

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)

Департамент магистратуры (бизнес-программ)

(наименование департамента)

38.04.01 Экономика

(код и наименование направления подготовки)

Учет, анализ и аудит

(направленность (профиль))

## МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ

на тему: «Методика анализа и оценки бухгалтерской отчетности в  
определении устойчивости развития коммерческой организации»

Студент

Е. В. Петрова

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

Я. С. Митрофанова

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель программы к.э.н, доцент Л.Ф. Бердникова

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

(личная подпись)

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20 \_\_\_\_ г.

**Допустить к защите**

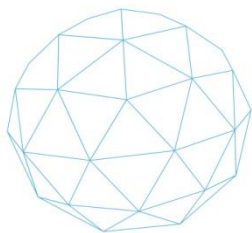
Руководитель департамента к.э.н, доцент А.А. Шерстобитова

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

(личная подпись)

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20 \_\_\_\_ г.

Тольятти 2019



**Росдистант**

ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ ДИСТАНЦИОННО

## Содержание

ВВЕДЕНИЕ .....	3
1. Теоретико-методические основы анализа и оценки бухгалтерской отчетности в определении устойчивости развития коммерческой организации .....	7
1.1 Понятие устойчивости развития коммерческой организации, ее структурные элементы.....	7
1.2 Бухгалтерская отчетность коммерческой организации как источник анализа финансовой составляющей устойчивости развития коммерческой организации .....	13
1.3 Методики анализа и оценки бух отчетности в определении устойчивости развития коммерческой организации .....	21
2. Анализ бухгалтерской отчетности в определении устойчивости развития ООО «Нижегородвтормет» .....	37
2.1 Общая характеристика ООО «Нижегородвтормет».....	37
2.2 Анализ финансовой отчетности ООО «Нижегородвтормет».....	43
2.3 Оценка финансового состояния ООО «Нижегородвтормет» .....	52
3. Совершенствование методики анализа и оценки бухгалтерской отчетности в определении устойчивости развития ООО «Нижегородвтормет» .....	67
3.1 Формирование комплексной системы оценки в определении устойчивости развития коммерческой организации .....	67
3.2 Определение устойчивости развития ООО «Нижегородвтормет» с учетом применения комплексной системы оценки .....	74
3.3 Пути повышения уровня устойчивости развития ООО «Нижегородвтормет» и их экономическое обоснование .....	87
ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....	104
СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ .....	109
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	116

## ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. В рыночных условиях залогом выживаемости и основой стабильного положения предприятия служит его финансовая устойчивость. Если предприятие финансово устойчиво, платежеспособно, то оно имеет ряд преимуществ перед другими предприятиями того же профиля для получения кредитов, привлечения инвестиций, в выборе поставщиков и в подборе квалифицированных кадров. Чем выше устойчивость предприятия, тем более оно независимо от неожиданного изменения рыночной конъюнктуры и, следовательно, тем меньше риск оказаться на краю банкротства.

Определение границ финансовой устойчивости предприятий относится к числу наиболее важных экономических проблем в условиях перехода к рынку, поскольку недостаточная финансовая устойчивость может привести к отсутствию у предприятий средств для развития производства, их неплатежеспособности и, в конечном счете, к банкротству, а избыточная устойчивость будет препятствовать развитию, отягощая затраты предприятия излишними запасами и резервами.

Вопрос анализа финансовой устойчивости предприятия является объектом внимания широкого круга ученых. Значительный вклад в их решение внесли такие отечественные исследователи как В.В. Бочарова, Н.П. Лещева, В.Г. Дьякова, А.Д. Шеремет, А.И. Ковалев, Г.В. Савицкая, Л.С. Васильева, И.Т. Балабанов.

На нынешнем этапе развития российской экономики управление долгосрочными перспективами устойчивости отдельных предприятий и всей экономики в целом приобретает первостепенное значение. Наиболее сложным и противоречивым аспектом управления в современных экономических условиях является оценка финансовой устойчивости. В связи с этим практический интерес представляет проблема управления финансовой устойчивостью предприятий, поскольку именно эта характеристика

финансового анализа позволяет предоставить объективную информацию внешним пользователям для принятия управленческих решений по поводу перспектив данного бизнеса в будущем. В известной степени возможность влияния на финансовое положение предприятий позволило бы стимулировать процессы дальнейшего развития отечественной экономики, увеличив ее конкурентоспособность, а также повысило благосостояние собственников предприятия и граждан нашей страны.

Цель исследования заключается в совершенствовании методики анализа и оценки бухгалтерской отчетности в определении устойчивости развития ООО «Нижегородвтормет».

Для реализации данной цели были сформированы следующие задачи:

- рассмотреть понятие устойчивости развития коммерческой организации, ее структурные элементы;
- охарактеризовать бухгалтерскую отчетность как источник анализа финансовой составляющей устойчивости развития коммерческой организации;
- изучить методики анализа и оценки бухгалтерской отчетности в определении устойчивости развития коммерческой организации;
- осуществить анализ бухгалтерской отчетности в определении устойчивости развития ООО «Нижегородвтормет»;
- рассмотреть целесообразность формирования комплексной системы оценки в определении устойчивости развития коммерческой организации;
- осуществить определение устойчивости развития ООО «Нижегородвтормет» с учетом применения комплексной системы оценки;
- предложить и экономически обосновать пути повышения уровня устойчивости развития ООО «Нижегородвтормет».

Объектом исследования является общество с ограниченной ответственностью «Нижегородвтормет», основным видом деятельности которого является обработка отходов и лома черных металлов.

Предмет исследования магистерской диссертации – изучение методов и способов совершенствования методики анализа и оценки бухгалтерской отчетности в определении устойчивости развития коммерческой организации.

В работе используются следующие методы исследования: сравнительный метод; комплексный метод; наблюдение и самонаблюдение; методы обработки данных и др.

Информационной базой для работы являются: нормативно-правовые акты РФ, данные государственной статистической отчетности, данные предоставляемые Центральным Банком России, работы отечественных специалистов, годовая бухгалтерская отчетность «Нижегородвтормет» за 2015 – 2017 гг.

При выполнении работы использовались: для поиска нормативно-правовых актов справочные правовые системы «Гарант», «Консультант Плюс» и «Консорциум Кодекс», для поиска научной информации по теме выпускной квалификационной работы применялся Internet, для статистической обработки данных и их графического отображения, обработки табличным образом организованных данных программа Excel, в целях создания и редактирования текста Word, в целях проведения презентации PowerPoint.

Рабочая гипотеза работы основана на том, что в отечественных компаниях для достижения устойчивого функционирования в условиях нестабильности экономики целесообразно особое внимание уделять совершенствованию методики анализа и оценки бухгалтерской отчетности.

Научная новизна магистерской диссертации состоит в следующем:

1. Уточнено понятие «устойчивое развитие» коммерческой организации, которое в отличие от рассмотренных трактовок более полно отображает его зависимость от финансовой составляющей, значение которой определяется на основе анализа бухгалтерской отчетности.

2. Предложено внедрение системы сбалансированных показателей системы оценки в определении устойчивости развития коммерческой организации, которая обеспечит руководство компании полной картиной бизнеса, позволит предотвратить возникновение критических ситуаций, а также поможет конвертировать огромное количество данных, полученных из различных информационных систем предприятия, в понятную информацию.

Теоретическая значимость работы определяется необходимостью совершенствования методики анализа и оценки бухгалтерской отчетности. Предлагаемые пути совершенствования методики анализа и оценки бухгалтерской отчетности на российских предприятиях основаны на формировании комплексной системы оценки в определении устойчивости развития коммерческой организации.

Практическая значимость диссертационного исследования состоит в том, что основные выводы и полученные результаты могут быть применены в процессе анализа и оценки бухгалтерской отчетности в определении устойчивости развития коммерческой организации.

Магистерская диссертация состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованных источников.

В первой главе рассматриваются теоретико-методические основы анализа и оценки бухгалтерской отчетности в определении устойчивости развития коммерческой организации.

Во второй главе проводится анализ бухгалтерской отчетности в определении устойчивости развития ООО «Нижегородвтормет».

В третьей главе исследуется практический инструментарий совершенствования методики анализа и оценки бухгалтерской отчетности в определении устойчивости развития на основе формирования комплексной системы оценки.

# 1. Теоретико-методические основы анализа и оценки бухгалтерской отчетности в определении устойчивости развития коммерческой организации

## 1.1 Понятие устойчивости развития коммерческой организации, ее структурные элементы

В научной литературе предлагаются различные подходы к проведению оценки уровня устойчивого развития экономических систем. Отсутствие единой методики оценки обуславливает необходимость исследования и систематизации подходов к оценке устойчивости процесса развития экономических систем для формирования комплексного подхода к обеспечению их устойчивого развития и обосновывает актуальность данной работы.

В концепции устойчивости экономических систем выделяют экономическую, социальную и экологическую составляющие (рис. 1) [21].



Рис. 1. Аспекты устойчивого развития экономической системы

Проанализировав значимые определения категории «устойчивое развитие», целесообразно отметить, что в их основе лежат «надежность», «бесперебойность», «самосохранение», «равновесие», «сбалансированность» и пр.. Рисунок 2 отображает наиболее значимые авторские определения понятия «устойчивое развитие».



Рис. 2. Подходы к определению категории «устойчивое развитие»



Вполне возможно согласиться с теми учеными, которые считают, что устойчивое развитие предполагает тройную цель как желаемый итог, а гарантирование постоянного выборочного воспроизводства позволяет предвидеть допустимое развитие.

В свою очередь, в работах ряда авторов предлагается комплекс показателей, характеризующих уровень устойчивости (устойчивого развития) предприятия без определения интегрального показателя устойчивости (устойчивого развития).

Так, Д.А. Плетнёв выделяет три измеримые формы устойчивости корпорации: финансовую; средовую (деловую или рыночную); структурную (отображающую пропорции субъектов организации входящих в ядро и пределы организации), для оценки каждой из которых предлагается система статических показателей. В частности, для оценки финансовой устойчивости предлагаются показатели величины собственного и заемного капитала, оборотных и внеоборотных активов, краткосрочных обязательств, дебиторской и кредиторской задолженности, собственных оборотных активов.

В работах Л.И. Анищенко, С.П. Бараненко и В.В. Шеметова показатели, характеризующие экономическую устойчивость предприятия, группируются по структурным компонентам устойчивости.

Л.И. Анищенко выделяет 6 видов экономической устойчивости (организационную, производственно-техническую, экологическую, финансовую, социальную, инновационную) и предлагает соответствующие показатели их оценки. Например, для оценки финансовой устойчивости предлагаются коэффициенты финансовой зависимости, концентрации заемного капитала, задолженности [21].

С.П. Бараненко, В.В. Шеметов предлагают комплекс показателей, характеризующих технологические, финансовые и организационные компоненты экономической устойчивости предприятия. При этом большая часть предлагаемых показателей (коэффициенты ликвидности, долгосрочной

платежеспособности, деловой активности, рентабельности и коэффициенты положения предприятия на рынке) характеризует финансовую устойчивость предприятия, что, несомненно, является существенным недостатком предлагаемого подхода. Для показателей ликвидности и долгосрочной платежеспособности предусмотрены соответствующие критериальные значения [14].

Важно отметить, что в основу обеспечения эффективного развития предприятия, сбалансированности его интересов и стратегической направленности в процессе реализации управления положено сложный финансовый механизм функционирования субъектов хозяйствования.

Определение основных составляющих финансового механизма деятельности предприятий относится к числу наиболее важных и актуальных на сегодняшний день проблем, поскольку не учёт действующих положений и принципов их реализации, изменений нестабильного внутреннего и внешней среды может привести к неплатежеспособности предприятия, разрушения стратегического потенциала и угрозы его финансовой безопасности [56].

Действие механизма стимулирования предпринимательства должна быть направлена на создание таких условий хозяйствования, при которых предприятия различных видов экономической деятельности были бы заинтересованы в повышении своей конкурентоспособности, завоевании дополнительных сегментов рынка, рациональному использованию имеющихся ресурсов, совершенствовании производства, улучшении качества продукции.

При этом очень важной составляющей механизма стимулирования, является финансовая сторона. Так, в современной практике управления финансами важное место занимает проблема качественного и количественного обоснования управленческих финансовых решений, принятие которых невозможно без использования эффективного анализа. Анализ управления финансовой деятельностью предполагает исследование важных аспектов денежного оборота и принятия мер по закреплению

финансово-экономического состояния хозяйствующего субъекта. А его оценка является необходимым условием для эффективного управления предприятием, для размещения и использования ресурсов предприятия.

Роль проведения анализа финансовой деятельности заключается в том, что анализ способствует:

во-первых, объективному определению статической и потенциальной возможности развития финансово-хозяйственной деятельности предприятий и их обеспечению финансовыми ресурсами;

во-вторых, повышению качества принятия управленческих решений, что, в итоге, обеспечивать увеличение финансовых результатов и достижение тактических и стратегических целей функционирования предприятий различных отраслей экономики.

Ключевым элементом процедуры анализа финансовой деятельности предприятия является модель обработки входящей информационной базы. Такая модель представляет собой обоснованную согласно специфическим характеристикам конкретного случая процедуру анализа органический синтез математических, статистических и аналитических методов исследования [13].

Общая структура модели обработки входящей информационной базы в рамках анализа может быть отражена в следующей схеме на рисунке 3.

Необходимо отметить, что базовая модель обработки входящей информации и качество полученных результатов анализа напрямую зависят от источников информации, используемых при осуществлении анализа финансовых результатов.

Информационной базой анализа финансовых результатов в основном все же являются данные учетной информации, а именно бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках. Назначение бухгалтерской отчетности, которая может быть исследована благодаря разнообразным приемам, применяемым в финансовом анализе, заключается, в первую очередь, в том, чтобы способствовать ее пользователям разрабатывать

обоснованные суждения и принять нужные решения, которые будут направлены на стабилизацию финансового состояния организации. Поскольку существуют различные группы пользователей, логично предположить, что каждая может иметь разные информационные потребности. Иными словами, финансовая информация, отраженная в бухгалтерской отчетности, ориентирована на принятие решений определенной группой пользователей.

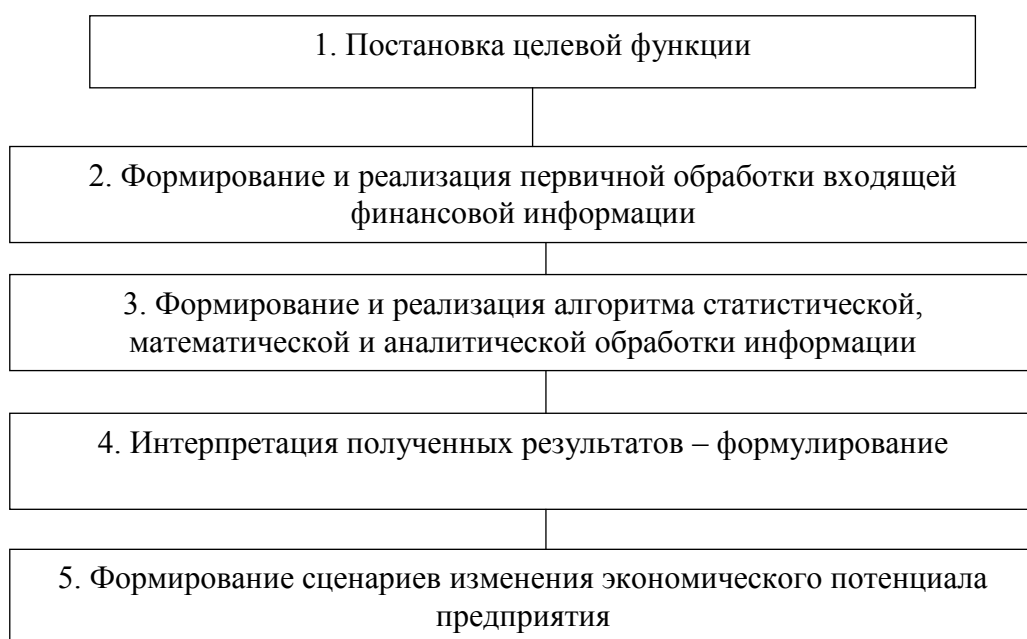


Рис. 3. Базовая модель обработки входящей информации [49]

Организация и информационное обеспечение анализа финансовой деятельности коммерческой организации играет важную роль в функции управления субъектом хозяйствования.

Анализ финансовой деятельности создает необходимую информационную базу для принятия различных управленческих и финансовых решений по проблемным вопросам бизнеса, направлений развития.

## 1.2 Бухгалтерская отчетность коммерческой организации как источник анализа финансовой составляющей устойчивости развития коммерческой организации

Уже с конца XIX и начала XVIII начинается прослеживаться необходимость отчетности. Лука Пачоли в трактате XI «О счетах и записи» в своей книге «Сумма арифметики, геометрии, учения о пропорциях и отношениях» определяет финансовый результат как обобщающий показатель, который позволяет определить выделяет прибыль. Впоследствии становление отчетности определяет закон, принятый во Франции, который получил название «Кодекс Совари» (данный закон был принят в 1673 году). Если рассматривать мнения разных ученых, то стоит обратить внимание на Ж. Совари, по его мнению, в отчетности необходимо отразить доход предпринимателя за определенный период (то есть за год) и в то же время в отчете должно быть отражено отсутствие работниками фактов хищения доходов. Это говорит о том, что бухгалтерская отчетность с XVIII века приобретает новую функцию – контролирующую. То есть уже с этого времени бухгалтерская отчетность перестает быть только средством обобщения и сбора информации, в которых отражены результаты работы субъекта хозяйствования.

Присутствие объективной начальной информации, быстрая обработка и сбор информации, способствуют правильному проведению аналитических расчетов, что в свою очередь позволяет определить причины отрицательных явлений. Источники информации можно разделить на следующие группы:

1. Источники информации на государственном уровне. Их в свою очередь можно разделить на:
  - правовые. К этой группе относятся законы, постановления, приказы и подобные документы;
  - планово-нормативные. К этой группе относятся методические разработки, письма и различные комментарии.

2. Источники информации на уровне предприятия. Их в свою очередь можно разделить на:

- учетная информация, отчетная и текущая;
- внеучетная информация, то есть информация которая и является информационным обеспечением анализа расходов, доходов, а так же финансовых результатов деятельности предприятия [13].

Информационное обеспечение и источники информации анализа финансовой деятельности предприятия представлены на рис. 4.

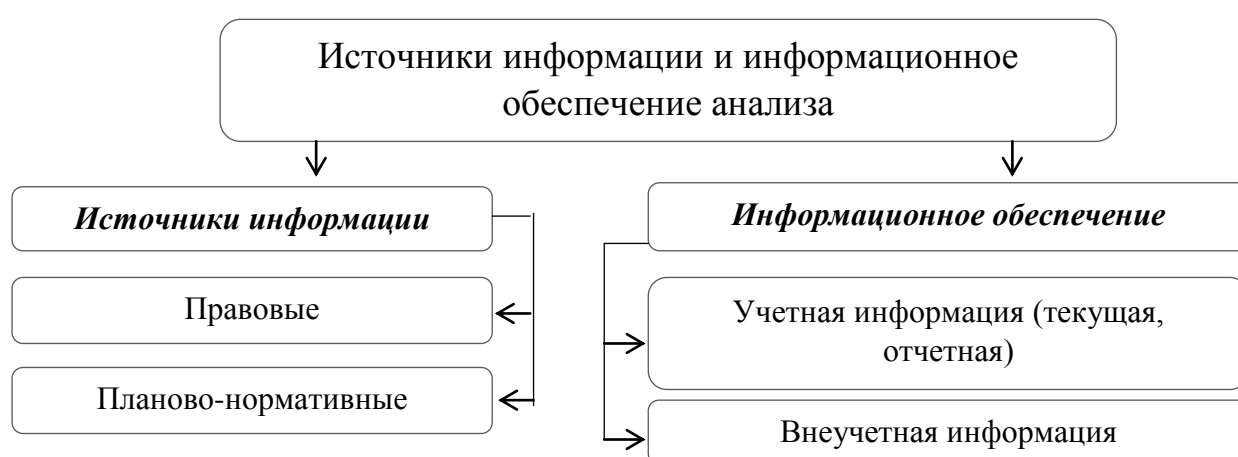


Рис. 4. Источники информации и информационное обеспечение анализа финансовой деятельности предприятия [49]

Отчетность служит системой связанных между собой показателей, которые характеризуют результаты и условия работы предприятия (то есть хозяйствующего субъекта) или же составляющих элементов (то есть областей бизнеса) за определенный промежуток времени период.

Структура и состав отчетности могут различаться в зависимости от видов учета, в которых формируется информация, а так же информационных запросов пользователей. Ученые делят виды учета на 3 вида три вида: бухгалтерский, управленческий и статистический. У каждого вида отчетности есть свои виды отчетности.



Рис. 5. Классификация бухгалтерской отчетности [56]

Структура отчетности, которая формируется компанией, осуществляемой деятельностью, изображена на рис. 6 [15].



Рис. 6. Структура отчетности предприятий

Давайте разберемся что должно являться предметом при проведении анализа бухгалтерской отчетности? Для того чтобы ответить на этот вопрос необходимо обратиться к определению понятия «Бухгалтерская отчетность», которое можно найти в законодательно-нормативных актах:

- в пункте 1 статьи 13 федерального закона «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ от 06.12.2011[5];
- во 2-ом разделе положения бухгалтерского учета «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99), утвержденного приказом МФ РФ № 43н от 06.07.99 г. в ред. от 08.11.2010с изм. от 29.01.2018 [8];
- п. 32 3-его раздела положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, утвержденного приказом МФ РФ № 34н от 29.07.1998г. в ред. от ред. от 29.03.2017, с изм. от 29.01.2018 [9].



Перечень объектов, информация о которых должна быть представлена в бухгалтерской отчетности, согласно описанным выше законодательно-нормативным актам, систематизирован в табл. 1.

Таблица 1

Объекты информации в бухгалтерской отчетности

ФЗ «О бухгалтерском учете»	ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации»	Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации
1 Финансовое положение экономического субъекта на отчетную дату	1 Имущественное и финансовое положение организации	1 Имущественное и финансовое положение, и их изменение
2 Финансовые результаты деятельности за отчетный период	2 Результаты хозяйственной деятельности	
3 Движение денежных средств за отчетный период	-	-

Согласно представленной в табл. 1 информации, важнейшими направлениями финансового анализа в коммерческих организациях являются финансовое положение и финансовые результаты их деятельности.

Е.М. Сорокина определяет, основываясь на законодательное понятие, что бухгалтерская отчетность является систематизированной информацией, которое отражает финансовое положение экономического субъекта на дату составления отчета, а также результаты финансовой деятельности компании за отчетный период [27].

Разные ученые, которые работают в области экономической науки по-разному трактуют понятие бухгалтерской отчетности. К примеру Каплан Р. бухгалтерскую отчетность представляют, как «систему показателей, которые характеризуют результаты деятельности хозяйствующего субъекта за определенный (то есть отчетный) период времени» [29]. Этот подход заслуживает критической оценки, поскольку такая трактовка не полностью отражает роль бухгалтерской отчетности в управлении организацией, а также не нацеливает практику и теорию на создание с помощью бухгалтерской

отчетности комплексной информационной модели хозяйственной деятельности организации.

Другой ученый В.Д. Новодворский дал иное определение: «Бухгалтерская отчетность - это единая система учетных данных об имуществе, обязательствах, а также результатах хозяйственной деятельности, составляемых на основе данных бухгалтерского учета по установленным формам» [26]. Данное определение служит типовым для большого количества экономических словарей, учебных пособий и учебников, которые посвящены изучению вопросов по теории бухгалтерского учета.

Все вышесказанное говорит о том, что под бухгалтерской отчетностью необходимо понимать информацию, которую получают после обобщения учетно-экономических данных, которые описывают хозяйственные процессы и явления на предприятии. При этом учетные данные бухгалтерской отчетности могут сгруппировано раскрываться и содержаться в соответствии с национальными и международными стандартами.

Составление бухгалтерской отчетности является последним этапом при проведении бухгалтерского учета компании за определенный промежуток времени. Законом № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» и письмом Министерства финансов от 23.10.12 № 03-11-09/80 установлены единые и общие требования к бухгалтерской (то есть финансовой) отчетности и бухгалтерскому учету для всех организаций и предприятий не зависимо от их сферы деятельности и формы собственности. Компания должна составлять отчетность за определенные периоды: за месяц, за квартал и за год. Итог каждого периода отображает нарастающие результаты с начала отчетного периода. Но при этом квартальная и месячная отчетность считаются промежуточной формой отчетности. Во время составления отчетности необходимо руководствоваться Федеральными законами, Планами счетов бухгалтерского учета, Приказами Министерства финансов Российской Федерации, положениями Налогового Кодекса РФ и данными налоговых регистров предприятия.

В бухгалтерской отчетности должны быть отображены данные результатов управления ресурсами, доверенными руководству предприятия. Данные сведения позволяют пользователям определить прогнозные величины будущих денежных потоков организации, в том числе, период и вероятность их получения [25].

Для реализации этой цели бухгалтерская отчетность включает сведения о таких показателях деятельности хозяйствующего субъекта, как: активы; пассивы, в том числе собственный капитал и обязательства; финансовый результат, доходы, расходы, в том числе, прибыль и убытки; вложения и распределения между собственниками, движение денежных средств.

Бухгалтерский баланс содержит числовые значения в нетто-оценке, то есть вычитаются регулирующие величины, приводимые в пояснениях к основным формам финансовой отчетности. В балансе активы, по которым начисляется амортизация, указываются по остаточной стоимости, то есть за вычетом начисленной амортизации.

Перед составлением бухгалтерского баланса предприятия, закрытие счетов осуществляется бухгалтерскими записями. Так называемые итоговые операции совершаются путем суммирования деятельности предприятия, в соответствии с которой определяется финансовый результат деятельности. Они также руководствуются Планом счетов, положениями Налогового кодекса Российской Федерации и данными налоговых регистров.

Пассивы и активы группируются в балансе по экономически однородным признакам. Группы однородных активов, обязательств или видов капитала, отражены по одной строкой баланса и определены одной суммой, называются статьями баланса.

Актив находит отражение в балансе в случае, его оценку возможно точно определить и планируется получение в будущем периоде эффекта, от его применения [23].

Обязательство приведено в балансе, если его можно правильно и точно оценить и есть возможность уменьшения эффекта в будущем благодаря его

погашения. В свою очередь, собственный капитал также отображён в пассиве баланса параллельно с приведением активов или обязательств, за счет которых возможно его изменение.

В балансе основным предметом изучения служат финансовые ресурсы. Содержание баланса раскрывает имущественное положение компании; источники привлечения ресурсов показаны в пассиве, размещение источников в активе баланса [10]. Таким образом, пассив показывает источники финансирования предприятия. Актив показывает, как компания распределяет финансовые ресурсы: финансовые, нематериальные и другие внеоборотные активы, денежные средства, финансовые и иные оборотные активы.

Баланс и отчет о финансовых результатах являются основными формами отчетности, другие формы, можно считать аналитическими объяснениями или дополнениями к основным двум. При этом, основное значение для анализа имущественного и финансового положения организации отведено бухгалтерскому балансу, поскольку иные формы отчетности сводятся к бухгалтерскому балансу [16].

Финансовая отчетность призвана достоверно характеризовать финансовое состояние, финансовые результаты и денежные средства организации, что требует реалистичного отображения осуществленных операций, других мероприятий и условий в соответствии с расчетами и критериями отображения активов, обязательств, финансовых результатов.

Значимость финансовой отчетности заключается в том, что она является источником информации анализа финансового положения и проверки аудиторов. Учитывая это точность всех объектов, учета, является необходимостью при формировании учетной и отчетной информации, характеризующей имущественное положение организации, и результаты ее деятельности.

Доказательство достоверности бухгалтерской отчетности аудитором имеет особое значение для аргументированного принятия результативных

управленческих решений, которые могут приниматься, основываясь на достоверности учетно-аналитических данных. В тоже время, определяющую роль имеет также предопределение информации, полученной в ходе анализа и интересы пользователей. Этот момент оказывает непосредственное влияние на состав рассчитываемых коэффициентов и показателей, а также методику их определения.

### 1.3 Методики анализа и оценки бух отчётности в определении устойчивости развития коммерческой организации

Важным условием результативного хозяйствования считается качественный и своевременный анализ финансового состояния организации, в рамках которой проводится анализ финансовых результатов и финансовых ресурсов.

Согласно представленной в таблице 1 информации, важнейшими направлениями финансового анализа в коммерческих организациях являются финансовое положение и финансовые результаты их деятельности. Следовательно, организация анализа по данным направлениям является одной из основных задач менеджмента хозяйствующего субъекта.

Анализ финансовых ресурсов имеет своей целью получение ответа на вопрос достаточно ли хорошо работает данная организация. Для этого проводится работа по следующим направлениям [16]:

- 1) выявление степени сбалансированности между движением материальных и финансов ресурсов, проводится оценка потоков собственных и заемных средств организации в результате экономического кругооборота, который способствует получению прибыли, повышению устойчивости финансового состояния предприятия;
- 2) проводится оценка правильности оборота денежных средств для поддержки рентабельной структуры капитала;

3) осуществляется контроль оптимальности формирования финансовых потоков предприятия, целесообразности совершения тех или иных затрат.

