

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

Институт финансов, экономики и управления
(наименование института полностью)

Кафедра «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
(наименование кафедры)

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

«Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
(направленность (профиль)/специализация)

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

на тему «Анализ финансового состояния предприятия»

Студент

Т.Н. Чудина

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

В.В. Шнайдер

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Допустить к защите

Заведующий кафедрой канд. экон. наук, доцент М.В. Боровицкая

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

(личная подпись)

« »

_____ 2018 г.

Тольятти 2018



Росдистант
ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ ДИСТАНЦИОННО

Аннотация

Актуальность данной темы состоит в том, что финансовое состояние предприятия является важнейшим условием для успешного управления финансами. Оценка финансового состояния считается базой научного обоснования принятия управленческих решений в деятельности предприятий.

Цель выпускной квалификационной работы – исследовать финансовое состояние предприятия и выявить основные проблемы его экономической работы.

Исходя из установленной цели, необходимо решить ряд задач: изучить теоретические аспекты анализа финансового состояния предприятия; проанализировать финансовое состояние ООО «Гильдия поставщиков»; разработать мероприятия по улучшению финансового состояния ООО «Гильдия поставщиков».

Объект исследования – ООО «Гильдия поставщиков».

Предмет исследования финансовое состояние предприятия.

Бакалаврская работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованных источников, приложений. В первой главе рассмотрены теоретические аспекты анализа финансового состояния предприятия: понятие и сущность финансового состояния предприятия, методика исследования финансового состояния предприятия. Во второй главе дан анализ финансового состояния ООО «Гильдия поставщиков». В третьей главе разработаны мероприятия по улучшению финансового состояния ООО «Гильдия поставщиков». В заключении сформулированы основные выводы о проделанной работе.

Работа представлена на 64 листах. Работа включает 9 таблиц, 4 рисунка, 3 приложения. Библиография включает 30 источников.

Содержание

Введение.....	4
1. Теоретические аспекты анализа финансового состояния предприятия.....	6
1.1. Понятие и сущность анализа финансового состояния предприятия.....	6
1.2. Методика исследования финансового состояния предприятия...	11
2. Анализ финансового состояния ООО «Гильдия поставщиков».....	26
2.1. Техничко-экономическая характеристика деятельности предприятия ООО «Гильдия поставщиков».....	26
2.2. Оценка экономических показателей предприятия ООО «Гильдия поставщиков».....	31
2.3. Оценка финансовых результатов предприятия ООО «Гильдия поставщиков».....	39
3. Разработка мероприятий по улучшению финансового состояния ООО «Гильдия поставщиков».....	47
3.1. Направления улучшения финансового состояния предприятия.....	47
3.2. Оценка эффективности предложенных мероприятий.....	52
Заключение.....	56
Список используемых источников.....	59
Приложения.....	62

Введение

Для обеспечения эффективности собственного бизнеса владельцу компании необходимо подробно исследовать сложившуюся ситуацию на рынке, а также внутри своей организации. Достижение основной цели - максимизации доходов возможно только при правильном и продуманном планировании работы организации. Оценка финансовой и производственной работы организации считается важнейшим условием успешного управления его финансами.

Анализ финансового состояния предприятия дает возможность изучить: имущественное положение организации; уровень предпринимательского риска, в частности вероятность оплаты обязательств перед контрагентами; достаточное количество капитала для протекающей работы и инвестиций длительных сроков; нужда в добавочных источниках финансирования; способность к наращению активов; целесообразность привлечения заемных активов; обоснованность политики использования и распределения доходов и т. д.

Актуальность данной темы состоит в том, что финансовое состояние предприятия является важнейшим условием для успешного управления финансами. Оценка финансового состояния считается базой научного обоснования принятия управленческих решений в деятельности предприятий.

Цель выпускной квалификационной работы – исследовать финансовое состояние предприятия и выявить основные проблемы его экономической работы.

Объект исследования – ООО «Гильдия поставщиков».

Предмет исследования финансовое состояние предприятия.

Исходя из установленной цели, необходимо решить ряд задач:

- изучить теоретические аспекты анализа финансового состояния предприятия;

- проанализировать финансовое состояние ООО «Гильдия поставщиков»;
- разработать мероприятия по улучшению финансового состояния ООО «Гильдия поставщиков».

Для реализации задач анализа будет применена годовая бухгалтерская отчетность ООО «Гильдия поставщиков» за 2015, 2016, 2017 годы.

Информационной базой исследования послужили нормативные документы, учебники и периодические издания по финансовому анализу, а также бухгалтерская отчетность ООО «Гильдия поставщиков».

Бакалаврская работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованных источников, приложений.

В первой главе рассмотрены теоретические аспекты анализа финансового состояния предприятия: понятие и сущность финансового состояния предприятия, методика исследования финансового состояния предприятия.

Во второй главе дан анализ финансового состояния ООО «Гильдия поставщиков».

В третьей главе разработаны мероприятия по улучшению финансового состояния ООО «Гильдия поставщиков».

В заключении сформулированы основные выводы о проделанной работе.

Практическая значимость данной работы состоит в том, что результаты проведенного исследования могут служить исходной базой для применения разработок в деятельности предприятия.

1. Теоретические аспекты анализа финансового состояния предприятия

1.1. Понятие и сущность анализа финансового состояния предприятия

В настоящее время финансовая информация о деятельности организации играет очень важную роль. Опираясь на данную информацию все действующие субъекты хозяйственного оборота могут понять и увидеть финансовое состояние и финансовые результаты хозяйственной деятельности конкретного предприятия, на основании чего принимать оптимальные решения. Чем качественнее аналитические исследования финансово экономического состояния предприятия, тем эффективнее принимаемые решения.

Анализ финансового состояния – это совокупность аналитических процедур, основывающихся на бухгалтерской отчетности предприятия, предназначенная для его оценки и прогнозирования финансового состояния. Полученные данные в результате анализа необходимы для принятия рациональных управленческих решений, внутренними и внешними пользователями.

Как внешние, так и внутренние пользователи заинтересованы в получении полной, своевременной и точной информации о деятельности предприятия.

К внутренним пользователям информации относится управленческий персонал компании. Он принимает различные решения производственного и финансового характера. К примеру, на основе бухгалтерской отчетности составляется финансовый план компании на следующий год, принимаются решения об увеличении или уменьшении объема реализации продукции, о смене ценовой политики, целесообразности привлечения заемных ресурсов и др. Становится ясно, что для принятия таких решений требуется точная, объективная и оперативная информация, поскольку в противном случае компания может понести большие убытки и даже обанкротиться.

«Финансовая отчетность является связующим звеном между организацией и пользователями во внешней среде. Целью представления организацией такой отчетности внешним пользователям в условиях рынка является, прежде всего, получение дополнительных ресурсов на финансовых рынках» [5].

Финансовое состояние любой компании характеризуется как обеспеченность в финансовых ресурсах, эффективность их использования, а также финансовые взаимоотношения с другими субъектами хозяйственного оборота.

Цель финансового анализа – это оценка экономического процесса, поиск и выявление тенденций, закономерностей, а также изучение финансово хозяйственной деятельности предприятия для получения более объективной и точной картины его финансового состояния. Поиск резервов для улучшения финансового состояния организации и его платежеспособности.

Финансовый анализ также способствует выработке стратегии и тактики развития организации.

От результатов финансовой, коммерческой и производственной деятельности компании, зависят устойчивость и стабильность его финансового состояния. При успешном выполнении финансового и производственного плана, улучшается финансовое состояние компании. В результате же невыполнения какого-либо плана повышается себестоимость продукции, уменьшается выручка, а также прибыль, в следствии чего ухудшается финансовое состояние организации и его платежеспособность. В итоге устойчивого финансового состояния можно добиться путем умелого и грамотного управления всеми факторами, что оказывают влияние на результаты хозяйственной деятельности предприятия.

Приступая к анализу, в первую очередь составляется четкая программа, «включающая проработку макетов аналитических таблиц и алгоритмов расчета основных показателей.

Любые отклонения от нормативных или плановых значений показателей, должны тщательно анализироваться, даже если они имеют позитивный характер» [6, с. 40].

При комплексном финансовом анализе определяется экономический потенциал предприятия. Существует две стороны данного потенциала: финансовое и имущественное положение предприятия.

Финансовое положение характеризуется как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе. При рассмотрении краткосрочной перспективы подразумевается ликвидность и платежеспособность предприятия, а при долгосрочной перспективе его финансовая устойчивость.

Имущественное положение может быть охарактеризовано как величина, состав и состояние долгосрочных активов, с помощью которых предприятие достигает свои цели.

Обе стороны экономического потенциала предприятия взаимосвязаны.

Основная цель финансовой деятельности – это увеличение активов предприятия. Для осуществления этой цели необходим постоянный контроль и поддержание платежеспособности и рентабельности, а также оптимальной структуры актива и пассива баланса.

При выполнении анализа финансового состояния предприятия решаются следующие задачи:

- вовремя находятся и устраняются изъяны финансового состояния, выявляются резервы для улучшения финансового состояния организации и ее платежеспособности.

- исходя из условий хозяйственной деятельности на момент анализа, составляется прогноз о возможных финансовых результатах, об экономической рентабельности, о наличии собственных и заемных финансовых ресурсов, а также моделирование финансового состояния при различных вариантах использования ресурсов.

- разрабатываются необходимые мероприятия, способствующие более эффективному использованию финансовых ресурсов и созданию более устойчивого финансового состояния организации [6].

Финансовый анализ осуществляется для увеличения эффективности функционирования хозяйствующего субъекта, а также для нахождения всевозможных резервов для увеличения этой эффективности.

Чтобы достичь эффективности функционирования хозяйствующего субъекта необходимо:

- дать оценку результатам финансово-хозяйственной деятельности организации за предыдущие периоды;
- разработать мероприятия оперативного контроля на предприятии;
- выработать процедуры по поиску и обнаружению негативных явлений в деятельности компании и в ее финансовых результатах;
- выявить резервы, повышающие результативность деятельности предприятия;
- разработать обоснованные планы.

Объектами финансового анализа могут быть:

1) Субъекты хозяйствования:

- торговые предприятия;
- кредитные учреждения;
- акционерные общества и т.д.

2) Финансово-экономические показатели финансового состояния фирмы:

- деловая активность;
- ликвидность;
- финансовая устойчивость;
- рентабельность и т.д.;
- другие финансовые результаты.

«К субъектам анализа относятся как непосредственно, так и опосредованно заинтересованные в финансово-хозяйственной деятельности

предприятия пользователи информации» [3]. Более подробно субъекты финансового анализа представлены на рисунке 1.

