

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

Институт финансов, экономики и управления
(институт)
Департамент магистратуры (Бизнес-программ)
(кафедра)
38.04.01 «Экономика»
(код и наименование направления подготовки, специальности)
Корпоративные финансы
(наименование профиля, специализации)

МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ

на тему: Управление финансовой эффективностью малого бизнеса на примере
ООО «Призер»

Студент	<u>К. А. Грачева</u>	_____
	(И.О. Фамилия)	(личная подпись)
Научный руководитель	<u>А. А. Шерстобитова</u>	_____
	(И.О. Фамилия)	(личная подпись)
Консультанты	_____	_____
	(И.О. Фамилия)	(личная подпись)
	_____	_____
	(И.О. Фамилия)	(личная подпись)

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

(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
Глава 1. Теоретические аспекты управления финансовой эффективностью малого бизнеса.....	7
1.1 Понятие, экономическая сущность управления финансовой эффективностью.....	7
1.2 Факторы, влияющие на уровень финансовой эффективности организаций малого бизнеса.....	18
1.3 Методика оценки показателей финансовой эффективности организаций малого бизнеса.....	20
Глава 2. Анализ и оценка финансовой эффективности малого бизнеса на примере ООО «Призер».....	26
2.1 Тенденции развития предприятий малого бизнеса в Самарской области.....	26
2.2 Техничко-экономическая характеристика ООО «Призер».....	29
2.3 Анализ финансовой эффективности ООО «Призер».....	31
Глава 3. Повышение финансовой эффективности малого бизнеса на примере ООО «Призер».....	53
3.1 Мероприятия по совершенствованию планирования финансовой эффективности деятельности ООО «Призер».....	53
3.2 Оценка эффективности предложенных мероприятий.....	55
Заключение.....	71
Список использованных источников.....	74
Приложения.....	79

Введение

На сегодняшний день малый бизнес является главным сектором в рыночной экономике, потому что именно он определяет качество и структуру валового национального продукта, а также темпы экономического роста.

Важная особенность малого и среднего предпринимательства - это их система управления. Обуславливается это тем, что руководит фирмой непосредственно владелец бизнеса, потому что он кровно заинтересован в продвижении своего дела и рискует своей собственностью. Поэтому владелец вовлечен во все функциональные обязанности организации. Это можно расценить с положительной стороны: быстрота принятия управленческих решений, многофункциональность работников, нет громоздких управленческой структуры и т.д.

За последние несколько десятков лет количество малых и средних предприятий имеет положительную динамику, особенно в тех сферах, где на начальных этапах становления фирмы не требуется больших объемов оборудования, множество работников и большого капитала. У малых фирм относительно крупного производства существует ряд преимуществ: исключением лишних звеньев в управлении, возможность изготовления маленьких партий без финансовых потерь, близость к местным рынкам и запросам клиентов. Малому производству способствует дифференциация и индивидуализация спроса в сфере производственного и личного потребления. Также развитие мелкого и среднего бизнеса положительно влияет на экономику страны. Расширяется потребительский сектор, повышается экспортный потенциал, создаются дополнительные рабочие места, развивается здоровая конкуренция, благодаря чему происходит оздоровление экономики государства.

В современной рыночной экономике страны малым предприятиям необходимо конкурировать как и с крупными производствами, так и между собой. Малые компании в отличие от крупных более подвержены таким факторам как высокая конкурентность, недостаток оборотных средств, угроза

быстрого разорения. Конкурентоспособность любому бизнесу может добавить рациональное управление движением финансовых ресурсов и капитала, находящегося в его использовании.

Финансы для любого предприятия имеют наиважнейшее значение, так как денежные средства необходимы для деятельности фирмы и ее развития, также благодаря грамотному управлению финансами, организация преодолевает конкурентные преграды на рынке. Исходя из этого, на любом предприятии финансовые потоки являются основным объектом управления, и каждое хозяйственное решение прямо или косвенно связано с движением денежных средств.

Следовательно, актуальность выбранной темы определяется тем, что современная рыночная экономика предоставляет свободу действий в отношении бизнеса и предпринимательства, но, в то же время, это влияет на рост конкуренции между предприятиями малого бизнеса, что, в свою очередь, требует создание грамотной системы управления финансовыми ресурсами.

Объект исследования – общество с ограниченной ответственностью «Призер».

Предмет исследования – финансовая эффективность малого бизнеса.