Технология анализа финансовых ресурсов предприятия состоит в определении методов формирования и анализа данных о финансовых ресурсах, дающих объективное представление о финансовом состоянии, перспективах развития и определения резервов повышения результативности использования денежных средств и направлений их реализации [47].

Результаты анализа считаются основанием принятия управленческих решений, касающихся развития определенных путей хозяйствования, так и функционирования организации в целом. Правильность этих решений будет основываться на выбранной методике анализа финансового состояния и обосновании полученных результатов [13].

Определение такой методики обосновывается многими факторами, наиболее значимыми среди которых является отраслевая принадлежность организации, весомость его развития, отображенными в финансовой стратегии, требующей реализации в определенный период. Не зависимо от всеобщего охвата и глубины оценки финансового состояния различают экспресс-анализ и углубленный анализ (детализированный).

Экспресс-анализ предполагает изучение финансовой деятельности с помощью небольшого числа ключевых показателей, позволяющих, тем не менее, сформировать оценку изучаемого объекта финансового анализа и вскрыть «узкие» места.

Углубленный анализ представляет собой более тщательное изучение состояния каждого объекта финансового анализа. Он требует наличие достаточно большего объема знаний в части методики анализа и современного программного обеспечения, умений адекватно оценивать значения полученных результатов и найти недостатки, навыков формирования, соответствующих специфике деятельности организации и реально возможных к осуществлению мероприятий по их устранению.

Незначительная трудоемкость, с одной стороны, и достаточно высокая результативность, с другой, являются вескими причинами востребованности экспресс-анализа со стороны финансовых менеджеров, как самих организаций, так и их контрагентов [55].

В последнее время много ученых теоретиков и практиков подчеркивают значимость проведения именно экспресс-анализа, благодаря которому на основе ограниченной величины расчетов можно получить объективную оценку необходимого направления, которая сделает возможным принять аргументированные управленческие решения. Главной отличительной чертой между экспресс-анализом и комплексным финансовым анализом следует считать степень детализации аналитических вычислений. При этом, комплексный анализ способствует всестороннему анализу финансового положения организации на основе синхронного и согласуемого изучения набора разнообразных параметров, определяющего с разных сторон финансово-хозяйственную деятельность.

На сегодняшний день, в отечественной и мировой практике существуют десятки показателей, которые применяют для анализа финансово-имущественного состояния организации. При этом, нельзя упустить тот факт, что определенными государственными органами был предложен и свой подход к процедуре определения данных показателей, отображенный в Методике проведения анализа финансового состояния заинтересованного лица в целях установления угрозы возникновения признаков его несостоятельности (банкротства), утвержденной Приказом Министерства экономики и развития РФ от 18 апреля 2011 г. № 175.

Компетентный финансист-аналитик способен найти, грамотно изучая бухгалтерский баланс, ответы на такие вопросы:

- 1) общий размер финансовых ресурсов, а также их структуру и динамику;
- 2) источники формирования финансовых ресурсов организации, отображенные в пассиве бухгалтерского баланса;

3) направления применения финансовых ресурсов - актив бухгалтерского баланса.

Для контроля тактических планов развития предприятия в целях корректировки управленческих решений периодичность экспресс-анализа должна составлять как минимум 4 раза в год, ежеквартально, после составления отчета.

Для контроля стратегических планов развития предприятия в целях корректировки управленческих решений периодичность комплексного анализа должна составлять как минимум 1 раз в год, после составления годового отчета. По результатам анализа выявляются отклонения показателей от запланированных на год, определяются причины сдвигов показателей и составляется программа действий для достижения намеченных целей в плане финансового управления [49].

При осуществлении анализа следует учитывать, что на итог деятельности предприятий оказывают воздействие как экономические, так и организационные факторы. Кроме того, предприятия как самостоятельные экономические субъекты хозяйственной деятельности имеют право распределять результаты деятельности, то есть прибыль, имеют экономическую свободу в выборе партнеров и осуществляют этот выбор, исходя только из целей экономической целесообразности и собственной выгоды. Необходимым элементом хозяйствования организации в современных условиях является самостоятельность в организации снабжения производства сырьем, найма сотрудников и распределение изготовленной продукцией, а также в решении вопросов, касающихся финансирования капитальных вложений, обеспечения предприятия оборотными средствами и других задач, исходя из собственного видения перспектив осуществления производственной деятельности [11].

Следовательно, можно определить различные технические приемы и способы анализа финансовых результатов деятельности, а именно [14]:



- первичная обработка, т.е. проверка, ее группировка, а также сведение в единую систему полученной информации;
- изучения положения и логичности развития объектов, которые изучаются;
- выяснение цели каждого из субъектов заинтересованных пользователей анализа;
- определение совокупности показателей, лежащих в основе проведения анализа доходов, расходов и финансовых результатов;
- подбор информационного обеспечения и структуру обработки информации;
- нахождение влияния факторов на результаты деятельности предприятий;
- подсчета неиспользованных и перспективных резервов повышения эффективности деятельности;
- сведение и обобщение итогов оценки;
- обоснования планов экономического развития, управленческих решений, различных мероприятий.

Финансовые ресурсы организации, вне зависимости от специфики деятельности, являются наиболее значимым его активом, находящимся в постоянном обороте, обеспечивая осуществление всех видов деятельности, а именно операционной, инвестиционной и финансовой. Весомая значимость финансовых ресурсов для осуществления деятельности организации предопределяет потребность тщательного анализа финансового положения организации, особенно оценки источников формирования и направлений использования финансовых ресурсов. Повышению результативности такого анализа помогает обоснованная научным путём, технология, содержащаяся в определении методов формирования и изучения данных о финансовых ресурсах с целью получения объективной оценки финансового положения, направлений и закономерностей развития и выявление резервов роста результативности использования финансовых ресурсов организации.

Создание единой концепции методических подходов к анализу финансового состояния предприятия и формирование детального порядка их применение будет помогать, во-первых, объективному выявлению статической и потенциальной способности развития финансово-хозяйственной деятельности организации и их покрытию финансовыми ресурсами; во-вторых, росту качества утверждения управленческих решений, что, в итоге, способствует увеличению доходности и реализации тактических и стратегических целей деятельности предприятий различных отраслей экономики.

Достичь основную цель - анализ финансового состояния организации и определение перспектив повышения результативности формирования и применения финансовых ресурсов - поможет применение ряда методов комплексного анализа [11]:

1) классические методы оценки финансово-хозяйственной деятельности – метод цепных подстановок, метод арифметических разниц, процентных чисел, также балансовый метод, дифференциальный, логарифмический, интегральный методы, методы простых и сложных процентов, дисконтирования;

2) традиционные методы, основанные на статистических исследованиях - методы средних и относительных величин, графические и индексные методы, методы обработки показателей в динамике;

3) методы математической статистики изучающие связи и закономерности - методы корреляционного, регрессионного анализа, дискриминантный, дисперсионный, факторный, ковариационный и др.;

5) эконометрические методы - матричные, теории межотраслевого баланса.

Таким образом, на рисунке 7 представлена общая схема комплексной оценки финансово-хозяйственной деятельности организации [11].

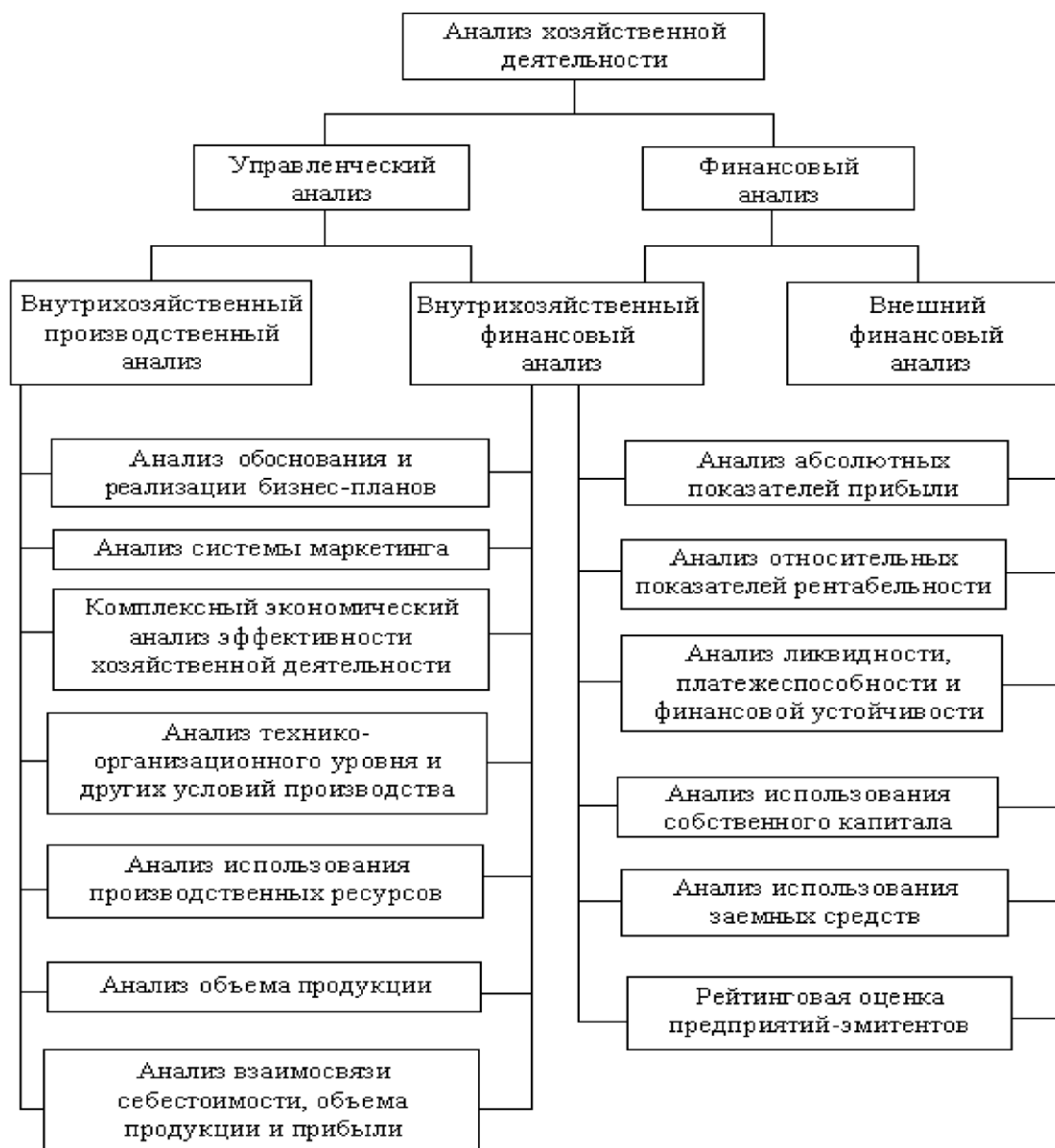


Рис. 7. Направления комплексного анализа финансово-хозяйственной деятельности организации

При этом, анализ финансово-экономической деятельности предприятия осуществляется благодаря применению различных методов, наиболее значимыми из которых являются те, которые отображены на рис.8.

Значение горизонтального анализа содержится в сравнении данной позиции отчетного периода финансовой отчетности с идентичной позицией прошлого периода. Данный метод способствует определению тенденции динамики любого показателя в пределах того или иного временного периода.

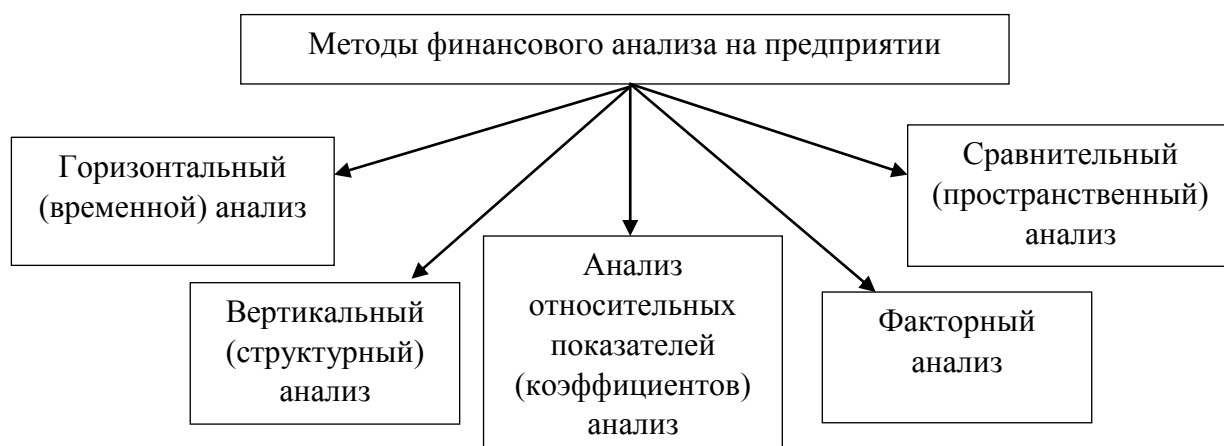


Рис. 8. Методы финансового анализа на предприятии [49]

В свою очередь, вертикальный анализ, заключается в выявлении влияния конкретной позиции финансовой отчетности на конечный результат в целом. Т.е., делает возможным выявить структуру конечных финансовых показателей [34].

Сравнительный анализ заключается в сравнении или сопоставлении определенного показателя отчетности, организации, которая анализируется с общеотраслевыми идентичными общеотраслевыми показателями.

Отображение влияния конкретного фактора или групп факторов на значение любого показателя отчетности, благодаря конкретным или случайным приемам анализа делается возможным благодаря факторному анализу [37].

При этом, анализ относительных показателей основывается на соотношении конкретных позиций финансовой отчетности для выявления зависимости между этими позициями. Применение данного метода возможно, как для сопоставления и анализа данных одного предприятия, либо разных.

В процессе осуществления финансового анализа возможна необходимость не только в применении определенных методов, но и приемов. Всё зависит от преследуемых целей анализа. Основные группы приемов отображены на рис. 9.



Рис. 9. Приёмы анализа финансово-хозяйственной деятельности организации [11]

Исходя из информации, приведенной на рис. 9, можно отметить, что в современных условиях хозяйствования наибольшего распространения в осуществлении анализ финансово-экономической деятельности получил метод элиминирования, так как именно он позволяет определить поэлементное воздействие факторов на тот или иной обобщающий показатель. Не менее значимыми являются и математические методы.

При этом, достичь цели всестороннего анализа финансово-экономической деятельности предприятия можно благодаря оценки довольно весомых групп показателей, а именно показателей финансовой устойчивости, рентабельности и доходности, ликвидности и платежеспособности, деловой активности.

Устойчивое финансовое состояния предприятия формируется на протяжении всей его производственно-хозяйственной деятельности.

Определяя финансовую устойчивость предприятия целесообразно основываться на подходе, предусматривающему сравнение рассчитанных фактических показателей с базовыми.

Следует отметить, что на сегодняшний день для оценки финансовой устойчивости предприятия определено множество коэффициентов, которые объединены по определенным критериям и которые всесторонне описывают состояние активов и пассивов организации.

При этом, коэффициенты финансовой устойчивости принято делить на две группы, а именно относительные показатели и абсолютные. В таблице 2 отображена группа абсолютных показателей финансовой устойчивости организации.

Таблица 2

Абсолютные коэффициенты финансовой устойчивости [14]

Показатель	Формула расчета	Обозначение сокращений
Собственные оборотные средства	$E_c = I_c - F$	$I_c$ -источники собственных средств $F$ -внеоборотные активы
Собственные оборотные и долгосрочные заемные источники формирования запасов и затрат	$E_m = E_c + D_{km} =$ $= I_c + D_{km} - F$	$D_{km}$ - долгосрочные пассивы
Общая величина основных источников средств для формирования запасов и затрат	$E_e = E_m + K_m =$ $= I_c + D_{km} + K_m - F$	$K_m$ - краткосрочные пассивы

Определив показатели, отображенные в табл. 2 определяется тип финансовой устойчивости. Вероятные варианты типов финансовой устойчивости приведены в табл. 3.

Абсолютная устойчивость финансового состояния показывает возможность организации покрывать затраты и запасы в полном объеме благодаря собственным оборотным средствам. В этой ситуации у предприятия практически отсутствует наличие кредитов в структуре обязательств. Это крайний тип, исходя из этого встречается очень редко.

Типы финансовой устойчивости предприятия [14]

Варианты	$\pm Ec$	$\pm Em$	$\pm EE$	Тип финансовой устойчивости
1	+	+	+	Абсолютная устойчивость
2	-	+	+	Нормальная устойчивость
3	-	-	+	Неустойчивое финансовое состояние
4	-	-	-	Кризисное финансовое состояние

Нормальный тип устойчивости финансового состояния заключается в оптимальном использовании кредитных ресурсов. Данный тип бывает в условиях превышения текущих активов над кредиторской задолженностью.

Неустойчивое финансовое положения описывается нарушением платежеспособности: у организации наблюдается потребность в привлечении дополнительных источников финансирования запасов и затрат, также наблюдается снижение доходности производства. Хотя в этих условиях у предприятия еще есть возможность улучшить ситуацию за счет резервов.

Кризисный тип финансовой устойчивости можно назвать гранью банкротства. В этих условиях организация имеет просроченную кредиторскую и дебиторскую задолженность, при отсутствующей способности погасить их в срок.

Помимо относительных показателей финансовой устойчивости, также существуют и относительные показатели, данные показатели отображены на рис. 10.

Обобщая значение показателей, отображенных на рис. 10, целесообразно отметить, что все они показывают зависимость организации от внешних источников финансирования. Данную группу показателей дополняют показателями ликвидности. Ликвидность предприятия показывает наличие ликвидных средств и характеризует возможность предприятия в каждый момент осуществить расчет по своим обязательствам.

Показатель	Формула	Экономическое содержание
Коэффициент автономии	$Ka = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Валюта баланса}}$	Отображает удельный вес ресурсов, вложенных собственниками в общую величину капитала. Минимальное значение 0,5
Коэффициент соотношения привлеченных и собственных средств	$Kc. п. с. с. = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Валюта баланса}}$	Нормативное значение ниже 0,7. В случае превышения данного показателя норматива, свидетельствует о значительной зависимости от внешних источников, потере финансовой устойчивости
Коэффициент маневренности	$Km = \frac{\text{Собственные оборотные средства}}{\text{Собственный капитал}}$	Отображает часть собственных средств, находящихся в мобильной форме. Нормальное значение коэффициента 0,2-0,5
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	$Ko. с. о. с. = \frac{\text{Собственные оборотные средства}}{\text{Текущие активы}}$	Характеризует обеспеченность предприятия собственными оборотными средствами. Нормативное значение не ниже 0,1
Коэффициент соотношения оборотных и внеоборотных средств	$Kc. о. в. с. = \frac{\text{Оборотные средства}}{\text{Внеоборотные средства}}$	Отображает величину оборотных активов, приходящиеся на один рубль внеоборотных средств
Коэффициент прогноза банкротства	$Kпб = \frac{\text{Чистые оборотные активы}}{\text{Валюта баланса}}$	Отображает величину чистых оборотных активов, приходящиеся на один рубль всех средств предприятия

Рис. 10. Относительные показатели финансовой устойчивости организации [14]

На первом этапе проводится группировка структурных элементов актива и пассива баланса (рис. 11).

Осуществив разграничение активов (в зависимости от уровня ликвидности) и пассивов (в зависимости от срочности периода погашения), происходит их сопоставление.



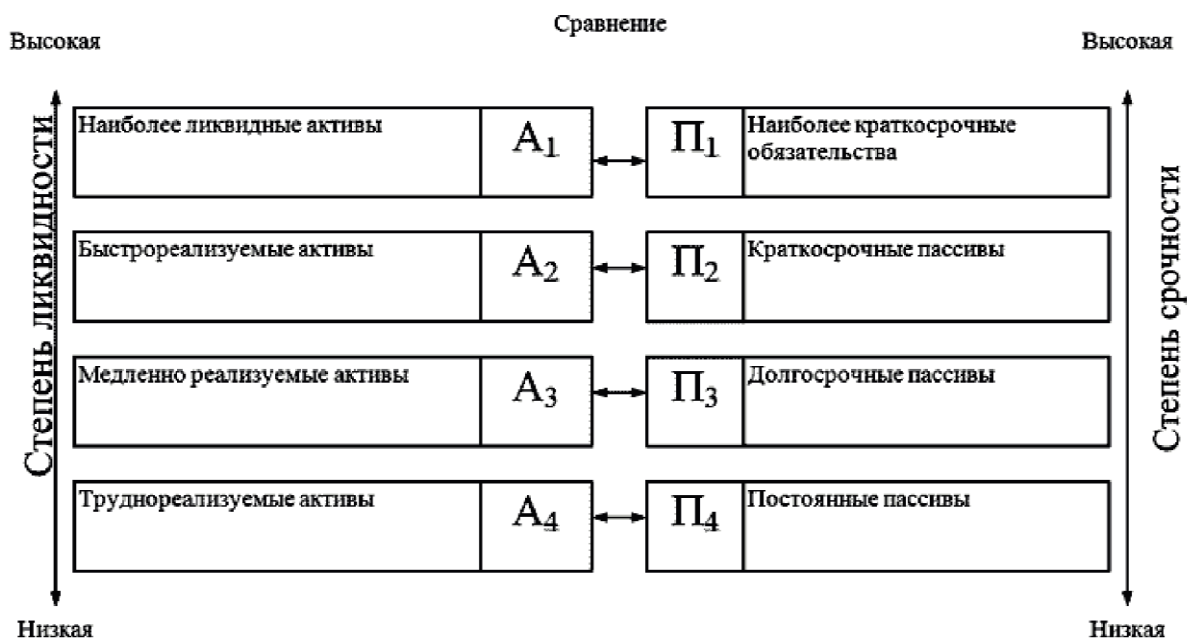


Рис. 11. Соотношение элементов актива и пассива баланса по степени ликвидности [49]

Анализ ликвидности организации отобразим в таблице 4.

Таблица 4

Состояние ликвидности баланса организации [14]

Анализ ликвидности	Оценка платежеспособности
$A_1 > P_1$	Организация в состоянии рассчитаться по своим наиболее срочным обязательствам за счет наличия абсолютно ликвидных активов
$A_2 > P_2$	У организации есть возможность рассчитаться по краткосрочным обязательствам перед кредиторами за счет наличия быстро реализуемых активов
$A_3 > P_3$	Организация в состоянии рассчитаться по долгосрочным займам за счет медленно реализуемых активов
$A_4 \leq P_4$	При соблюдении выше приведенных неравенств, автоматически выполняется четвертое. В данной ситуации организация характеризуется способностью погасить различные виды обязательств соответствующими активами.

Оценка выполнения неравенств дает возможность определить степень ликвидности баланса. Баланс считается абсолютно ликвидным при соблюдении всех условий. Также существуют и относительные показатели.

Показатель	Формула	Экономическое содержание
Коэффициент текущей ликвидности	$K_{тл} = \frac{\text{Текущие активы}}{\text{Текущие пассивы}}$	Отображает способности организации погашать свою краткосрочную задолженность за счет наличия оборотных средств. Оптимальное значение - 1,0-2,0.
Коэффициент срочной ликвидности	$K_{сл} = \frac{\text{Дебиторская задолженность} + \text{Краткосрочные финансовые вложения} + \text{Денежные средства}}{\text{Текущие пассивы}}$	Отображает способность организации погашать краткосрочную задолженность наиболее ликвидными текущими активами. Оптимальное значение - от 0,8 и выше.
Коэффициент абсолютной ликвидности	$K_{ал} = \frac{\text{Краткосрочные финансовые вложения} + \text{Денежные средства}}{\text{Текущие пассивы}}$	Отображает способность организации незамедлительно погасить часть текущих пассивов за счет абсолютно ликвидных активов. Оптимальное значение - 0,2 - 0,3.

Рис. 12. Относительные показатели ликвидности организации [11]

Значимым этапом при анализе финансового состояния организации является оценка деловой активности, т.е. скорость оборота средств организации. Показатели деловой активности представлены на рис. 13.

Обобщающим показателем деловой активности является финансовый цикл, который является разностью между операционным циклом и периодом погашения кредиторской задолженности и характеризует время полного обращения денежных средств, вложенных в оборотные активы, т.е. время от оплаты за сырье и до получения денег за отгруженную продукцию.

Еще одной значимой составляющей процесса осуществления анализа финансового состояния организации можно выделить показатели рентабельности. Для расчета показателей рентабельности могут быть применены различные виды прибыли, такие как: чистая, балансовая, валовая, прибыль от продаж и др. виды.

Показатель	Формула	Экономическое содержание
Коэффициент общей оборачиваемости (ресурсоотдачи)	$K_{oo} = \frac{\text{Выручка от реализации}}{\text{Имущество}}$	Характеризует количество оборотов всего капитала за период.
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	$K_{oa} = \frac{\text{Выручка от реализации}}{\text{Оборотные активы}}$	Характеризует количество оборотов всех оборотных активов за период.
Фондоотдача	$K_f = \frac{\text{Выручка от реализации}}{\text{Основные фонды}}$	Показывает величину выручки, которая приходится на 1 руб. основных фондов
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	$K_{od} = \frac{\text{Выручка от реализации}}{\text{Дебиторская задолженность}}$	Показывает количество оборотов дебиторской задолженности.
Коэффициент оборачиваемости запасов	$K_{oz} = \frac{\text{Себестоимость}}{\text{Запасы}}$	Характеризует количество оборотов запасов.
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	$K_{ok} = \frac{\text{Себестоимость}}{\text{Кредиторская задолженность}}$	Отображает количество оборотов кредиторской задолженности.
Период погашения дебиторской задолженности	$T_{дз} = \frac{360}{K_{od}}$	Характеризует продолжительность погашения дебиторской задолженности
Период погашения запасов	$T_z = \frac{360}{K_{oz}}$	Отображает продолжительность полного кругооборота запасов
Период погашения кредиторской задолженности	$T_{кз} = \frac{360}{K_{ok}}$	Характеризует продолжительность погашения кредиторской задолженности
Операционный цикл	$C_o = T_{дз} + T_z$	Характеризует время между приобретением материалов, для производства, реализацией продукции, т.е. получением денежных средств.

Рис. 13. Показатели деловой активности организации [14]

Показатели рентабельности представлены на рис. 14.

Организацию можно назвать рентабельным, если него есть способность покрыть все свои затраты за счет реализованной продукции, и получения прибыли.

Обобщая выше описанное можно отметить, что в основу обеспечения эффективного развития предприятия, сбалансированности его интересов и стратегической направленности в процессе реализации управления положено сложный финансовый механизм функционирования субъектов хозяйствования.

Показатель	Формула	Экономическое содержание
Рентабельность продаж	$R_{п} = \frac{\text{Прибыль от реализации}}{\text{Выручка от реализации}}$	Отображает величину прибыли, которая приходится на единицу реализованной продукции.
Рентабельность собственного капитала	$R_{ск} = \frac{\text{Прибыль от реализации}}{\text{Собственный капитал}}$	Характеризует эффективность использования собственного капитала.
Экономическая рентабельность	$R_{эр} = \frac{\text{Прибыль от реализации}}{\text{Валюта баланса}}$	Отображает эффективность использования всего имущества организации
Рентабельность продукции	$R_{прод} = \frac{\text{Прибыль от реализации}}{\text{Себестоимость}}$	Показывает, величину прибыли от реализации, которая приходится на 1 рубль затрат
Рентабельность перманентного капитала	$R_{пк} = \frac{\text{Прибыль от реализации}}{\text{Постоянный капитал}}$	Характеризует эффективность использования капитала, вложенного в деятельность организации на длительный срок.

Рис. 14. Показатели рентабельности организации [14]

Отчетность бухгалтерского учета – единая система данных об имущественном и финансовом положении организации и о результатах ее хозяйственной деятельности, составляемая на основе данных бухгалтерского учета по установленным формам.

Не зависимо от того какой метод анализа будет применен, важным информационным источником осуществления анализа можно считать его официальную бухгалтерскую отчетность.

## 2. Анализ бухгалтерской отчетности в определении устойчивости развития ООО «Нижегородвтормет»

### 2.1 Общая характеристика ООО «Нижегородвтормет»

ООО «Нижегородвтормет» зарегистрирована по адресу: 603037, Нижегородская обл., город Нижний Новгород, улица Федосеенко, 53. Дата регистрации: 23.05.2012.

Организационно-управленческая структура является линейно-функциональной, то есть каждый орган управления специализируется на выполнение определенного круга производственных, технологических, проектных, финансовых, информационных и обеспечивающих функций (рисунок 15).