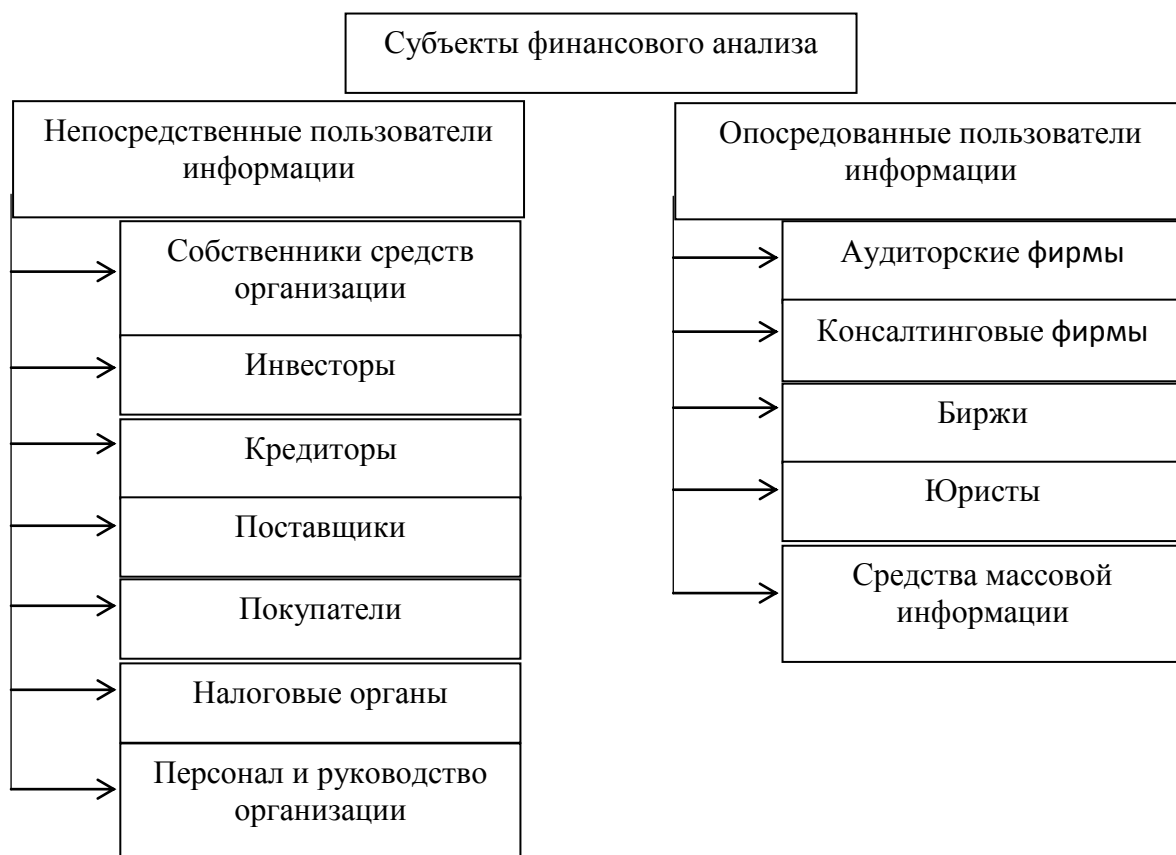


Рис. 1. Субъекты анализа финансового состояния предприятия

«Основным источником информации финансового состояния предприятия является бухгалтерская отчетность» [14]. Но все же бухгалтерский баланс является главным источником информации для данного анализа.

В рыночной экономике бухгалтерская отчетность компании базируется на обобщении данных финансового учета и является информационным звеном между компанией, обществом и другими предприятиями – внешними пользователями информации о деятельности компании [6, с. 49].

Каждая компания заинтересована в поиске таких управленческих решений, с помощью которых можно добиться победы в борьбе с конкурентами и необходимых финансовых результатов. Для достижения данной цели организация изучает конъюнктуру на рынке, самостоятельно планирует свою

деятельность, занимается поиском хороших поставщиков, находит покупателей, устанавливает и регулирует цены, и т. д. Также организация ведет конкурентную борьбу на рынке кредитных ресурсов коммерческих банков и за средства потенциальных инвесторов, а не только за рынки сбыта и целевую аудиторию. Получение кредитных ресурсов находящихся на рынке капиталов можно с помощью предоставления объективной информации о своей финансово- хозяйственной деятельности, основной информацией здесь будет финансовая отчетность. Чем выше привлекательность опубликованных финансовых результатов, которые показывают текущее и перспективное финансовое состояние компании, тем выше вероятность получения дополнительных источников финансирования.

В основном на сегодняшний день внутренний финансовый анализ осуществляется не подготовленными для этой работы работниками предприятия. Поэтому принимая во внимание роль финансового анализа, считается экономически целесообразным проведение анализа специализированными работниками.

Таким образом, от информации, представленной в бухгалтерской отчетности, зависит будущее организации. Ответственность за обеспечение эффективных связей между организацией и внешней средой несут финансовые менеджеры высшего управленческого звена организации. В первую очередь бухгалтерская отчетность важна для них, потому что им необходимо знать, какую информацию получают внешние пользователи, и как она повлияет на принимаемые ими решения.

1.2. Методика исследования финансового состояния предприятия

Анализ финансового состояния обычно проводится в виде:

- экспресс-анализа финансового состояния организации;
- детализированного анализа финансового состояния организации.

Экспресс-анализ осуществляется в три этапа:

1. Подготовительный этап;
2. Предварительное рассмотрение бухгалтерской отчетности;
3. Экономическое чтение и анализ финансовой отчетности.

Целью первого этапа является принятие решения о целесообразности анализа бухгалтерской отчетности, также необходимо убедиться в готовности к чтению данной отчетности.

Первая задача здесь, это ознакомление с аудиторским заключением. Существуют два основных типа аудиторских заключений:

- Безоговорочно-положительное заключение – представляет собой подготовленное в достаточно унифицированном и кратком изложении заключение о том, что бухгалтерская отчетность дает достоверное представление о финансовом положении и результатах финансово-хозяйственной деятельности хозяйствующего субъекта, в соответствии с действующими нормативными документами.

- Модифицированное аудиторское заключение – представляет собой как правило более объемное заключение и содержит некоторую дополнительную информацию для привлечения внимания пользователей к какой-либо ситуации, сложившейся у хозяйствующего субъекта и раскрытой в бухгалтерской отчетности. Также существуют факторы, которые могут привести к мнению с оговоркой, отказу от выражения мнения или отрицательному мнению. Проверка готовности бухгалтерской отчетности к чтению носит в определенной степени технический характер. В ходе проверки визуально проверяется финансовая отчетность по формальным признакам и по существу: проверяется правильность и ясность заполнения отчетности; особое внимание обращают на валюту баланса и на остальные промежуточные итоги; проверяются показатели бухгалтерской отчетности, и их взаимная увязка и т.д.; выверяется наличие всех необходимых подписей, реквизитов, печатей, а также всевозможных приложений и форм и т.д.

Финансовая отчетность есть ничто иное как комплекс взаимосвязанных показателей деятельности хозяйствующего субъекта за отчетный период. В

бухгалтерской отчетности существует логическая, и информационная взаимосвязь. В логической взаимосвязи вся суть во взаимодополнении отчётности, ее разделов и статей. Расшифровка важных балансовых статей приводится в прилагающихся формах.

Целью второго этапа является ознакомление с пояснительной запиской к бухгалтерской отчетности. Она является обязательной составляющей частью отчетности. При ознакомлении раскрываются сведения, относящиеся к учетной политике хозяйствующего субъекта. Также пояснительная записка располагает дополнительными и необходимыми данными для оценки показателей деятельности предприятия.

При анализе тенденций основных показателей, принимается во внимание влияние некоторых искажающих факторов, а в частности инфляции. Ведь существуют некоторые ограничения бухгалтерского баланса, а именно:

1. Бухгалтерский баланс – это исторический факт, он показывает итоги финансово-хозяйственных операций к моменту составления.

2. Бухгалтерский баланс отражает то, что представляет собой организация на данный момент согласно используемой политике, но не отвечает на вопрос, почему именно сложилось такое положение. Нельзя ответить на этот вопрос только по данным отчетности. Здесь требуется глубокий анализ с привлечением дополнительных источников информации, с пониманием некоторых факторов, не отражающихся в балансе (инфляция, конкуренция, НТП и т.д.)

3. На основании баланса рассчитывается множество аналитических показателей, тем не менее это бесполезно, если данные показатели не с чем сравнить. Баланс должен обеспечивать пространственную и временную сопоставимость, а не рассматриваться изолированно. Именно поэтому бухгалтерский баланс анализируют в динамике и проводят сравнения с аналогичными показателями смежных предприятий.

4. Трактовка балансовых показателей имеет эффект лишь с привлечением данных о выручке компании. Сделать объективный вывод о какой-либо статье,

можно лишь после сопоставления балансовых данных с соответствующими суммами оборотов.

5. Показатели бухгалтерского баланса есть данные на конец периода и, следовательно, они не отражают адекватного состояния средств хозяйствующего субъекта в течение отчетного периода. Здесь говорится в первую очередь о наиболее динамичных статьях баланса. Например, если на конец отчетного периода присутствует большая кредиторская и дебиторская задолженность, это не говорит о том, что данные показатели были постоянными в течении года, хотя это и не исключено.

6. В условиях инфляции и роста цен на приобретенное оборудование и сырье, а также низкой обновляемости основных средств существенно искажаются результаты деятельности организации, реальная оценка его хозяйственных средств.

7. Самая главная цель компании это в первую очередь получение прибыли, и в бухгалтерском балансе данный показатель отражен недостаточно полно.

8. В итоге обратим внимание на то, что валюта бухгалтерского баланса не отражает той суммы средств, которой реально располагает хозяйствующий субъект. Первоочередная проблема в возможном несоответствии балансовой оценки хозяйственных средств реальным условиям. Бухгалтерский баланс может дать только учетную оценку активов организации и источников их покрывающих, но не текущей рыночной стоимости этих активов, стоимость будет совершенно другой, причем чем дольше срок эксплуатации и отражения на балансе данного актива, тем значительнее разница между его учетной и текущей ценами. А также если активы в бухгалтерском балансе будут приведены по их текущей рыночной стоимости, тем не менее валюта баланса не будет отражать, точной «стоимостной оценки» хозяйствующего субъекта, так как цена компании в целом, обычно выше суммарной оценки его активов. Эта разница характеризует величину гудвилла, отражающую рыночную стоимость

компании за вычетом балансовой стоимости собственного капитала данного хозяйствующего субъекта и может быть выявлена лишь в процессе его продажи.

Для учета и анализа имеет место актуальность допустимого и возможного уровня унификации бухгалтерского баланса. На предприятии происходит постоянное агрегирование данных при учете и анализе бухгалтерской отчетности, то есть процесс постоянного сбора и обработки данных и предоставления ее в конечном виде. Здесь важно найти «золотую середину», ведь при малой агрегированности данных появляются бессистемные и неуправляемые данные в системе, а при слишком большой сокращается информативность и аналитичность данных [5, с. 57].

Степень агрегированности информации определяет уровень аналитичности бухгалтерской отчетности. Чем выше степень агрегированности, тем менее аналитична бухгалтерская отчетность.

Целью третьего этапа является обобщенная оценка результатов финансово-хозяйственной деятельности хозяйствующего субъекта, такой этап считается основным. Данный анализ проводится с разной степенью детализации в зависимости от интересов различных пользователей. При проведении экспресс-анализа очень важно умение работать с годовым отчетом в целом.

Положение о ведении и порядке организации бухгалтерского учета и бухгалтерского отчета в Российской Федерации предусматривает ежегодное и ежеквартальное составление бухгалтерской отчетности и представление ее в соответствующие адреса. Отчетность сопровождается пояснительной запиской. Бухгалтерская отчетность в комплексе с пояснительной запиской, в принципе представляет собой годовой отчет.

Составление и подача годового отчета обыкновенная процедура для большинства организаций экономически развитых стран. Отчет акционерных обществ составляется в более детализированном виде.

Суть экспресс-анализа заключается в отборе аналитиком небольшого количества и последующем анализе самых основных и сравнительно

несложных в исчислении показателей с отслеживанием их динамики. В целом при экспресс-анализе аналитик анализирует ресурсы и их структуру, результаты хозяйствования, эффективность использования собственных и заемных средств.

«Цель детализированного анализа дать более подробную характеристику имущественному и финансовому положению предприятия, результатам его деятельности» [11], а также перспективным возможностям развития. Данный анализ расширяет, конкретизирует и дополняет отдельные процедуры экспресс-анализа.

«Структура детализированного анализа финансово-хозяйственной деятельности компании выглядит следующим образом:

1. Предварительный обзор экономического и финансового положения субъекта хозяйствования:

- Характеристика общей направленности финансово-хозяйственной деятельности;

- Оценка и анализ экономического потенциала субъекта хозяйствования;

- Оценка имущественного положения;

2. Характеристика основных показателей, используемых в анализе финансово-хозяйственной деятельности предприятия» [5].

При оценке имущественного положения организации внимание обращают на следующие показатели:

- Сумма хозяйственных средств, которыми владеет хозяйствующий субъект. Эта величина характеризует учетную оценку активов, числящихся на балансе компании. Увеличение данной величины говорит о росте имущественного потенциала компании.

- Активная часть основных средств. К активной части основных средств относят оборудование, машины и транспортные средства. Динамичный рост этой величины рассматривается как благоприятная тенденция.

