задолженности.

Оценка экономической эффективности разработанных мероприятий по снижению кредиторской задолженности, минимизации уровня запасов и расширению рынка сбыта определила, что ООО «Партнер» улучшить свое финансовое состояние, увеличить выручку от продаж и чистую прибыль. Улучшатся показатели финансовой устойчивости и платежеспособности, сократится зависимость от внешних источников финансирования.

Список используемой литературы

1. Абдукаримов И. Т. Финансово-экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций (анализ деловой активности) : учебное пособие / И.Т. Абдукаримов, М.В. Беспалов. Москва : ИНФРА-М, 2022. 320 с.
2. Аскеров П. Ф. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности организации : учебное пособие / П.Ф. Аскеров, И.А. Цветков, Х.Г. Кибиров ; под общ. ред. П.Ф. Аскерова. Москва : ИНФРА-М, 2022. 176 с.
3. Бардовский В. П. Экономика : учебник / В. П. Бардовский, О. В. Рудакова, Е. М. Самородова. Москва : Форум : ИНФРА-М, 2021. 672 с.
4. Басовский Л. Е. Экономика : учебное пособие / Л.Е. Басовский, Е.Н. Басовская. Москва : РИОР : ИНФРА-М, 2023. 80 с.
5. Бизнес-анализ деятельности организации : учебник / Л.Н. Усенко, Ю.Г. Чернышева, Л.В. Гончарова [и др.] ; под ред. проф. Л.Н. Усенко. Москва : Альфа-М : ИНФРА-М, 2021. 560 с.
6. Гребнев Л. С. Экономика : учебник / Л. С. Гребнев. Москва : Логос, 2020. 408 с.
7. Елисеев А. С. Экономика : учебник / А. С. Елисеев. - 4-е изд., стер. Москва : Дашков и К, 2023. 528 с.
8. Илышева Н. Н. Анализ в управлении финансовым состоянием коммерческой организации : монография / Н. Н. Илышева, С. И. Крылов. - 2-е изд., с изм. Москва : Финансы и Статистика, 2021. 244 с.
9. Клочков В. В. Экономика : учебное пособие / В.В. Клочков. Москва : ИНФРА-М, 2022. 684 с.
10. Кобелева И. В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций : учеб. пособие / И.В. Кобелева, Н.С. Ивашина. 2-е изд., перераб. и доп. Москва : ИНФРА-М, 2019. 292 с.

11. Кобелева И. В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций : учебное пособие / И.В. Кобелева, Н.С. Ивашина. Москва : ИНФРА-М, 2020. 256 с.
12. Кудина М. В. Экономика : учебник / М.В. Кудина. Москва : ИД «ФОРУМ» : ИНФРА-М, 2021. 368 с.
13. Липсиц И. В. Экономика : учебник / И.В. Липсиц. 8-е изд., стер. Москва : Магистр : ИНФРА-М, 2023. 607 с.
14. Лукаш Ю. А. Расходы коммерческой организации: формирование, анализ учёт, управление, оптимизация : учебное пособие / Ю. А. Лукаш. Москва : Флинта, 2022. 495 с.
15. Нуралиев С. У. Экономика : учебник / С.У. Нуралиев, Д.С. Нуралиева. 2-е изд., испр. и доп. Москва : ИНФРА-М, 2023. 363 с.
16. Пласкова Н. С. Финансовый анализ деятельности организации : учебник / Н.С. Пласкова. 3-е изд., перераб. и доп. Москва : ИНФРА-М, 2023. 372 с.
17. Сулова Ю. Ю. Экономика предприятия: организационно-практические аспекты : учебник / Ю. Ю. Сулова, И. В. Петрученя, Е. В. Белоногова. Красноярск : Сибирский федеральный университет, 2023. 208 с.
18. Теория и практика анализа финансовой отчетности организаций / под ред. Н. В. Парушиной. - 2-е изд., перераб. и доп. Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2022. 430 с.
19. Улендеева Н. И. Экономика. Часть 1 : практикум / Н. И. Улендеева. Самара : Самарский юридический институт ФСИН России, 2022. 92 с.
20. Федотов В. А. Экономика : учебник / В.А. Федотов, О.В. Комарова. 4-е изд., перераб. и доп. Москва : ИНФРА-М, 2024. 196 с.
21. Фридман А. М. Экономика организации : учебник / А.М. Фридман. Москва : РИОР : ИНФРА-М, 2023. 239 с.
22. Чернышева Ю. Г. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия (организации) : учебник / Ю.Г. Чернышева. Москва : ИНФРА-М, 2022. 421 с.