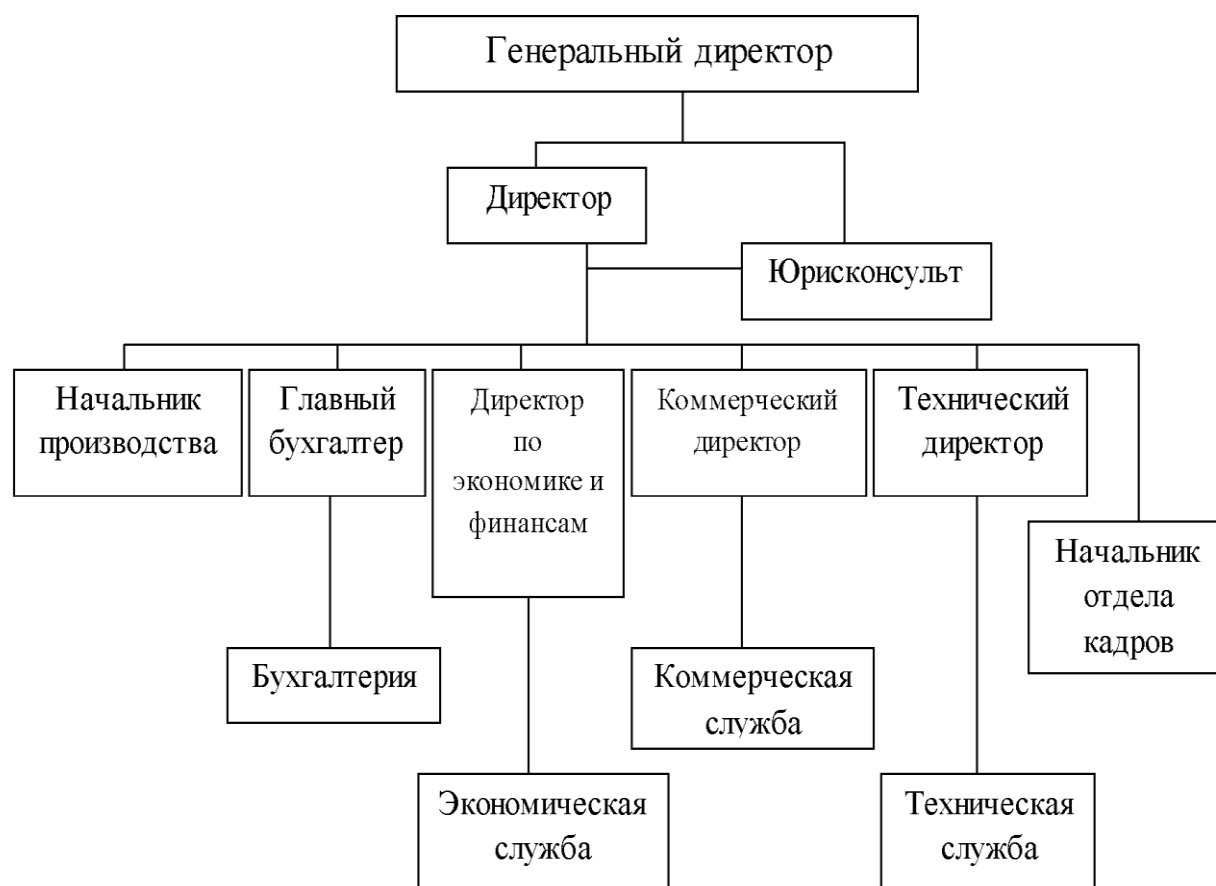


Рис. 15. Организационно-управленческая структура управления ООО «Нижегородвтормет»

Управление предприятием осуществляет Генеральный директор.

В обязанности исполнительного директора входит осуществление текущего руководства предприятия.

Основной (по коду ОКВЭД ред.2): 38.32.3 - Обработка отходов и лома черных металлов.

Дополнительные виды деятельности по ОКВЭД 2:

38.32.4. Обработка отходов и лома цветных металлов.

46.12.22. Деятельность агентов по оптовой торговле металлами в первичных формах.

46.77. Торговля оптовая отходами и ломом.

46.90. Торговля оптовая неспециализированная.

52.29. Деятельность вспомогательная прочая, связанная с перевозками.

77.39.1. Аренда и лизинг прочих сухопутных транспортных средств и оборудования.

Анализ основных результатов деятельности ООО «Нижегородвтормет» можно сделать на основе данных таблицы 5.

Учитывая результаты выше проведенного анализа следует отметить, что на протяжении 2015-2017 гг. наблюдается рост выручки от реализации, а именно на 3168128 тыс. руб. или в 4,33 раза, что является следствием роста спроса на продукцию, расширения ассортимента и клиентской базы ООО «Нижегородвтормет», а также следствием роста цен. Это в свою очередь привело к росту себестоимости на 3119761 тыс. руб. или в 4,5 раза.

Неоправданность соотношения изменения себестоимости, как реакции на изменение объема реализации подтверждается ростом размера затрат, которые приходятся на 1 руб. выручки на 3,28 коп., т.е. с 94,44 коп. в 2015 г. до 97,72 коп.. Более наглядно данное соотношение можно увидеть на рис. 16.

## Динамика финансовых результатов деятельности и основных показателей рентабельности ООО

«Нижегородвтормет», 2015-2017 гг.

Показатели	Ед. измерения	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Отклонение (+/-)	
					2017 к 2015 гг.	
					Сумма	%
1. Выручка	тыс. руб.	731738,0	1464735,0	3899866,0	3168128,0	432,96
2. Себестоимость	тыс. руб.	691054,0	1420781,0	3810815,0	3119761,0	451,45
3. Прибыль (убыток) от продаж	тыс. руб.	7345,0	12573,0	54981,0	47636,0	648,55
4. Чиста прибыль	Тыс. руб.	2931,0	6041,0	26063,0	23132,0	789,22
5. Основные средства	Тыс. руб.	610,5	1309,5	1704,0	1093,5	179,12
6. Величина собственного капитала	Тыс. руб.	2254,5	6740,5	22792,5	20538,0	910,98
7. Среднесписочная численность персонала	Чел.	24	37	51	27	112,50
8. Фонд заработной платы	Тыс. руб.	13336,1	22886,0	35292,8	21956,7	164,64
9. Среднемесячная заработная плата одного работника	Руб.	35620,0	39650,0	44360,0	8740,0	24,54
10. Рентабельность собственного капитала	%	130,01	89,62	114,35	-15,66	-12,04
11. Рентабельность продаж	%	1,00	0,86	1,41	0,41	40,45
12. Чистая рентабельность продаж	%	0,40	0,41	0,67	0,27	66,85
13. Затратоемкость на 1 руб. выручки	Коп.	94,44	97,00	97,72	3,28	3,47
14. Фондоотдача	Руб.	1198,59	1118,55	2288,65	1090,07	90,95
15. Производительность труда	Тыс. руб.	30489,08	39587,43	76467,96	36880,53	120,96

(составлено автором на основе данных Приложения А и Приложения Б)

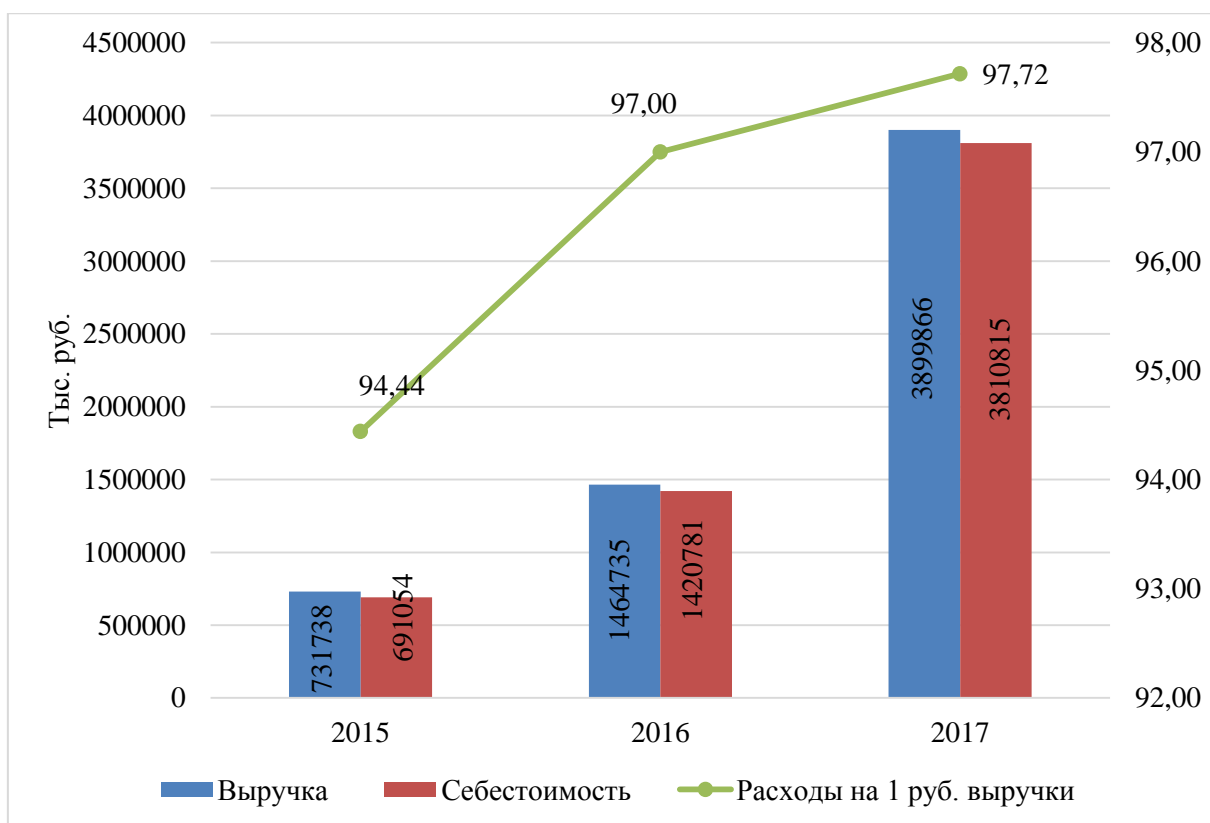


Рис. 16. Соотношение величины выручки и коммерческих расходов ООО «Нижегородвтормет»

В результате роста выручки наблюдается увеличение эффективности использования основных средств и трудовых ресурсов. Так на 1 руб. основных средств пришлось в 2015 г. 1198,59 руб. выручки от реализации, что на 1090,07 руб. или на 90,95% меньше, чем в 2017 г. (рис. 17)

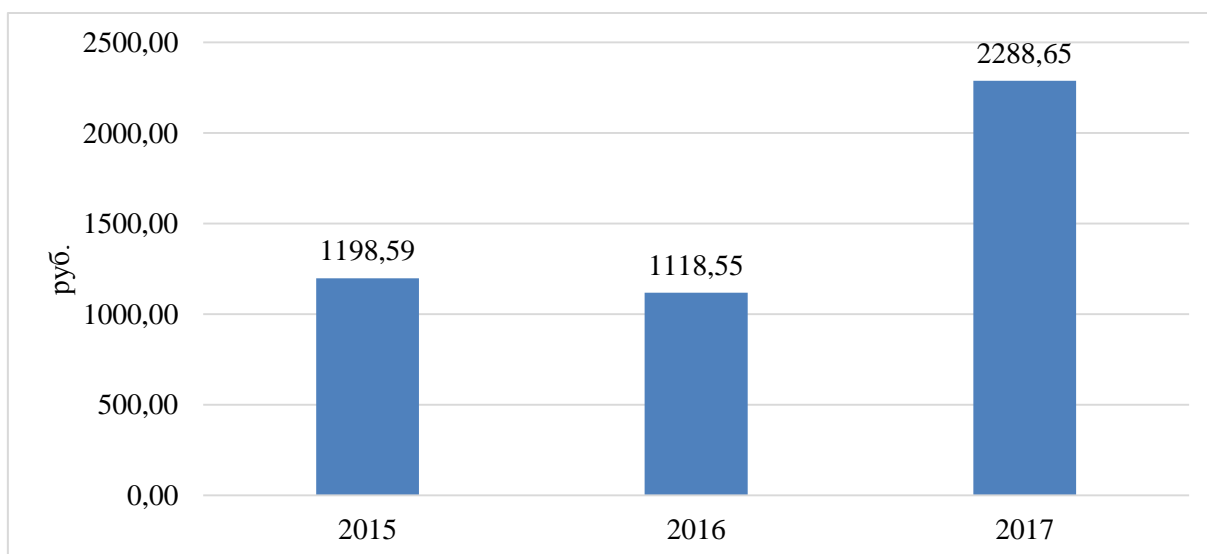


Рис. 17. Динамика фондоотдачи ООО «Нижегородвтормет»



В тоже время, производительность труда одного работника в 2017 г. составила 76467,96 тыс. руб., что в 1,21 раза больше, чем в 2015 г. При этом, среднесписочная численность персонала увеличилась на 27 чел. или на 112,5%, и в 2017 г. составила 51 чел., фонд заработной платы увеличился на 164,64%, при увеличении среднемесячной заработной платы на 24,54%, которая в 2017 г. составила 44360 руб. Соотношение динамики производительности труда и среднемесячной заработной платы отображено на рис. 18.

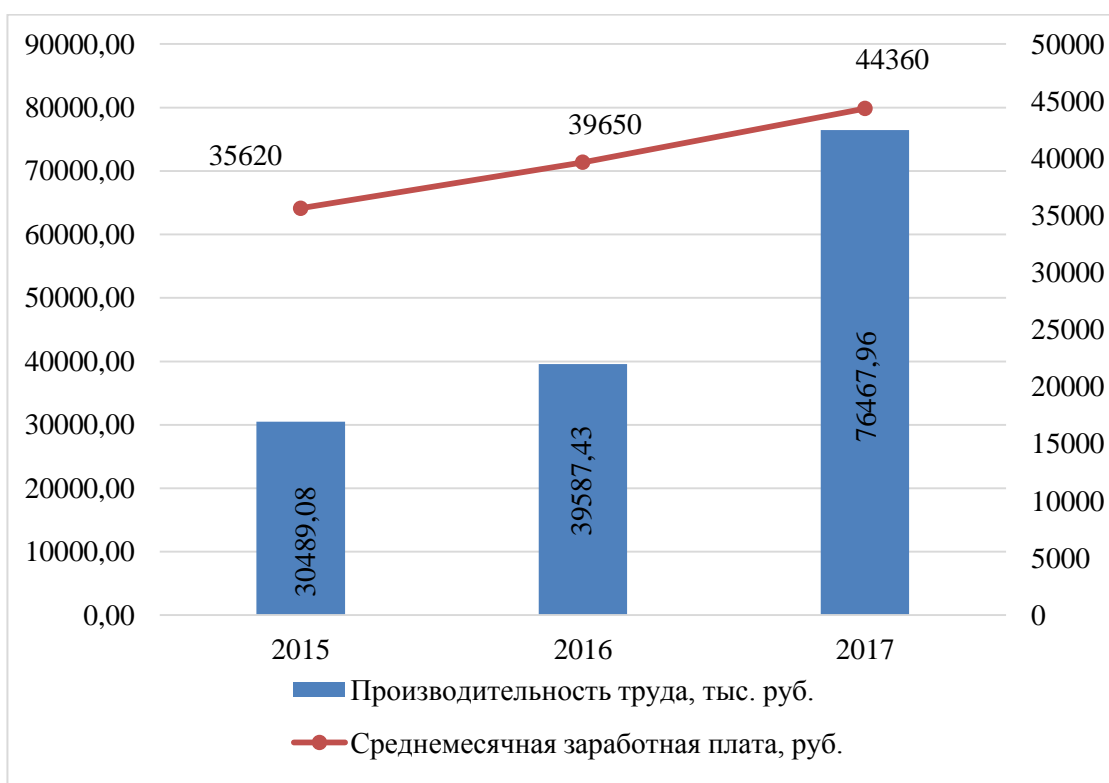


Рис. 18. Динамика соотношения динамики производительности труда и среднемесячной заработной платы ООО «Нижегородвтормет»

Выше описанные изменения повлекли за собой рост прибыли от продаж, величина которой составляла в 2015 г. 7345 тыс. руб. в 2017 г. величина прибыли от продаж составила 54981 тыс. руб., т.е. рост величины составил 47636 тыс. руб. или в 6,5 раза. В результате таких изменений рост чистой прибыли 2015-2017 гг. составил 23132 тыс. руб. или в 7,89 раза (рис. 19).

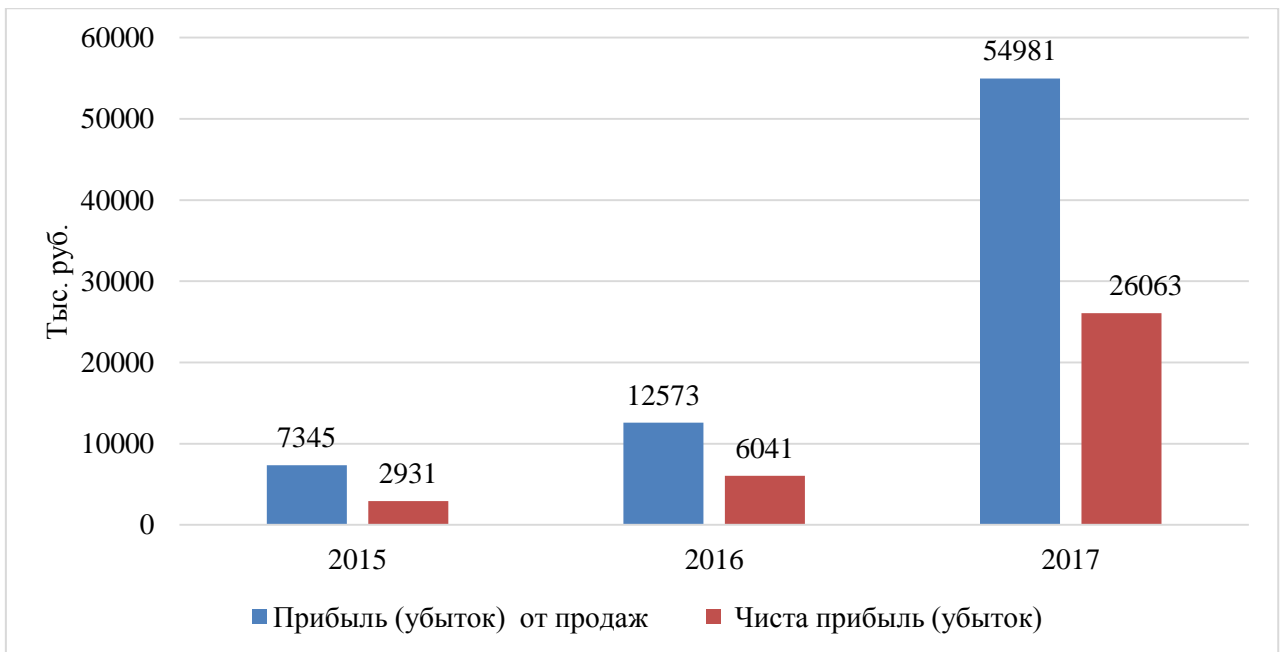


Рис. 19. Динамика соотношения прибыли от продаж и чистой прибыли ООО «Нижегородвтормет»

Такое изменение повлекло за собой изменение показателей рентабельности, а именно сокращение рентабельности собственного капитала на 12,04%, рост рентабельности продаж на 40,45% и рост чистой рентабельности продаж на 66,85%. Что в целом, характеризует деятельность, как эффективную или рентабельную (рис. 20).

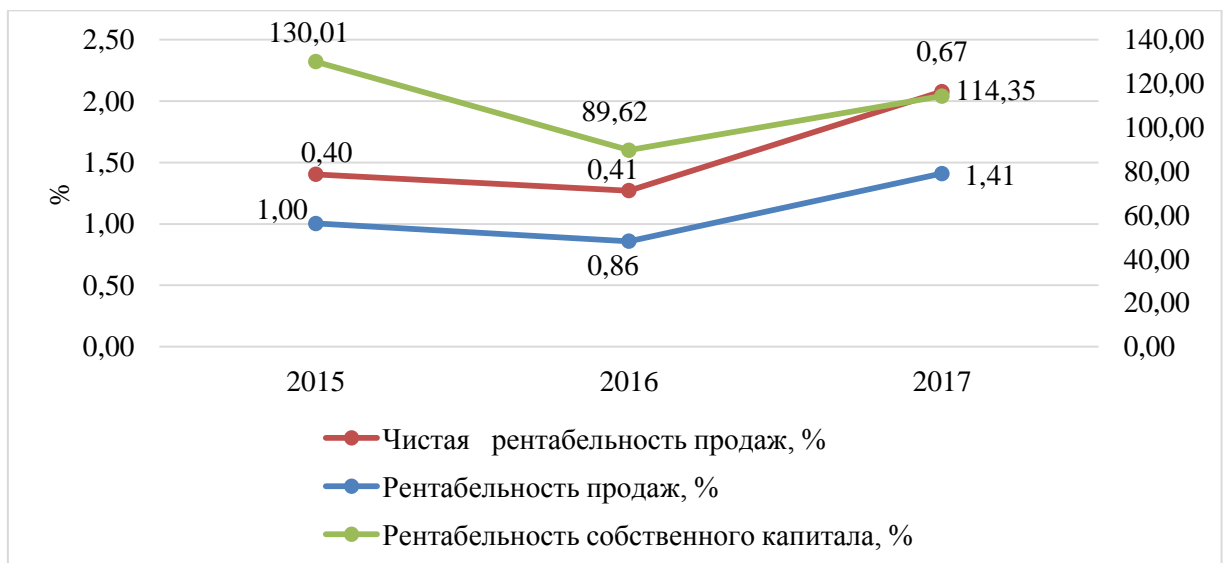


Рис. 20. Динамика показателей рентабельности ООО «Нижегородвтормет»

На протяжении 2017 г. ООО «Нижегородвтормет» осуществило следующие налоговые отчисления (таблица 6).

Таблица 6

Сведения об уплаченных суммах налогов и сборов по данным ФНС от 23.10.2018 по ИНН 6324028889

Год	Наименование	Сумма
2017	Транспортный налог	3 065
2017	Страховые взносы на обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством	275 983
2017	Налог на добавленную стоимость	6 628 160
2017	Страховые и другие взносы на обязательное пенсионное страхование, зачисляемые в Пенсионный фонд Российской Федерации	2 093 670
2017	Страховые взносы на обязательное медицинское страхование работающего населения, зачисляемые в бюджет Федерального фонда обязательного медицинского страхования	504 310
2017	Налог на имущество организаций	7 431
2017	Налог на прибыль	8 729 230

Обобщая результаты анализа основных технико-экономических показателей деятельности ООО «Нижегородвтормет», можно отметить, что значительно увеличился размер выручки от реализации, что повлекло за собой рост фондоотдачи и производительности труда, а также на протяжении периода 2015-2017 гг. деятельность предприятия является прибыльной. Что в целом характеризует экономическую деятельность, как удовлетворительную.

Для более детальной оценки, проведем анализ финансовой отчетности.

## 2.2 Анализ финансовой отчетности ООО «Нижегородвтормет»

Анализ финансовой отчетности ООО «Нижегородвтормет» начнем с анализа состава и структуры актива баланса, который характеризует имущество организации (табл. 7).

## Анализ состава и структуры актива баланса ООО «Нижегородвтормет»

Наименование статьи актива	31.12.2015 г.		31.12.2016 г.		31.12.2017 г.		Отклонение 2017/2015 гг.		
	тыс. руб.	% к итогу	тыс. руб.	% к итогу	тыс. руб.	% к итогу	+,- тыс. руб.	+,- %	+,- % к итогу
I. Внеоборотные активы									
Основные средства	1221	1,88	1398	1,33	2010	0,32	789	64,62	-1,56
Итого по разделу I	1221	1,88	1398	1,33	2010	0,32	789	64,62	-1,56
II. Оборотные активы									
Запасы	24086	37,15	43823	41,69	257915	41,46	233829	970,81	4,31
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	0	0,00	0	0,00	41351	6,65	41351	-	6,65
Дебиторская задолженность	34834	53,73	45162	42,96	275681	44,32	240847	691,41	-9,41
Денежные средства и денежные эквиваленты	3976	6,13	14012	13,33	27394	4,40	23418	588,98	-1,73
Итого по разделу II	63616	98,12	103717	98,67	620027	99,68	556411	874,64	1,56
Баланс	64837	100,00	105115	100,00	622037	100,00	557200	859,39	0,00

(составлено автором на основе данных Приложения А)

Анализ состава и структуры актива баланса ООО «Нижегородвтормет» за 2015-2017 года позволяет сделать вывод о том, что величина актива баланса увеличилась на 557200 тыс. руб. или в 8,59 раз, в том числе, за период 2015-2016 гг. величина актива увеличилась на 40278 тыс. руб. или на 62,12%, при этом, за период 2016-2017 гг. увеличилась на 516922 тыс. руб. или в 4,92 раза.

Общая структура актива баланса и данные представим в графическом виде на рисунке 21.

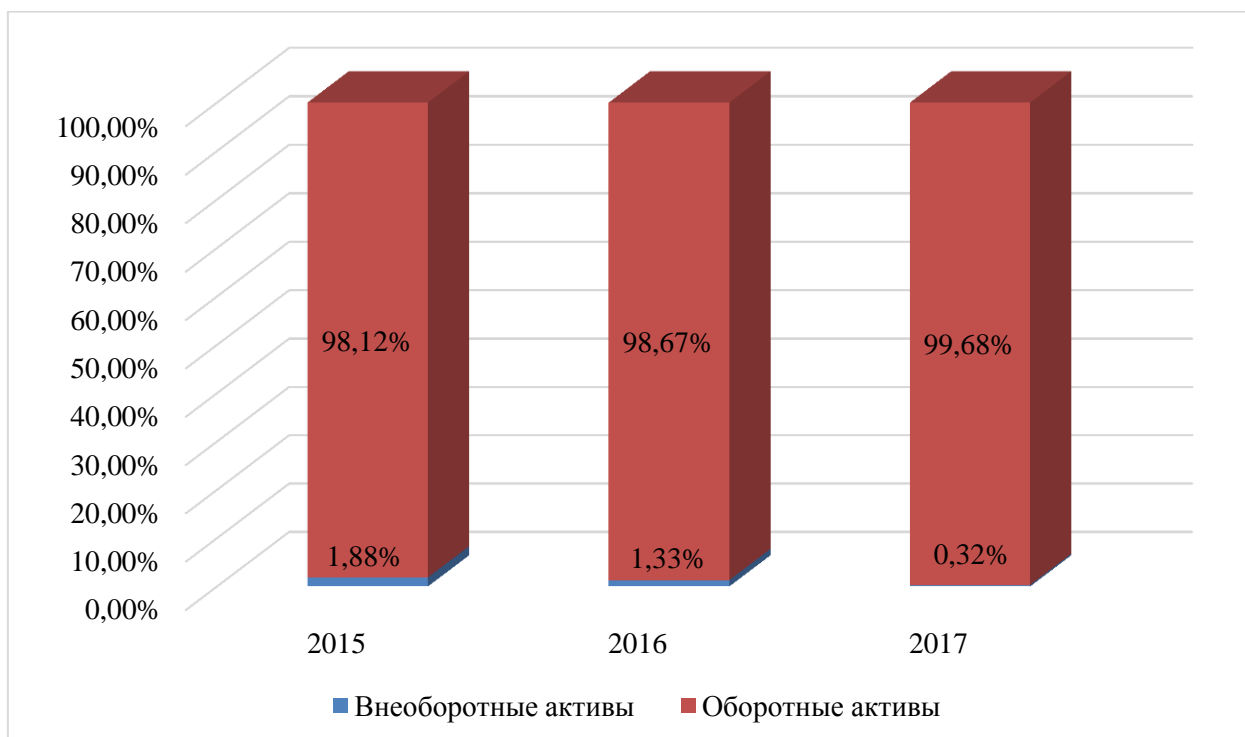


Рис. 21. Структура актива баланса ООО «Нижегородвтормет», 2015-2017 гг.

На такое изменение повлияло:

- увеличение суммы внеоборотных активов в 2017 г. по сравнению с 2015 г. на 789 тыс. руб. или на 64,62%, при этом удельный вес внеоборотных активов уменьшился с 1,88% до 0,32% или на 1,56%, т.е. на предприятии наблюдается лёгкая структура имущества, что оправдано видом деятельности;

- увеличение суммы оборотных активов в 2017 году по сравнению с 2015 г. на 556411 тыс. рублей или в 8,75 раз, в том числе, за период 2015-2016 гг. сумма увеличилась на 40101 тыс. руб. или на и 63,04% и составила на конец 2016 г. 103717 тыс. руб. В 2017 г. по сравнению с 2016 г. величина возросла на 516310 тыс. рублей или в 4,98 раза, основной причиной таких изменений является увеличение суммы запасов с 24086 тыс. руб. 2015 г. до 257915 тыс. руб., т.е. на 233829 тыс. руб. или в 9,71 раза при этом, удельный вес запасов в структуре имущества увеличилась с 37,15% до 41,46% или на 4,31%.

Помимо запасов, не менее весомое значение на структуру оборотных активов имели следующие изменения:

- увеличение суммы денежных средств на 23418 тыс. руб. или в 5,89 раза, в том числе за период 2015-2016 гг. сумма денежных средств увеличилась на 10036 тыс. руб. или в 2,52 раза, в 2017 г по сравнению с 2016 г. сумма увеличилась на 13382 тыс. руб. или на 95,50%. При этом, удельный вес денежных средств в структуре оборотных активов сократилась с 6,13% до 4,40%, т.е. на 1,73%;

- рост суммы дебиторской задолженности на 240847 тыс. руб. или в 6,91 раза, в том числе за период 2015-2016 гг. сумма дебиторской задолженности увеличилась на 10328 тыс. руб. или на 29,65%, в 2017 г по сравнению с 2016 г. сумма увеличилась на 230519 тыс. руб. или в 5,10 раза. Удельный вес дебиторской задолженности сократился с 53,73% до 44,32%.