Чтобы определить качество основных средств хозяйствующего субъекта и эффективность использования этих средств используют следующие специальные коэффициенты:

- Коэффициент износа. Отражает степень изношенности основных средств. Это «отношение суммы начисленной амортизации к первоначальной стоимости основных средств. Коэффициент износа целесообразно рассматривать с коэффициентом годности основных средств. Коэффициент годности же – это отношение остаточной стоимости основных средств к их первоначальной стоимости» [6]. Увеличение данного показателя в динамике свидетельствует о улучшении технического состояния основных средств. Считается, если коэффициент износа более 50% это является нежелательным, при этом коэффициент годности будет менее 50%.

- Коэффициент обновления. Рассчитывается как отношение между стоимостью новых основных средств и стоимостью основных средств на конец года. Данный коэффициент отражает долю новых объектов основных средств от числящихся в предприятии основных средств на конец периода. Целесообразней рассматривать данный показатель с коэффициентом выбытия.

- Коэффициент выбытия. Это отношение стоимости основных средств, выбывших за год, к стоимости основных средств на начало года. Данный показатель отражает часть основных средств, имевшихся к началу отчетного периода и выбывших к его концу.

Оценка ликвидности и платежеспособности:

- Чистый оборотный капитал предприятия. Данная величина отражает часть оборотных средств компании, сформировавшихся за счет собственных источников. С помощью собственных оборотных средств финансируется текущая деятельность хозяйствующего субъекта. Эти средства имеют важную значимость для компаний с коммерческой деятельностью. Не исключаются ситуации, когда текущие обязательства превышают текущие активы предприятия. Если имеется недостаток или отсутствие собственных оборотных средств, организация вынуждена обратиться к заемным источникам. Если

рассматривать данную величину в динамике, то рост этой величины рассматривается как положительная тенденция. Прибыль является основным источником увеличения собственных оборотных средств. Не стоит путать такие понятия как собственные оборотные средства и оборотные средства. Оборотные средства ничто иное как активы организации. «Величина собственных оборотных средств – это сумма собственного капитала и долгосрочных обязательств, минус внеоборотные активы или разница между оборотными активами и краткосрочными обязательствами» [6].

- Коэффициент текущей ликвидности. При расчете данного коэффициента, дается общая оценка ликвидности активов, показывая, сколько рублей текущих активов хозяйствующего субъекта приходится на один рубль текущих обязательств. Это отношение текущих оборотных активов к краткосрочным обязательствам. Смысл исчисления состоит в том, что организация показывает свою способность в погашении текущих краткосрочных обязательств за счет оборотных активов организации. Таким образом, чем больше превышение текущих активов по величине над текущими обязательствами, тем лучше платежеспособность хозяйствующего субъекта. Значение текущего показателя может быть разным в зависимости от отрасли и вида деятельности. Наиболее заинтересованными в значении данного показателя из внешних пользователей являются инвесторы.

- Коэффициент быстрой ликвидности – это более требовательная оценка к платежеспособности организации чем коэффициент текущей ликвидности. Здесь же смысл при погашении текущих обязательств оборотными активами заключается в исключении из расчетов менее ликвидной части, а именно производственных запасов. Запасы являются менее ликвидными так как их сложнее реализовать наряду с другими оборотными активами, а также их вынужденная реализация может принести значительно меньше денежных средств в сравнении с их покупкой. При правильной оценки данного коэффициента необходимо учитывать качество ценных бумаг и дебиторской задолженности. Так как при росте данного показателя может сложиться

благоприятное впечатление о платежеспособности хозяйствующего субъекта. Но при неоправданном росте дебиторской задолженности, и покупке ценных бумаг, что не внушают доверия существует вероятность убытка от продажи таких ценных бумаг и невозврата или долгого возврата денежных средств дебиторами, что характеризует деятельность компании с негативной стороны. Банки являются наиболее заинтересованными из внешних пользователей в значении данного показателя.

- Коэффициент абсолютной ликвидности. Это самый жесткий критерий при оценке платежеспособности предприятия. Показывает, какую часть обязательств можно погасить немедленно с помощью наиболее ликвидных активов. Это отношение краткосрочных финансовых вложений и денежных средств к краткосрочным обязательствам. Наиболее заинтересованными в значении данного показателя из внешних пользователей являются поставщики.

Оценка финансовой устойчивости.

Финансовую устойчивость можно охарактеризовать как стабильное превышение доходов над расходами. Финансовая устойчивость – это состояние финансовых ресурсов организации, их формирование, использование и распределение, которые в свою очередь непосредственно участвуют в развитии организации, основываясь на увеличении капитала и прибыли при сохранении кредитоспособности и платежеспособности в условиях допустимого уровня риска. Формирование финансовой устойчивости осуществляется в ходе всей производственно-хозяйственной деятельности хозяйствующего субъекта. В долгосрочной перспективе финансовая устойчивость организации характеризуется как соотношение его собственных и заемных средств, но данный показатель показывает только общую оценку финансовой устойчивости организации. Поэтому существует следующая система показателей.

- Коэффициент финансовой независимости или коэффициент концентрации собственного капитала. Это отношение собственного капитала и резервов к сумме активов компании. Данный коэффициент отражает долю активов хозяйствующего субъекта, которые покрываются за счет собственных

источников. Оставшаяся доля активов складывается из заемных источников. Чем больше величина данного коэффициента, тем более независима является организация, увеличивается вероятность погашения долгов с помощью собственных источников финансирования, предприятие становится более финансово устойчивым.

- Коэффициент концентрации заемного капитала или коэффициент долга, является дополнением к предыдущему коэффициенту. При сумме обоих коэффициентов результат равен 1 или 100 %. Коэффициент концентрации вычисляется как отношение заемного капитала к валюте баланса. В случае снижения данного показателя компания считается более стойкой, так как уменьшается ее задолженность, это является положительным эффектом.

- Коэффициент левериджа. Является обратным показателем к коэффициенту финансовой независимости. Это отношение валюты баланса к собственному капиталу. Данный показатель отражает долю собственного капитала организации в ее активах. При увеличении данного показателя возрастает предпринимательский риск компании, ведь чем доля заемных ресурсов больше, тем меньше прибыли получит хозяйствующий субъект, так как часть прибыли будет потрачена на погашение кредитов и выплату процентов. Предприятие является финансово зависимым, если большую часть его пассивов занимают заемные средства.

- Коэффициент покрытия процентов или коэффициент обслуживания долга. Это отношение прибыли до уплаты процентов и налогов за определенный период времени и процентов по долговым обязательствам за тот же период. Дает оценку финансовой устойчивости в краткосрочной перспективе. Уменьшение коэффициента свидетельствует о повышении кредитного бремени компании, а значит повышается вероятность стать банкротом. И наоборот, чем выше коэффициент покрытия процентов, тем более финансово-устойчивее компания. Однако при слишком высоком показателе можно сказать о слишком осторожном подходе к привлечению заемного капитала.

- Коэффициент маневренности собственного капитала. Это отношение собственных оборотных средств компании к общей величине собственного капитала. Данный показатель отражает долю собственных средств, вложенных в оборотный капитал. Рекомендуемое значение варьируется в зависимости от специфики отрасли и самой структуры капитала.

Оценка рентабельности и деловой активности.

Рентабельность характеризует экономическую эффективность работы хозяйствующего субъекта. Данный показатель отражает эффективность использования денежных, материальных и трудовых ресурсов, при использовании которых хозяйствующий субъект помимо покрытия своих затрат доходам получает прибыль.

При проведении анализа необходимо принимать во внимание, что показатели рентабельности определяется результативностью работы отчетного периода. Поэтому при модернизации оборудования на предприятии или внедрения новых технологий или при переходе на новый вид продукции показатели рентабельности могут снизиться, ведь при этом тратятся большие ресурсы и привлекаются инвестиции. Если данная стратегия была выбрана правильно, то все затраты окупятся в будущем, и показатели рентабельности начнут расти. Так что снижение данных показателей нельзя рассматривать как неблагоприятную характеристику текущей деятельности хозяйствующего субъекта.

Условно показатели рентабельности делятся на две группы: рентабельность продаж и рентабельность активов.

Анализ рентабельности продаж рассчитывается на основании выручки от реализации и показателей прибыли.

Валовая рентабельность продаж. Это отношение валовой прибыли к выручке от реализации. Данный показатель отражает эффективность производственной деятельности и эффективность политики ценообразования организации.

Операционная рентабельность продаж. Это отношение прибыли от продаж к выручке от реализации. Данный показатель отражает, сколько копеек операционной прибыли содержится в одном рубле выручки

Чистая рентабельность продаж. Это отношение чистой прибыли к выручке от реализации. Данный показатель отражает, сколько копеек чистой прибыли содержится в одном рубле выручки.

Если в течении анализируемого отрезка времени операционная рентабельность неизменна, а чистая рентабельность снижается это свидетельствует о возрастании расходов, увеличении налоговых платежей, а также о получении убытков от участия в капитале других компаний.

В целом для повышения рентабельности продаж, необходимо увеличить цены на реализуемую продукцию, а также снизить ее себестоимость. Для повышения уровня рентабельности продаж, предприятие должно реагировать на изменение конъюнктуры рынка, осуществлять мониторинг цен продукта на рынке, также необходимо контролировать все возможные затраты на производство и реализацию продукции, стараться их минимизировать.

Анализ рентабельности активов рассчитывается на основании активов организации и прибыли.

Рентабельность активов характеризует отдачу от использования всех активов компании. При расчете данный показатель показывает, сколько копеек чистой прибыли или прибыли от продаж приносит каждый рубль, вложенный в активы организации. Данный показатель учитывает все активы компании, а не только собственные средства как при расчете показателя «рентабельность собственного капитала». Поэтому для инвесторов показатель рентабельности активов менее интересен, чем показатель рентабельности собственного капитала. Рентабельность активов имеет сильную зависимость от отрасли, в которой осуществляется хозяйственная деятельность организации. Например, у капиталоемких отраслей «этот показатель будет ниже, а у компаний сферы услуг, не требующих больших капитальных вложений и вложений в оборотные средства, рентабельность активов будет выше» [9].

Основным показателем из показателей рентабельности предприятия является рентабельность собственного капитала, также называемый нормой прибыли. Данный показатель играет важную роль, он отражает эффективность вложенного капитала в бизнес. В первую очередь заинтересованы в значении данного показателя инвесторы и собственники бизнеса. В отличие от предыдущего показателя, этот показатель характеризует эффективность использования не всех активов компании, а только той его части, которая принадлежит собственникам компании.

Оценка деловой активности. Чтобы дать данную оценку необходимо просчитать следующие показатели:

- Коэффициент оборачиваемости активов – показывает, сколько денежных единиц реализованной продукции принесла каждая денежная единица активов. Если показатель растет, значит капитал оборачивается быстрее, каждый рубль активов приносит компании больше прибыли. Возможно искусственное завышение показателя при использовании арендованных основных средств.

Причиной падения данного коэффициента может быть следующее:

- 1) Возможно падение объема продаж;
- 2) Возможен рост суммы используемых активов.

- Коэффициент оборачиваемости оборотных активов показывает, сколько раз за анализируемый период организация использовала средний имеющийся остаток оборотных средств. Данный показатель характеризует долю оборотных средств в общих активах компании и эффективность управления ими. Если коэффициент слишком низок, и не оправдан отраслевыми особенностями, значит имеются излишнее накопленные оборотные средства, в частности наименее ликвидные, а именно запасы.

- Коэффициент оборачиваемости запасов характеризует количество оборотов среднего имеющегося остатка запасов компании за анализируемый период. Данный показатель отражает эффективность управления запасами. Важность коэффициента связана с тем, что прибыль возникает при каждом использовании запасов в производстве, в операционном цикле. Если показатель

низкий это негативно сказывается на финансово-хозяйственной деятельности предприятия, а именно говорит о накоплении избыточных запасов, неэффективном складском управлении. При высоком коэффициенте оборачиваемости запасов денежные средства, вложенные в запасы быстрее возвращаются в форме выручки от реализации готовой продукции. Однако слишком высокая оборачиваемость может выступить негативным показателем, так как это может говорить об истощении складских запасов, что может привести к перебоям в производственного процесса, ведь при малых запасах предприятию приходится бороться с дефицитом, что приведет к потере покупателей и неоправданно высоким расходам на оперативное пополнение запасов.

- Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности показывает насколько эффективно у компании организована работа по сбору оплаты за свою продукцию и услуги. Если данный показатель снижается - это может говорить об увеличении числа неплатежеспособных клиентов и других проблемах сбыта, однако может быть связан с переходом предприятия к более мягкой кредитной политике с клиентами, направленной на расширение доли рынка. Также при снижении данного показателя у компании будут увеличиваться потребности в оборотном капитале для расширения объема сбыта.

- Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности характеризует скорость погашения компанией своих обязательств перед поставщиками и подрядчиками. Данный показатель отражает количество погашений средней величины своей кредиторской задолженности (обычно, за год). Рост этого показателя может свидетельствовать об улучшении платежной дисциплины предприятия, погашение организацией своей задолженности перед кредиторами и сокращение покупок с отсрочкой платежа. Оценивается данный коэффициент совместно с коэффициентом оборачиваемости дебиторской задолженности. Негативной ситуацией для предприятия является превышение

коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности над коэффициентом оборачиваемости дебиторской задолженности.

На финансовое состояние компании негативно влияет как недостаток, так и излишек собственных оборотных средств. Превышение чистого оборотного капитала над оптимальной потребностью в рабочем капитале свидетельствует о неэффективном использовании ресурсов, а дефицит данной величины говорит о неспособности предприятия погасить свои краткосрочные обязательства в установленные сроки, что может повлечь его банкротство.

Таким образом, для осуществления анализа финансового состояния на предприятии применяются различные приемы и методы. У каждого из методов есть слабые и сильные стороны, и каждый из них решает свой спектр задач.

2. Анализ финансового состояния ООО «Гильдия поставщиков»

2.1. Техничко-экономическая характеристика деятельности предприятия ООО «Гильдия поставщиков»

ООО «Гильдия поставщиков» образовано в 2014 году в форме общества с ограниченной ответственностью. Юридический адрес: г. Москва, ул. Проспект мира, д. 19.

Компания является одной из наиболее успешно развивающихся компаний, специализирующихся в области комплексных поставок:

- электротехнической,
- светотехнической,
- кабельно-проводниковой продукции,
- противопожарного инвентаря, оборудования и материалов,
- трубопроводной и запорно-регулирующей арматуры,
- бытовой техники,
- общезаводского оборудования,
- КИПиА,
- электроизоляционных материалов,
- линейно-сцепной арматуры и изоляторов,
- отопительного и климатического оборудования.

Преимуществами компании являются:

- налаженное сотрудничество с крупнейшими заводами - изготовителями;
- реагирование на заявку клиента день в день и ведение ее одним менеджером;
- доставка продукции осуществляется в любой регион, любым видом транспорта и в максимально короткие сроки;
- осуществление технической консультации и поддержки клиентов;

- гибкие условия взаиморасчетов (как предоплатная система расчетов, так и с отсрочкой платежа).

Организационную структуру предприятия представим в виде схемы (рисунок 2).

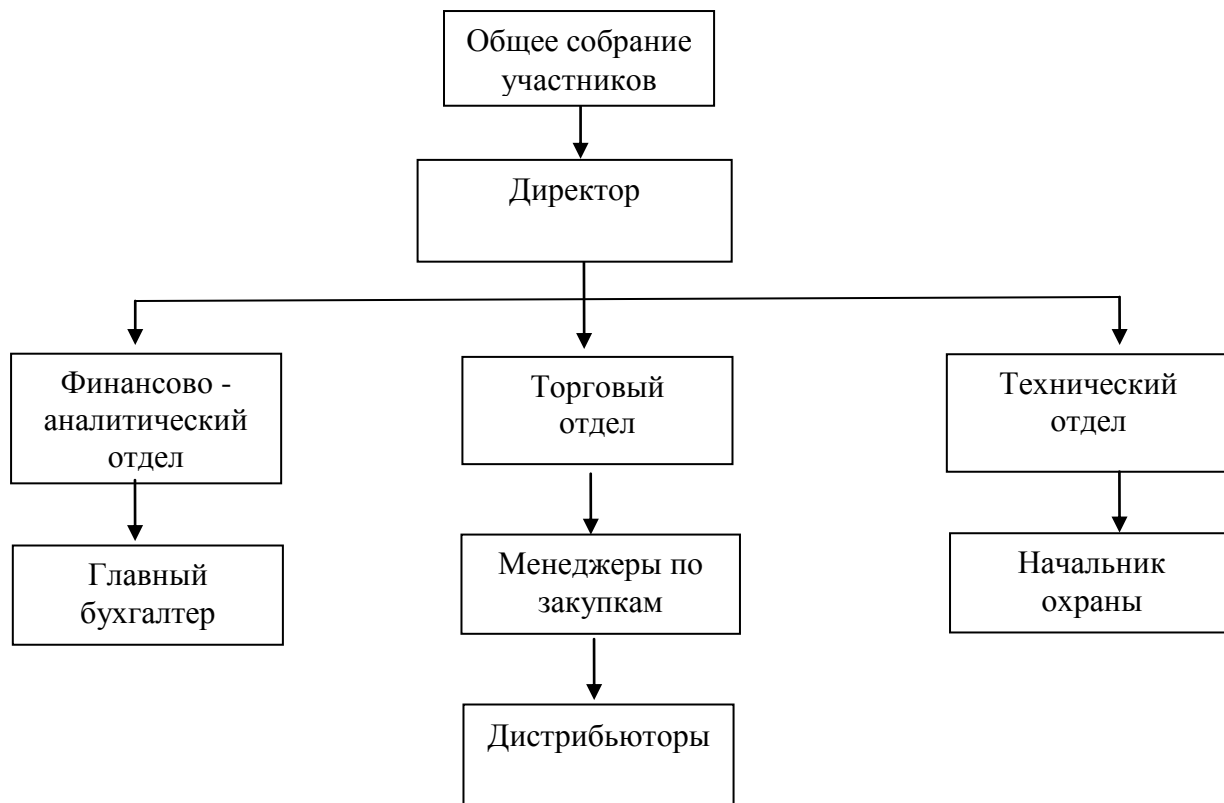


Рис. 2. Организационная структура управления ООО «Гильдия поставщиков»

Организационная система ООО «Гильдия поставщиков» включает в себя 3 основных отдела:

- 1) Финансово-аналитический отдел;
- 2) Торговый отдел (отдел продаж);
- 3) Технический отдел.

Высшим органом управления Общества считается Общее собрание участников. Общее собрание может быть очередным и внеочередным. Участники обладают в Общем собрании количеством голосов пропорционально размеру их вкладов. Решения Общего собрания участников Общества принимаются открытым голосованием.

Собрание состоит из самих учредителей или назначенных ими и действующих на основании доверенности представителей по одному от каждого учредителя. О назначении, отзыве или замене представителя учредители извещают собрание в письменной форме.

Права и обязанности директора определяются контрактом, заключаемым с обществом и уставом общества. Контракт от имени Общества с директором подписывает председатель на общем собрании участников общества.

К компетенции директора относятся все вопросы руководства текущей деятельностью Общества. Директор выполняет следующие обязанности:

- распоряжается имуществом, включая денежные средства;
- представляет на утверждение общему собранию проекты программ и планов деятельности общества и отчетов об их выполнении;
- определяет организационную структуру общества;
- утверждает штаты, разрабатывает нормативные документы, определяющие отношения внутри общества;
- заключает сделки, предметом которых считается имущество, стоимость которого составляет менее 25% стоимости имущества общества;
- осуществляет наем складов и других производственных и административных компетенций;
- передает на договорных началах материальные и денежные средства общества.

Контроль за финансово-хозяйственной деятельностью общества осуществляет ревизор. Общее собрание участников общества не вправе утверждать годовые отчеты и бухгалтерские балансы при отсутствии заключений ревизора.

Развитие торговой сети обуславливает необходимость выделения отдельных функций управления в самостоятельные структурные подразделения. Каждая структура отличается узкой специализацией и носит обслуживающий характер в отношении основной, операционной (торговой)

деятельности. Такая система строго иерархична. Руководители иерархических служб непосредственно (или опосредованно) подчинены руководителю бизнеса.

Производственная структура предприятия ООО «Гильдия поставщиков» представлена на рисунке 3.



Рис.3. Производственная структура предприятия ООО «Гильдия поставщиков»

Из рисунка 3 видно, что на предприятии производственная структура представлена основными, вспомогательными и обслуживающими звеньями. Основные звенья включают в себя торговый отдел, который, в свою очередь, распределен на секции. Аппарат управления и хозяйственный блок составляют вспомогательные звенья, а складские помещения – обслуживающие.

Контроль за финансово-хозяйственной деятельностью общества осуществляет ревизор. Общее собрание участников общества не вправе утверждать годовые отчеты и бухгалтерские балансы при отсутствии заключений ревизора.

Раз в год на ООО «Гильдия поставщиков» проводится анализ финансово-хозяйственной деятельности организации за отчетный период. Данные, используемые для этого анализа приведены в таблице 1.

Экономические показатели деятельности ООО «Гильдия поставщиков» за 2015-2017 гг., тыс. руб.

Показатель	2015 год	2016 год	2017 год	Отклонение (+/-)	
				2016 от 2015	2017 от 2016
Итог баланса	5617	17307	14765	5617	-2542
Денежные средства	282	1294	1001	282	-293
Финансовые и оборотные активы	5306	15305	12270	5306	-3035
Капитал и резервы	3303	6865	11388	3303	4523
Долгосрочные обязательства	-	7518	-	-	-
Краткосрочные кредиты и займы	1737	158	-	1737	-
Кредиторская задолженность	576	2766	3377	576	611
Выручка от реализации	16452	38193	44768	16452	6575
Чистая прибыль	2961	3562	4522	2961	960

Анализируя таблицу 1, можно сказать, что валюта баланса ООО «Гильдия поставщиков» имеет тенденцию к повышению и ее рост с 2015 по 2017 год составил 9148 тыс. руб. Финансовые и оборотные активы за весь исследуемый период увеличились на 6964 тыс. руб. Отсутствие дебиторской задолженности за три исследуемых года говорит о хорошей платежной дисциплине контрагентов организации.

Кредиторская задолженность имеет тенденции к росту. Ее рост за весь исследуемый период составил 2801 тыс. руб. Это можно охарактеризовать отрицательной тенденцией, так как свидетельствует об ухудшении платежной дисциплины организации.

Положительная тенденция сложилась в отношении прибыли. В целом ее увеличение составило 1561 тыс. руб. в результате роста выручки от продаж в 2017 году на 28316 тыс. руб. Главным образом рост выручки произошел по причине увеличения производственной деятельности.

2.2. Оценка экономических показателей предприятия ООО «Гильдия поставщиков»

Имущественное положение — это количественная оценка внеоборотных средств, оборотных средств и прочих ценных активов, стоимость или денежный эквивалент которых отражается в балансе предприятия.

«Итоги анализа экономической деятельности используются как база для выработки плановых решений последующего развития, а некоторые из них являются фондообразующими специальных и других фондов организации» [9].

Актив баланса позволяет дать общую оценку имущества, находящегося в распоряжении организации, а также выделить в составе имущества оборотные (мобильные) и внеоборотные (иммобилизованные) средства. Оценка представлена в таблице 2.

Таблица 2

Оценка имущества ООО «Гильдия поставщиков
за 2015-2017 гг. (тыс. руб.)

Показатели	2015	2016	2017	2016 от 2015		2017 от 2016	
				абсол.	%	абсол.	%
Всего имущества	5617	17307	14765	11690	308,12	-2542	85,31
Запасы	29	709	1494	680	2444,83	785	210,71
Денежные средства	282	1294	1001	1012	458,87	-293	77,36
Оборотные средства	5306	15305	12270	9999	288,45	-3035	80,17

Анализируя в динамике за три исследуемых года показатели таблицы 2 можно отметить, что общая стоимость имущества организации увеличилась за 2016 год на 11690 тысяч рублей или на 208,12%, а за 2017 год уменьшилась на 2542 тысячи рублей или на 14,69%.

В составе имущества в 2016 году оборотные средства составляли 94,4%, в 2017 – 88,4%, их вес в стоимости активов организации снизился 6%.

Сумма запасов к концу 2017 года по сравнению с 2016 годом выросла на 785 тыс. руб. и в количественном выражении составила 1494 тыс. руб.