Цель настоящей работы – изучение и исследование управления финансовой эффективностью малого бизнеса и формирование предложений по повышению финансовой эффективности на примере малого предприятия ООО «Призер». Для выполнения данной цели необходимо решить ряд задач:

- теоретические аспекты управления финансовой эффективностью малого бизнеса;
- провести анализ и оценку финансовой эффективности малого бизнеса на примере ООО «Призер»;
- рассмотреть направления повышения финансовой эффективности предприятия малого бизнеса ООО «Призер» и оценить эффективность.

Научная новизна данного исследования состоит в развитии теоретических аспектов управления финансовой эффективностью предприятия малого бизнеса, разработке практических предложений, обеспечивающих рост рентабельности и финансовой эффективности предприятий, занятых в сфере услуг типографии.

Элементы научной новизны содержатся в следующих результатах:

- уточнено понятие финансовой эффективности как экономической категории;
- обобщен список факторов, влияющих на уровень финансовой эффективности предприятия малого бизнеса;
- разработаны практические рекомендации по повышению показателей финансовой эффективности, рентабельности и прибыльности предприятия малого бизнеса в целом.

В ходе написания данной исследовательской работы, были использованы методы нормативного анализа, сравнения, метод графического отображения, абстрагирования, метод измерения рыночных показателей, экономико-математический и экономико-статистический методы.

Основу информационной базы работы составляют нормативно-правовые акты, аналитические материалы специализированных периодических изданий и труды отечественных и зарубежных авторов, Интернет-ресурсы. В своих трудах, такие авторы как: О.В. Баскакова, Е.Ф. Борисов, Г.С. Вечканов, Е.Н. Лобачева, Т.С. Новашина, Н.Ф. Чеботарев, Т.У. Турманидзе, Н.С. Пласкова, Г.В. Савицкая, Л.М. Солодовник, П.И. Пономаренко, О.Ю. Шевченко, А.Д. Шеремет, Н.Ф. Щербакова и другие - наиболее подробно раскрывают проблемы управления финансовой эффективностью предприятия, а также предлагают пути их решения.

Практическая значимость исследования заключается в разработке конкретных мероприятий по повышению финансовой эффективности предприятия малого бизнеса ООО «Призер», поэтому особое внимание уделялось изучению бухгалтерской и финансовой отчетности организации.

Основные положения диссертационного исследования были представлены в материалах международной научно-практической конференции «Прогнозирование социального и экономического развития в новых геополитических условиях»: сборник статей по итогам Международной научно-практической конференции (Самара, 8 февраля 2019г.). - Стерлитамак: АМИ, 2019, а также в Журнале экономических исследований (Том 5 №1, 2019), Москва, Научно-издательский центр «ИНФРА-М».

Структура работы соответствует порядку разрешения стоящих перед нами задач и состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованных источников и приложений.

Во введении раскрыта актуальность изучаемой темы, определена цель, поставлены задачи для достижения данной цели, установлены предмет и объект исследования, выбраны методы исследования.

В первой главе рассмотрены теоретические основы управления финансовой эффективности организации, понятие и экономическая сущность управления финансовой эффективностью, понятие рентабельности, ее функции, виды и факторы, которые могут оказывать влияние на уровень финансовой эффективности малого бизнеса.

Во второй главе рассматриваются финансовая эффективность на примере ООО «Призер» через анализ финансового положения, финансовой устойчивости и финансовых результатов данной организации. Также проводится объективная оценка вероятности банкротства анализируемой организации, рассматриваются тенденции развития предприятий малого бизнеса в Самарской области.

В третьей главе проводится оценка эффективности управления финансами предприятия, а также предложены мероприятия по совершенствованию финансовой эффективности деятельности ООО «Призер».

В заключении сформулированы основные выводы и предложения по теме исследования.

Глава 1. Теоретические аспекты управления финансовой эффективностью малого бизнеса

1.1 Понятие, экономическая сущность управления финансовой эффективностью

Финансовая эффективность организации представляет собой отношение затрат и результата деятельности, то есть конечные результаты экономической деятельности. Это экономическая категория, которая отражает состояние капитала в его кругообороте.

Малое предприятие - это предпринимательская деятельность, которую осуществляют субъекты рыночной экономики при определенных критериях, установленных законами, которые, в свою очередь, определяют сущность этого понятия.