Такая структура оборотных средств свидетельствует о нарушении логистической системы управления запасами, а также о нарушении платежной дисциплины организации.

Структуру оборотных активов можно увидеть на рис. 22.

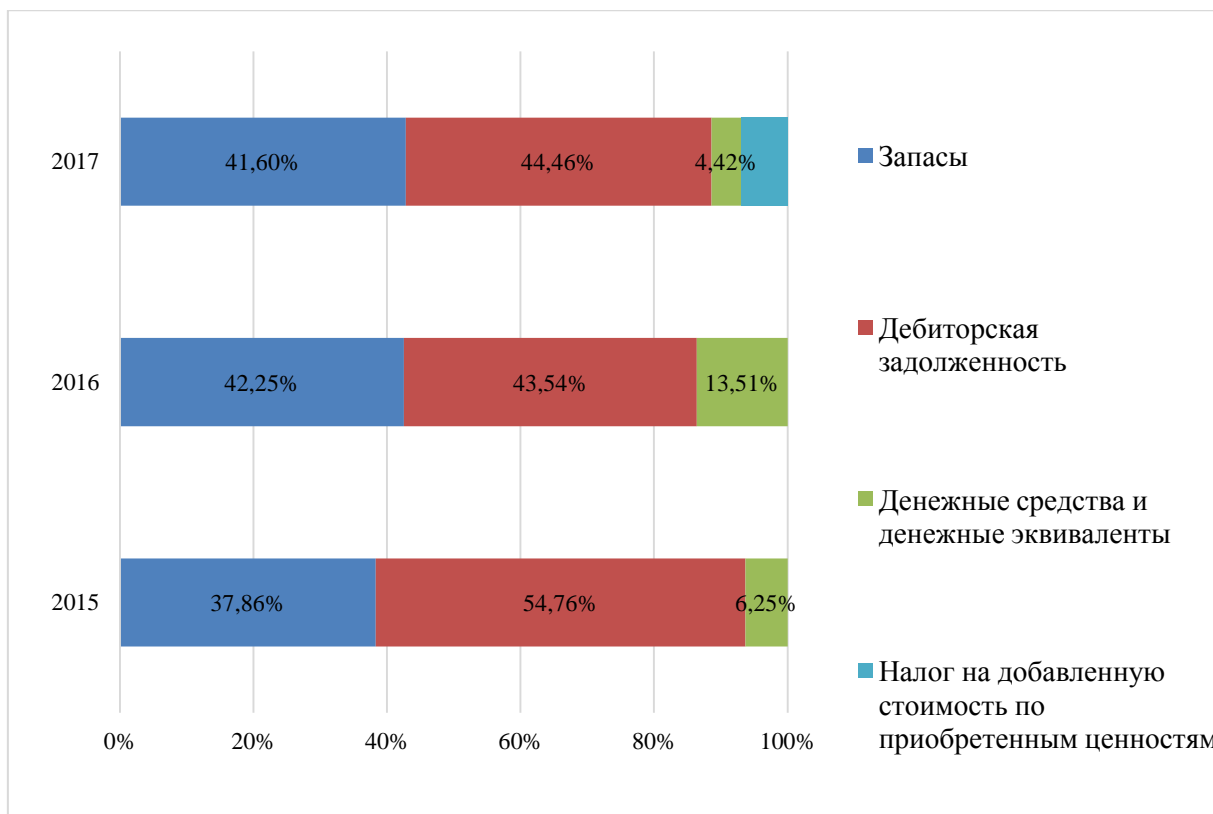


Рис. 22. Структура оборотных средств ООО «Нижегородвтормет» за период 2015-2017 гг.

Таким образом, в структуре оборотных средств наибольший удельный вес составила дебиторская задолженность, что является результатом ухудшения платежной дисциплины. На втором месте в структуре оборотных средств находятся запасы, на третьем месте находятся денежные средства.

Далее проведем анализ состава пассива баланса, данные представлены в табл. 8.

Анализ позволяет сделать вывод о том, что величина капитала и резервов в 2017 году увеличилась по отношению к уровню 2015 года, а именно на 32105 тыс. руб. или в 8,63 раза. В 2016 году по отношению к 2015 г. произошло увеличение на 6041 тыс. руб. или на 162,83%. Можно отметить, что уставный капитал не увеличился и на протяжении 2015-2017 гг. составил 10 тыс. руб.

## Анализ состава и структуры пассива баланса ООО «Нижегородвтормет» в динамике

Наименование статьи пассива	На 31.12.2015 г.		На 31.12.2016 г.		На 31.12.2017 г.		Отклонение 2017/2015 гг.		
	тыс. руб.	% к итогу	тыс. руб.	% к итогу	тыс. руб.	% к итогу	+,- тыс. руб.	+,- %	+,- % к итогу
III. Капитал и резервы									
Уставный капитал	10	0,02	10	0,01	10	0,00	0	0,00	-0,01
Нераспределенная прибыль	3710	5,72	9751	9,28	35814	5,76	32104	865,34	0,04
Итого по разделу III	3720	5,74	9761	9,29	35824	5,76	32104	863,01	0,02
IV. Долгосрочные обязательства									
Долгосрочные заемные средства	13171	20,31	4290	4,08	0	0,00	-13171	-100,00	-20,31
Итого по разделу IV	13171	20,31	4290	4,08	17	0,00	-13154	-99,87	-20,31
V. Краткосрочные обязательства									
Краткосрочная кредиторская задолженность	47342	73,02	78831	75,00	585979	94,20	538637	1137,76	21,19
Итого по разделу V	47946	73,95	91065	86,63	586196	94,24	538250	1122,62	20,29
Баланс	64837	100,00	105115	100,00	622037	100,00	557200	859,39	0,00

(составлено автором на основе данных Приложения А)



Таким образом, изменение величины собственного капитала произошло только за счет изменения величины нераспределенной прибыли. В свою очередь, как раз величина нераспределенной прибыли в 2017 г. по сравнению с 2015 г. увеличилась на 32104 тыс. руб. или в 8,63 раза в результате роста чистой прибыли организации.

Долгосрочные источники финансирования в 2017 году сократились на 13154 тыс. руб. или на 99,87% по сравнению с 2015 г. В 2016 году по отношению к 2015 г. произошло сокращение на 8881 тыс. руб. или на 67,43%. В 2017 году по отношению к 2016 г. произошло сокращение на 4273 тыс. руб. или на 99,60%.

Краткосрочные источники финансирования в 2017 году увеличилась на 538250 тыс. руб. или в 11,23 раза, в том числе за период 2015-2016 гг. их величина увеличилась на 43119 тыс. руб. или на 89,93%, за период 2016-2017 гг. наблюдается увеличение на 495131 тыс. руб. или в 5,44 раза. В свою очередь, увеличение кредиторской задолженности может стать причиной ухудшения ликвидности организации.

Далее проведем анализ структуры пассива баланса и представим его результаты в графическом виде на рисунке 23.

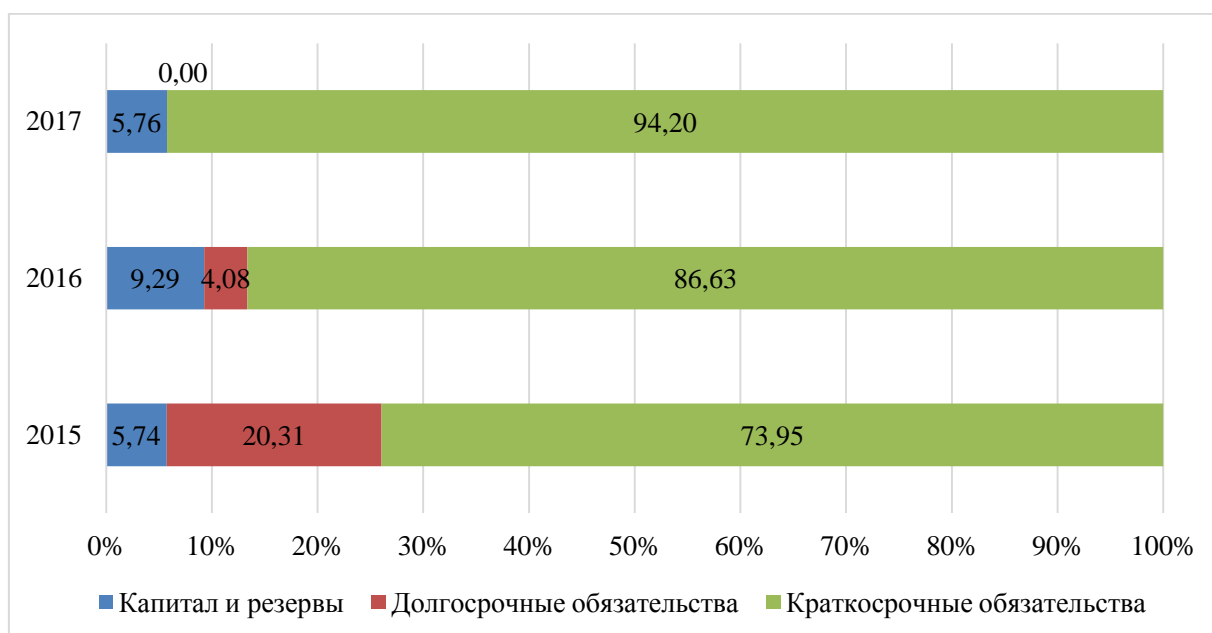


Рис. 23. Структуры пассива баланса ООО «Нижегородвтормет», 2015-2017 гг.

Рисунок 23 наглядно показывает, что в структуре источников финансирования преобладают краткосрочные заемные средства, а именно их удельный вес увеличился с 73,95% в 2015 г. до 94,20% в 2017 г. На втором месте собственные средства с удельным весом 5,74% в 2015 г., 9,29% в 2016 г., 5,76% в 2017 г..

Что касается удельного веса долгосрочных обязательств в структуре источников финансирования, то следует отметить, что их величина довольно сильно колебалась, а именно 20,31% в 2015 г., 4,08% в 2016 г., 0% в 2017 г.. Таким образом, финансирование деятельности организации осуществляется в основном за счет заемных средств, что негативно сказывается на ликвидности организации и ее финансовой устойчивости.

Проанализировав имущество и источники их формирования, оценим динамику и структуру финансовых результатов (таблица 9).

В соответствии с данными таблицы 13 удельный вес полной себестоимости реализованной продукции в выручке от продаж за 2015-2017 годы сократилась (с 99% до 98,59%) и в 2017 г. При этом, полная себестоимость состоит из себестоимости продукции и услуг, коммерческих расходов и управленческих расходов (рис. 24).

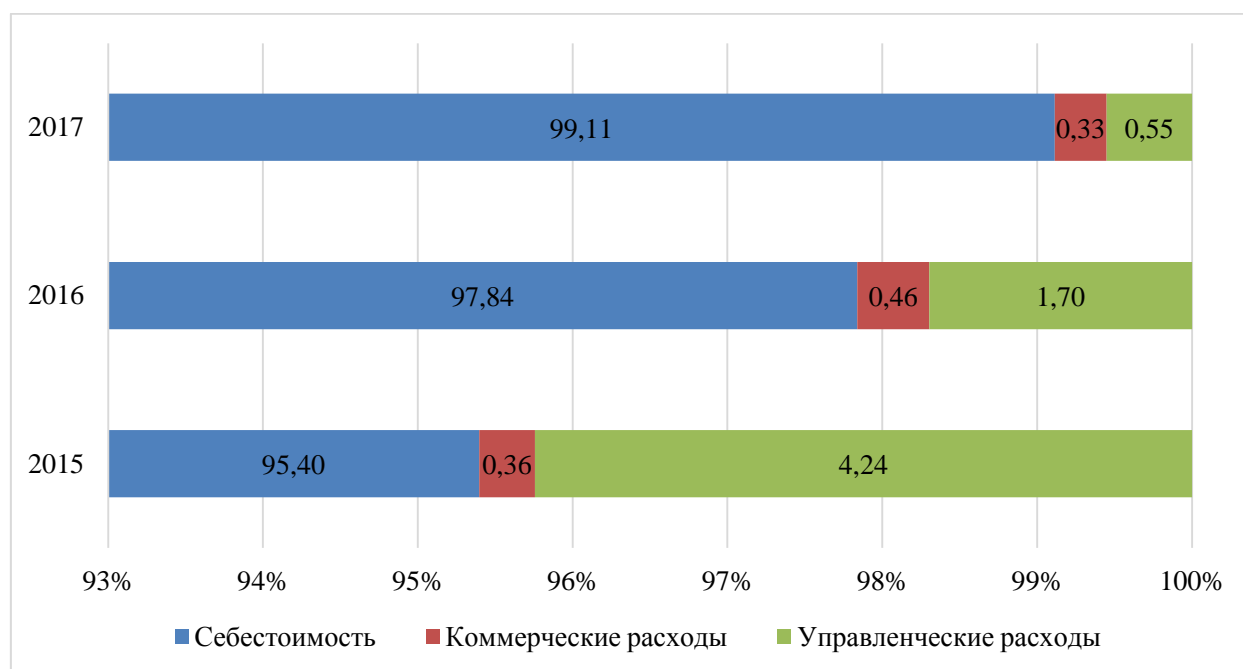


Рис. 24. Структура полной себестоимости ООО «Нижегородвтормет»

## Анализ доходов и расходов ООО «Нижегородвтормет»

Показатели	Периоды, годы				Изменения за 2016		2017 год		Изменения за 2017	
	2015		2016		г.				год	
	Тыс. руб.	Удельный вес, %	Тыс. руб.	Удельный вес, %	Тыс. руб.	Удельного веса, %	Тыс. руб.	Удельный вес, %	Тыс. руб.	Удельного веса %
Выручка от продаж	731738	100,00	1464735	100,00	732997	0,00	3899866	100,00	2435131	0,00
Полная себестоимость реализации, в том числе:	724393	99,00	1452162	99,14	727769	0,15	3844885	98,59	2392723	-0,55
- себестоимость	691054	94,44	1420781	97,00	729727	2,56	3810815	97,72	2390034	0,72
- коммерческие расходы	2607	0,36	6749	0,46	4142	0,10	12865	0,33	6116	-0,13
- управленческие расходы	30732	4,20	24632	1,68	-6100	-2,52	21205	0,54	-3427	-1,14
Прибыль (убыток) от продаж	7345	1,00	12573	0,86	5228	-0,15	54981	1,41	42408	0,55
Проценты к:		0,00		0,00	0	0,00		0,00	0	0,00
- получению	84	0,01	108	0,01	24	0,00	305	0,01	197	0,00
- уплате	15	0,00	1300	0,09	1285	0,09	958	0,02	-342	-0,06
Прочие:		0,00		0,00	0	0,00		0,00	0	0,00
- доходы	9	0,00	841	0,06	832	0,06	40666	1,04	39825	0,99
- расходы	3759	0,51	4646	0,32	887	-0,20	60606	1,55	55960	1,24
Прибыль (убыток)		0,00		0,00	0	0,00		0,00	0	0,00
- до налогообложения	3664	0,50	7576	0,52	3912	0,02	34388	0,88	26812	0,36
- чистая	2931	0,40	6041	0,41	3110	0,01	26063	0,67	20022	0,26

(составлено автором на основе данных Приложения Б)

При этом, полная себестоимость реализованной продукции ниже полученного дохода, что привело к тому, что прибыль от продаж составила в 2017 г. 54981 тыс. руб. (1,41% в удельном весе выручки).

На протяжении всего рассматриваемого периода в структуре выручки от продаж происходит рост удельного веса прочих доходов (00% до 1,4%) и прочих расходов (с 0,51% до 1,55%). Таким образом, конечный результат ООО «Нижегородвтормет» формировался в основном за счет основного вида деятельности.

После проведенного анализа состава, динамики и структуры имущества, источников их финансирования и финансовых результатов, проведем оценку финансового состояния.

### 2.3 Оценка финансового состояния ООО «Нижегородвтормет»

Оценим финансовое состояние при помощи групп показателей, таких как ликвидность, платежеспособность, финансовая устойчивость и деловая активность.

Анализ ликвидности начинается с анализа ликвидности баланса предприятия. Для анализа ликвидности баланса ООО «Нижегородвтормет», в первую очередь, мы группируем активы и обязательства организации с целью исследования ликвидности баланса организации, то есть способности хозяйствующего субъекта погашать свою задолженность за счет имеющихся активов (табл. 10).

Таблица 10

#### Анализ соотношения активов по степени ликвидности и обязательств ООО «Нижегородвтормет» по сроку погашения

Наименование показателя	Методика расчета	2015	2016	2017
1	2	3	4	5
Наиболее ликвидные активы (A1)	1250+1240	4696	14732	45064
Быстро реализуемые активы (A2)	1230	34834	45162	275681
Медленно реализуемые активы (A3)	1210+1220+1260	24086	43823	299282

Продолжение таблицы 10

1	2	3	4	5
Труднореализуемые активы (А4)	1100	1221	1398	2010
Наиболее срочные обязательства (П1)	1520	47342	78831	585979
Краткосрочные пассивы (П2)	1500-1520-1530	604	12234	217
Долгосрочные пассивы (П3)	1400	13171	4290	17
Собственный капитал организации (П4)	1300+1530	3720	9761	35824

(составлено автором на основе данных Приложения А)

Исходя из данных полученных при расчетах в табл. 10 составим баланс ликвидности организации (табл. 11).

Таблица 11

Анализ ликвидности баланса ООО «Нижегородвтормет», тыс. руб.

Активы	Платежный излишек или недостаток		
	2015	2016	2017
А1-П1	-42646	-64099	-540915
А2-П2	34230	32928	275464
А3-П3	10915	39533	299265
А4-П4	-2499	-8363	-33814

Анализируя проведенные результаты отметим, что на протяжении всего анализируемого периода наблюдается несоблюдение первого неравенства. «Первое неравенство свидетельствует о том, что предприятие не может погасить наиболее срочные обязательства с помощью абсолютно ликвидных активов» (рис. 25).

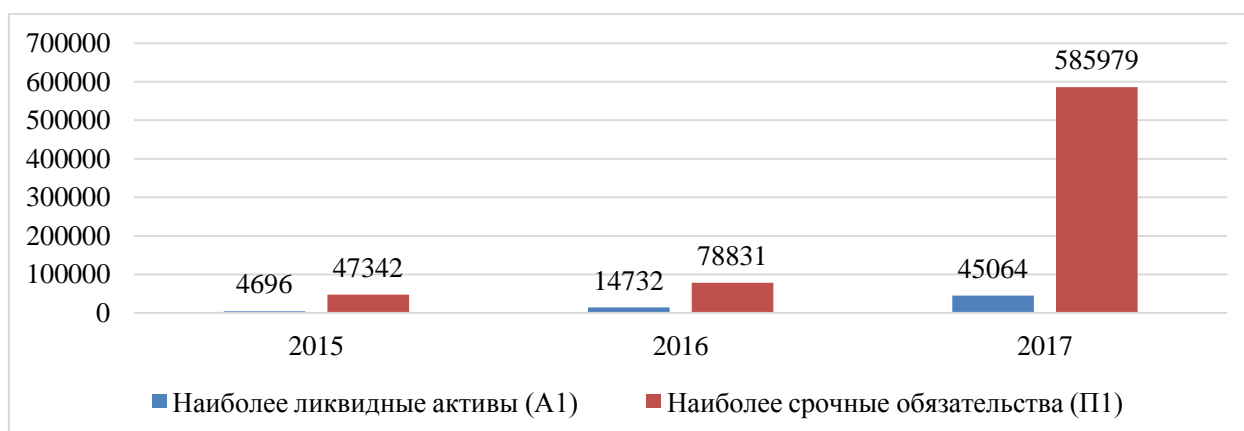


Рис. 25. Соотношение наиболее ликвидных активов и наиболее срочных обязательств ООО «Нижегородвтормет» за период 2015-2017 гг.

Согласно второго неравенства в 2017 г. предприятие может рассчитать по краткосрочным обязательствам перед кредиторами быстро реализуемыми активами (рис. 26).

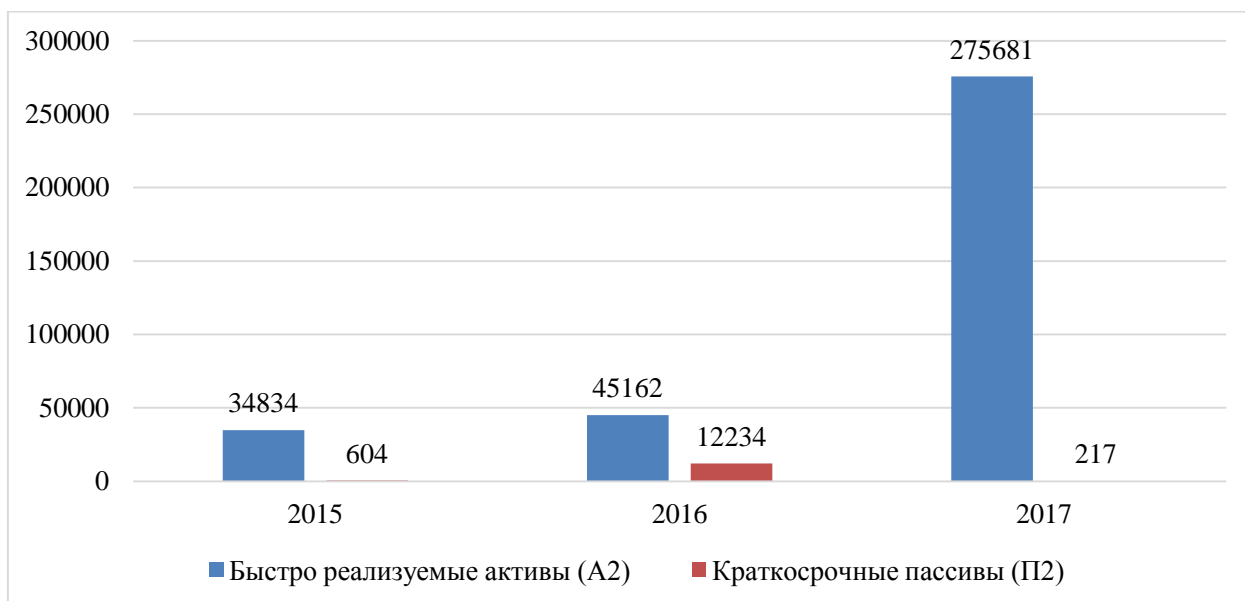


Рис. 26. Соотношение быстро реализуемых активов и краткосрочных пассивов ООО «Нижегородвтормет» за период 2015-2017 гг.

Исходя из соблюдения третьего неравенства в 2016-2017 гг. предприятие может погасить долгосрочные займы с помощью медленно реализуемых активов (рис. 27).

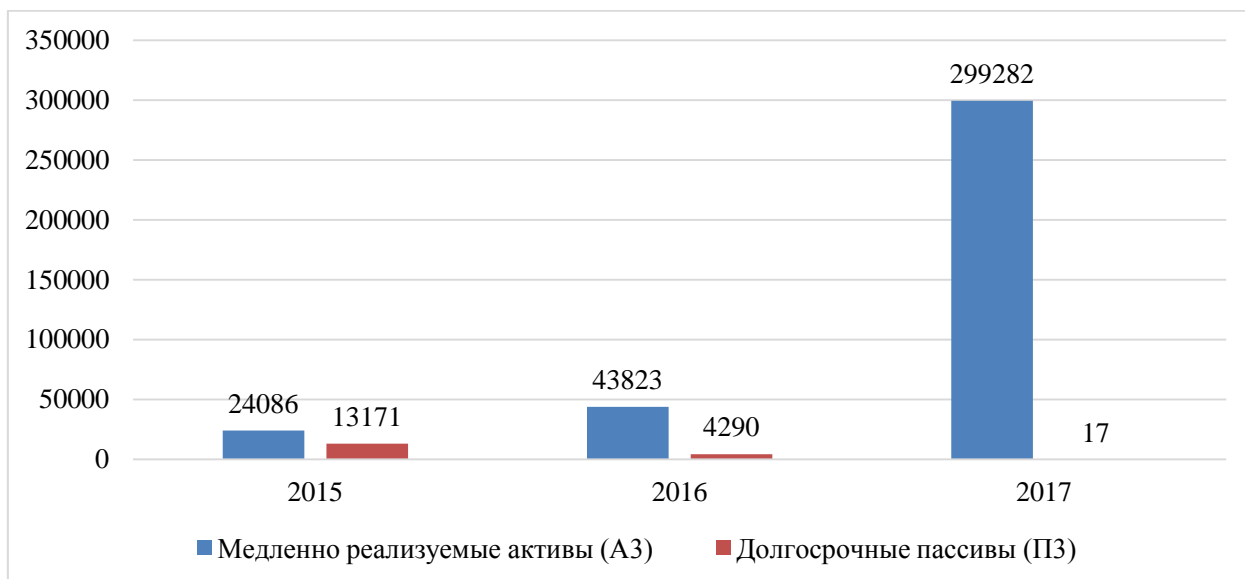


Рис. 27. Соотношение медленно реализуемых активов и долгосрочных пассивов ООО «Нижегородвтормет» за период 2015-2017 гг.

В свою очередь, выполняется четвертое неравенство, т.е. предприятие обладает достаточно высокой степенью платежеспособности и может погасить быстро и медленно реализуемые виды обязательств соответствующими активами» (рис. 28).

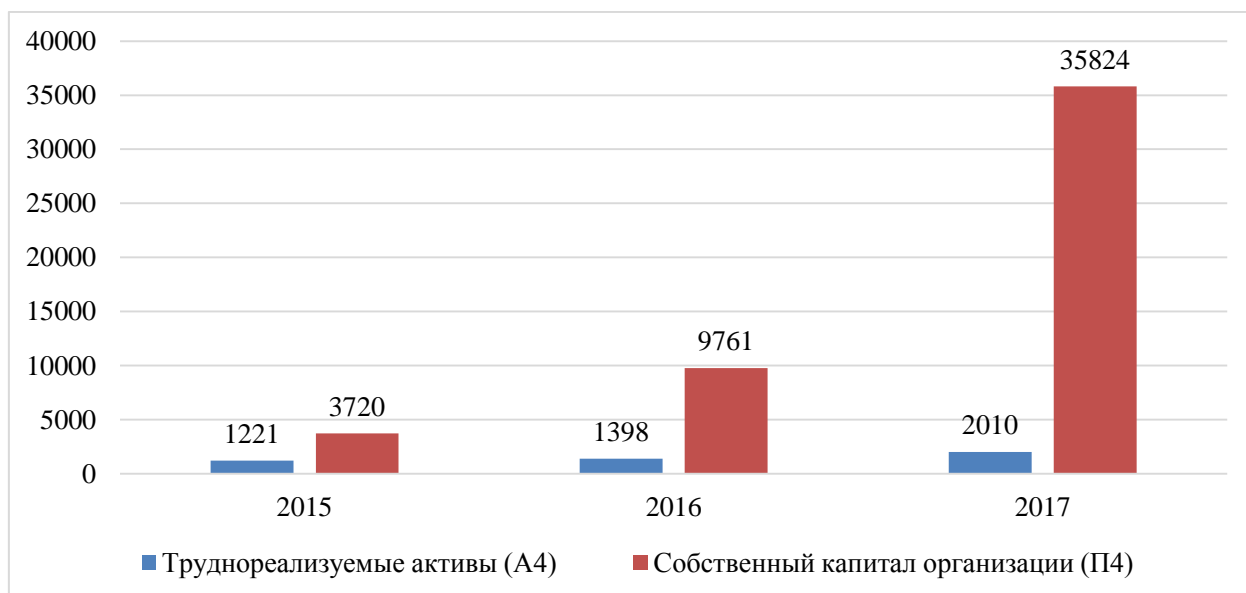


Рис. 28. Соотношение труднореализуемых активов и собственного капитала ООО «Нижегородвтормет» за период 2015-2017 гг.

Рассмотрев абсолютные показатели ликвидности и платежеспособности, проанализируем относительные показатели (табл. 12).

Таблица 12

Анализ коэффициентов ликвидности и платежеспособности ООО «Нижегородвтормет», 2015-2017 гг.

Наименование показателя	Период			Отклонение за период	
	2015	2016	2017	2016-2015 гг.	2017-2016 гг.
Коэффициент текущей (общей) ликвидности	1,327	1,139	1,058	-0,188	-0,081
Коэффициент быстрой (промежуточной) ликвидности	0,824	0,658	0,547	-0,167	-0,111
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,098	0,162	0,077	0,064	-0,085
Показатель платежеспособности	0,0393	0,0806	0,055	0,041	-0,026

(составлено автором на основе данных Приложения А)

Анализируя данные табл. 12 можно сделать вывод, что почти все относительные показатели ликвидности в 2017 г. находятся ниже рекомендуемых значений.

Так, коэффициент текущей ликвидности за период 2015-2017 гг. сократился на 0,269 и при этом показатель соответствует нормативному значению, ниже пределов 1-2, и в 2017 г. составляет 1,058.

Коэффициент быстрой ликвидности сократился за период 2015-2017 гг. на 0,27, и находится ниже рекомендуемого значения (0,7-0,8) и в 2017 г. составлял 0,547.

Коэффициент абсолютной ликвидности сократился на 0,021, но ниже нормативного значения (0,2-0,3), и в 2017 г. составляет 0,077.

Динамика показателей ликвидности ООО «Нижегородвтормет» отображены на рис. 29.