Финансовые вложения и оборотные средства в 2016 году увеличились на 9999 тыс. руб. или на 188,45%, а в 2017 году произошло их снижение на 3035 тыс. руб. или 19,83%.

Анализ динамики собственных и заемных источников средств в ООО «Гильдия поставщиков» за 2015-2017 гг. рассмотрен в таблице 3.

Таблица 3

Собственные и заёмные средства ООО «Гильдия поставщиков» за 2015-2017 гг. (тыс. руб.)

Показатели	2015	2016	2017	Отклонения			
				2016 от 2015	%	2017 от 2016	%
Всего средств организации:	5617	17307	14765	11690	308,12	-2542	85,31
Капитал и резервы	3303	6865	11388	3562	207,84	4523	165,88
Заёмные средства	2313	10442	3377	8129	451,45	-7065	32,34
1 Долгосрочные займы	-	7518	-	-	-	-	-
2 Краткосрочные кредиты и займы	1737	158	-	-1579	9,09	-	-
3 Кредиторская задолженность	576	2766	3377	2190	480,21	611	122,09

Общее увеличение источников составило к концу 2017 года 14765 тысяч рублей. Этот рост получен за счет увеличения как собственных, так и заемных средств. Заемные средства имеют тенденцию к снижению в период с 2015 года по 2017 год. За 2017 год они сократились на 7065 тыс. руб. или 68,66%, однако кредиторская задолженность за весь рассматриваемый период увеличилась на 611 тыс. руб. или 22,09%.

«На практике применяют разные методики анализа финансовой устойчивости. Проанализируем финансовую устойчивость организации с помощью абсолютных показателей по методике Шеремета А. Д.

Обобщающим показателем финансовой устойчивости считается излишек или недостаток источников средств для формирования запасов и затрат, который определяется в виде разницы величины источников средств и величины запасов и затрат.

Общая величина запасов и затрат (ЗЗ) равна сумме запасов и затрат и НДС по приобретенным ценностям» [9], еще этот показатель называют

величиной покрытия запасов и затрат. Показатель рассчитывается по формуле (1).

$$ЗЗ = ЗЗ + НДС, \quad (1)$$

где: ЗЗ - запасы и затраты;

НДС – налог на добавленную стоимость.

$$ЗЗ_{2015} = 29 + 0 = 29 \text{ тыс. руб.}$$

$$ЗЗ_{2016} = 709 + 0 = 709 \text{ тыс. руб.}$$

$$ЗЗ_{2017} = 1494 + 0 = 1494 \text{ тыс. руб.}$$

«Для характеристики источников формирования запасов и затрат используется несколько показателей, которые отражают различные виды источников:

1) наличие собственных оборотных средств (СОС);

Расчет его значения приведен в формуле (2). Этот показатель считается абсолютным, его увеличение в динамике рассматривается как положительная тенденция.

$$СОС = КИР - ВА, \quad (2)$$

где: КИР – капитал и резервы;

ВА –внеоборотные активы» [16].

$$СОС_{2015} = 3303 - 0 = 3303 \text{ тыс. руб.}$$

$$СОС_{2016} = 6865 - 0 = 6865 \text{ тыс. руб.}$$

$$СОС_{2017} = 11388 - 0 = 11388 \text{ тыс. руб.}$$

2) Наличие собственных и долгосрочных заёмных источников формирования запасов и затрат или функционирующий капитал (КФ). Данный показатель рассчитывается по формуле (3).

$$КФ = КИР + ДО - ВА, \quad (3)$$

где: КИР – капитал и резервы;

ДО – долгосрочные обязательства;

ВА – внеоборотные активы.

$КФ2015 = 3303 + 0 - 0 = 3303$ тыс. руб.

$КФ2016 = 6865 + 7518 - 0 = 14383$ тыс. руб.

$КФ2017 = 11388 + 0 - 0 = 11388$ тыс. руб.

3) Общая величина основных источников формирования запасов и затрат (ВИ) и рассчитывается по формуле (4).

$$ВИ = КИР + ДО + ККЗ - ВА, \quad (4)$$

где: КИР – капитал и резервы;

ДО – долгосрочные обязательства;

ККЗ – краткосрочные кредиты и займы

ВА – внеоборотные активы.

$ВИ2015 = 3303 + 0 + 2313 - 0 = 5616$ тыс. руб.

$ВИ2016 = 6865 + 7518 + 2924 - 0 = 13880$ тыс. руб.

$ВИ2017 = 11388 + 0 + 3377 - 0 = 14765$ тыс. руб.

Трём показателям наличия источников формирования запасов и затрат соответствуют три показателя обеспеченности запасов и затрат источниками формирования:

1) излишек или недостаток собственных оборотных средств рассчитывается по следующей формуле (5).

$$\Phi_c = СОС - ЗЗ, \quad (5)$$

где: СОС – собственные оборотные средства;

ЗЗ – общая величина запасов и затрат.

$$\Phi_{с2015} = 3303 - 29 = 3274 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Phi_{с2016} = 6865 - 709 = 6156 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Phi_{с2017} = 11388 - 1494 = 9894 \text{ тыс. руб.}$$

2) излишек или недостаток собственных и долгосрочных заёмных источников (Φ_T) рассчитывается по формуле (6).

$$\Phi_T = K\Phi - 33, \quad (6)$$

где : $K\Phi$ – функционирующий капитал;

33 – общая величина запасов и затрат.

$$\Phi_{T2015} = 3303 - 29 = 3274 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Phi_{T2016} = 6865 - 709 = 6156 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Phi_{T2017} = 11388 - 1494 = 9894 \text{ тыс. руб.}$$

3) излишек или недостаток общей величины основных источников (Φ_o) рассчитывается по формуле (7).

$$\Phi_o = ВИ - 33, \quad (7)$$

где: $ВИ$ – Общая величина источников;

33 – общая величина запасов и затрат.

$$\Phi_{o2015} = 5616 - 29 = 5587 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Phi_{o2016} = 13880 - 709 = 13171 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Phi_{o2017} = 14765 - 1494 = 13271 \text{ тыс. руб.}$$

Сведем коэффициенты финансового состояния организации в таблице 4.

Коэффициенты финансового состояния ООО «Гильдия поставщиков» за
2015-2017 гг. (тыс. руб.)

Показатели	2015 год	2016 год	2017 год	Отклонения (+/-)	
				2016 от 2015	2017 от 2016
1 Общая величина запасов и затрат (ЗЗ)	29	709	1494	680	785
2 Наличие собственных оборотных средств (СОС)	3303	6865	11388	3562	4523
3 Функционирующий капитал (КФ)	3303	14383	11388	11080	-2995
4 Общая величина источников (ВИ)	5616	13880	14765	8264	885
5 Излишек (+) или недостаток (-) СОС	3303	6865	9894	3562	3029
6 Излишек (+) или недостаток (-) собственных и долгосрочных заёмных источников	3274	6156	9894	2882	3738
7 Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников	5587	13171	13271	7584	100

Из данных таблицы видно, что наблюдается переизбыток источников наличия собственных оборотных средств за все периоды. Все показатели положительные, следовательно, положение предприятия ООО «Гильдия поставщиков» устойчивое.

«С помощью этих показателей определяется трёхкомпонентный показатель типа финансовой устойчивости.

Также финансовую устойчивость можно оценить и проанализировать при помощи следующих коэффициентов:

1) коэффициент финансовой автономности рассчитывается по следующей формуле (8).

$$K_{\text{фа}} = \frac{\text{СК}}{\text{ВБ}}, \quad (8)$$

где: СК – собственный капитал;

ВБ – валюта баланса» [16].

$$K_{\text{фа}2015} = 3303 / 5617 = 0,588 \text{ (или 58,8 \%)}$$

$$K_{\text{фа}2016} = 6865 / 17307 = 0,396 \text{ (или 39,6\%)}$$

$$K_{фа2017} = 11388 / 14765 = 0,771 \text{ (или 77,1\%)}$$

Показывает долю собственных средств в общей сумме средств организации. Чем выше уровень данного показателя, тем устойчивее финансовое состояние организации. У ООО «Гильдия поставщиков» она составляет около 58,8% в 2015 г., в 2016 году – 39,6%, а в 2017 г. – 77,1%. Это все говорит о снижении зависимости от внешних источников финансирования.

2) коэффициент финансовой зависимости рассчитывается по следующей формуле (9):

$$K_{фз} = \frac{ЗК}{ВБ}, \quad (9)$$

где: ЗК – заемный капитал;

ВБ – валюта баланса.

$$K_{фз2015} = 2313 / 5617 = 0,411 \text{ (или 41,1 \%)}$$

$$K_{фз2016} = 10442 / 17307 = 0,603 \text{ (или 60,3\%)}$$

$$K_{фз2017} = 3377 / 14765 = 0,229 \text{ (или 22,9\%)}$$

Показывает долю заемных средств в общей сумме средств организации. Чем ниже уровень данного показателя, тем устойчивее финансовое состояние организации. У данного предприятия этот показатель снижается, а это значит, что устойчивость возрастает.

3) коэффициент финансового риска можно рассчитать по формуле (10):

$$K_{фр} = \frac{ЗК}{СК}, \quad (10)$$

где: ЗК – заемный капитал;

СК – собственный капитал.

$$K_{фр2015} = 2313 / 3303 = 0,700 \text{ (или 70,0 \%)}$$

$$K_{фр2016} = 10442 / 6865 = 1,521 \text{ (или 152,1 \%)}$$

$$K_{фр2017} = 3377 / 11388 = 0,296 \text{ (или 29,6\%)}$$

Показывает сколько заемных средств привлекало предприятие на 1 рубль вложенных в активы собственных средств. Чем ниже уровень данного

показателя, тем устойчивее финансовое состояние организации. За исследуемый период в нашем предприятии имеется тенденция снижения данного показателя, что считается положительной тенденцией.

4) коэффициент текущей задолженности рассчитывается по следующей формуле (11):

$$K_{ТЗ} = \frac{КФ\circ}{ВБ} \quad (11)$$

где: КФ_о – краткосрочные финансовые обязательства;

ВБ – валюта баланса.

$$K_{ТЗ2015} = 2313 / 5617 = 0,412 \text{ (или 41,2\%)}$$

$$K_{ТЗ2016} = 2924 / 17307 = 0,169 \text{ (или 16,9\%)}$$

$$K_{ТЗ2017} = 3377 / 14765 = 0,229 \text{ (или 22,9\%)}$$

Показывает сколько краткосрочных займов привлечено для финансирования активов наряду с собственными средствами. Данные показатели показывают, что даже в 2017 году, не смотря на динамику снижения, этот показатель достаточно высок.

5) коэффициент долгосрочной финансовой независимости рассчитывается по следующей формуле (12):

$$K_{дфн} = \frac{СК+ДО}{ВБ}, \quad (12)$$

где: СК – собственный капитал;

ДО – долгосрочные обязательства;

ВБ – валюта баланса.

$$K_{дфн2015} = 3303+0 / 5617 = 0,588 \text{ (или 58,8 \%)}$$

$$K_{дфн2016} = 6865+7518 / 17307 = 0,831 \text{ (или 83,1\%)}$$

$$K_{дфн2017} = 11388+0 / 14765 = 0,771 \text{ (или 77,1\%)}$$

Динамика рассчитанных выше коэффициентов представлена в таблице 5.

Сводная таблица показателей финансовой устойчивости ООО «Гильдия поставщиков» за 2015-2017 гг.

Показатели	2015	2016	2017	Отклонения 2016 от 2015	Отклонения 2017 от 2016
1 Коэффициент финансовой автономности	0,588	0,396	0,771	-0,192	0,375
2 Коэффициент финансовой зависимости	0,411	0,603	0,229	0,192	-0,374
3 Коэффициент финансового риска	0,700	1,521	0,296	0,821	-1,225
4 Коэффициент текущей задолженности	0,412	0,169	0,229	-0,243	0,06
5 Коэффициент долгосрочной финансовой независимости	0,588	0,831	0,771	0,243	-0,06

Таким образом, тенденции роста имеют два показателя: коэффициент финансовой автономии, коэффициент долгосрочной финансовой независимости. Такой рост благотворно влияет на финансовое состояние организации. Остальные показатели снижаются, что считается также положительной тенденцией.