В Российской Федерации критерии, по которым фирмы относят к субъектам малого бизнеса, перечислены в статье 4 Федерального закона от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [3]. Итак, существуют три критерия малого бизнеса:

- суммарная доля участия РФ, субъектов РФ, религиозных и общественных предприятий, муниципальных образований, благотворительных и других фондов (за исключением суммарной доли участия, входящей в состав активов инвестиционных фондов) в уставном капитале общества с ограниченной ответственностью не превышает двадцать пять процентов, а суммарная доля участия иностранных юридических лиц и (или) юридических лиц, не являющихся субъектами малого и среднего предпринимательства, не превышает сорок девять процентов;

- средняя численность работников за предшествующий календарный год не превышает 100 человек;

- доходы, которые были получены от непосредственной предпринимательской деятельности за предыдущий календарный год, определяемого в порядке, установленном законодательством РФ о налогах и сборах, и суммируемого по всем задействованным видам деятельности и применяемого по всем налоговым режимам, для определенных категорий

субъектов малого и среднего предпринимательства не превышают 800 млн. руб. [6].

Подтверждать статус малой компании не нужно, действующим законодательством не предусмотрен отдельный учет или регистрацию субъектов малого бизнеса. Достаточно того, что фирма попадает под установленные критерии.

Для микропредприятий критерии так же установлены ст.4 Федерального закона от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»[3]:

- средняя численность работников за предшествующий календарный год до 15 человек
- максимальное значение выручки 120 млн. руб.[6]
- Категория субъекта малого предпринимательства изменяется, если предельные значения выше или ниже предельных значений, в течение трех календарных лет, следующих один за другим.

Для субъектов малого бизнеса в 2018 году предусмотрено несколько льгот:

- можно не устанавливать лимит наличных средств, находящихся в кассе [10];
- применение упрощенного бухгалтерского учета [1];
- субсидии от региональных властей — для организаций, применяющих специальные режимы, регионы снижают налоговые ставки и предоставляют льготы по налогу на имущество;
- преимущественное право покупки государственной и муниципальной недвижимости, которая находится в аренде рассматриваемого малого бизнеса.

Также работодатель может не оформлять правила внутреннего распорядка, разрабатывать положения о премировании сотрудников и графики

сменности и т.д. Но тогда все эти условия должны быть прописаны в трудовом договоре с сотрудником компании.

Так же, законодательством разрешено применять субъектам малого предпринимательства упрощенные способы ведения бухгалтерского учета. В отношении малых организаций – это сокращенные формы бухгалтерской отчетности без предоставления приложений с расшифровками. А микропредприятия могут вести бухгалтерский учет сплошным методом регистрации хозяйственных операций.

Сущность финансов предприятия как экономической категории отражается в их функциях. Финансы имеют три функции:

- 1- накопительная – образование доходов;
- 2- распределительная – осуществление расходов;
- 3- контролирующая. Инструмент реализации данной функции - финансовая информация – это финансовые показатели, которые отражаются в бухгалтерской, Статистической и оперативной отчетности организаций.

Значит, экономическая сущность финансов организации это, прежде всего, денежные отношения по формированию и использованию денежных доходов и фондов предприятий.

Финансовые ресурсы являются материальным носителем финансовых отношений, т.к. они находятся в распоряжении предприятий и предназначены для удовлетворения его производственных и социальных потребностей.

Успех организации малого бизнеса и ее развитие во многом зависят от возможностей финансирования этой фирмы - привлечения нужного объема капитала.

Этот капитал нужен для того, чтобы открыть дело - основной капитал, т.е. на стадии организации, и оборотный капитал - чтобы в дальнейшем осуществлять текущую деятельность компании.

Решение локализации финансовых ресурсов следует начать с ответов на следующие вопросы:

- на какой период времени (краткосрочный или долгосрочный) нужны определенные финансовые ресурсы и для каких целей;

- объем необходимых денежных вложений;

- продумать источники изыскания необходимого объема денежных средств (внутренние, внешние);

- какие возникнут дополнительные расходы при изыскании денежных средств;

- в какие сроки и в каком объеме следует ожидать окупаемости от вложенных данных финансов.

Обдумав все возможные варианты, можно выбрать наиболее подходящий источник получения финансовых ресурсов.

Финансовые ресурсы организаций экономики ограничивают сферу своей деятельности первоначальной категорией – финансами предприятий, что обозначает совокупность экономических отношений между всеми организациями, которые имеют распределительный характер, денежное измерение, стоимостную форму выражения и предназначение их направлено на удовлетворение потребностей субъектов в финансовых ресурсах.