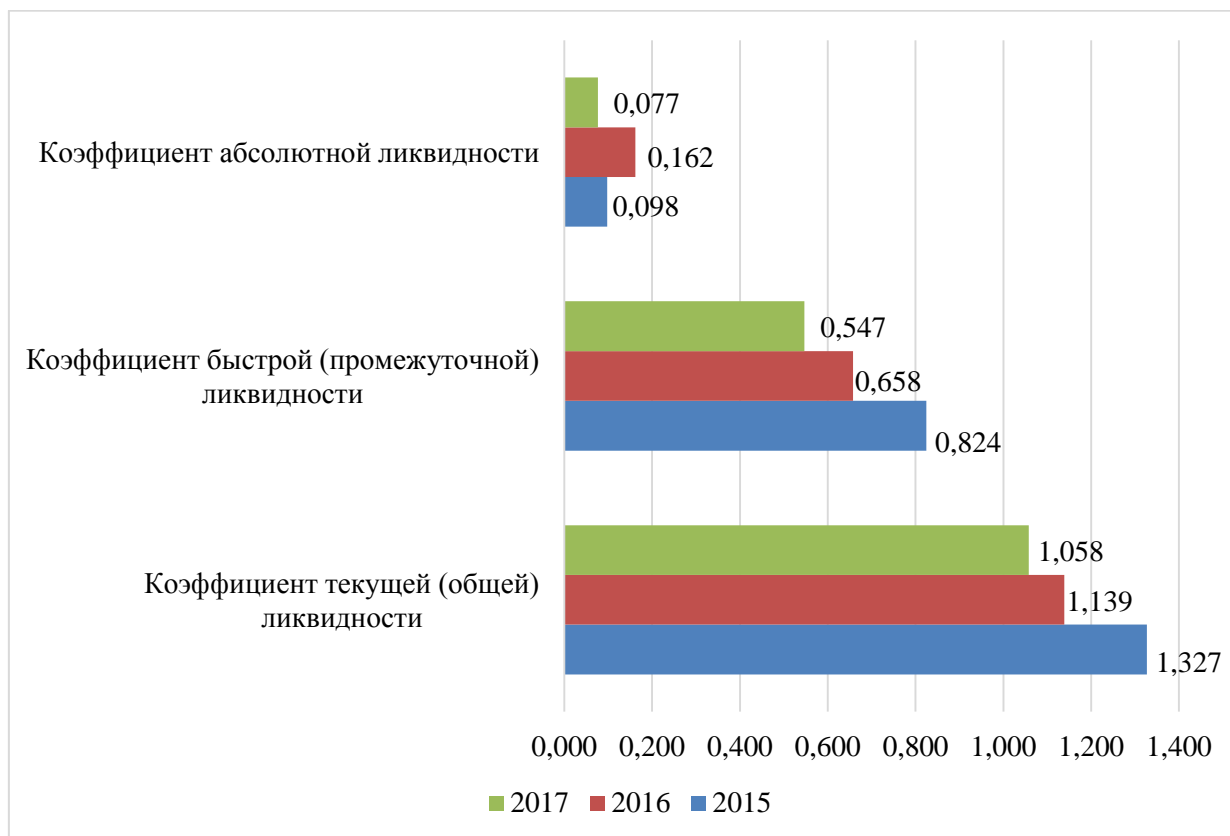


Рис. 29. Динамика показателей ликвидности ООО «Нижегородвтормет», 2015-2017 гг.



Что касается показателя платежеспособности, то он соответствует нормативному значению и является положительным. Таким образом, полученные результаты свидетельствуют о том, что предприятие частично выполняет условия соблюдения ликвидности баланса.

Далее проведем анализ финансовой устойчивости организации (таблица 13). Финансовая устойчивость – составная часть общей устойчивости предприятия, сбалансированность финансовых потоков, наличие средств, позволяющих организации поддерживать свою деятельность в течение определенного периода времени, в том числе обслуживая полученные кредиты и производя продукцию.

Таблица 13

Показатели собственных оборотных средств ООО  
«Нижегородвтормет» за период 2015-2017 гг.

Наименование показателя	Период			Абсолютное отклонение за период (+,-)	
	2015	2016	2017	2017-2015	2017-2016
СОС 1 (рассчитан без учета долгосрочных и краткосрочных пассивов)	2499	8363	33814	5864	25451
СОС 2 (чистый оборотный капитал)	15670	12653	33831	-3017	21178
СОС 3 (рассчитан с учетом как долгосрочных пассивов, так и краткосрочной задолженности по кредитам и займам)	15670	24353	33831	8683	9478

(составлено автором на основе данных Приложения А)

Анализируя данные таблицы 13, можно отметить, что у предприятия достаточно собственных оборотных средств для функционирования (рисунок 30).

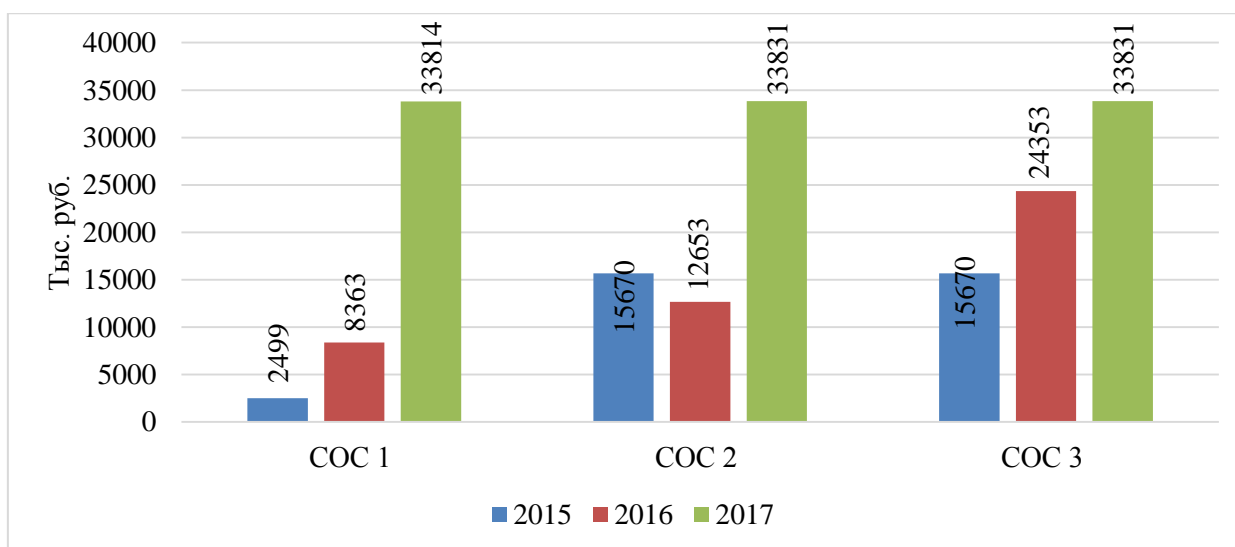


Рис. 30. Динамика величины собственных оборотных ООО  
«Нижегородвтормет», 2015-2017 гг.

Проанализировав наличие собственных оборотных средств, целесообразно проанализировать коэффициенты финансовой устойчивости (таблица 14).

Таблица 14

Показатели финансовой устойчивости организации ООО  
«Нижегородвтормет» за период 2015-2017 гг.

Наименование показателя	Период			Абсолютные отклонения за период	
	2015	2016	2017	2017-2015	2017-2016
Коэффициент финансовой автономии	0,057	0,093	0,058	0,035	-0,035
Коэффициент финансового левериджа	16,429	9,769	16,364	-6,660	6,595
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,246	0,122	0,055	-0,124	-0,067
Индекс постоянного актива	0,328	0,143	0,056	-0,185	-0,087
Коэффициент покрытия инвестиций	0,261	0,134	0,058	-0,127	-0,076
Коэффициент маневренности собственного капитала	4,212	1,296	0,944	-2,916	-0,352
Коэффициент мобильности имущества	0,981	0,987	0,997	0,006	0,010
Коэффициент мобильности оборотных средств	0,074	0,142	0,073	0,068	-0,069
Коэффициент обеспеченности запасов	0,651	0,289	0,131	-0,362	-0,158
Коэффициент краткосрочной задолженности	1,275	1,047	1,000	-0,228	-0,047

(составлено автором на основе данных Приложения А)

Показатели финансовой устойчивости, характеризующие способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов во внутренней и внешней меняющейся среде, гарантирующие его постоянную платежеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска, свидетельствуют о значительной зависимости предприятия от заемных источников, а именно в 2017 г. лишь 5,8% финансировалось за счет собственных средств. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами является положительным в 2017 г., т.е. у предприятия наблюдается достаточность в формировании источников финансирования имущества. В течение анализируемого периода 2015-2017 годов наблюдается снижение коэффициента финансового рычага, что в целом является положительной особенностью финансового состояния коммерческой организации. Из-за структуры источников финансирования коэффициент мобильности имущества довольно низок.

Определить достаточность финансирования текущей деятельности компании «Нижегородвтормет» целесообразно оценить абсолютную финансовую устойчивость (таблица 15).

Таблица 15

Абсолютные показатели финансовой устойчивости ООО  
«Нижегородвтормет» за период 2015-2017 гг.

Наименование показателя	Значения		
	2015 г.	2016 г.	2017г.
1	2	3	4
Запасы (стр. 1210)	24086	43823	257915
Собственные оборотные средства СОС (стр. 1300 – стр. 1100)	2499	8363	33814
Функционирующий капитал КФ (стр. 1300 + стр. 1400 – стр. 1100)	15670	12653	33831
Общая величина источников ВИ (стр. 1300 + стр. 1400 + стр. 1500 – стр. 1100)	63616	103718	620027
$\pm\Phi^C = \text{СОС} - \text{Запасы}$	-21587	-35460	-224101
$\pm\Phi^T = \text{КФ} - \text{Запасы}$	-8416	-31170	-224084

Продолжение таблицы 15

1	2	3	4
$\pm\Phi^0 = \text{ВИ} - \text{Запасы}$	39530	59895	362112
Тип финансовой устойчивости	(0;0;1)	(0;0;1)	(0;0;1)
	Неустойчивое состояние		

(составлено автором на основе данных Приложения А)

Согласно представленным в таблице 15 данным, 2015-2017 гг. наблюдалось неустойчивое финансовое состояние. На рис. 31 отображены абсолютные показатели финансовой устойчивости ООО «Нижегородвтормет».

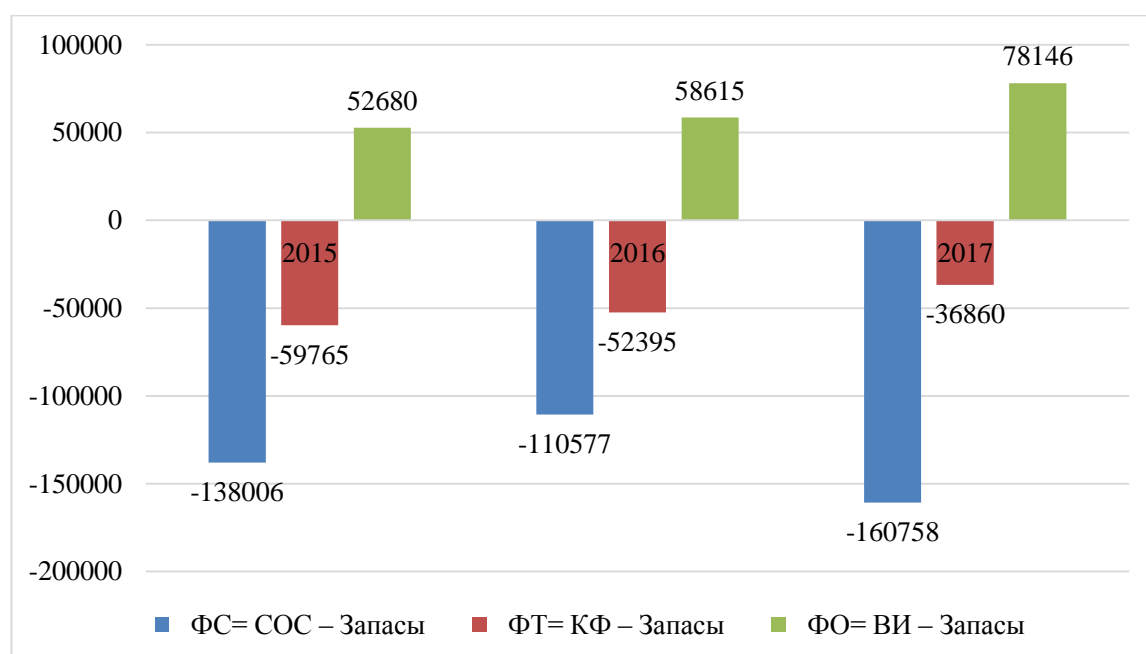


Рис. 31. Динамика абсолютных показателей финансовой устойчивости ООО «Нижегородвтормет»

Неустойчивое финансовое состояние, которое характеризуется нарушением платежеспособности, при котором сохраняется возможность восстановления равновесия за счет: пополнения источников собственных средств, сокращения дебиторской задолженности, ускорения оборачиваемости запасов.

Далее целесообразно проверить правило финансирования и балансирования. Суть которого заключается в том, что предметы имущества, долговременно находящиеся в распоряжении организации, должны финансироваться из долгосрочных источников, т. е. из собственного капитала или из собственного и долгосрочного заемного капитала (горизонтальная структура баланса) (табл. 16).

Таблица 16

Определение типов политики управления текущими активами и политики управления текущими пассивами в ООО «Нижегородвтормет»

Наименование показателя	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Изменения	
				2016 г. к 2015 г.	2017 г. к 2016 г.
Выручка от продаж	731738	1464735	3899866	732997	2435131
Чистая прибыль	2931	6041	26063	3110	20022
Текущие активы	63616	103717	620027	40101	516310
Основные активы	1221	1398	2010	177	612
Общая сумма активов	64837	105115	622037	40278	516922
Собственный капитал	3720	9761	35824	6041	26063
Краткосрочный кредит	47946	91065	586196	43119	495131
Удельный вес текущих активов в общей сумме всех активов, %	98,12	98,67	99,68	0,55	1,01
Экономическая рентабельность активов, %	4,52	5,75	4,19	1,23	-1,56
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств, оборотов	11,50	14,12	6,29	2,62	-7,83
Собственные оборотные средства	2499	8363	33814	5864	25451
Удельный вес краткосрочных кредитов в общей сумме всех пассивов, %	73,95	86,63	94,24	12,69	7,60
Тип политики управления текущими активами	Агрессивный				
Тип политики управления текущими пассивами	Агрессивный				

(составлено автором на основе данных Приложения А и Приложения Б)

Удельный вес текущих активов в общей сумме всех активов на конец 2015 г. составляет 98,12%, на конец 2017 г. наблюдается наращение текущих активов на 1,1%, а в 2017 г. составляет 99,68%. Такая доля текущих активов в общей сумме активов является признаком агрессивной политики управления

текущими активами, которая наблюдается на предприятии в течение всего анализируемого периода.

Признаком агрессивной политики является то, что компания не ставит каких-либо ограничений в наращивании текущих активов, держит значительные денежные средства, имеет значительные запасы сырья и готовой продукции и, стимулируя покупателей, раздувает дебиторскую задолженность.

В практике финансового менеджмента его метко называли «жирным котом». Агрессивная политика может снять с повестки дня вопрос возрастания риска технической неплатежеспособности, но не может обеспечить повышенную экономическую рентабельность активов.

Также в организации наблюдается высокий уровень краткосрочного кредита и кредиторской задолженности в общей сумме всех пассивов. По итогам 2015 года доля текущих обязательств организации 73.95%, на 2016 год произошло увеличение этой доли на 12,69%, а в 2017 году ее рост на 7.60%, что соответствует агрессивной политике текущим пассивам.

Признаком агрессивной политики управления текущими пассивами служит абсолютное преобладание краткосрочного кредита в общей сумме всех пассивов. С помощью этой политики компания повышает уровень эффекта финансового рычага. Постоянные затраты отягощаются процентами по кредиту, влияние операционного кредитного плеча увеличивается, но все же в меньшей степени, чем при льготном использовании более дорогого долгосрочного кредита, как это обычно бывает в случае консервативного выбора политики.

Заключение о комплексной политике управления текущими активами и пассивами осуществляется с использованием матрицы выбора политики, которая представлена в таблице 17.

Матрица выбора политики комплексного оперативного управления текущими активами и текущими пассивами в ООО «Нижегородвтормет»

Политика управления текущими пассивами	Политика управления текущими активами		
	Консервативная	Умеренная	Агрессивная
Агрессивная	Не сочетается	Умеренная ПКОУ	Агрессивная ПКОУ
Умеренная	Умеренная ПКОУ	Умеренная ПКОУ	Умеренная ПКОУ
Консервативная	Консервативная ПКОУ	Умеренная ПКОУ	Не сочетается

Наша компания сочетает в себе агрессивную политику управления текущими активами и агрессивной политики управления текущими пассивами. Таким образом, комплексную политику управления можно охарактеризовать как агрессивную.

Далее проанализируем показатели деловой активности, отображенные в таблице 18. Относительные показатели деловой активности (оборачиваемости) характеризующие эффективность использования ресурсов организации, это коэффициенты оборачиваемости.

Анализ показателей деловой активности и продолжительности финансового цикла ООО «Нижегородвтормет», 2015-2017 гг.

Показатели	Значение показателей за период, тыс. руб.			Абсолютное отклонение, тыс. руб., (+,-)	
	2015	2016	2017	2016-2015	2017-2016
1	2	3	4	5	6
Коэффициент оборачиваемости активов, оборотов	11,286	13,935	6,270	2,65	13,93
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала, оборотов	196,704	150,060	108,862	-46,64	150,06
Коэффициент оборачиваемости текущих активов, оборотов	11,502	14,122	6,290	2,62	14,12
Коэффициент оборачиваемости запасов, оборотов	30,380	33,424	15,121	3,04	33,42
Период оборота запасов, дней	11,8	10,8	23,8	-1,08	10,77

1	2	3	4	5	6
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, оборотов	21,006	32,433	14,146	11,43	32,43
Период оборота дебиторской задолженности, дней	17,1	11,1	25,4	-6,04	11,10
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, оборотов	15,456	18,581	6,655	3,12	18,58
Период оборота кредиторской задолженности, дней	23,3	19,4	54,1	-3,92	19,37
Операционный цикл, дней	29,0	21,9	49,3	-7,12	21,87
Финансовый цикл, дней	5,7	2,5	-4,8	-3,20	2,50

(составлено автором на основе данных Приложения А и Приложения Б)

Анализируя данные таблицы 18 можно отметить ухудшение показателей, которые характеризуют деловую активность ООО «Нижегородвтормет», а именно продолжительность операционного цикла увеличилась на 20,27 дня или на 69,92%, т.е. с 29 дней до 49,3 дней. Динамику их изменения можно увидеть на рис. 32.

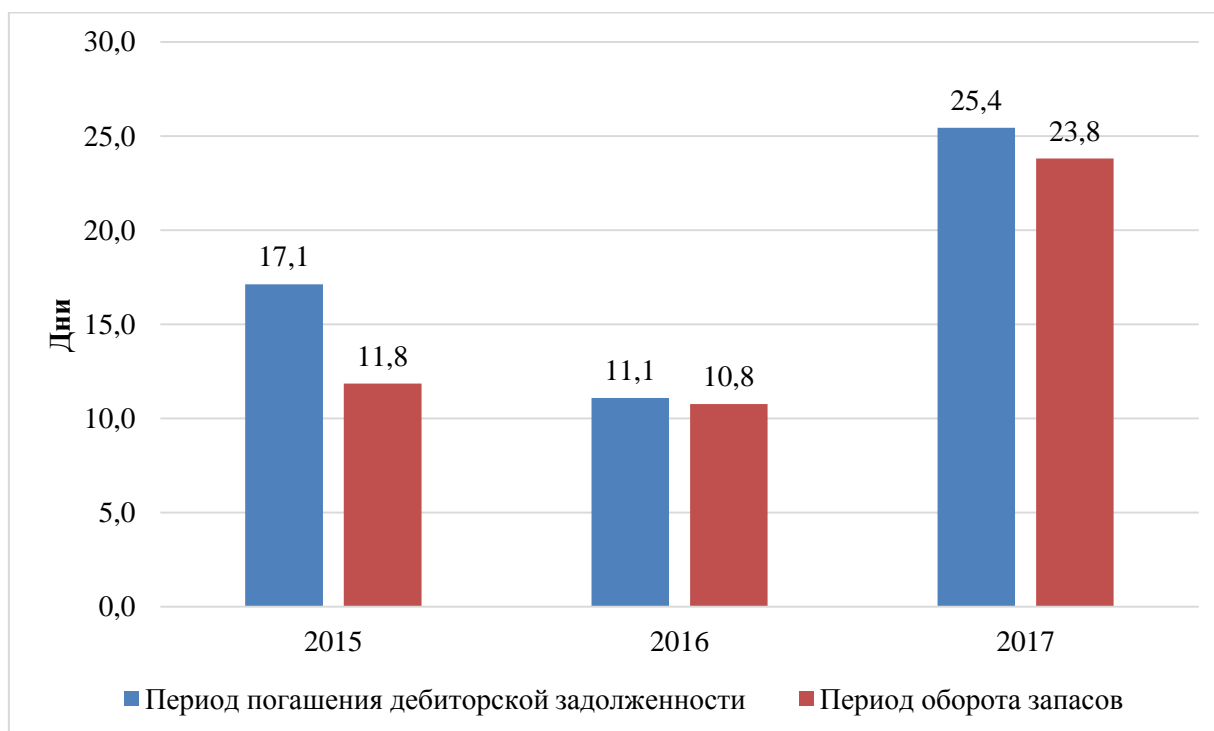


Рис. 32. Соотношение периода погашения дебиторской и оборота запасов ООО «Нижегородвтормет» за период 2015-2017 гг.



Такая динамика продолжительности производственного цикла является негативным моментом. На ее динамику повлияло увеличение периода оборота запасов на 11,96 дней или на 100,92%, т.е. с 11,8 дней в 2015 г. до 23,8 дней, а также увеличение периода погашения дебиторской задолженности на 8,3 дня или на 48,49%, т.е. с 17,1 дня в 2015 г. до 25,4 дней в 2017 г..

В свою очередь, финансовый цикл является отрицательным в 2017 г. и составляет -4,8 дня. В целом это изменение финансового цикла обусловлено увеличением срока погашения кредиторской задолженности с 23,3 дня в 2015 году до 54,1 дня в 2017 году, т. е. на 30,8 дня или 132,24%.

Соотношение периода погашения дебиторской и кредиторской задолженности видно на рисунке 33.

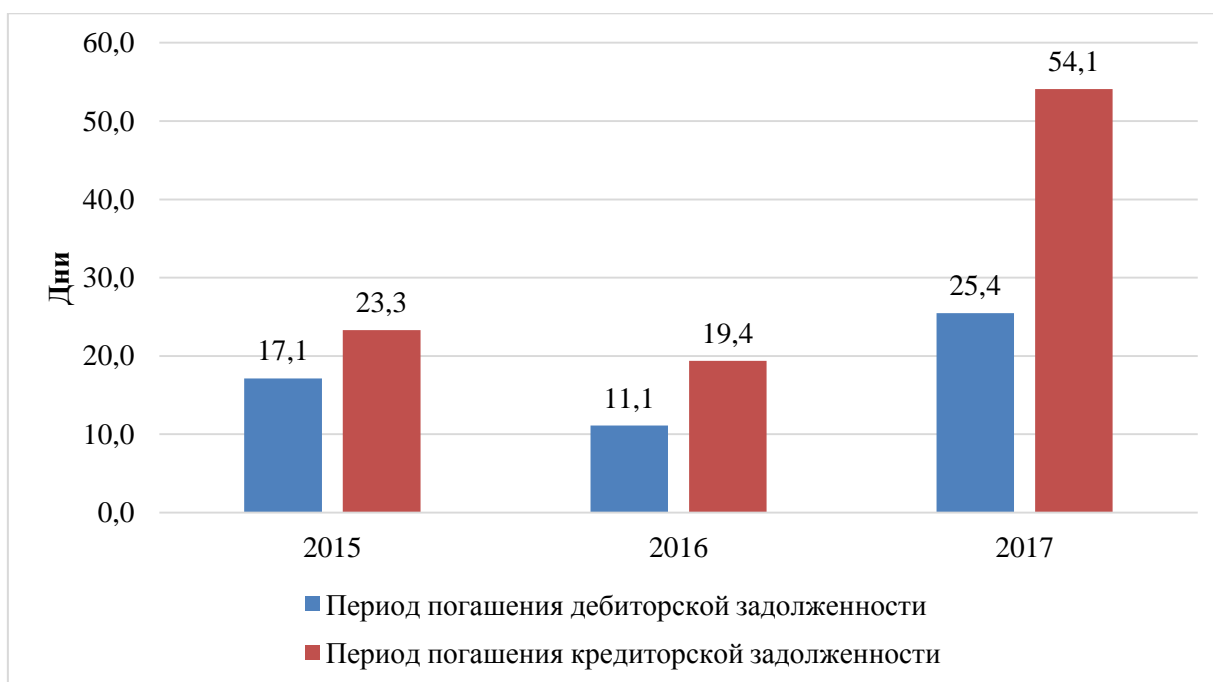


Рис. 33. Соотношение периода погашения дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Нижегородвтормет» за период 2015-2017 гг.

Оборот кредиторской задолженности (в обороте) в динамике уменьшился, соответственно, ее оборот увеличился в днях, что свидетельствует либо об увеличении отсрочки, предоставленной

организации, либо о ликвидации просроченной задолженности, что оценивается положительно.

Анализ финансовых коэффициентов показал, что финансовое состояние ООО «Нижегородвтормет» является удовлетворительным. Хотя, учитывая результаты проведенного анализа следует отметить, что у коммерческой организации наблюдаются проблемы с финансовой устойчивостью, ликвидностью и деловой активностью, причиной которых является неудовлетворительная структура баланса.

### 3. Совершенствование методики анализа и оценки бухгалтерской отчетности в определении устойчивости развития ООО «Нижегородвтормет»

#### 3.1 Формирование комплексной системы оценки в определении устойчивости развития коммерческой организации

Проведя анализ бухгалтерской отчетности в определении устойчивости развития ООО «Нижегородвтормет» для его полноты целесообразно осуществить разработку и внедрение системы сбалансированных показателей для организации.

Для того, чтобы эффективно внедрить сбалансированную систему показателей в компании необходимо:

- обзавестись поддержкой начальства;
- достигнуть соглашения по терминологии, которую будут использовать;
- найти руководителя проекта, который будет руководить внутренними процессами;
- обозначить миссию, видение, а также стратегию предприятия;
- выяснить область, которую будут охватывать подразделения предприятия, в которых внедряется ССП;
- обозначить цели стратегии;
- внедрить управление процессами;
- определить показатели (KPI) для того, чтобы оценивать достижения целей и способы получения данных для показателей;
- обозначить инициативы, которые помогут достичь стратегических целей;
- оценивать эффективность работы компании за определенный период времени.

Этапы внедрения ССП можно увидеть на рисунке 34.

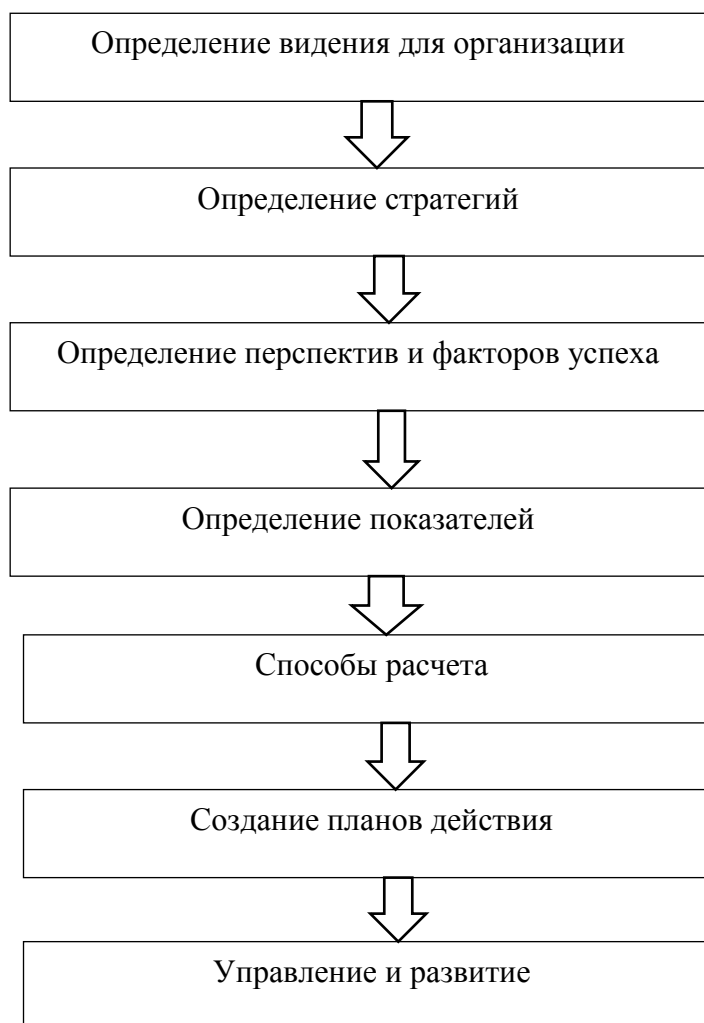


Рис. 34. Шаги внедрения ССП

Внедрение ССП для предприятия необходимо для того, чтобы улучшать весь процесс осуществления организационной стратегии, но существуют некоторые особенности:

- применение ССП - это реализация, которая предполагает, что на предприятии есть сформулированная стратегия;
- внедрение ССП необходимо рассматривать как систему управления.