2.3. Оценка финансовых результатов предприятия ООО «Гильдия поставщиков»

Одним из показателей, характеризующих финансовое состояние организации, считается его платежеспособность, то есть возможность наличными денежными ресурсами своевременно погасить свои платежные обязательства.

По формуле, представленной ниже, рассчитаем коэффициент текущей ликвидности по данным отчетности ООО «Гильдия поставщиков».

$$K_{\text{тл}} = \frac{\text{НЛА}}{\text{НСО}}, \quad (13)$$

где: НЛА – наиболее ликвидные активы;

НСО – наиболее срочные обязательства.

$$2015 \text{ год} = 282 / 1737 = 0,16$$

$$2016 \text{ год} = 1294 / 158 = 8,19$$

$$2017 \text{ год} = 1001 / 0 = 0$$

Этот показатель характеризует достаточность оборотных средств у данного организации, которые могут быть использованы им для погашения своих краткосрочных обязательств. Норматив - от 1 до 2. В данном случае у организации к 2017 году достаточно оборотных средств для погашения краткосрочных обязательств.

Коэффициент промежуточной ликвидности рассчитывается по ниже приведенной формуле (14):

$$K_{пл} = \frac{(\text{стр.1250.} + \text{стр.1510})}{ИП} \quad (14)$$

где: ИП – итог пассивов.

$$2015 \text{ год} = (282 + 1737) / 5617 = 2,52$$

$$2016 \text{ год} = (1294 + 158) / 17307 = 3,36$$

$$2017 \text{ год} = (1001 + 0) / 14765 = 6,78$$

Этот показатель характеризует прогнозируемые платежные возможности организации при условии своевременного расчета с дебиторами. Норматив – от 1 и выше. Рассчитанные показатели на всем протяжении исследуемого периода выше единицы, следовательно, предприятие способно расплатиться по всем своим обязательствам своевременно.

Коэффициент абсолютной ликвидности рассчитывается по формуле (15).

$$K_{аб} = \frac{\text{стр.1250}}{ИП}, \quad (15)$$

где: ИП – итог пассивов.

$$2015 \text{ год} = 282 / 5617 = 0,05$$

$$2016 \text{ год} = 1294 / 17307 = 0,07$$

$$2017 \text{ год} = 1001 / 14765 = 0,07$$

«Он показывает, какую часть краткосрочной задолженности предприятие может реально погасить в ближайшее время за счёт денежных средств» [16]. Его значение признаются достаточным, если он выше 0,25 - 0,30.

Таким образом, если предприятие в текущий момент может погасить все свои долги немедленно лишь на 7%, то есть платежеспособность ООО «Гильдия поставщиков» считается низкой.

«Коэффициенты деловой активности характеризуют, насколько эффективно предприятие использует свои средства. Деловая активность организации в финансовом аспекте просчитается, прежде всего в скорости оборота средств» [11].

Коэффициент общей оборачиваемости капитала или ресурсоотдача ($K_{ок}$) отражает скорость оборота (в количестве оборотов за период) всего капитала и рассчитывается по следующей формуле (16):

$$K_{ок} = \frac{Вор}{ИБ} \quad (16)$$

где: Вор – выручка от реализации;

ИБ – итог баланса.

$$K_{ок2016} = 38193 / 17307 = 2,21 \text{ оборота}$$

$$K_{ок2017} = 44768 / 14765 = 3,03 \text{ оборота}$$

Чтобы выразить оборот в днях ($K_{ок(д)}$), необходимо число дней в отчетном периоде (360) разделить на число оборотов. Формула приведена ниже:

$$\frac{K_{ок(д)}}{K_{ок}} = 360 \quad (17)$$

$$K_{ок(д)2016} = 360 / 2,21 = 162,90 \text{ дня}$$

$$K_{ок(д)2017} = 360 / 3,03 = 118,81 \text{ дней}$$

За весь исследуемый период мы наблюдаем рост кругооборота средств компании, он составил 44,09 дней.

Наше предприятие занимается оптовой торговлей, следовательно, такой длительный цикл можно считать не совсем нормой.

«Коэффициент оборачиваемости мобильных средств ($K_{ом}$) показывает скорость оборота всех оборотных средств организации» [11]. Формула приведена далее:

$$K_{ом} = \frac{\text{Пор}}{\text{ОА}} \quad (18)$$

где: Пор – прибыль от реализации;

ОА – оборотные активы.

$$K_{ом2016} = 3562 / 15305 = 0,23 \text{ оборота}$$

$$K_{ом2017} = 4522 / 12270 = 0,37 \text{ оборота}$$

За весь исследуемый период (с 2016 г. по 2017 г.) наблюдается сокращение кругооборота оборотных средств организации. Количество оборотов за исследуемый период увеличилось на 0,14 оборотов.

Коэффициент оборачиваемости материальных запасов ($K_{омз}$) показывает число оборотов запасов и затрат за анализируемый период. Формула для расчета данного показателя приведена ниже:

$$K_{омз} = \frac{\text{Пор}}{\text{З} + \text{НДС}} \quad (19)$$

где: Пор – прибыль от реализации;

З – запасы;

НДС – налог на добавленную стоимость.

$$K_{омз2016} = 3562 / (709 + 0) = 5,0 \text{ оборота}$$

$$K_{омз2017} = 4522 / (1494 + 0) = 3,03 \text{ оборота}$$

За 2017 год наблюдаем снижение кругооборота материальных запасов (средств) организации на 1,97 оборотов.

Коэффициент оборачиваемости денежных средств ($K_{одс}$) показывает скорость оборачиваемости денежных средств и рассчитывается по следующей формуле:

$$K_{одс} = \frac{Пор}{ДС}, \quad (20)$$

где: Пор – прибыль от реализации;

ДС – денежные средства.

$$K_{одс2016} = 3562 / 1294 = 2,75 \text{ оборота}$$

$$K_{одс2017} = 4522 / 1001 = 4,52 \text{ оборота}$$

Общее увеличение коэффициента составило 1,77 оборота за весь исследуемый период.

«Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности ($K_{окз}$) показывает расширение или снижение коммерческого кредита, предоставленного организации» [11]. Рассчитывается по следующей формуле:

$$K_{окз} = \frac{Пор}{КЗ}, \quad (21)$$

где: Пор – прибыль от реализации;

КЗ – кредиторская задолженность.

$$K_{окз2016} = 3562 / 2766 = 1,29$$

$$K_{окз2017} = 4522 / 3377 = 1,34$$

За исследуемый период деятельности организации наблюдается рост скорости оплаты задолженности в 0,05 раз.

Срок оборачиваемости кредиторской задолженности ($K_{окз/дн}$) находится по формуле, аналогичной с дебиторской задолженностью.

$$K_{\text{окз/дн}} = \frac{360}{K_{\text{окз}}} \quad (22)$$

Данный коэффициент показывает средний срок погашения кредиторской задолженности.

$$K_{\text{окз/дн}2016} = 360 / 1,29 = 279,07 \text{ дней}$$

$$K_{\text{окз/дн}2017} = 360 / 1,34 = 268,66 \text{ дней}$$

В 2016 году мы наблюдаем, что срок погашения кредиторской задолженности организации был равен 279,07 дням, а в 2017 году данный показатель составил 268,66 дней.

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала показывает скорость оборота собственного капитала и рассчитывается по следующей формуле:

$$K_{\text{оск}} = \frac{\text{Пор}}{\text{СК}}, \quad (23)$$

где: Пор – выручка от реализации;

СК – собственный капитал.

$$K_{\text{оск}2016} = 3562 / 6865 = 0,52$$

$$K_{\text{оск}2017} = 4522 / 11388 = 0,40$$

За рассматриваемый период наблюдается снижение скорости оборота собственного капитала на 0,12.

Еще один показатель, характеризующий деловую активность – фондоотдача. Этот коэффициент показывает эффективность использования основных средств организации и рассчитывается по формуле ниже:

$$K_{\text{ф}} = \frac{\text{Пор}}{\text{ОФ}}, \quad (24)$$

где: Пор – прибыль от реализации;

ОФ – основные фонды.

$$K_{ф2016} = 3562 / 0=0$$

$$K_{ф2017} = 4522 / 0=0$$

За исследуемый период данный показатель не имеет конкретного значения так как на балансе нашего предприятия нет основных средств. Все они находятся в аренде и в лизинге.

Показатели рентабельности ООО «Гильдия поставщиков» в 2015-2017 гг. представлены в таблице 7.

Таблица 7

Показатели рентабельности ООО «Гильдия поставщиков» в 2015-2017 гг., %

Показатели	Способ расчета	2015	2016	2017	Абсолютное изменение, (+,-) 2017 / 2015
Рентабельность продаж	Прибыль от продаж / Выручка от продаж	17,99	9,33	10,10	-7,89
Рентабельность активов	Чистая прибыль / Среднегодовая стоимость активов	95,5	31,08	30,62	-64,88
Рентабельность оборотных активов	Прибыль от продаж / Среднегодовая стоимость оборотных активов	39,56	120,6	36,85	-2,71
Рентабельность собственного капитала	Чистая прибыль / Среднегодовая стоимость собственного капитала	0,70	1,62	0,39	-0,31

Из расчетов видно, что рентабельность продаж снижается: к концу 2017 года она составила 10,1%.

Рентабельность активов также резко сократилась на 64,88 пункта.

Рентабельность оборотных активов в 2015 году составляла всего 39,56 %, за в 2017 году она составила 36,85 %, снижение составило 2,71 пункта.

Рентабельность собственного капитала за исследуемый период снизилась на 0,31 пункта.

Как показывает анализ, показатели рентабельности компании в исследуемом периоде имели негативную динамику.

Таким образом, финансовую деятельность ООО «Гильдия поставщиков» за 2015-2017 гг. можно назвать прибыльной, коэффициенты деловой активности имеют положительную динамику, однако имеет место снижение показателей рентабельности предприятия, что характеризуется с негативной стороны.

3. Разработка мероприятий по улучшению финансового состояния ООО «Гильдия поставщиков»

3.1. Направления улучшения финансового состояния предприятия

Анализ финансового состояния ООО «Гильдия поставщиков», проведенный во 2 главе данной работы, показал рост финансовой зависимости предприятия от краткосрочных источников финансирования. Для снижения финансовой зависимости ООО «Гильдия поставщиков» необходимо оптимизировать размер кредиторской задолженности.

Динамика кредиторской задолженности ООО «Гильдия поставщиков» за 2015-2017 гг. представлена на рисунке 4.

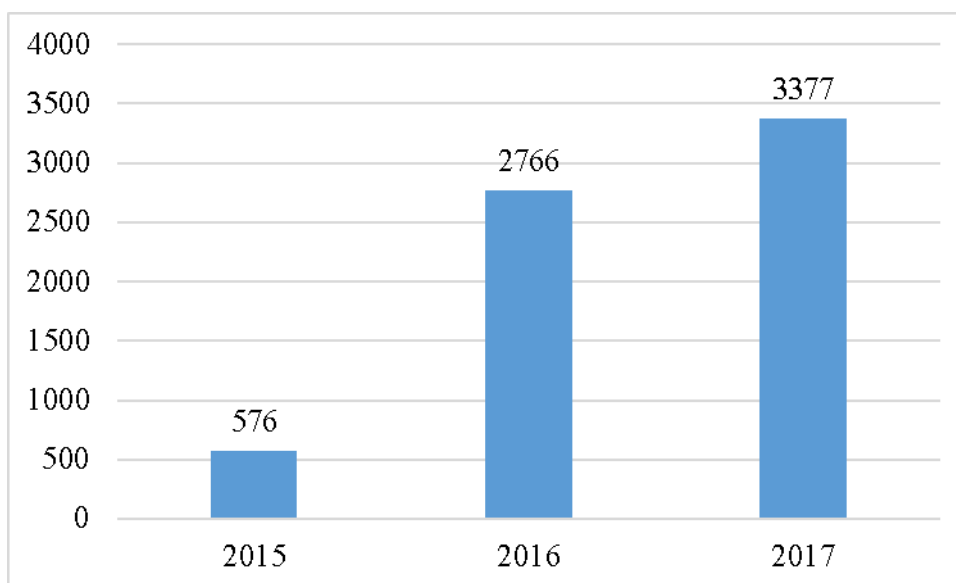


Рис. 4. Динамика кредиторской задолженности ООО «Гильдия поставщиков» за 2015-2017 гг. (тыс. руб.)