В России все источники финансирования бизнеса делятся на четыре основные группы:

- собственные средства предприятий и организаций – совокупность уставного капитала, нераспределённой прибыли, добавочного капитала, резервного капитала;

- заемные средства - это денежные ресурсы, полученные в ссуду на определенный срок и подлежащие возврату с оплатой процента;

- привлеченные средства - средства, предоставленные на постоянной основе, владельцам которых может выплачиваться доход (в виде дивиденда, процента);

- средства государственного бюджета – дотации, субсидии, субвенции, бюджетный кредит.

В представленной классификации средств фирмы главный элемент это собственный капитал.

Следующий вариант делит структуру капитала на внешние и внутренние источники финансирования. Внутреннее финансирование для развития фирмы происходит за счет ее доходов и включает, например, такие источники финансирования, как нераспределенная прибыль, кредиторская задолженность, начисленная и не выплаченная заработная плата. Внешнее финансирование - это заемные средства, т.е. средства кредиторов.

Собственный капитал для фирмы несомненно очень важен, это требование самофинансирования, но не стоит забывать о том, что ведение деятельности только за счет собственных средств не всегда выгодно для организации, на пример, в случае, когда на прибыль организации влияет такой фактор как сезонность.

Необходимость в собственном капитале обусловлена требованиями самофинансирования предприятия. Собственный капитал является основой независимости предприятия, однако нужно учитывать, что финансирование деятельности предприятия только за счет собственных средств не всегда выгодно для него, особенно в тех случаях, когда производство носит сезонный характер.

На практике эффективность собственного капитала можно повысить если привлечь заемные средства, которые могут обеспечить более высокую отдачу на вложенный капитал, чем плата за пользование кредитными ресурсами.

Привлечение заемных финансовых ресурсов для фирмы, это целая стратегия, разработанная годами, цель которой: обеспечить фирму самыми выгодными и эффективными условиями привлечения этих финансовых ресурсов в зависимости от потребности компании. Такая политика на предприятии реализуется на основе следующих мероприятий:

- определение и распределение целей для привлекаемых заемных финансовых средств. Обычно фирма использует заемные средства для пополнения оборотных активов;

- определение максимального объема привлечения заемных финансовых средств и ресурсов, по большей части, это отражение предельного коэффициента финансового левириджа, который показывает уровень зависимости организации от внешних источников финансирования, то есть показывает риск утраты платежеспособности. В таком случае коэффициент данного показателя должен быть максимальным;

- выявление соотношения заемных финансовых средств, которые привлекаются на долгосрочной и краткосрочной основе;

- определение форм привлечения заемных средств (денежные средства в национальной валюте или в иностранной валюте, коммерческий кредит, лизинг, селенг);

- рассмотрение состава заемных средств в частности по группам их источников образования. Коммерческие банки и небанковские кредитно-финансовые организации являются самыми распространенными источниками в привлечении заемных финансовых средств;

- обеспечение бесперебойной платежеспособности бизнеса. Долг к моменту его погашения должен быть обеспечен высоколиквидными активами, для того чтобы обеспечить своевременное погашение долгов по кредитам по графику потока платежей;

- оценка стоимости привлечения заемного капитала.

В понятии «финансы предприятий» нужно особое внимание уделить финансам малого бизнеса.

В условиях нестабильной экономической ситуации в нашей стране доля источников финансирования в структуре достаточно низкий уровень, даже несмотря на относительно большой спектр собственных (внутренних) источников.

Источники финансовых ресурсов и инструментов для малого предприятия, представлены на рисунке 1. Малые организации имеют высокую

капиталоемкость при низком уровне рентабельности. Прибыль от основной деятельности компании - это самый главный источник финансовых ресурсов.



Рисунок 1 - Структура источников финансов малого бизнеса

Частное или спонсорское финансирование тоже имеет место быть, такой вид относится к внебюджетным источникам финансирования. Для малых предприятий важным является как и финансовая поддержка бизнеса, так и совершенствование налогового регулирования.

Роль малого бизнеса и ее усиление зависит от количества малых организаций и периода их функционирования.

В экономике существует огромная масса различных показателей, целью которых является оценка деятельности организации, но не любой из этих коэффициентов в полной мере не может оценить эффективность деятельности организации.