Проанализировав внедрение Сбалансированной Системы Показателей можно определить ошибки, которые наиболее часто допускают при внедрении ССП:

- внедрение ССП является общей задачей всех сотрудников предприятия, а не личная инициатива руководителей;
- отсутствие личной заинтересованности в проекте, вследствие диктата менеджмента;
- ответственность за реализацию проекта перекладывается на менеджеров среднего звена при отстранении от него высшего звена;
- затяжка сроков разработки проекта;
- отсрочка внедрения проекта из-за нехватки соответствующих показателей;
- приоритет отдается мерам контроля, а не средствам коммуникации;
- представление новой концепции как системного проекта.

Для того, чтобы успешно внедрить ССП, нужно действовать в определённой последовательности:

- обозначить Миссию, Видение и Стратегию предприятия;
- обозначить цели стратегии;
- определите область (бизнес-единицы, в которых внедрена сбалансированная система показателей);
- определение инициатив по достижению стратегических целей;
- определение показателей (KPI) для оценки достижения целей и способы получения данных для показателей;
- внедрить управление процессами; получить поддержку управления;
- прийти к соглашению по используемой терминологии; найти внутреннего менеджера проекта;

оценить эффективность деятельности компании за представленные периоды.

Большинство отечественных компаний, внедряющих сбалансированную систему показателей, сталкиваются с рядом трудностей, которые существенно задерживают выполнение проекта. Между тем, обращая внимание на четкость действий в ключевые моменты проекта,

любая компания может достичь необходимых результатов и избежать ненужных потерь времени.

Сбалансированная система показателей является признанным инструментом реализации корпоративной стратегии. Особенно важным направлением его применения является управление процессами повышения стоимости предприятий. Поэтому часто предлагается увязывать показатели сбалансированной системы с моделями, ориентированными на повышение стоимости предприятия.

Преимущества сбалансированной системы показателей с точки зрения менеджеров-практиков велики:

- 1) взаимосвязь оперативного и стратегического менеджмента достигается с помощью многоаспектного и практичного метода;
- 2) четыре основных аспекта (потребительский, хозяйственный, инновационный и финансовый) образуют всеохватывающую схему для «проводки» сверху вниз стратегии предприятия по всем его иерархически;
- 3) обсуждение вопроса реализации стратегии достижения цели в связи с необходимостью нахождения единиц;
- 4) предлагаемая система управления позволяет осуществлять широкую, ориентированную на обучение коммуникацию на всех уровнях предприятия;
- 5) новая концепция удачно интегрируется с системой контроллинга и хорошо увязывается с методами управления, направленной на повышение стоимости предприятия.

Но существуют некоторые недостатки, которые выделены менеджерами на практике:

- очень сильное внимание уделяется управлением, которое базируется на показателях, поэтому игнорируются «мягкие» факторы;
- на данный момент времени, остаются не решёнными многие проблемы, связанные с измерением показателей;
- «проводка» компоненты сверху вниз по иерархии организации могут тормозить мотивацию осуществления проекта;

- концепция не предусматривает механизмов урегулирования конфликтов.

Таким образом, сбалансированная система показателей - это инструмент, позволяющий полностью согласовать стратегию предприятия с операционным бизнесом, а новая система дает возможность принимать достаточно объективные решения в области распределе.

Сбалансированная система показателей обеспечивает руководство компании полной картиной бизнеса, позволяет предотвратить возникновение критических ситуаций, а также помогает конвертировать огромное количество данных, полученных из различных информационных систем предприятия, в понятную информацию.

Проанализировав компании, которые внедрились в свою работу сбалансированную систему показателей, можно вывести модель, которая даст возможность достичь стратегического соответствия и сосредоточиться на достижении целей, которые стоят перед компанией. Несмотря на то, что все организации имеют свой подход для решения сложных стратегических задач, можно выделить такие, которые схожи у всех. Они получили название пять принципов стратегически ориентированной организации. Данные принципы изображены на рисунке 35.

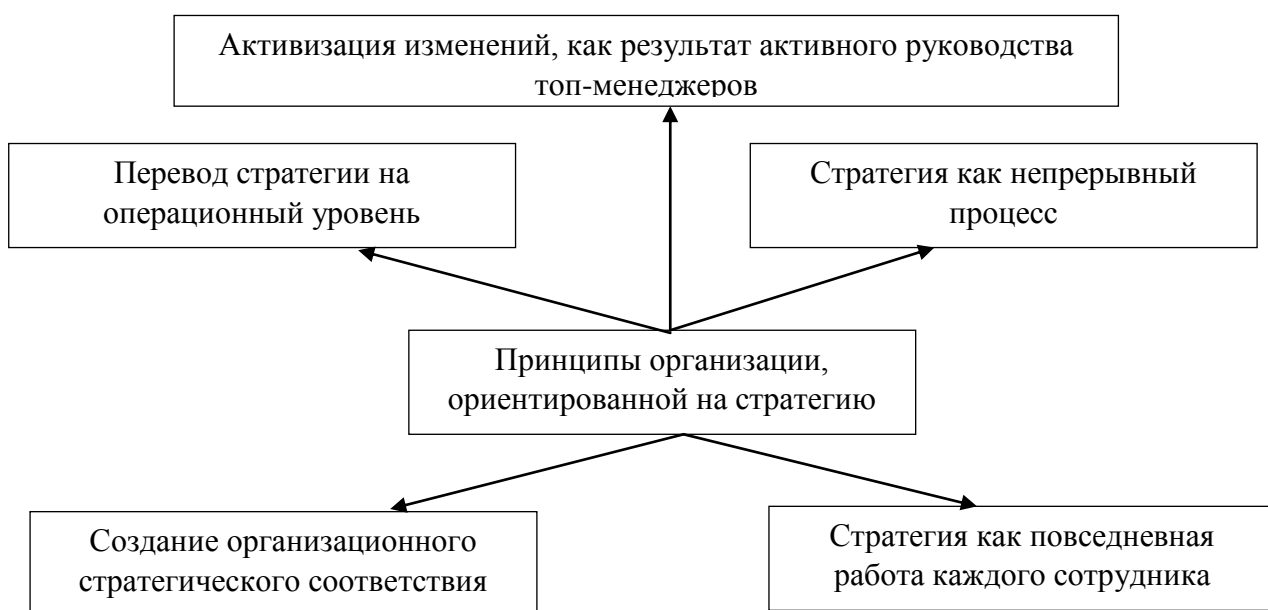


Рис. 35. Принципы организации, ориентированной на стратегию

Давайте рассмотрим их более подробно.

Принцип №1. Перевод стратегии на операционный уровень.

Данный принцип заключается в использовании сбалансированной системы показателей. Это позволит сформулировать стратегию развития и довести ее до своих работников удобным способом.

После того как стратегия работы компании изменена ее необходимо перевести в логическую и понятную цепочку, которая представляет сбалансированную систему показателей. То есть тем самым организация создает информационный и справочный источник, которые понятен и доступен всем сотрудникам фирмы.

Принцип №2. Он заключается в обеспечении стратегического согласование с организацией.

В этом случае компания направлена на достижения целей, которые ставит перед собой компания. Для этого работа компании должна быть четко скоординирована и успешной. В любой компании есть свои отделы, подразделения и каждый в свою очередь направлен на определенную цель и поэтому имеет свою собственную стратегию работы. Для того чтобы компания работала более успешно необходимо чтобы все ее компоненты (подразделения, отделы и тд) работали сообща. Руководителю предприятия необходимо обеспечивать их взаимосвязь и эффективность работы.

Для достижения данной цели вспомогательные сервисные подразделения и бизнес-единицы в своих системах должны отражать общие цели и направления, то есть устанавливают связь между собой.

Принцип №3. Стратегия как повседневная работа каждого сотрудника.

Компания – это работа многих сотрудников. Топ-менеджеры, генеральные директора не могут реализовать выбранную стратегию сами. Для выполнения поставленных целей необходима слаженная работа всех сотрудников. Это явление получило название стратегическим движением от 10 (то есть менеджмент) до 10000 (все сотрудники компании). Все сотрудники организации, которые ориентированы на стратегию, должны



иметь четкое представление о том, какой вклад он могут внести в развитии компании. Руководители должны применять сбалансированную систему показателей для того, чтобы донести до сотрудников новую стратегию организации, а так же провести обучения персонала, если в этом есть необходимость.

Компания предлагает вознаграждение (оно может быть, как индивидуальное так и коллективное) которое будет исполнять роль мотивации деятельности сотрудника. ТО есть данная стратегия – это каждодневная работа каждого сотрудника, который понял, что это такое.

Принцип № 4. Стратегия - непрерывный процесс.

Данный принцип заключается в том, что в компании проводятся совещания менеджеров на которых обсуждаются стратегические планы компании. Такие совещания проводятся раз в месяц или раз в неделю. На этих совещаниях обсуждаются сбалансированность системы показателей, а так же каждый сотрудник имеет возможность высказать свою точку зрения по поводу работы компании. Для того, чтобы данный процесс поддерживать надо создать информационную систему, которая будет основываться на обратной связи.

Принцип № 5. Активизация изменений - результат активного руководства топ-менеджеров.

Если рассматривать вышеназванные принципы, то в их принципы сфокусированы на сбалансированной системе показателей, которые выступают в качестве инструмента в ходе обслуживания. Но стоит отметить, что создание компании, которая будет ориентирована на стратегию, требует большего, чем процессов и инструментов. Из опыта видно, что немаловажным фактором для достижения успеха является активное участие в хозяйственной деятельности компании руководителей так называемого высшего звена. Для того, чтобы успешно реализовать на практике стратегию необходимо внести большие изменения в работу всех составляющих организации. Для того чтобы выбранная стратегия принесла результаты

необходимо добиться совместной работы для внедрения изменений. Для того чтобы принятая стратегия успешно функционировала необходимо уделять пристальное внимание на работу компании всех работников, а так же направлять усилия на достижения стратегических целей и реализацию инициатив. Если руководители компании не будут нужным образом руководить процессом работы компании, то никакие изменения не принесут желаемого результата. Это приведет к тому, что стратегия на практике не будет реализована. Так же нельзя исключать тот факт, что возможности, которые открылись перед компанией, будут навсегда потеряны.

Стоит уделять большое внимание разработке стратегии компании, поскольку это очень важный этап в развитии компании. Правильная разработка стратегии говорит о зрелости предприятия и о возможности получить большие достижения. Но для этого необходимо разработать четкую стратегию развития ССП, а так же соблюдать ее при работе компании. Во время разработки стратегии, во время разработки миссии компании у руководителя появится возможность взглянуть на свою компанию с другой стороны, выявить проблемы, с которыми сталкивается компания, оценить возможность каждого направления. Систематизация выявленных проблем так же имеет большое значения, поскольку она дает возможность разработать шаги, направленные на решении проблем.

### 3.2 Определение устойчивости развития ООО «Нижегородвтормет» с учетом применения комплексной системы оценки

Эффективность сбалансированной системы показателей зависит от качества ее внедрения. Внедрение ССП осуществляется в четыре этапа:

- 1) подготовка к разработке ССП;
- 2) разработка ССП;
- 3) каскадирование ССП;
- 4) контроль выполнения стратегии.

1. Этапы, в которых предприятие готовится к внедрению ССП. Для начала необходимо определить стратегию, перспективы и принять решения для каких определённых единиц и уровней необходимо разработать ССП. Когда разрабатываются подразделения, для которых разрабатывается ССП, необходимо учитывать то, что по мере увеличения количества подразделений предприятия, которые, в свою очередь, стратегически управляются с помощью только одной ССП, увеличивается качественная составляющая передачи необходимых целей с верхнего уровня на нижние.

Выбор перспектив является наиболее значимым фактором при подготовке к разработке по внедрению ССП. Характерной чертой ССП является рассмотрение перспектив в то время, как формируется (и реализуется) стратегия. В свою очередь, для того, чтобы обеспечить общее рассмотрение деятельности предприятия, нужно сформировать цели, подобрать показатели и разработать мероприятия по стратегии.

В сторону финансов могут отклоняться только те предприятия, которые определяют стратегию односторонне. Бывают такие компании, которые по мере разработки и внедрения ориентируются только на конечного потребителя. Получается они забывают о целях в сфере финансов.

Таким образом, предпосылками разработки ССП являются:

- будущие перспективы ССП;
- команда главного руководства
- такая стратегия, которая является «зрелой» для разработки ССП.

2. Разработка ССП на этом этапе разрабатывается ССП для одной организационной единицы. Это может быть компания в целом, подразделение или отдел.

Разработка ССП проявляется в следующих этапах:

- конкретная постановка целей стратегии;
- построение карты стратегии;
- определение значений цели и показателей;
- определение бизнес процессов, а также их связей;

- определение мероприятий по стратегии.

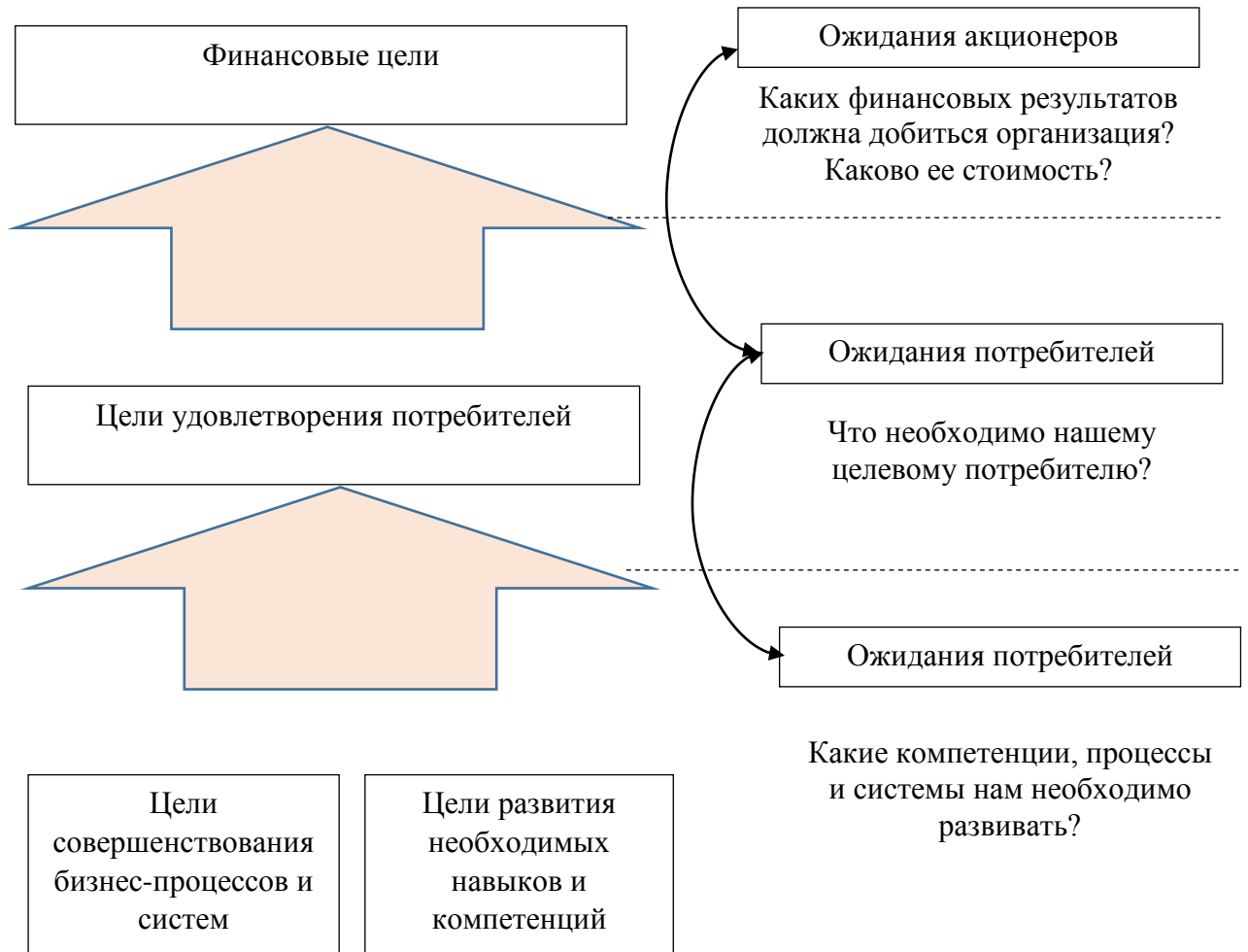


Рис. 36. Структура стратегической карты

Стратегические цели имеют статус решающих и ключевых целей компании. Для того, чтобы спланировать и обеспечить процесс который реализует поставленные цели, для каждой такой цели, необходимо разработать соответствующие финансовые и нефинансовые показатели, по которым, в свою очередь, определяются целевые, плановые и фактические значения. Достижение разработанных целей призвана обеспечить реализация стратегических мероприятий. По каждому стратегическому мероприятию определяются сроки его реализации, бюджет и четкая ответственность.

Результат данного этапа обеспечивает единое понимание стратегии и является исходным пунктом для постоянного мониторинга внедрения стратегии. Только после информирования о ССП в организации, передачи

целей на нижние уровни (каскадирование), создания адекватной системы планирования и отчетности и адаптации систем руководства и мотивации сотрудников ССП становится концепцией менеджмента.

На этапе разработки ССП необходимо учитывать то, что стратегические цели, а не их показатели, составляют некое ядро сбалансированной системы показателей. Лучшие показатели бесполезны, если положенные в их основу цели не описывают надлежащим образом стратегию, которая ведёт к устойчивому конкурентному преимуществу.

### 3. Каскадирование ССП.

Каскадирование-это процесс разработки сбалансированных систем для каждого уровня организации. Эти системы согласованы с системой показателей для высшего уровня организации на основе определения стратегических целей и показателей, которые департаменты и группы более низкого уровня будут использовать для отслеживания их вклада в общие цели компании. Хотя некоторые из используемых показателей будут такими же, как и в рамках всей организации, большинство систем более низкого уровня могут содержать показатели, отражающие конкретные возможности и проблемы на их уровне. Вы знаете, что как только вы откроете шторы в темной комнате, каждый угол будет наполнен солнечным светом. Точно так же каскадирование проливает свет на все аспекты стратегии, превращая ее из неясного документа, навязанного высшим руководством, в набор простых показателей и целей, которые объясняют, как я, простой работник, могу непосредственно способствовать успеху моей организации.

Каскадирование сбалансированной системы показателей осуществляется в двух направлениях:

- горизонтально – вовлечение других подразделений предприятия на том же уровне;

- вертикально – вовлечение других уровней руководства (вертикальное расширение).

При каскадировании стратегия, указанная в корпоративном ССП, распространяется на все уровни управления. Затем в подразделениях и департаментах уточняются и корректируются стратегические цели, показатели, целевые значения и мероприятия по совершенствованию. Т. е. корпоративная ССП должна быть увязана с ССП подразделений, отделов и с индивидуальными планами работы сотрудников. На основе ССП своего подразделения каждый отдел разрабатывает собственную ССП, которая должна быть согласована с корпоративной ССП. Затем при участии начальника отдела каждый сотрудник разрабатывает свой индивидуальный план работы. Этот план больше ориентирован на достижение реальных результатов на рабочем месте, а не на задания или действия по улучшению.

На рис. 37 представлено каскадирование ССП, при реализации которого устанавливается мост между последовательными уровнями организационной иерархии. При этом корпоративная стратегия последовательно спускается вниз.

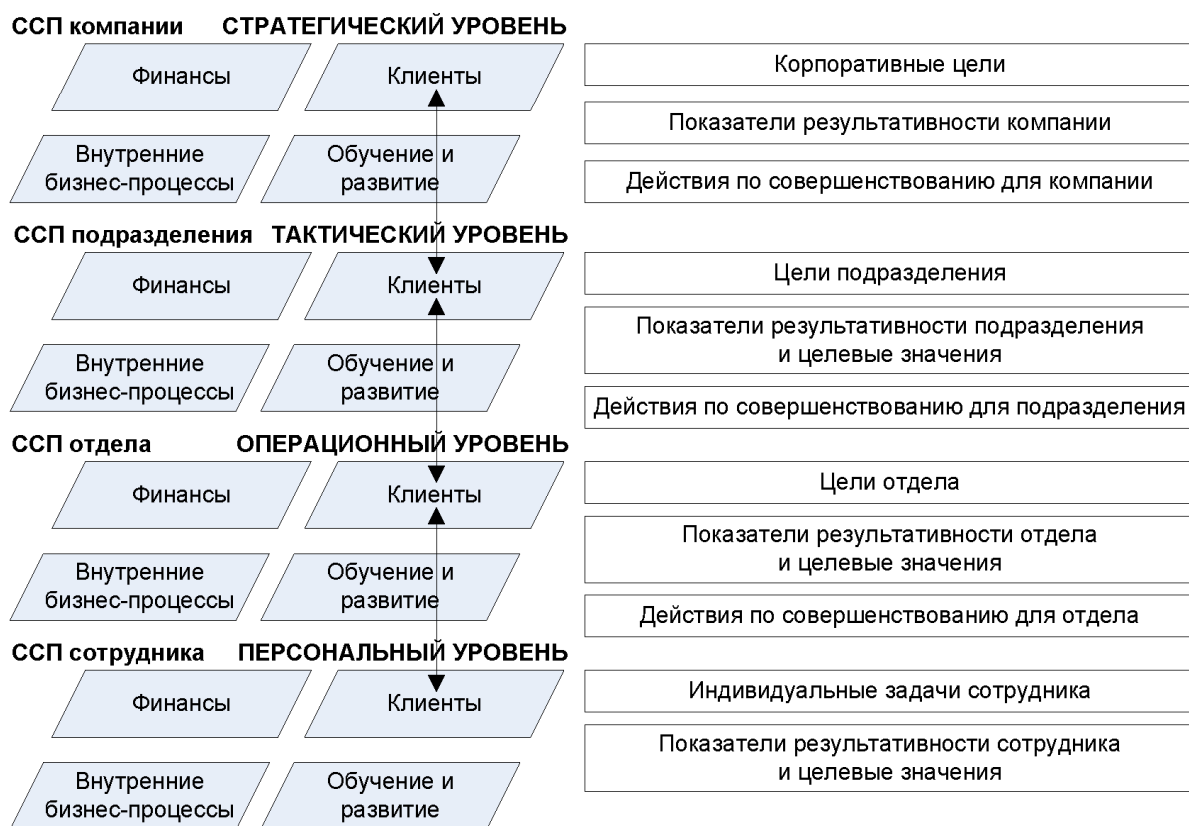


Рис. 37. Процесс каскадирования ССП

Каскадирование сбалансированной системы показателей на нижние уровни корпоративной иерархии должно осуществляться в соответствии с философией управления, стилем управления и бизнес-требованиями.

Важно учитывать тот факт, что каждая компания индивидуальна и проблема, связанная с глубиной использования ССП, независимо от того, на каком уровне, может быть решена с помощью учета специфики компании.

На этапе каскадирования достигаются следующие цели:

- 1) разработка сбалансированных частичных целей для подчиненных подразделений;
- 2) вклад подразделений в реализации стратегии;
- 3) делегирование задач и обязанностей;
- 4) понимание, согласие сотрудников с целями предприятия и ведомства;
- 5) содействие самостоятельной деятельности сотрудников в связи с реализуемой стратегией;
- 6) концентрация внутренних процессов для наиболее важных целей;
- 7) упор на действия по управлению стратегическим ресурсом.

Конкретные цели для каждого предприятия формулируются в зависимости от ситуации и предыдущих действий. Получается, результатом может послужить внедрение ССП, по всей компании, на всех уровнях и отделах. После этого должна произойти интеграция в систему управления и управления предприятием.

Опыт показывает, что наиболее важным является осуществление ССП по крайней мере на первом или втором уровне. Далее необходимо предоставить решение для второго уровня управления. Степень подробности декомпозиции сбалансированных показателей «сверху вниз» зависит от организационной структуры и размера компании. Каждое подразделение включает в свою систему показателей только те цели и показатели эффективности общего (корпоративного) ССП, на которые оно оказывает влияние.

#### 4. Контролирование выполнения стратегии.

Единое разовое определение стратегии означает то, что разработка и внедрение ССП закончится на этапе разработки целей стратегии, цепочек взаимосвязей, показателей, целевых значений, и мероприятий по стратегии для одной организационной единицы. Для того, чтобы получилась крепкая, долгосрочная реализация стратегии, нужно внедрять ССП в систему управления предприятия.

Таким образом, сбалансированная система показателей является одной из самых успешных систем управления результативностью предприятия, поскольку интегрирует оценку деятельности компании с точки зрения финансовых и нефинансовых показателей, дает возможность оценить эффективность выбранной стратегии и отследить ее реализацию в виде взаимосвязанных индикаторов деятельности в рамках четырех основных перспектив:

- 1) ориентация на потребителя, потребительский аспект (The Customer Perspective);
- 2) внутрифирменные процессы, внутренние бизнес-процессы (The Business Process Perspective);
- 3) обучение работников и перспективы роста (The Learning and Growth Perspective);
- 4) финансовый аспект (The Financial Perspective).

В общем ССП можно охарактеризовать как инструмент коммуникации руководства предприятия с рабочими и внешними стейкхолдерами с целью улучшения результативности, достижения целей и стратегических задач предприятия.

Для ООО «Нижегородвтормет» стратегия может быть сформулирована следующим образом: достичь роста стоимости предприятия и лидирующих позиций на внутреннем и внешнем рынках, удовлетворять спрос потребителей качественной продукцией за счет непрерывного технологического, информационного и интеллектуального



совершенствования. Это позволит акционерам предприятия получать прибыль, а персоналу предприятия - достойное вознаграждение, побуждать к реализации профессионального и творческого потенциала.

Для успешной разработки ССП важно выбрать важнейшие с точки зрения оценки результативности деятельности предприятия показатели по каждой проекции ССП. Важно то, что структуру ССП можно легко модифицировать, однако невозможно выбрать базовый показатель, который позволил бы измерять успешность реализации и эффективность функционирования предприятия. Выполнение этого этапа основано на трех принципах, а именно рациональности информации, сбалансированности целей, возможности измерения показателей.

Включение в сбалансированную систему большого количества индикаторов и комплексных индексов создает опасность потери перспективы и возможности утонуть в деталях.

На практике предприятию необходимо выбрать те показатели, которые в наибольшей степени соответствуют его конкретным потребностям и тем обстоятельствам, в которых оно находится. Также отметим, что предприятия могут добавлять пятую проекцию до четырех перечисленных выше или заменять один из четырех на тот, который лучше всего сможет отразить миссию и стратегию конкретного предприятия.

Выбор ключевых показателей и стратегически важных индикаторов значительно облегчается с использованием модели ключевых показателей деятельности, разработана Дэвидом Пармендер. Д. Пармендер предложено правило «10/80/10», согласно которому основное внимание должно концентрироваться на 10-ти ключевых показателях результативности КРІ, 80-ти производственных индикаторах РІ и 10-ти ключевых показателях эффективности КРІ.

Основные проблемы разработки ССП чаще всего возникают на предприятиях при использовании слишком малого количества показателей и, наоборот, при большом количестве показателей. Если в процессе реализации

ССП каждая бизнес-единица следует только своим собственным курсом, то предприятие не сможет создать общей стратегической языка, поскольку каждое подразделение действует изолированно, по собственной схеме. Без общего руководства топ-менеджерами успех создания ССП может быть только временным. Однако наиболее частой причиной неудач является не плохая разработка, а плохое внедрения.