Кредиторская задолженность организации представляет собой задолженность по выполнению (исполнению) принятых или взятых на себя обязательств, равно как и обязательств, обязательное исполнение которых строго регламентировано действующим законодательством.

В состав кредиторского долга относят задолженность организации:

- поставщикам и подрядчикам за товары, работы или услуги, срок которых еще не наступил;
- поставщикам и подрядчикам за товары, работы и услуги, которые в срок не оплатили;
- по полученным авансам;
- по расчетам оплаты труда сотрудникам, включая депонированную зарплату;
- по страховым выплатам;
- по расчетам с бюджетом (налоги);
- по внутриведомственным расчетам и другим текущим обязательствам.

«Основная цель управления кредиторской задолженностью - обеспечение своевременного начисления и выплаты средств, входящих в ее состав. Поэтому с позиции стратегического развития своевременная выплата средств, начисленных в составе кредиторской задолженности, приносит предприятию большие экономические преимущества, чем сознательная задержка этих выплат» [22].

Для оптимизации кредиторской задолженности необходимо проводить «внутренний контроль за выполнением кредиторской задолженности по кредитам, что должно быть специализированной подсистемой оперативного надзора за состоянием таких объектов как:

- 1) учетные регистры, отражающие исполнение правил бухгалтерского (финансового и налогового учета расходов по банковским кредитам;
- 2) показатели финансовой и налоговой отчетности как результаты учета;
- 3) показатели управленческого учета как реализация методов управления кредиторской задолженностью по банковским кредитам;
- 4) специальные расчеты по кредитному портфелю, необходимые компании для формирования оптимальной кредитной политики» [14].

«Внутренний контроль представляет собой процесс, направленный на получение достаточной уверенности в том, что экономический субъект обеспечивает:

- эффективность и результативность своей деятельности;
- достоверность и своевременность бухгалтерской (финансовой) отчетности;
- соблюдение применимого законодательства» [8].

«Данная трактовка не вполне соответствует подлинному содержанию понятия «внутренний контроль». Кроме того, весьма нетипичными является и содержание способов оценки эффективности внутреннего контроля. Очевидно, что данные проблемы были во многом обусловлены неудовлетворительным функционированием аналитического механизма управления кредиторской задолженностью. Причинами такой ситуации является недостаточное внимание к регулярному проведению аналитических процедур оценки эффективности учетно-информационного обеспечения, что вызывает следующие проблемы, а именно:

- не анализируется воздействие налогово-бюджетной и финансовой среды отношений между разными уровнями управления без учета показателей социально-экономического развития;

- необходим анализ причины неоднородности налоговой нагрузки между структурными подразделениями субъекта бизнеса: малым и крупным, так как различаются условия налогообложения, где-то намного больше ограничений для проведения успешной производственной деятельности» [6].

Главной целью управления кредиторской задолженностью в целях повышения финансового состояния организации является формирование комплекса мероприятий по оптимизации настоящей либо разработке новой политики в рамках кредитования, которая направлена как на наращивание прибыли фирмы, так и на ускорение взаиморасчетов, а также на снижение риска неплатежей контрагентов.

В процессе формирования политики управления кредиторской задолженностью основной акцент делается на рост объема продаж продукции фирмы, оптимизацию общего объема задолженности, а также на обеспечение ее своевременной инкассации. При этом, эффективность управления всеми

обязательствами фирмы в значительной степени зависит от того, какой метод управления был выбран.

Из вышеизложенного следует, что методика анализа кредиторской задолженности должна соответствовать задачам, поставленным хозяйствующим субъектом на основании целей устойчивого финансового существования и снижения рисков, т.к. конкретное состояние кредиторской задолженности, ее конкретная сумма и качество существенно влияют на финансовое положение организации.

«Разработка алгоритма процесса аналитического обоснования выбора направлений проведения оценки учетно-информационного обеспечения организации позволит осуществлять эффективное управление кредиторской задолженностью, финансами предприятия и обеспечит принятие оптимальных управленческих решений на базе комплексной учетно-аналитической информационной системы.

Данная информационная система должна представлять собой единую базу данных финансовой, налоговой, управленческой информации, пользуясь которой любой специалист (лицо, принимающее решение) посредством научных методов (статистических, экономико-математических, экономического анализа, экстраполяции и т.д.), показателей, критериев моделирует достижение главной цели оценки эффективности через решение входящих в его полномочия задач» [11].

«Задачу аналитического обоснования оценки эффективности управления кредиторской задолженностью можно назвать многокритериальной, так как для различных предприятий существует множество видов направлений деятельности. Исходя из различных показателей по динамике и уровню максимизации прибыли предприятие может действовать в рамках различных направлений проведения оценки эффективности учетно-информационного обеспечения, что становится востребованным в условиях современной российской реальности, так как сейчас все более увеличивается вероятность и

риски неплатежей, банкротства, недостатка финансовых ресурсов в распоряжении предприятия» [11].

Основные виды моделей проведения управления кредиторской задолженностью представлены в таблице 8.

Таблица 8

Основные модели управления кредиторской задолженностью

Модель проведения	Краткая характеристика
Модель №1	Основана на: корпоративной инфраструктуре; цели и задачи использования учетно-информационного обеспечения управления деятельностью и финансового менеджмента обусловлены установленными целями деятельности компании; идентификация различных рисков, которые влияют на достижение целей; измерение значимости рисков с позиции вероятности возникновения и объема предполагаемых негативных последствий; определение методов реагирования, разработка мероприятий, нейтрализующих риски, утверждение сотрудников, ответственных за конкретное направление налоговых рисков; средства контроля рисков, сочетающих технологии и методологию внешнего аудита; организация информационного взаимодействия: отчетность, личные коммуникации; мониторинг за эффективностью внешнего аудита со стороны высшего менеджмента предприятия
Модель №2	Модель основана на совокупности компонентов, состоящих из блока внутренних коммуникаций и блока корпоративного надзора со стороны специалистов, осуществляющих использование учетно-информационного обеспечения управления деятельностью. Согласно данной концепции внешний аудит взаимосвязан с процедурами внутреннего контроля, направленными на снижение налоговых рисков, которые препятствуют достижению целей компании. Данная модель призвана обеспечить снижение выявляемых рисков до приемлемого уровня и роста эффективности деятельности

Анализ моделей проведения управленческого труда позволил выявить возможные недостатки данной процедуры:

- незрелость корпоративной инфраструктуры предприятия;
- возможность «неформального» делегирования отдельных полномочий и функций в сфере учетно-информационного обеспечения управления деятельностью специалистам, которые часто не заинтересованы в развитии данных процедур;
- недостаточная инициативность и активность специалистов вследствие недостаточности опыта, знаний и навыков и т.д.

Обобщая вышеизложенное, можно сделать вывод о том, что модернизация управленческого труда как основы управления кредиторской задолженностью представляют собой деятельность по осуществлению менеджерами анализа и контроля налогового менеджмента и различных финансовых процессов компаний, повышение эффективности деятельности, то есть контроль основных направлений финансово-хозяйственной деятельности в процессе достижения приоритетных целей.

3.2. Оценка эффективности предложенных мероприятий

Рассмотрим конкретные меры по сокращению кредиторской задолженности ООО «Гильдия поставщиков».

Предприятию необходимо сократить кредиторскую задолженность. С этой целью следует проводить нормирование кредиторской задолженности. Рекомендуется установить программный продукт, позволяющий вовремя выявлять задолженности организации по платежам в бюджет, по расчетам с контрагентами, по заработной плате.

Данный продукт следует настроить на базе применяемой на предприятии программе 1С: бухгалтерия. Настройка интерфейса, учитывающая особенности работы с программой каждого пользователя, дает возможность включать в начале работы с системой панель функций Монитор бухгалтера с выбранным набором закладок. Несмотря на «узкопрофильное» название, панель функций обладает возможностями, которые могут быть востребованы руководством фирмы.

В частности, с ее помощью можно контролировать не только качество и своевременность ввода данных, но и отслеживать текущее состояние дел фирмы по основным интересующим руководителей организации направлениям:

- остаток денежных средств на счетах и в кассе организации;
- дебиторскую и кредиторскую задолженность;

- динамику этих показателей за последнюю неделю (суммарно);
- сроки платежей в бюджет.

Кроме того, целый набор стандартных отчетов позволяет получать развернутую информацию по всем аспектам финансово-хозяйственной деятельности организации, подлежащим отражению в бухгалтерском учете. Гибкая настройка каждого отчета и возможность сохранения множества видов настроек позволяет организовать любое количество оперативных отчетов за любой произвольный период не короче 1 дня.

Стоимость программного продукта составляет 10 тыс. руб., а реализация мероприятия позволит сократить задолженность на 5 %, тогда кредиторская задолженность в плановом году составит:

$$3377 - 5\% = 168,85 \text{ тыс. руб.}$$

Данное мероприятие приведет к затратам в сумме 10 тыс. руб., и позволит сократить кредиторскую задолженность на 168,85 тыс. руб.

В 2017 г. срок погашения кредиторской задолженности составил: 31,7 дней, с целью оптимизации кредиторской задолженности рекомендуется также сократить срок погашения на первое время до уровня срока погашения 2016 г. – 26,4 дней. Хотя следует заметить, что данный показатель также достаточно высок, однако для оптимизации и постепенного снижения следует постепенно сокращать уровень кредиторской задолженности, так как «она также является источником формирования средств предприятия, несмотря на то, что ее рост отражается на снижении показателей ликвидности и финансовой устойчивости. Тогда сумма кредиторской задолженности составит:

$$\text{ПРКЗ} = В / 360 * \text{ПрПЗ}, \quad (25)$$

где ПРКЗ - прогнозное значение кредиторской задолженности;

В – выручка;

360 - 360 дней;

ПрПЗ - прогнозный уровень погашения задолженности» [11].

$ПРКЗ = 44768 / 360 * 26,4 = 3282,98$ тыс. руб.

Для реализации указанного мероприятия предприятию не понадобится дополнительных вливаний средств.

Таким образом, в работе предложены следующие направления повышения финансового состояния предприятия:

1. С целью снижения кредиторской задолженности рекомендуется установить программный продукт, позволяющий вовремя выявлять задолженности предприятия.

2. С целью снижения кредиторской задолженности также следует проводить ее нормирование.

Далее рассмотрим показатели экономического эффекта от реализации мероприятий.

В таблице 9 рассмотрены показатели эффекта от реализации предложенных в работе мероприятий.

Таблица 9

Показатели эффекта от реализации предложенных в работе мероприятий
ООО «Гильдия поставщиков» в плановом году

Мероприятие	Суть мероприятия	Эффект, тыс. руб.
Мероприятие №1	Рекомендуется установить программный продукт, позволяющий вовремя выявлять задолженности предприятия перед кредиторами	Сумма кредиторской задолженности сократится на 168,85 тыс. руб.
Мероприятие №2	Следует проводить нормирование кредиторской задолженности. В 2017 г. срок погашения кредиторской задолженности составил: 31,7 дней, с целью оптимизации кредиторской задолженности рекомендуется сократить срок погашения на первое время до уровня срока погашения 2016 г. – 26,4 дней.	Сумма кредиторской задолженности составит 3282,98 тыс. руб.

Таким образом, судя поданным таблице 8, в результате реализации мероприятий сократится величина кредиторской задолженности на предприятии. При расчетах принимались изменения при прочих равных условиях с текущим 2017 годом.

Заключение

Для того, чтобы обеспечивать конкурентоспособность организации в настоящих обстоятельствах мирового экономического кризиса, управленческим работникам нужно, прежде всего, реальным образом оценивать финансовое состояние, как по своему предприятию, так и имеющихся возможных конкурентов.

Главная проблема каждой коммерческой организации в современной экономической ситуации - получение максимального дохода, что невозможно без результативного управления капиталами. Поиск возможностей для роста прибыльности организации составляют одну из главных задач административного работника.