Причиной этому можно назвать то, что все эти коэффициенты являются абсолютными характеристиками, и для того, чтобы их правильно истолковать, их нужно рассматривать во взаимодействии с другими показателями, которые тоже анализируют вложенные денежные средства в организацию. Например, таким показателем являются показатели рентабельности/доходности фирмы. В экономической литературе существует несколько значений этого термина. По

мнению Лобачевой Е.Н., рентабельность - это степень экономической эффективности производства на предприятиях, которая показывает применение и использование в совокупности материальных, денежных и трудовых ресурсов [27].

С точки зрения других авторов, рентабельность – это показатель, выражающий прибыль фирмы к сумме затрат на производство продукции, финансовым инвестициям, сумме всего имущества компании, чтобы использовать эти средства в обороте [23].

Отсюда следует, что рентабельность это зависимость дохода и вложенного капитала, участвующий в образовании данного дохода.

В экономике существует много показателей доходности (рентабельности), их выбор зависит от того, с какой целью рассчитывают эффективность деятельности фирмы. Как считает Савицкая Г.В. [40, с. 10], в настоящее время используют многочисленные показатели, многие из которых дублируют друг друга и не несут смысловой нагрузки. Поэтому необходимо для каждой рассматриваемой организации подбирать оптимальные показатели, с помощью которых возможно комплексно провести оценку эффективности деятельности предприятия.

Сравнить доходность фирмы, которую она могла бы получить в похожих условиях риска, с каким-либо другим инвестиционным вложением капитала помогают рассчитанные показатели рентабельности. Для того чтобы инвестиции принесли выгоду, они должны быть более прибыльными.

Чтобы образовалась эта прибыль, как вознаграждение за свой риск, нужно соотнести размер вложенного капитала в деятельность фирмы с прибылью за риск. Рентабельность это коэффициент, который в комплексе отражает эффективность деятельности фирмы.

Она отражает показатели эффективности деятельности из-за применения ресурсов фирмы, т.е. показывает, удалось или нет повысить уровень объемов реализации, результат деятельности бизнеса как успех /неуспех. С помощью показателя рентабельности можно говорить об эффективности управления

организации в целом, поэтому данный показатель является одним из критериев оценки качества управления. Понятие рентабельность обозначает выгоду, даже несмотря на то с какой позиции ее рассматривать. В случае возможности погашения фирмой всех своих долгов, производственных издержек и процентов по займам, которые возникли в процессе предпринимательской деятельности, фирма называется рентабельной. Факт того, что организация рентабельна, помогает удовлетворить интересы работников, государства, учредителей. Государство заинтересовано в той части рентабельности, которая будет оплачена в доход государства в виде налога на прибыль. А интерес самой организации заключается в той доли рентабельности, которая останется у нее после оплаты всех накопившихся издержек, для удовлетворения своих потребностей и свободных трат.

С помощью свободных денежных средств организация может материально стимулировать своих сотрудников вознаграждениями и премиями, или направлять деньги на социальное развитие коллег. Но в первую очередь в росте прибыльности фирмы заинтересованы акционеры и собственники организации, потому что будут расти их дивиденды. Интересы всех сторон равносильные, но если не будет сохраняться эта взаимосвязь, кто-нибудь из сторон будет ущемлен в своих интересах.

Инвесторы, которые вкладывают свои денежные средства в развитие фирмы доверяют значению показателя рентабельности намного больше, чем каким-либо другим показателям финансовой устойчивости или ликвидности, потому что рентабельность показывает, сможет ли организация получать прибыль в будущем.

На практике доказано, что крупные корпорации не всегда являются лучшими в плане рентабельности. Этот коэффициент может расти до тех пор, пока ставка по кредиту будет ниже норм рентабельности к инвестициям, эффект рычага. Многие собственники фирм боятся кредиторской задолженности, но это не всегда оправдано. Но если использовать стратегию добровольной задолженности, нужно понимать возможные риски пути к низкой

рентабельности, так как это может привести фирму к затруднительному финансовому положению, вынудить на кредитование, и даже привести фирму к банкротству.

Существует целый ряд способов для поднятия рентабельности организаций от введения новых товаров до инноваций.

Функции рентабельности:

- часть полученной прибыльности – может быть направлена на самофинансирование предприятия

- полученная рентабельность – показатель финансовой деятельности и ее результата организации

- ожидаемая рентабельность – это материал для размышления над принятием инвестиционных решений

- в акционерном обществе часть рентабельности идет на выплату дивидендов собственникам фирмы.