Рекомендованные показатели сгруппированы в таблице 19

Таблица 19

Ключевые показатели сбалансированной системы показателей

Группы показателей	Цель	Показатели	Формула
1	2	3	4
Финансы	Рост прибыли предприятия	Коэффициент автономии (финансовой независимости)	$K_a = \frac{СК}{B}$ , где СК – собственный капитал; В – валюта баланса.
		Коэффициент покрытия (общей платежеспособности)	$K_{общ.л.} = \frac{OA}{TO}$ , где OA – оборотные активы; TO – текущие обязательства.
		Коэффициент маневренности рабочего капитала	$K_{мрк} = \frac{З}{СОК}$ , где З – стоимость запасов; СОК – собственный оборотный капитал
		Рентабельность продукции (товаров, работ, услуг)	$R = \frac{ОП}{C}$ , где ОП – операционная прибыль; С – себестоимость реализованной продукции
Клиенты	Увеличение доли рынка	Канал сбыта продукции: - в соответствии с условиями договоров; - сотрудникам предприятия; - экспорт; - т.п.	Доля продукции соответствующего канала сбыта к общему количеству реализованной продукции
		Количество жалоб	Данные отдела маркетинга
	Увеличение уровня удовлетворенности клиентов	Своевременность поставок	Данные отдела маркетинга

Продолжение таблицы 19

1	2	3	4
Внутренние бизнес-процессы	Сокращение себестоимости реализованной продукции	Себестоимость реализованной продукции	Статья финансовой отчетности
	Рост выпуска продукции	Выпуск продукции в сравнительных ценах	Статья финансовой отчетности
	Рост качества производства	Фондоотдача	$\Phi_с = \frac{B}{OF}$ , где B – выпуск продукции в сравнительных ценах; OF – среднегодовая стоимость основных фондов
		Техническая вооруженность производственного персонала	$ТВ = \frac{OF_{АЧ}}{Ч_{раб}}$ , где OF <sub>АЧ</sub> – активная часть основных производственных фондов; Ч <sub>раб</sub> – среднесписочное количество работников
		Разработка и выпуск новой продукции	Удельный вес новой продукции в объеме продаж
Учеба и развитие	Рост культуры производства, эффективности планирования и снабжения	Коэффициент текучести рабочей силы	$K_m = \frac{УП}{П_{спис}}$ , где УП – уволенные по собственному желанию, из-за нарушений трудовой дисциплины; П <sub>спис</sub> – среднесписочное количество персонала
		Коэффициент обеспеченности кадрами	$K_{об} = \frac{П_{спис}}{Ч_{ПП}}$ , где Ч <sub>ПП</sub> – необходимое количество персонала
	Рост эффективности использования трудовых ресурсов	Производительность труда	$ПТ = \frac{ВП}{Ч_{ППП}}$ , где ВП – выпуск продукции в сравнительных ценах; Ч <sub>ППП</sub> – среднесписочное количество промышленно-производственного персонала
		Уровень мотивации	Данные отдела маркетинга
	Рост квалификации персонала	Коэффициент интеллектуального потенциала	$K_{ин} = \frac{Ч_{ВКП}}{П_{спис}}$ , где Ч <sub>ВКП</sub> – количество квалифицированных сотрудников.

Определение значения индикатора комплексного стратегического развития предприятия ( $I_{sdc}^c$ ) сводится к расчету площади поверхности, которую в общем поле занимает контур предприятия. Площадь поверхности поля предприятия ( $SC_{ent}$ ) состоит из суммы площадей каждого отдельного показателя ( $SA_{sp}$ ), которая вычисляется так:

$$SA_{sp} = v \times w, \quad (1)$$

где  $v$  - сводное значение показателя;

$w$  - ширина сектора показателя, в нашем случае она равна 1.

Поверхность контура исследуемого предприятия определена как сумма площадей всех показателей:

$$SC_{ent} = \sum_{i=1}^n SA_{sp \times i} = v_1 \times w + v_2 \times w + v_3 \times w + \dots + v_n \times w, \quad (2)$$

Исходя из этого, коэффициент комплексного стратегического развития предприятия ( $I_{sdc}^c$ ) рассчитали по формуле:

$$I_{sdc}^c = \frac{SC_{ent}}{SC_g}, \quad (3)$$

где  $SC_g$  - общая площадь контуру, которая рассчитывается как произведение количества показателей на максимальное значение, в данном случае она равна 1:

$$SC_g = n \times h, \quad (4)$$

где  $n$  - количество показателей;

$h$  - максимальное значение, которого может достичь каждый из исследуемых показателей, рассчитанный как частное от деления фактического значения показателей на их оптимальное значение.

Учитывая выше изложенное, полученные результаты в дальнейшем используют для построения стратегической карты организации. Таким образом, применим вышеописанную методику к условиям ООО «Нижегородвтормет».

Таблица 20

Результаты деятельности ООО «Нижегородвтормет» в соответствии со сбалансированной системой показателей

Показатели	Период		Весомый коэффициент	Взвешенное значение за период	
	2016 г.	2017 г.		2016 г.	2017 г.
2	3	4	5	6	7
Коэффициент автономии (финансовой независимости)	0,0929	0,0576	0,3	0,028	0,017
Коэффициент покрытия (общей платежеспособности)	1,1389	1,0577	0,25	0,285	0,264
Коэффициент маневренности рабочего капитала	1,2963	0,9444	0,2	0,259	0,189
Рентабельность продукции (товаров, работ, услуг)	0,86	1,41	0,25	0,215	0,353
<b>Интегральный показатель</b>			<b>1</b>	<b>0,787</b>	<b>0,823</b>
Канал сбыта продукции:					
- в соответствии с условиями договоров;	0,860	0,910	0,5	0,43	0,455
- сотрудникам предприятия;	0,000	0,000	0,01	0	0
- обработка отходов и лома черных металлов;	0,14	0,090	0,09	0,0126	0,0081
- экспорт;	0,000	0,000	0,05	0	0
- т.п.	0,000	0,000	0,05	0	0
Количество жалоб	2	1	0,05	0,1	0,05
Своевременность поставок	24	36	0,25	6	9
<b>Интегральный показатель</b>			<b>1</b>	<b>6,5426</b>	<b>9,5131</b>
Себестоимость реализованной продукции	1,421	3,8	0,3	0,4263	1,14
Выпуск продукции в сравнительных ценах	1,5	3,9	0,22	0,33	0,858
Фондоотдача	0,001	0,002	0,15	0,000	0,000

## Продолжение таблицы 20

1	2	3	4	5	6
Техническая вооруженность	37,784	39,412	0,18	6,801	7,094
Разработка и выпуск новой	0,1	0,1	0,15	0,015	0,015
<b>Интегральный показатель</b>			<b>1</b>	<b>7,573</b>	<b>9,107</b>
Коэффициент текучести	0,02	0,033	0,12	0,002	0,004
Коэффициент обеспеченности	0,98	0,95	0,27	0,265	0,257
Производительность труда	39,6	76,5	0,2	7,920	15,300
Уровень мотивации	5	5	0,16	0,800	0,800
Коэффициент интеллектуального	0,75	0,78	0,25	0,188	0,195
<b>Интегральный показатель</b>			<b>1</b>	<b>9,175</b>	<b>16,555</b>

Полученные результаты из таблицы 20, обобщим в таблице 21.

Таблица 21

Обобщение результатов анализа комплексного стратегического развития ООО «Нижегородвтормет»

Показатель	Период		Отклонения за период	
	2016 г.	2017 г.	Абсолютное, +/-	Относительное, %
Интегральный показатель результатов проекции «Финансы»	0,787	0,823	0,036	4,60
Интегральный показатель результатов проекции «Клиенты»	6,5426	9,5131	2,971	45,40
Интегральный показатель результатов проекции «Внутренние бизнес-процессы»	7,573	9,107	1,535	20,27
Интегральный показатель результатов проекции «Учеба и развитие»	9,175	16,555	7,381	80,45
Индикатор комплексного стратегического развития	24,076	35,999	11,923	49,52

Полученные результаты исследования показывают, что площадь стратегического поля предприятия в 2017 г. по сравнению с 2016 г. расширилась на 39,63%, что является положительным явлением (рис. 38).



Рис. 38. Стратегический контур ООО «Нижегородвтормет»

Проведенный анализ показателей за проекциями ССП дал возможность определить тенденции изменения каждой из четырех ключевых сфер деятельности предприятия. Полученные результаты исследования показывают, что предприятие достаточно удачно осуществляет стратегическое планирование своей производственно-хозяйственной деятельности. Однако если предприятие в своей деятельности будет учитывать ключевые факторы влияния на показатели и своевременно и должным образом на них реагировать, то оно будет иметь возможности для совершенствования и повышения этих показателей.

### 3.3 Пути повышения уровня устойчивости развития ООО «Нижегородвтормет» и их экономическое обоснование

Проведенный в предыдущем пункте анализ позволяет сделать вывод, что наименее развитой сферой показателей является финансовая. Учитывая

этот факт, считаем необходимым рассмотреть основные направления этой составляющей.

В ООО «Нижегородвтормет» существует проблема высокой степени зависимости организации от заемных источников финансирования. В целях повышения и более эффективного использования собственного капитала целесообразны следующие рекомендации:

1) сформировать резервный капитал в размере 25 % от уставного капитала с размером ежегодных отчислений - 5 % от чистой прибыли, т.к. на данный момент резервный фонд в организации не формируется.

Данное мероприятие позволит ООО «Нижегородвтормет» повысить долю собственного капитала в структуре баланса организации.

2) увеличить прибыль ООО «Нижегородвтормет», благодаря чему увеличится доля собственного капитала в целом. Мероприятия данного характера могут быть направлены на увеличение объема продаж, улучшение качества продукции, а также снижение затрат за счет более рационального использования материальных ресурсов. Увеличить прибыль возможно путем увеличения объемов продаж.

С учетом выявленных недостатков ООО «Нижегородвтормет» можно дать рекомендации, которые позволили бы еще улучшить его финансовое положение:

- необходимо контролировать состояние расчетов с покупателями по отсроченным платежам (просроченным) задолженностям;
- следует оптимизировать величину запасов для снижения сроков оборачиваемости медленно реализуемых активов;
- следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженностям: значительное превышение дебиторской задолженности создает угрозу финансовой устойчивости предприятия и делает необходимым привлечение дополнительных источников финансирования;



- необходимо пересмотреть состав дебиторов: следует отказаться от стабильных неплательщиков и заняться поиском платежеспособных дебиторов;
- по возможности ориентироваться на большее число потребителей с целью уменьшения риска неуплаты одним или несколькими крупными покупателями, стоит пересмотреть договора и найти лучших партнеров;
- повышение доли собственных средств в оборотных активах за счет роста нераспределенной прибыли;
- усилить службу маркетинга с целью выявления новых ниш на рынке предоставляемых предприятием услуг и выполняемых работ.

Так, в таблице 22 представлены основные направления повышения финансовой устойчивости.

Таблица 22

#### Основные направления повышения финансовой устойчивости

Мероприятия	Результат
<b>1 Финансовое оздоровление предприятия</b>	
применение агрессивного способа ведения бизнеса	увеличение производственной мощности и оборачиваемости активов предприятия
избавление от неработающих активов	рост показателей ликвидности и платежеспособности предприятия
пересмотр сроков кредитов и займов у коммерческих банков	изменение структуры краткосрочных и долгосрочных обязательств предприятия, рост показателей ликвидности и платежеспособности предприятия и финансовой устойчивости
увеличение собственного капитала за счет нераспределенной прибыли	рост показателей финансовой независимости и финансовой устойчивости предприятия
заключение договора уступки права требования	сокращение кредиторской задолженности, изменение структуры краткосрочных и долгосрочных обязательств предприятия, рост показателей ликвидности и платежеспособности предприятия
изменение структуры источников финансирования	повышение эффективности использования собственного и заемного капитала, увеличение финансовой независимости предприятия
<b>2 Маркетинговая переориентация предприятия на стимулирование продаж</b>	увеличение объемов выручки, прибыли, рентабельности, рост показателей финансовой устойчивости предприятия

Согласно анализа организационной структуры можно сделать вывод, что в ее составе отсутствует отдел маркетинга и сотрудник, занимающийся исследованием рынка. Введение данной должности позволит увеличить объем продаж. Для увеличения объемов продаж для ООО «Нижегородвтормет» рекомендовано создание должности менеджера по анализу и прогнозу рынка.

Рассмотрим затраты, которые будет нести ООО «Нижегородвтормет» при создании ставки менеджера по анализу и прогнозу рынка. Рассчитаем оклад сотрудника: 20 тыс.руб. в месяц или 240 тыс.руб. в год.

Взносы во внебюджетные фонды составляют 30 % от фонда заработной платы или:  $240 * 0,3 = 72$  тыс.руб.

Затраты на оборудование рабочего места составит 50 тыс.руб.

Таким образом, общие затраты составят:  $240 + 72 + 50 = 362$  тыс.руб.

Данная сумма будет отнесена на управленческие расходы.

Введение должности менеджера по анализу и прогнозу рынка позволит вывести новые рынки сбыта и найти новых покупателей продукции, что позволит увеличить объем продаж.

Эффективность предложенных мероприятий проявляется в том, что значительно снижается высокая степень зависимости организации от заемных источников финансирования. Тем самым организации становится менее зависимой от кредиторов и повышает устойчивость финансового положения.

3) другим мероприятием, направленным на увеличение доли собственного капитала в структуре баланса могут послужить прочие внешние источники формирования собственных финансовых ресурсов, в качестве которых могут выступать дополнительные паевые взносы участников.

Подводя итог, необходимо отметить, что в ООО «Нижегородвтормет» существует ряд проблем в управлении собственным капиталом. Основная деятельность организации осуществляется в основном за счет привлеченных

источников финансирования в связи с тем, что доля собственного капитала значительно мала в общей структуре. В связи с данной проблемой были предложены некоторые меры увеличения объема и повышения эффективности использования собственного капитала. Среди данных мероприятий можно выделить создание резервного фонда, который позволит увеличить долю собственного капитала в целом, а также обеспечит финансовую безопасность организации в непредвиденных условиях.

Проведенный анализ в рамках выпускной квалификационной работы свидетельствует о неустойчивом финансовом состоянии ООО «Нижегородвтормет». Данное положение может привести к банкротству предприятия.

У предприятия очень высокая доля дебиторской и кредиторской задолженности. Для стабилизации положения необходимо снижать данные значения, на что и будет делаться уклон при разработке мероприятий по выходу ООО «Нижегородвтормет» из кризисного состояния.

Проблемы управления дебиторской задолженностью, с которыми сталкивается ООО «Нижегородвтормет», достаточно типичны:

- информация о сроках погашения обязательств компаниями-дебиторами не является достоверной;
- работа с просроченной дебиторской задолженностью предприятия не регламентирована;
- данные о росте затрат, связанных с увеличением размера дебиторской задолженности и времени ее оборачиваемости, отсутствуют;
- оценка кредитоспособности покупателей и эффективности коммерческого кредитования в должном объеме не проводится.

Целями кредитной политики должны быть повышение эффективности инвестирования средств в дебиторскую задолженность, увеличение объема продаж (прибыли от продаж) и отдачи на вложенные средства.

Необходимо одновременное изменение нескольких характеристик текущей кредитной политики:

- сокращение периода предоставления кредита;
- введение системы скидок; повышение стоимости кредита, что должно стимулировать клиентов воспользоваться скидкой.

Для эффективного управления дебиторской задолженностью ООО «Нижегородвтормет» можно разработать кредитную политику и использование рефинансирования счетов дебиторов, что представлено в таблице 23.

Таблица 23

Изменение кредитной политики ООО «Нижегородвтормет»

Направление кредитной политики	До мероприятий	После мероприятий
1. Тип кредитной политики	умеренная	льготная умеренная
2. Период кредита	20 дней	10 дней
3. Скидки при ранних платежах	нет	1,3 %
4. Стоимость кредита	12%	24 %
5. Анализ кредитоспособности клиентов	не проводился	использование метода «3С» формирование информационной базы о клиентах использование «дерева решений» при определении возможности кредита
6. Прочие мероприятия		<ul style="list-style-type: none"> <li>- ужесточение политики инкассации;</li> <li>- использование «календаря инкассации счетов дебиторов»,</li> <li>- использование векселя и факторинга.</li> </ul>

Этапом улучшения финансового состояния предприятия посредством укрепления его финансовой устойчивости является рефинансирования дебиторской задолженности - это форт, реструктуризации активов, состоящий в превращении дебиторской задолженности в другие ликвидные формы оборотных активов: денежные средства и краткосрочные финансовые вложения. Фактором, негативно влияющим на финансовую устойчивость предприятия, является высокий уровень неоправданной дебиторской задолженности. Погашение такой задолженности является важным резервом восстановления платежеспособности предприятия.

Рассмотрим эффективность предложенных мероприятий по управлению кредиторской и дебиторской задолженностями.

### 1. Использование факторинга.

Факторинг представляет собой переуступку факторинговой компании неоплаченных долгов (счетов-фактур и векселей), которые в процессе реализации товаров и услуг возникают между контрагентами на условиях коммерческого кредита.

Схема факторинговой операции для ООО «Нижегородвтормет» представлена на рисунке 38.

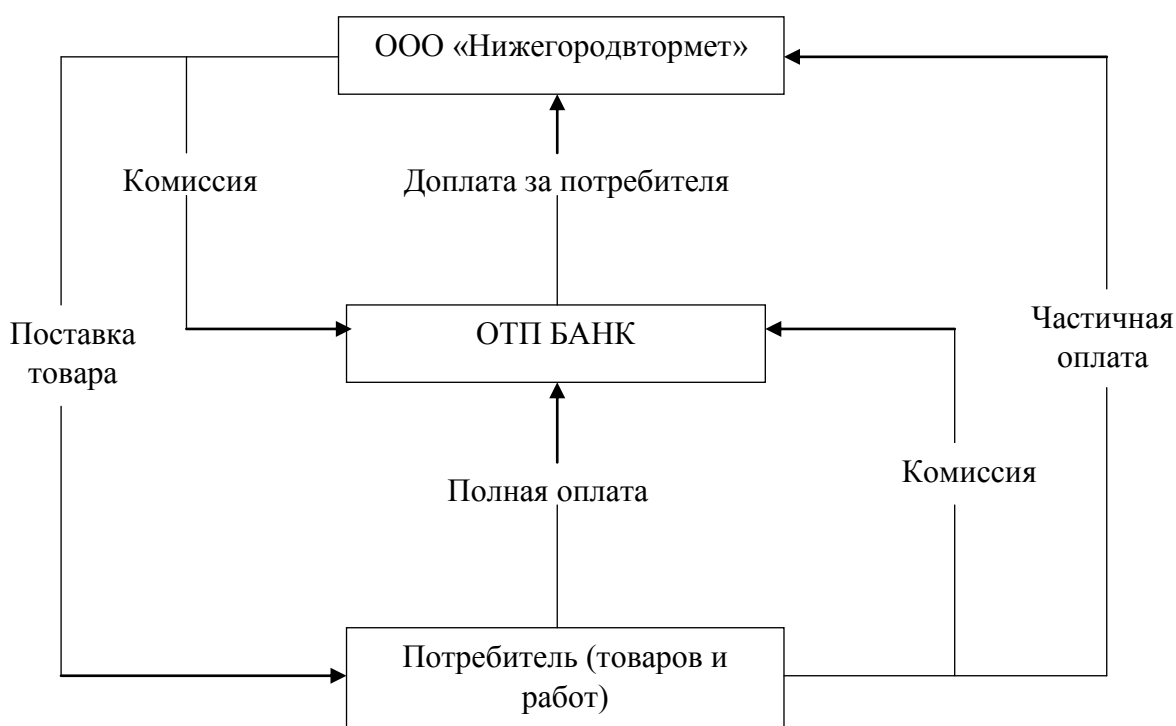


Рис. 38. Механизм факторинга

В качестве поставщика выступает ООО «Нижегородвтормет».

В качестве факторинговой компании - «ОТП Банк».

Преимущество факторинга заключается в выгодном сочетании нескольких функций:

- инкассация задолженности клиента;
- финансирование оборотного капитала;

- если договор устанавливает, на факторинг возлагается риск неплатежа, являясь страховщиком финансовых рисков.

Условия факторинга в российских условиях представлены ниже, где выделены следующие банки:

- «ОТП Банк»;
- «Райффайзен Банк Аваль»;
- «UniCredit Bank»;
- «Альфа-Банк».

В таблице 24 представлены условия факторинга в современных российских условиях.

Таблица 24

Условия факторинга в России

Банк	Условия выдачи факторинга	Макс. объем финансирования, % от накладной	Мин. кол-во дебиторов	Макс. период транша
ОТП Банк	Только для регулярных поставок. Только для компаний, работающих свыше 2 лет и дебиторов, сотрудничающих с компанией свыше 6 месяцев	90%	1	4 месяца
Райффайзен Банк Аваль	Только для дебиторов, сотрудничающих с компанией свыше 3 месяцев, за которые произведено 3 поставки	80% минус плата за факторинг	5	3 месяца
UniCredit Bank	Только для прибыльных за последние месяцы компаний. Только при условии перевода в банк всех оборотов по контрактам, по которым осуществляется факторинговое обслуживание	Индивидуально	3	3 месяца
Альфа-Банк	Нет ограничений	Не ограничено	1	3 месяца

Тарифы на обслуживание по факторингу представлены в таблице 25.

## Тарифы факторинга

Банк, выступающий в роли фактора	Мин. ставка, годовых	Комиссия за установление факторингового лимита, % от суммы лимита	Комиссия за обслуживание, % суммы поступлений	Комиссия за управление дебиторским долгом, % суммы долга - и периодичность ее оплаты
ОТП Банк	20%	0,5%-1%	0,1%-0,9% (зависит от периода отсрочки)	Нет комиссии
Райффайзен Банк Аваль	21%	0,5%-1%	0,1%-0,85% (зависит от периода отсрочки)	Нет комиссии
UniCredit Bank	23%	Нет комиссии	2%-4%	Нет комиссии
Альфа-Банк	25%	0,5%-1%	Нет комиссии	Нет комиссии

Как видно из данных таблицы 24 и 25 наиболее выгодные условия предлагает «ОТП Банк».

Определим эффективность факторинговой операции для ООО «Нижегородвтормет» по следующим данным: у организации есть возможность продать АО «ОТПБанку» право взыскания дебиторской задолженности 2017 года срок погашения которой более 69 месяцев (ее размер составил 62610 тыс.руб.) на таких условиях:

- банк предоставляет организации кредит в форме предварительной оплаты его долговых требований; процентная ставка за предоставляемый банком кредит составляет 20 % в год;

- плата за факторинг в течение 4-х месяцев:

$$62610 * (0,2/12 * 4) = 4174 \text{ тыс.руб.}$$

ООО «Нижегородвтормет» в прогнозном периоде планирует подписать договор факторинга. Руководство ООО «Нижегородвтормет» сможет сократить дебиторскую задолженность на 62610 тыс.руб.

ООО «Нижегородвтормет», следует остановиться на факторинге, поскольку по затратам он обойдется дешевле, чем банковская ссуда.

На рисунке 39 представим наглядно изменения дебиторской задолженности на конец периода.

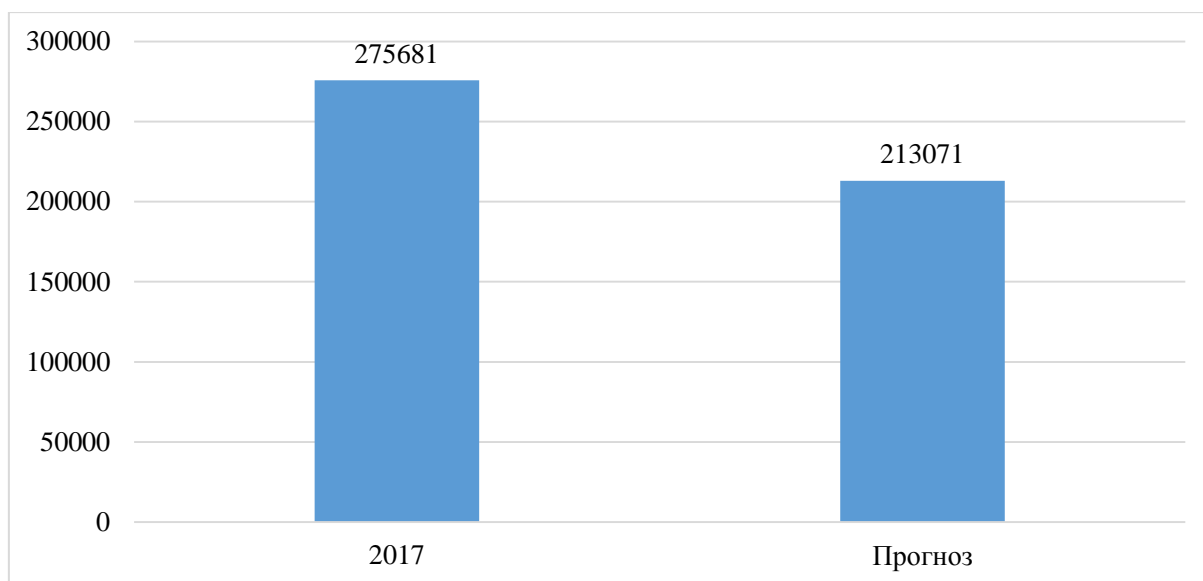


Рис. 39. Прогноз дебиторской задолженности ООО «Нижегородвтормет» в результате использования факторинга, тыс.руб.

Проценты по кредиту ниже, чем по операции факторинга, однако у факторинга есть ряд преимуществ, среди которых:

- дополнительное финансирование;
- ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности;
- уменьшение потерь в случае задержки платежей со стороны покупателя;
- упрощение планирования денежного оборота;
- рост товарооборота;
- усиление контроля за оплатой текущей задолженности;
- возможность предложения покупателям эластичных сроков оплаты;
- своевременная уплата налогов и контрактов поставщиков за счет наличия в необходимом объеме оборотных средств.

Для ООО «Нижегородвтормет» будет оптимально, для уменьшения просроченной задолженности дебиторов, а так же поддержания хорошего



уровня платежеспособности, стимулировать погашение дебиторской задолженности следующими методами:

1. Предоставите скидку покупателям в размере 3 %, чтобы увеличить оборачиваемость дебиторской задолженности с покупателями.
2. Стараться без условия предоставления скидки не платите авансов.
3. Прочую задолженность необходимо сокращать.

Применение скидок для покупателей продукции за своевременную оплату, что позволит привлечь дополнительных клиентов и увеличите валовую прибыль организации.

Цена отказа от скидки рассчитывается по формуле 5 представленной ниже:

$$C_{отк} = d / (100 - d) \times 100 \% \times (360 / (h - k)), \quad (5)$$

где  $d$  - скидка, в %;

$h$  - максимальная длительность отсрочки платежа;

$k$  - период в течении которого предоставляется скидка.

Целесообразно дифференцировать предоставление скидок следующим образом:

- 3% скидку за оплату в течение месяца (5-дневный срок) после отгрузки (в контрактах такие условия обычно обозначаются так: 3/5 net 30);
- 1% скидку за оплату в 20-дневный срок после отгрузки при максимальной отгрузке платежа 45 дней;
- 0,5% скидку за оплату в 20-дневный срок после отгрузки.

По истечению этих сроков скидка не предоставляется.

Рассчитаем цену отказа от скидки для каждого из этих случаев.

- При оплате контракта в течение месяца цена отказа от скидки рассчитывается по формуле:

$$C_1 = \frac{3\%}{100\% - 3\%} \times 100 \times \frac{360}{30 - 5} = 44,5\%$$

- При оплате контракта в 10-дневный срок цена отказа от скидки:

$$C_1 = \frac{1\%}{100\% - 1\%} \times 100 \times \frac{360}{45 - 20} = 14,5\%$$

- При оплате контракта в 20-дневный срок цена отказа от скидки:

$$C_1 = \frac{0,5\%}{100\% - 0,5\%} \times 100 \times \frac{360}{30 - 20} = 18,1\%$$

Таким образом, организации выгоден первый вариант предоставлять скидку 3 % если покупатель оплатит продукцию в течение 5 дней.

Допустим, ООО «Нижегородвтормет» будет реализовывать продукцию на условиях: скидка 3 % при платеже в 5-дневный срок при максимальной длительности отсрочки 30 дней. Уровень банковского процента - 17% годовых.

Поскольку 44,5 % > 17%, покупателям ООО «Нижегородвтормет» есть смысл воспользоваться данным предложением: отказ от скидки обойдется на 27,5 % дороже банковского кредита.

То есть, покупателям будет выгодно оплатить поставленную продукцию со скидкой, что позволит ООО «Нижегородвтормет» быстрее получить оплату за продукцию, следовательно, сократить дебиторскую задолженность.

Для добросовестных плательщиков можно предложить систему скидок и поощрений за своевременную оплату и отличную платежную дисциплину. Данное нововведение так же будет способствовать ускорению инкассации

дебиторской задолженности и улучшению финансового состояния ООО «Нижегородвтормет».

Предложенные мероприятия по управлению дебиторской и кредиторской задолженностями, а также использования резервов повышения прибыли позволят улучшить финансовые показатели работы предприятия, повысить его финансовую устойчивость и платежеспособность, снизить вероятность банкротства. Полученные за счет факторинга средства будут направлены на погашение кредиторской задолженности за вычетом размера комиссии, что составит 58436 тыс. руб. (62610-4174).

На рисунке 40 представлена динамика дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Нижегородвтормет».



Рис. 40. Динамика дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Нижегородвтормет», тыс. руб.

В таблице 26 представлена эффективность предложенных мероприятий по факторингу.

Таблица 26

Эффективность предложенных рекомендаций по использованию факторинга

Наименование показателя	Расчетный период	Отклонение за
-------------------------	------------------	---------------

			период	
	2017 г.	Прогноз	+, -	%
1	2	3	4	5

Продолжение таблицы 26

1	2	3	4	5
Выручка, тыс.руб.	3899866	4289852,6	389986,6	10,00
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	275681	213071	-62610	-22,71
Кредиторская задолженность, тыс. руб.	585979	581805	-4174	-0,71
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, об.	14,15	20,13	5,99	42,32
Период оборачиваемости дебиторской задолженности, дн.	25,45	17,88	-7,57	-29,74
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, об.	6,66	7,37	0,72	10,79
Период оборачиваемости кредиторской задолженности, дн.	54,09	48,82	-5,27	-9,74

При сокращении дебиторской задолженности и кредиторской задолженности произойдет сокращение периода их оборачиваемости, в следствии чего период оборачиваемости дебиторской задолженности снизится на 7,57 дней, а кредиторской задолженности - на 5,27 дней.