Вероятно, что от эффективного управления финансовым капиталом и организацией в полной мере имеет зависимость результата работы организации в целом. Если дела в организации брошены на самотёк, а стиль управления в новых рыночных условиях не изменяется, то борьба за выживание делается постоянной.

Цель финансового анализа – это оценка экономического процесса, поиск и выявление тенденций, закономерностей, а также изучение финансово хозяйственной деятельности предприятия для получения более объективной и точной картины его финансового состояния. Поиск резервов для улучшения финансового состояния организации и его платежеспособности. Финансовый анализ также способствует выработке стратегии и тактики развития организации.

От результатов финансовой, коммерческой и производственной деятельности компании, зависят устойчивость и стабильность его финансового состояния. При успешном выполнении финансового и производственного плана, улучшается финансовое состояние компании. В результате же невыполнения какого-либо плана повышается себестоимость продукции,

уменьшается выручка, а также прибыль, в следствие чего ухудшается финансовое состояние организации и его платежеспособность. В итоге устойчивого финансового состояния можно добиться путем умелого и грамотного управления всеми факторами, что оказывают влияние на результаты хозяйственной деятельности предприятия.

На основании выполненной оценки производственной и экономической работы ООО «Гильдия поставщиков» были сделаны следующие выводы.

Валюта баланса ООО «Гильдия поставщиков» имеет тенденцию к повышению. Это происходило за счет роста производственных запасов.

Отсутствие дебиторской задолженности за три исследуемых года увеличилась говорит о хорошей платежной дисциплине контрагентов организации.

Кредиторская задолженность имеет тенденции к росту. Это можно охарактеризовать отрицательно, свидетельствует об ухудшении платежной дисциплины.

В составе имущества в 2016 году оборотные средства составляли 94,4%, в 2017 – 88,4%, вес в стоимости активов организации снизился на несколько процентов. А доля заемных средств данного предприятия этот показатель растет, а это значит, что устойчивость снижается.

Как показывает анализ, показатели рентабельности компании в исследуемом периоде имели негативную динамику.

Таким образом, финансовую деятельность ООО «Гильдия поставщиков» за 2015-2017 гг. можно назвать прибыльной, коэффициенты деловой активности имеют положительную динамику, однако имеет место снижение показателей рентабельности предприятия, что характеризуется с негативной стороны.

Анализ финансового состояния ООО «Гильдия поставщиков», проведенный во 2 главе данной работы, показал рост финансовой зависимости предприятия от краткосрочных источников финансирования. Для снижения

финансовой зависимости ООО «Гильдия поставщиков» необходимо оптимизировать размер кредиторской задолженности.

Для уменьшения кредиторской задолженности предприятию рекомендуется:

1) установить программный продукт, позволяющий вовремя выявлять задолженности предприятия перед кредиторами. Данное мероприятие позволит сократить сумму кредиторской задолженности на 168,85 тыс. руб. при единовременных затратах 10 тыс. руб.

2) следует проводить нормирование кредиторской задолженности. В 2017 г. срок погашения кредиторской задолженности составил: 31,7 дней, с целью оптимизации кредиторской задолженности рекомендуется сократить срок погашения на первое время до уровня срока погашения 2016 г. – 26,4 дней. Данное мероприятие позволит снизить сумму кредиторской задолженности до 3282,98 тыс. руб.

Таким образом, в результате реализации мероприятий сократится величина кредиторской задолженности ООО «Гильдия поставщиков», что улучшит финансовое состояние предприятие, снизив его финансовую зависимость от краткосрочных источников финансирования.

Список используемых источников

1. Гражданский Кодекс Российской Федерации. Федеральный Закон РФ от 30.11.1994г. № 51 -ФЗ. в ред. ФЗ РФ. от 30.04.2016 г. №6. – ФЗ // СЗ РФ. - 1994.-№32.- Ст.3301; СЗ РФ. -2016.-№1.-Ст.-213.
2. Налоговый Кодекс Российской Федерации. Ч.2.: федеральный закон РФ от 05. 08. 2000 г. №117 –ФЗ. в ред. ФЗ РФ. от 16.03.2016г. №5 – ФЗ // СЗ РФ: - 2000. - №21.- Ст.2497; СЗ РФ. - 2016. - №2. - Ст. -1597.
3. Об утверждении Правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа: Постановление Правительства РФ от 25.06.2003 N 367.
4. О формах бухгалтерской отчетности организаций: Приказ Минфина России от 02.07.2010 N 66н.// СЗ РФ. – 2016. - №3. – Ст. 147.
5. Абрютин, М.С. Экономика организации. /М. С. Абрютин. - М.: Дело и сервис, 2014. – 420 с.
6. Балабанов, И.Т. Основы финансового менеджмента. Управление капиталом. – М.: Юнити-Дана, 2014. – 415 с.
7. Берлин, С.И. Теория финансов. Учебник для ВУЗов. – М.: Приор, 2014. – 256 с.
8. Бланк, И.А., Быкова Е.В., Стоянова, Е.С. Управление капиталом /И.А. Бланк, Е.В.Быкова. – М.: Просвещение, 2013. – 376 с.
9. Бородина, Е.И. Финансы организаций. Определение потребности в оборотных фондах. Учебник. – М.: Юнити, 2015. – 207 с.
10. Вечканов, Г.С. Краткая экономическая энциклопедия. – СПб.: Петрополис, 2014. – 509 с.
11. Григорьева, Т.И. Финансовая оценка для менеджеров: анализ, прогнозы. Учебное пособие. – 4-ое изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 462 с.
12. Карпунин А.Ю., Карпунина, Е.В., Чеглакова С.Г. Информационная база оценки финансовой ситуации в целях прогноза вероятности банкротства сельскохозяйственных организаций // Экономика и предпринимательство. –

2016. – №10. – С. 67- 68.

13. Карпунина, Е.В. Неоднозначный подход к анализу платежеспособности должников // Научные труды Вольного экономического общества РФ, 2014. – 275 с.

14. Ковалев, В.В. Введение в финансовый менеджмент. Учебник. – М.: Юрайт, 2015. – 768 с.

15. Ковалёв, В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной работы организации. Учебник для ВУЗов. – М.: «Прспект», 2014. – 424 с.

16. Ковалева, А. М. Финансы. Учебное пособие. – М.: Инфра-М, 2014. – 503 с.

17. Красная, Е.Н. Управление оборотными средствами компании. – М.: Юридическая литература, 2016. – 216 с.

18. Крейнина, М.Н. Финансовый менеджмент. – М.: Инфра-М, 2014. – 352 с.

19. Любушин, Н. П. Анализ финансово-экономической деятельности организации. Учебное пособие. – М.: Юнити-Дана, 2013. – 514 с.

20. Максимова Е.М., Максимов, Ю.А., Семенов А.В. Нормативное регулирование экономической и производственной работы организаций и фирм. Учебное пособие. – СПб.: СПб им. В.Б.Бобкова филиал РТА, 2017. – 216 с.

21. Миннибаева, К.А., Остапенко В.В. Обеспеченность организации средствами // Финансовый менеджмент. – 2014. – №5. – С. 26 - 31.

22. Новиков, В.А. Практика рыночной экономики. 4000 терминов. Словарь. – М.: Московский психолого-социальный институт, 2014. – 376 с.

23. Павлова, Л.Н. Финансы организаций. Учебник.– М.: ЮНИТИ, 2014. – 429 с.

24. Палий, В.Ф. Основной капитал и оборотные материальные активы. – М.: Пресс-Бератор, 2014. – 200 с.

25. Райзберг, Б.А., Ратновский А.А., Лозовский, Л.Ш. Универсальный бизнес-словарь. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 543 с.

26. Савушкин, Б.М. Оплата труда рабочих специальностей / П. М. Савушкин /– 2014. – № 8. – С. 44–45.

27. Семенов, В.М. Экономика предприятия: Учебник – М.: Центр экономики и маркетинга, 2013. – 328 с.

28. Экономика предприятия: Учебник / Под ред. И.О. Волкова. – М.: Инфра – М, 2014. – 416 с.

29. Аудит.ру. - Режим доступа: <http://www.audit-it.ru/>

30. Система Главбух. - Режим доступа: <http://www.1gl.ru/>

Бухгалтерский баланс
на 31 декабря 2017 г.

		Коды		
		0710001		
Дата (число, месяц, год)		31	12	2017
Форма по ОКУД		17464117		
по ОКПО		7702840324		
ИНН		46.90		
по ОКВЭД		12300	16	
по ОКОПФ / ОКФС		384		
по ОКЕИ				

Организация Общество с ограниченной ответственностью "ГИЛЬДИЯ ПОСТАВЩИКОВ"
 Идентификационный номер налогоплательщика _____
 Вид экономической деятельности Торговля оптовая неспециализированная
 Организационно-правовая форма / форма собственности Общества с ограниченной ответственностью / Частная собственность
 Единица измерения: в тыс. рублей
 Местонахождение (адрес) 127253, Москва г, Дмитровское ш, дом № 116А, этаж 2

Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2017 г.	На 31 декабря 2016 г.	На 31 декабря 2015 г.
АКТИВ				
Запасы	1210	1 494	709	29
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	1 001	1 294	282
Финансовые и другие оборотные активы	1230	12 270	15 305	5 306
БАЛАНС	1600	14 765	17 307	5 617
ПАССИВ				
Капитал и резервы	1370	11 388	6 865	3 303
Долгосрочные заемные средства	1410	-	7 518	-
Краткосрочные заемные средства	1510	-	158	1 737
Кредиторская задолженность	1520	3 377	2 766	576
БАЛАНС	1700	14 765	17 307	5 617



Шихалеев Роман Юрьевич
(расшифровка подписи)

**Отчет о финансовых
результатах
за Январь - Декабрь 2017 г.**

		Коды		
		0710002		
Дата (число, месяц, год)		31	12	2017
Форма по ОКУД		17464117		
по ОКПО		7702840324		
ИНН		46.90		
по ОКВЭД		12300	16	
по ОКПФ / ОКФС		384		
по ОКЕИ				

Организация Общество с ограниченной ответственностью "ГИЛЬДИЯ ПОСТАВЩИКОВ"
 Идентификационный номер налогоплательщика _____
 Вид экономической деятельности Торговля оптовая неспециализированная
 Организационно-правовая форма / форма собственности Общества с ограниченной ответственностью / Частная собственность
 Единица измерения: в тыс. рублей

Наименование показателя	Код	За Январь - Декабрь 2017 г.	За Январь - Декабрь 2016 г.
Выручка	2110	44 768	38 193
Расходы по обычной деятельности	2120	(39 631)	(33 659)
Прочие доходы	2340	720	-
Прочие расходы	2350	(204)	(82)
Налоги на прибыль (доходы)	2410	(1 131)	(890)
Чистая прибыль (убыток)	2400	4 522	3 562

Руководитель _____
 (подпись)
 20 февраля 2018 г.



Шихалеев Роман Юрьевич
 (расшифровка подписи)

**Отчет о финансовых результатах
за Январь - Декабрь 2016 г.**

Организация <u>Общество с ограниченной ответственностью "ГИЛЬДИЯ ПОСТАВЩИКОВ"</u> Идентификационный номер налогоплательщика _____ Вид экономической деятельности <u>Прочая оптовая торговля</u> Организационно-правовая форма / форма собственности <u>Общества с ограниченной ответственностью / Частная собственность</u> Единица измерения: в тыс. рублей	Форма по ОКУД Дата (число, месяц, год)	Коды 0710002		
	по ОКПО	31	12	2016
	ИНН	17464117		
	по ОКВЭД	7702840324		
	по ОКФС / ОКФС	46.90		
	по ОКЕИ	12165	16	
		384		

Наименование показателя	Код	За Январь - Декабрь 2016 г.	За Январь - Декабрь 2015 г.
Выручка	2110	38 193	16 452
Расходы по обычной деятельности	2120	(33 659)	(12 714)
Прочие расходы	2350	(82)	(37)
Налоги на прибыль (доходы)	2410	(890)	(740)
Чистая прибыль (убыток)	2400	3 562	2 961

Руководитель _____
 (подпись)
 23 марта 2017 г.

Шихалеев Роман Юрьевич
 (расшифровка подписи)