В условиях современной рыночной экономики главная цель рентабельности – обеспечение развития фирмы в дальнейшем. В таком случае коэффициент рентабельности выступает как показатель деловой репутации.

Он может быть рассмотрен как для долгосрочного периода, так и для краткосрочного периода времени. В первом случае цель фирмы – это максимизация прибыли, во втором – это достижение минимальной рентабельности. Важно обеспечение конкурентоспособности в любом периоде времени.

Рентабельность бывает разных видов:

- а) общая рентабельность предприятий - это отношение балансовой прибыли к среднегодовой стоимости основных производственных фондов и нормируемые оборотные средства и рассчитывается по формуле:

$$R = \frac{\Pi * 100}{O\phi + O\sigma}, \quad (1)$$

где R – уровень рентабельности, %;

Π – прибыль;

Оф – среднегодовая стоимость основных производственных фондов;

Об - среднегодовая стоимость нормируемых оборотных средств.

б) общая фактическая рентабельность – это отношение прибыли по балансу к среднегодовой стоимости производственных основных фондов, в которые входят оборотные средства.

Прежде всего, рентабельность обуславливается долей от суммы фондоемкости к прибыли от производства. Тут действует пропорция: если повышается прибыль компании, то растет рентабельность, но в тоже время, стоимость оборотных средств уменьшается. Эта пропорция также действует и в обратном порядке.

в) расчетная рентабельность рассчитывается как балансовая прибыль из которой вычтены платежи за содержание кредитов, производственные фонды деленное на среднегодовую цену основных производственных фондов, из которых в свою очередь вычтены основные фонды. За которые предоставляются льготы по оплате.

При проведении анализа финансового состояния коалиций, холдингов и объединений рентабельность рассчитывается как отношение суммарной прибыли на полную себестоимость выпущенной продукции или оказанных услуг.

По формуле 2 рассчитывается рентабельность по отдельным видам товаров, работ или услуг и показывает эффективность использования живого труда на изготовление данной конкретной продукции:

$$R = \frac{(O - C) \cdot 100}{C}, \quad (2)$$

где R – уровень рентабельности, %;

O – оптовая цена предприятия на изделия;

C – полная себестоимость изделия.

1.2 Факторы, влияющие на уровень финансовой эффективности организаций малого бизнеса

В экономике имеются различные факторы, которые могут оказывать влияние на критерии финансовой эффективности организации в процессе производства товаров. Их условно можно поделить на группы : внутренние (производственные и непроизводственные) и внешние (географическое положение, рынок сбыта, помощь государства).

В первую очередь изучим внутренние факторы, они зависят от деятельности предприятия и могут напрямую оказывать влияние на него, под воздействием задач и цели направленных на них. Деление внутренних факторов на производственные и непроизводственные – зависит от того, влияют ли они на основную деятельность компании или не связаны с производством продукции фирмы.

Внепроизводственные факторы не связаны с основным производством продукции и подразумевают под собой аренду автомобилей, стоимость доставки товара и перевозки, объем выполнения полноты заданий перед поставщиком. На финансовый результат компании, а значит и на рентабельность, влияют и ряд других факторов, например, выставленные штрафы и санкции в отношении фирмы, просрочка платежей по налогам и сборам в бюджет страны, поздняя сдача отчетности, социальные условия труда для сотрудников, инвестиции в капиталы других компаний и т.д.

Процесс производства, как правило, состоит из трех элементов:

- предметы труда
- средства труда
- трудовые ресурсы

Производственные факторы составляют основные факторы для увеличения эффективности деятельности предприятия и подразумевают под собой присутствие и возможность использования средств и предметов труда, трудовых ресурсов.

Изменение ставок рефинансирования и налогового бремени на организацию является результатом государственного вмешательства в экономику.

Для расчетов значений по коэффициентам рентабельности используется бухгалтерский баланс (форма №1), отчет о финансовых результатах (форма № 2), приложение к балансу (форма №5).

Но только по значению коэффициента рентабельности нельзя судить о деятельности фирмы и сравнивать компании между собой, потому что многие предприятия, имеющие одинаковые показатели рентабельности на самом деле имеет различные объемы выпускаемой продукции, реализации, издержки.

Для того чтобы показатель рентабельности имел значимость при расчетах, его нужно рассматривать как количественный и как качественный показатель, и как экономическую категорию одновременно.

Определение рентабельности, как экономической категории, это уровень доходности, показатель финансового результата деятельности организации [54].