Итак, предложенные результаты позволят повысить финансовые результаты ООО «Нижегородвтормет» по следующим статьям:

- увеличение объемов продаж на 389986,6 тыс. руб. в результате выхода на новые рынки сбыта и поиска новых клиентов при организации новой должности;
- увеличение управленческих расходов на 362 тыс.руб. в результате создания нового рабочего места;
- увеличение коммерческих расходов на заключение договора факторинга на 4174 тыс.руб.

В таблице 27 представим прогнозный отчет о финансовых результатах ООО «Нижегородвтормет», который построен на основе предложенных в рамках выпускной квалификационной работы мероприятий.

Себестоимость в прогнозном периоде рассчитаем, как удельный вес себестоимости в выручке в 2017 году от прогнозного значения выручки:

$3810815/3899866*4289852,6 = 4191896,5$  тыс. руб.

Таблица 27

Прогноз отчета о финансовых результатах ООО «Нижегородвтормет»,  
тыс. руб.

Наименование показателя	2017 г.	Прогноз	Изменение, +,-
Выручка	3899866	4289852,6	389986,6
Себестоимость	3810815	4191896,5	381081,5
Валовая прибыль	89051	97956,1	8905,1
Коммерческие расходы	12865	17039	4174
Управленческие расходы	21205	21567	362
Прибыль (убыток) от продаж	54981	59350,1	4369,1
Проценты к получению	305	305	0
Проценты к уплате	958	958	0
Прочие доходы	40666	40666	0
Прочие расходы	60606	60606	0
Прибыль до налогообложения	34388	38757,1	4369,1
Текущий налог на прибыль	8290	9163,82	873,82
Постоянные налоговые обязательства (активы)	-1429	0	1429
Изменение отложенных налоговых обязательств	-17	0	17
Прочее	-18	0	18
Чистая прибыль	26098	29593,28	3495,28

Рассчитаем налог на прибыль как налог 2017 г. + 20 % от прироста налогооблагаемой прибыли:

$8290+4369,1*0,2 = 9163,82$  тыс. руб.

Размер дополнительно полученной прибыли ООО «Нижегородвтормет» будет направлен на увеличение собственного капитала.

Так, 5 % будет направлено на создание резервного капитала:  
 $29593,28*0,05=1497,66$  тыс. руб.

95 % на увеличение нераспределенной прибыли:

$29593,28 * 0,95 = 28113,62$  тыс. руб.

Построим прогнозный пассив баланса ООО «Нижегородвтормет» с учетом предложенных рекомендаций и представим в таблице 28.

Таблица 28

Прогноз пассива баланса ООО «Нижегородвтормет»

Показатель	2017 г.		Прогнозный год		Темп роста, %
	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%	
Капитал и резервы	35814	5,76	65407,28	10,10	182,63
Долгосрочные обязательства	17	0,00	17	0,00	100,00
Краткосрочные обязательства, в т.ч.	586196	94,24	582022	89,90	99,29
- займы					
- кредиторская задолженность	586196	94,24	582022	89,90	99,29
Итого пассивов	622037	100,00	647446,28	100,00	104,08

Так, собственный капитал в прогнозном периоде можно увеличить на 82,63 %, а кредиторскую задолженность сократить на 0,71 %.

Прогнозные показатели финансовой устойчивости представлены в таблице 29.

Таблица 29

Коэффициенты финансовой устойчивости ООО «Нижегородвтормет» в прогнозном периоде

Показатель	Норм. значен.	2017 г.	Прогноз	Изменения
Коэффициент автономии	> 0,5	0,058	0,101	0,043
Коэффициент финансового левериджа	-	16,364	8,899	-7,465
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	Более 0,1	0,055	0,098	0,043
Коэффициент маневренности собственного капитала	> 0,2	0,944	0,970	0,026
Коэффициент мобильности оборотных средств	-	0,073	0,206	0,133
Коэффициент краткосрочной задолженности	-	1,000	1,000	0

По данным (таблицы 29) можно сделать вывод, что с учетом внесенных предложений финансовая устойчивость ООО «Нижегородвтормет» увеличилась, о чем свидетельствует рост ряда коэффициентов финансовой устойчивости в прогнозном периоде. Так, увеличение коэффициента автономии свидетельствует о том, что доля собственных средств в пассивах вырастет на 4,3 % (с 5,8 % в 2017 году до 10,1 % в прогнозном периоде). Снизится разница между заемным капиталом и собственными средствами, о чем свидетельствует снижение коэффициента финансового левериджа.

Учитывая выше рассчитанные значения, определим, как полученные результаты отобразятся на интегральном показателе результатов проекции «Финансы» (таблица 30).

Таблица 30

Расчет интегрального показателя результатов проекции «Финансы»  
ООО «Нижегородвтормет» в прогнозном периоде

Показатели	Период		Весомый коэффициент	Взвешенное значение за период	
	2017 г.	Прогнозный период		2017 г.	Прогнозный период
Коэффициент автономии (финансовой независимости)	0,058	0,101	0,3	0,017	0,030
Коэффициент покрытия (общей)	1,058	1,109	0,25	0,264	0,277
Коэффициент маневренности рабочего	0,944	0,970	0,2	0,189	0,194
Рентабельность продукции (товаров, работ, услуг)	1,400	1,400	0,25	0,350	0,350
<b>Интегральный</b>			<b>1</b>	<b>0,821</b>	<b>0,851</b>

Данные таблицы 30 свидетельствуют об улучшении ситуации, так, интегральный показатель увеличится с 0,821 до 0,851, т.е. на 0,031.

Таким образом, реализация данных мероприятий позволит повысить финансовую устойчивость организации.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Проанализировав значимые определения категории «устойчивое развитие», целесообразно отметить, что в их основе лежат «надежность», «бесперебойность», «самосохранение», «равновесие», «сбалансированность» и пр.. В основу обеспечения эффективного развития предприятия, сбалансированности его интересов и стратегической направленности в процессе реализации управления положено сложный финансовый механизм функционирования субъектов хозяйствования. При этом очень важной составляющей механизма стимулирования, является финансовая сторона. Так, в современной практике управления финансами важное место занимает проблема качественного и количественного обоснования управленческих финансовых решений, принятие которых невозможно без использования эффективного анализа.

Ключевым элементом процедуры анализа финансовой деятельности предприятия является модель обработки входящей информационной базы. Такая модель представляет собой обоснованную согласно специфическим характеристикам конкретного случая процедуру анализа органический синтез математических, статистических и аналитических методов исследования.

Информационной базой анализа финансовых результатов в основном все же являются данные учетной информации, а именно бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках. Назначение бухгалтерской отчетности, которая может быть исследована благодаря разнообразным приемам, применяемым в финансовом анализе, заключается, в первую очередь, в том, чтобы способствовать ее пользователям разрабатывать обоснованные суждения и принять нужные решения, которые будут направлены на стабилизацию финансового состояния организации. Поскольку существуют различные группы пользователей, логично предположить, что каждая может иметь разные информационные



потребности. Иными словами, финансовая информация, отраженная в бухгалтерской отчетности, ориентирована на принятие решений определенной группой пользователей.

Результаты анализа считаются основанием принятия управленческих решений, касающихся развития определенных путей хозяйствования, так и функционирования организации в целом. Правильность этих решений будет основываться на выбранной методике анализа финансового состояния и обосновании полученных результатов.

При осуществлении анализа следует учитывать, что на итог деятельности предприятий оказывают воздействие как экономические, так и организационные факторы. Кроме того, предприятия как самостоятельные экономические субъекты хозяйственной деятельности имеют право распределять результаты деятельности, то есть прибыль, имеют экономическую свободу в выборе партнеров и осуществляют этот выбор, исходя только из целей экономической целесообразности и собственной выгоды.

Создание единой концепции методических подходов к анализу финансового состояния предприятия и формирование детального порядка их применения будет помогать, во-первых, объективному выявлению статической и потенциальной способности развития финансово-хозяйственной деятельности организации и их покрытию финансовыми ресурсами; во-вторых, росту качества утверждения управленческих решений, что, в итоге, способствует увеличению доходности и реализации тактических и стратегических целей деятельности предприятий различных отраслей экономики.

Проведенный во второй главе анализ, выявил, что основным видом деятельности ООО «Нижегородвтормет» является обработка отходов и лома цветных металлов. Организационно-управленческая структура является линейно-функциональной, то есть каждый орган управления специализируется на выполнение определенного круга производственных,

технологических, проектных, финансовых, информационных и обеспечивающих функций. Анализ основных технико-экономических показателей деятельности ООО «Нижегородвтормет», свидетельствует о значительном увеличении размера выручки от реализации, что повлекло за собой рост фондоотдачи и производительности труда, а также прибыльной деятельности на протяжении 2015-2017 гг. Что в целом характеризует экономическую деятельность, как удовлетворительную.

Анализ финансового состояния показал, что на протяжении всего анализируемого периода предприятие не может погасить наиболее срочные обязательства с помощью абсолютно ликвидных активов, хотя предприятие обладает достаточно высокой степенью платежеспособности и может погасить быстро и медленно реализуемые виды обязательств соответствующими активами.

Показатели финансовой устойчивости, характеризующие способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов во внутренней и внешней меняющейся среде, гарантирующие его постоянную платежеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска, свидетельствуют о значительной зависимости предприятия от заемных источников, а именно в 2017 г. лишь 5,8% финансировалось за счет собственных средств. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами является положительным в 2017 г., т.е. у предприятия наблюдается достаточность в формировании источников финансирования имущества. В течение анализируемого периода 2015-2017 гг. наблюдается уменьшение коэффициента финансового левериджа, что в целом является позитивной чертой в финансовом состоянии коммерческой организации. Из-за структуры источников финансирования, довольно низким является коэффициент мобильности имущества.

В 2015-2017 гг. наблюдалось неустойчивое финансовое состояние, которое характеризуется нарушением платежеспособности, при котором

сохраняется возможность восстановления равновесия за счет: пополнения источников собственных средств, сокращения дебиторской задолженности, ускорения оборачиваемости запасов.

В ООО «Нижегородвтормет» сочетаются агрессивная политика управления текущими активами и агрессивная политика управления текущими пассивами. Т.е., комплексную политику управления можно охарактеризовать как агрессивную. Таким образом, анализ финансовых коэффициентов показал, что финансовое состояние ООО «Нижегородвтормет» является удовлетворительным.

В целях совершенствования методики анализа и оценки бухгалтерской отчетности в определении устойчивости развития ООО «Нижегородвтормет» предложено внедрить сбалансированную систему показателей. Сбалансированная Система Показателей является признанным инструментом реализации фирменной стратегии. Особо важной областью ее применения является управление процессами увеличения стоимости предприятий. Таким образом, сбалансированная система показателей – это инструмент, который позволяет полномасштабно увязать стратегию предприятия с оперативным бизнесом; а также, новая система дает возможность принимать вполне объективные решения в области распределения ресурсов.

Проведенный анализ показателей за проекциями ССП дал возможность определить тенденции изменения каждой из четырех ключевых сфер деятельности предприятия. Полученные результаты исследования показывают, что предприятие достаточно удачно осуществляет стратегическое планирование своей производственно-хозяйственной деятельности. Однако если предприятие в своей деятельности будет учитывать ключевые факторы влияния на показатели и своевременно и должным образом на них реагировать, то оно будет иметь возможности для совершенствования и повышения этих показателей.

Учитывая полученные результаты отмечено, что в ООО «Нижегородвтормет» существует проблема высокой степени зависимости

организации от заемных источников финансирования. В целях повышения и более эффективного использования собственного капитала целесообразны следующие рекомендации:

1) сформировать резервный капитал в размере 25 % от уставного капитала с размером ежегодных отчислений - 5 % от чистой прибыли, т.к. на данный момент резервный фонд в организации не формируется;

2) увеличить прибыль ООО «Нижегородвтормет», благодаря чему увеличится доля собственного капитала в целом. Мероприятия данного характера могут быть направлены на увеличение объема продаж, улучшение качества продукции, а также снижение затрат за счет более рационального использования материальных ресурсов. Увеличить прибыль возможно путем увеличения объемов продаж;

3) другим мероприятием, направленным на увеличение доли собственного капитала в структуре баланса могут послужить прочие внешние источники формирования собственных финансовых ресурсов, в качестве которых могут выступать дополнительные паевые взносы участников.

Предложенные мероприятия позволят улучшить финансовые показатели работы предприятия, повысить его финансовую устойчивость и платежеспособность, снизить вероятность банкротства.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ) // [Электронный ресурс] Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_28399/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28399/)
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ // [Электронный ресурс] Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_5142/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/)
3. Налоговый кодекс Российской Федерации от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 27.11.2017) // [Электронный ресурс] Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_28165/1dc84364c4c2eefe422024c63a80288dc01cc14d/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/1dc84364c4c2eefe422024c63a80288dc01cc14d/)
4. Трудовой кодекс Российской Федерации" от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 27.11.2017) // [Электронный ресурс] Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_34683/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34683/)
5. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от ред. от 18.07.2017) // [Электронный ресурс] Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_122855/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/)
6. Федеральный закон от 30 декабря 2008 г. № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» // [Электронный ресурс] Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_83311/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_83311/)
7. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, утв. приказом Минфина России от 29.07.1998 № 34н // [Электронный ресурс] Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_20081/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_20081/)
8. Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 N 43н (ред. от 08.11.2010, с изм. от 29.01.2018) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету

«Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99)»

[http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_18609/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_18609/)

9. Приказ Минфина России от 29.07.1998 N 34н (ред. от 29.03.2017, с изм. от 29.01.2018) «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации» (Зарегистрировано в Минюсте России 27.08.1998 N 1598)  
[http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_20081/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_20081/)

10. Акатьева М.Д. Бухгалтерский учет и анализ: учебник / М.Д. Акатьева, В.А. Бирюков. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 258 с.

11. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК : учебник / Г.В. Савицкая. - 8-е изд., испр. - М. : ИНФРА-М, 2018. - 519 с.

12. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности: Учебник / Стражев В.И., Мигун О.Ф., Виногоров Г.Г., - 7-е изд., испр. - Мн.:Вышэйшая школа, 2018. - 527 с.

13. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия (организации): учебник / Ю.Г. Чернышева. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 421 с.

14. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учебник / А.Д. Шеремет. — 2-е изд., доп. — М. : ИНФРА-М, 2018. — 374 с.

15. Анализ финансовой отчетности, составленной по МСФО : учебник / Н.С. Пласкова. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Вузовский учебник : ИНФРА-М, 2018. — 269 с.

16. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учеб. пособие / М.В. Мельник, Е.Б. Герасимова. — 3-е изд., перераб. и доп. — М. : ИД «ФОРУМ» : ИНФРА-М, 2018. — 208 с.

17. Анализ финансово-хозяйственной деятельности : учебник / О.В. Губина, В.Е. Губин. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : ИД «ФОРУМ» : ИНФРА-М, 2018. — 335 с.

18. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие / Канке А.А., Кошечкина И.П., - 2-е изд., испр. и доп. - М.:ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2017. - 288 с.
19. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учеб. пособие / М.В. Мельник, Е.Б. Герасимова. — 3-е изд., перераб. и доп. — М. : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2017. — 208 с.
20. Анализ финансово-хозяйственной деятельности : учебник / А.М. Фридман. — М. : РИОР : ИНФРА-М, 2019. — 264 с.
21. Анищенко, Л.И. Главные аспекты и инструменты достижения устойчивого развития // Управление экономическими системами. Электронный научный журнал. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://uecs.ru/uecs-73-732015/item/3330-2015-01-28-08-25-40>
22. Аскеров П.Ф., И.А. Цветков. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности организации: Учеб. пос. / П.Ф. Аскеров, И.А.Цветков и др.; Под общ. ред. П.Ф. Аскерова - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 176 с.
23. Басова А.В. Бухгалтерский (управленческий) учет: учеб. пособие / А.В. Басова, А.С. Нечаев. – М: ИНФРА-М, 2018. – 324 с.
24. Бахолдина И.В. Бухгалтерский финансовый учет: Учебное пособие/Бахолдина И. В., Гольшева Н. И. - М.: Форум, НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 320 с.
25. Бухгалтерский финансовый учет / Керимов В.Э., - 6-е изд. - М.:Дашков и К, 2018. - 688 с.
26. Бухгалтерский учет и анализ: Учебник / Садыкова Т.М., Церпенто С.И. - М. ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 256 с.
27. Бухгалтерская финансовая отчетность: учебное пособие / Е.М. Сорокина. – Москва: КноРус, 2016. – 160 с.
28. Гарнов А.П.. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебник/Гарнов А.П. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 365 с.

29. Канке А.А., Кошечая И.П. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие / А.А. Канке, И.П. Кошечая. - 2-е изд., испр. и доп. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 288 с.
30. Климова Н.В. Организационно-экономические аспекты финансов и финансовой деятельности предприятий [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/v/organizatsionno-ekonomicheskie-aspekty-finansov-i-finansovoy-deyatelnosti-predpriyatiy>
31. Кобелева И. В., Ивашина Н. С. Анализ финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций: Учебное пособие/Кобелева И. В., Ивашина Н. С. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 224 с.
32. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / Косолапова М.В., Свободин В.А. - М.: Дашков и К, 2018. - 248 с.
33. Конвисаров А.Г., Даниловских Т.Е. Российский и зарубежный подходы к анализу финансового состояния предприятия // МЕЖДУНАРОДНЫЙ СТУДЕНЧЕСКИЙ НАУЧНЫЙ ВЕСТНИК №4, 2015 – С. 405-405
34. Лакомова А.Н. Методика отраслевого трендового анализа в оценке финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=26193204>
35. Лапаев Д.Е. Роль анализа финансово-хозяйственной деятельности в управлении предприятием и повышении его эффективности [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/v/rol-analiza-finansovo-hozyaystvennoy-deyatelnosti-v-upravlenii-predpriyatiem-i-povyshenii-ego-effektivnosti>
36. Левчаев П. А. Финансы организаций: учебник / П.А. Левчаев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 386 с.
37. Лукасевич, И. Я. Финансовый менеджмент в 2 ч. Часть 1. Основные понятия, методы и концепции: учебник и практикум для



бакалавриата и магистратуры / И. Я. Лукасевич. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2017. – 377 с.

38. Международные стандарты финансовой отчетности и современный бухгалтерский учет в России: учебник для вузов / Е. А. Мизиковский, Т. Ю. Дружиловская, Э. С. Дружиловская. – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2018. – 560 с.

39. Мельник М.В., Герасимова Е.Б. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие / М.В. Мельник, Е.Б. Герасимова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ФОРУМ : ИНФРА-М, 2017. – 208 с.

40. Пачоли Лука. Сумма арифметики, геометрии, учения о пропорциях и отношения / Трактат XI «О счетах и записях» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ek-lit.narod.ru/lukasod.htm>

41. Поветкина Н. А. Финансовая устойчивость Российской Федерации. Правовая доктрина и практика обеспечения / Поветкина Н.А.; Под ред. Кучеров И.И. - М.:Контракт, ИЗиСП, 2016. - 344 с.

42. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В. Савицкая. – 6-е изд., испр. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 378 с.

43. Сайбитинова Н.Б. Анализ ликвидности и платежеспособности организации / Анализ ликвидности и платежеспособности организации // <https://cyberleninka.ru/article/v/analiz-likvidnosti-i-platezhesposobnosti-organizatsii>

44. Самылин А. И. Самылин А.И. Корпоративные финансы. Финансовые расчеты учебник / А.И. Самылин. – Изд. испр. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 472 с.

45. Совари Жак. Современный предприниматель [Электронный ресурс] / [LeparfaitnégociantouInstructiongénéralepourcequiregardelecommercedesmarch](http://LeparfaitnégociantouInstructiongénéralepourcequiregardelecommercedesmarch)

доступа:[https://archive.org/stream/cihm\\_38182#page/n11/mode/2up](https://archive.org/stream/cihm_38182#page/n11/mode/2up)

46. Сотникова Ю.И., Чеботарёва З.В. Экономическая сущность ликвидности как характеристики финансового состояния экономического субъекта / Вестник Университета ;4, 2015 – С. 150-154

47. Струихина И.С. Финансово-хозяйственная деятельности организации: понятие, экономическая сущность, необходимость оценки в современных условиях [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.scienceforum.ru/2016/1860/23093>

48. Филатова Т.В. Финансовый менеджмент: Учеб. пособие. — М.: ИНФРА-М, 2018. — 236 с.

49. Финансово-экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций (анализ деловой активности): учеб. пособие / И.Т. Абдукаримов, М.В. Беспалов. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 320 с.

50. Финансовый анализ деятельности организации : учебник / Н.С. Пласкова. — М. : Вузовский учебник : ИНФРА-М, 2018. — 368 с.

51. Финансовый менеджмент / Кириченко Т.Т. - М.:Дашков и К, 2018. - 484 с.

52. Финансовый менеджмент в малом бизнесе : учебник / Н.И. Морозко, В.Ю. Диденко. — М. : ИНФРА-М, 2018. — 347 с.

53. Финансовый менеджмент : учебник / Е.В. Лисицына, Т.В. Ващенко, М.В. Забродина ; под ред. К.В. Екимовой. — М. : ИНФРА-М, 2018. — 184 с.

54. Чернышева Ю.Г. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия (организации): учебник / Ю.Г. Чернышева. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 421 с.

55. Шамрай И.Н., Шишкина Н.А. Финансово-экономическая деятельность хозяйствующих субъектов в условиях нестабильной экономики [Электронный ресурс] – Режим доступа:

<https://cyberleninka.ru/article/v/finansovo-ekonomicheskaya-deyatelnost-hozyaystvuyuschih-subektov-v-usloviyah-nestabilnoy-ekonomiki>

56. Экономический анализ предприятия: Учебник для бакалавров/Прыкина Л. В. - М.: Дашков и К, 2016. - 256 с.

57. Antipov, D.V., Development of model indicators of sustainable development organization [Razrabotka modely ozhenochnyh pokazateley ustoychivogo rasvitya organisaziy]. Vector of science – Vector nauky, с. 186-188.

58. Cornescu V., Adam R. Considerations Regarding the Role of Indicators Used in the Analysis and Assessment of Sustainable Development in the E.U. Procedia Economics and Finance, 2014, vol. 8, pp. 10–16

59. Dvořáková L., Zborková Ji. Integration of Sustainable Development at Enterprise Level. Procedia Engineering, 2014, vol. 69, pp. 686–695.

60. Homyachenkova, N.A., Risk management of industrial enterprise [Upravlenye riskami promyshlennogo predpriyatya]. Tver: TSU – Tver: TGU, с. 57-65.

61. Kaplan, T.V., Norton, D.P., Using The Balanced Scorecard as a strategic management system [Ispolzovanye sbalansirovannoy sistemi pokazateley kak sistemi strategicheskogo menedgmenta]. Moskva: Alpina Bisness Grup – Moskva: Alpina Business Group, 356 ž.

62. Ryabikov, V.S. Kasaeva, T.V., The balanced scorecard – application features in the conditions of national economy [Sbalansirovannaya sistema pokazateley: osobennosty primeneniya v usloviyah nazionalnoy ekonomiki]. Vestnik vitebskogo gosudarstvennogo tehnologicheskogo universiteta – Herald Vitebsk State Technological University, с. 157-166.

63. Zwißler F., Okhan E., Westkämper E. Lean and Proactive Liquidity Management for SMEs. Procedia CIRP, 2016, vol. 7, pp. 604–60

## ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение А

Бухгалтерский баланс

Форма № 1	код	2013	2014	2015	2016	2017
		нач./ кон.	нач./ кон.	нач./ кон.	нач./ кон.	нач./ кон.
<b>БАЛАНС (актив)</b>	1600	0	21243	33220	64837	105115
		18412	33220	64837	105115	622037
<b>БАЛАНС (пассив)</b>	1700	0	21243	33220	64837	105115
		18412	33220	64837	105115	622037
<b>Внеоборотные активы</b>						
Нематериальные активы	1110	0	0	0	0	0
		0	0	0	0	0
Результаты исследований и разработок	1120	0	0	0	0	0
		0	0	0	0	0
Нематериальные поисковые активы	1130	0	0	0	0	0
		0	0	0	0	0
Материальные поисковые активы	1140	0	0	0	0	0
		0	0	0	0	0
Основные средства	1150	0	0	0	1221	1398
		0	0	1221	1398	2010
Доходные вложения в материальные ценности	1160	0	0	0	0	0
		0	0	0	0	0
Финансовые вложения	1170	0	0	0	0	0
		0	0	0	0	0
Отложенные налоговые активы	1180	0	155	0	0	0
		155	0	0	0	0
Прочие внеоборотные активы	1190	0	0	0	0	0
		0	0	0	0	0
<b>Итого внеоборотных активов</b>	1100	0	155	0	1221	1398
		155	0	1221	1398	2010
<b>Оборотные активы</b>						
Запасы	1210	0	3403	10270	24086	43823
		3403	10270	24086	43823	257915
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	0	0	0	0	0
		0	0	0	0	41351
Дебиторская задолженность	1230	0	13550	18324	34834	45162
		10718	18324	34834	45162	275681
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	0	0	880	720	720
		0	880	720	720	17670

Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	0	4125	3675	3976	14012
		4125	3675	3976	14012	27394
Прочие оборотные активы	1260	0	10	71	0	0
		10	71	0	0	16
<b>Итого оборотных активов</b>	1200	0	21088	33220	63616	103717
		18257	33220	63616	103717	620027
Капитал и резервы						
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	0	10	10	10	10
		10	10	10	10	10
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	0	0	0	0	0
		0	0	0	0	0
Переоценка внеоборотных активов	1340	0	0	0	0	0
		0	0	0	0	0
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	0	0	0	0	0
		0	0	0	0	0
Резервный капитал	1360	0	0	0	0	0
		0	0	0	0	0
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	0	-635	779	3710	9751
		-635	779	3710	9751	35814
<b>ИТОГО капитал</b>	1300	0	-625	789	3720	9761
		-625	789	3720	9761	35824
Долгосрочные обязательства						
Долгосрочные заемные средства	1410	0	0	0	13171	4290
		0	0	13171	4290	0
Отложенные налоговые обязательства	1420	0	0	2	0	0
		0	2	0	0	17
Оценочные обязательства	1430	0	0	0	0	0
		0	0	0	0	0
Прочие долгосрочные обязательства	1450	0	0	0	0	0
		0	0	0	0	0
<b>ИТОГО долгосрочных обязательств</b>	1400	0	0	2	13171	4290
		0	2	13171	4290	17
Краткосрочные обязательства						
Краткосрочные заемные обязательства	1510	0	195	18608	0	11700
		196	18608	0	11700	0
Краткосрочная кредиторская задолженность	1520	0	21673	13636	47342	78831

		18842	13636	47342	78831	585979
Доходы будущих периодов	1530	0	0	0	0	0
		0	0	0	0	0
Оценочные обязательства	1540	0	0	185	604	534
		0	185	604	534	217
Прочие краткосрочные обязательства	1550	0	0	0	0	0
		0	0	0	0	0
<b>ИТОГО краткосрочных обязательств</b>	1500	0	21868	32429	47946	91065
		19037	32429	47946	91065	586196

Приложение Б

Отчет о финансовых результатах

Форма № 2	код	2013	2014	2015	2016	2017
		нач./ кон.	нач./ кон.	нач./ кон.	нач./ кон.	нач./ кон.
Доходы и расходы по обычным видам деятельности						
Выручка	2110	0	25180	345216	731738	1464735
		25180	345216	731738	1464735	3899866
Себестоимость продаж	2120	0	24229	321340	691054	1420781
		24229	321340	691054	1420781	3810815
<b>Валовая прибыль (убыток)</b>	2100	0	951	23876	40684	43954
		951	23876	40684	43954	89051
Коммерческие расходы	2210	0	1397	4354	2607	6749
		1397	4354	2607	6749	12865
Управленческие расходы	2220	0	0	14974	30732	24632
		0	14974	30732	24632	21205
<b>Прибыль (убыток) от продаж</b>	2200	0	-446	4548	7345	12573
		-446	4548	7345	12573	54981
Прочие доходы и расходы						
Доходы от участия в других организациях	2310	0	0	0	0	0
		0	0	0	0	0
Проценты к получению	2320	0	0	5	84	108
		0	5	84	108	305
Проценты к уплате	2330	0	0	8	15	1300
		0	8	15	1300	958
Прочие доходы	2340	0	0	0	9	841
		0	0	9	841	40666
Прочие расходы	2350	0	344	2727	3759	4646
		344	2727	3759	4646	60606
<b>Прибыль (убыток) до налогообложения</b>	2300	0	-790	1818	3664	7576
		-790	1818	3664	7576	34388
Текущий налог на прибыль	2410	0	0	402	735	1535
		0	402	735	1535	8290
<i>Постоянные налоговые обязательства (активы)</i>	2421	0	-3	3	0	-20
		-3	-3	0	-20	-1429
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	0	0	-2	2	0
		0	2	2	0	-17
Изменение отложенных налоговых активов	2450	0	155	0	0	0
		155	0	0	0	0
Прочее	2460	0	0	0	0	0



		0	0	0	0	-18
<b>Чистая прибыль (убыток)</b>	2400	0	-635	1414	2931	6041
		-635	1414	2931	6041	26063
<b>Совокупный финансовый результат</b>						
Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток)	2510	0	0	0	0	0
		0	0	0	0	0
Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	0	0	0	0	0
		0	0	0	0	0
<b>Совокупный финансовый результат периода</b>	2500	0	-635	1414	2931	6041
		-635	1414	2931	6041	26063