23. Шеремет А. Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций : практическое пособие / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. 2-е изд., перераб. и доп. Москва : ИНФРА-М, 2024. 208 с.
24. Шуляк, П. Н. Финансы : учебник для бакалавров / П. Н. Шуляк, Н. П. Белотелова, Ж. С. Белотелова ; под ред. проф. П. Н. Шуляка. 2-е изд., стер. Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2019. 382
25. Экономика : учебное пособие / под ред. проф. В.А. Умнова и доц. А.М. Белоновской. Москва : ИНФРА-М, 2021. 180 с.
26. Экономика предприятия (организации, фирмы) : учебник / О.В. Девяткин, Н.Б. Акуленко, С.Б. Баурина [и др.] ; под ред. О.В. Девяткина, А.В. Быстрова. 5-е изд., перераб. и доп. Москва : ИНФРА-М, 2023. 777 с.
27. Экономика предприятия (в схемах, таблицах, расчетах) : учебное пособие / В.К. Складенко, В.М. Прудников, Н.Б. Акуленко, А.И. Кучеренко ; под ред. проф. В.К. Складенко, В.М. Прудникова. Москва : ИНФРА-М, 2022. 256 с.
28. Экономика предприятия (организации, фирмы) : учебник / О.В. Девяткин, Н.Б. Акуленко, С.Б. Баурина [и др.] ; под ред. О.В. Девяткина, А.В. Быстрова. 5-е изд., перераб. и доп. Москва : ИНФРА-М, 2023. 777 с.
29. Экономический анализ деятельности организации в системе управления кредитным риском банка : учебно-методическое пособие / Е. Г. Князева, Т. В. Б. акунова, Е. А. Трофимова, М. М. Фоминых ; под общ. ред. Е. А. Трофимовой ; М-во науки и высш. образования Рос. Федерации, Урал. федер. ун-т. - Екатеринбург : Изд-во Уральского ун-та, 2019. 96 с.
30. Юззович, Л. И. Финансы и кредит : учебное пособие / Л. И. Юззович, Е. Г. Князева, Ю. В. Истомина ; под. ред. Л. И. Юззович. - 2-е изд., стер. - Москва : ФЛИНТА ; Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2022. 280 с
31. Bartol, Kathryn. Management / К. М. Bartol, D. С. Martin. – New York; St. Louis; San Francisco: McGraw-Hill, Inc., 1991. – 911 p.
32. Binder, Stephen. Strategic corporate facilities management / S. Binder. – New York; St. Louis; San Francisco: McGrawHill, Inc., 1992. – 274 p.

33. Bingham, Robert. Study Guide to Accompany McConnell and Brue Economics / R. C. Bingham, W. B. Walstad. – 11th ed. – New York; St. Louis; San Francisco: McGraw-Hill Publishing Company, 1990. – 490 p.

34. Business today / D. J. Rachman [et al.]. – 6 th ed. – New York; St. Louis; San Francisco: McGraw-Hill Publishing Company, 1990. – 669 p.

35. The Bias against Agriculture: trade and Macroeconomic Policies in Developing Countries / ed.: R. Bautista, A. Valdés. – San Francisco (California): Press, 1993. – 339 p.

Приложение А
Бухгалтерская отчетность ООО «Партнер»

Таблица А.1 – Бухгалтерский баланс ООО «Партнер» за 2020-2022 гг.

Наименование показателя	2020 г.	2021 г.	2022 г.
Запасы	3440	17690	33436
Денежные средства	419	593	21
Финансовые и другие оборотные активы	9395	9249	8340
Капитал и резервы	1476	2978	5534
Краткосрочные заемные средства	655	8121	12093
Кредиторская задолженность	11123	16433	24170
Баланс	13254	27532	41797

Таблица А.2 – Финансовые результаты ООО «Партнер» за 2020-2022 гг.

Наименование показателя	2020 г.	2021 г.	2022 г.
Выручка	77206	71799	73816
Расходы по обычной деятельности	70580	66975	64089
Прочие доходы	756	2028	499
Прочие расходы	5516	4946	7028
Налог на прибыль	373	381	640
Чистая прибыль	1493	1525	2558