Факт того, что организация рентабельна, помогает удовлетворить интересы работников, государства, учредителей. Государство заинтересовано в той части рентабельности, которая будет оплачена в доход государства в виде налога на прибыль. А интерес самой организации заключается в той доли рентабельности, которая останется у нее после оплаты всех накопившихся издержек, для удовлетворения своих потребностей и свободных трат. С помощью свободных денежных средств организация может материально стимулировать своих сотрудников вознаграждениями и премиями, или направлять деньги на социальное развитие коллег. Но в первую очередь в росте прибыльности фирмы заинтересованы акционеры и собственники организации, потому что будут расти их дивиденды.

Цена на акции организации тоже зависит от уровня ее рентабельности, ведь чем выше коэффициент, тем выше интерес других акционеров к этой

компании. А, следовательно, это сулит дальнейшее развитие фирмы и рост дивидендов инвесторов.

Также уровень рентабельности может расцениваться заемщиками и кредиторами как показатель состоятельности фирмы, так как по нему судят о риске невозврата займа.

Во всем мире широко распространена система оценки эффективности работы промышленных компаний с помощью показателей рентабельности, а также текущее положение фирмы. Так, на основе данного показателя производят сравнительный анализ привлекательности разных сфер деятельности компании.

1.3 Методика оценки показателей финансовой эффективности организаций малого бизнеса

Основную характеристику финансовой эффективности хозяйственной деятельности фирмы является рентабельность, потому что этот коэффициент показывает, какую прибыль имеет компания с каждого рубля средств, вложенных в ее актив. С помощью данного показателя можно оценить эффективность производства товаров, предоставления услуг или выполнения работ для реализации конкретной компанией.

Чтобы раскрыть экономическую сущность показателя рентабельности, нужно рассматривать всю ее систему, потому что рентабельность это относительный показатель, показывающий целесообразность и результативность работы фирмы. Цель - установление суммы прибыли с одного рубля вложенного капитала.

Инфляция на этот показатель не имеет влияния, потому что он относительный. Прежде всего, данный показатель отражает прибыльность компании от коммерческой деятельности.

Показатели рентабельности выражаются в коэффициентах или процентах, и рассчитываются по бухгалтерской отчетности предприятия.

Уровень доходности показывает эффективность работы фирмы, на основе показателей рентабельности, который рассчитан на базе какой-либо прибыли. В принципе, эффективность работы фирмы может оцениваться только системой показателей рентабельности из пяти групп показателей: рентабельность собственного капитала, активов, продукции, продаж и другие показатели [17].

Показатель рентабельность продукции рассчитывается как отношение прибыли к полной себестоимости продукции, его часто используют в аналитических целях.

На основе этого коэффициента проводят сравнения по товарам продаж на внутризаводских сравнениях.

Рентабельность реализованной продукции, товаров и услуг рассчитывается по формуле:

$$R_{рп} = \frac{П_{рп}}{С_{рп}}, \quad (3)$$

где $R_{рп}$ - рентабельности реализованной продукции;

$П_{рп}$ - прибыль от реализации;

$С_{рп}$ - полная себестоимость реализованной продукции.

Данное значение коэффициента выражает сумму денег в рублях, которую принесет фирме каждый потраченный рубль на производство и реализацию выпускаемого товара в этой фирме. Если в числитель формулы поместить чистую прибыль, то значение будет немного не корректно, потому что на чистую прибыль влияет множество факторов, даже таких как налогообложение и факторы бытового характера.

Формула 4 отражает как изменилась рентабельность от продаж товаров под воздействием изменения себестоимости на реализуемую продукцию:

$$\Delta R_{(C)} = \frac{В_{рп} - С_{рп}}{В_{рп}} - \frac{В_{рп} - С_{рп}}{В_{рп}}, \quad (4)$$

Следующая формула показателя рентабельности продаж помогает осуществлять контроль и за изменениями в политике ценообразования, и за себестоимостью реализованной продукции:

$$R_{rp} = \frac{Prp(ЧП)}{B_{rp}}, \quad (5)$$

где R_{rp} – рентабельность продаж;

ЧП – чистая прибыль;

Prp – прибыль от реализации;

B_{rp} – выручка от реализации.

Проводя регулярный анализ этого показателя, и предпринимая какие-либо действия к улучшению ситуации по ценообразованию и контролю производства товаров, управленцы смогут поднять прибыль компании.

По формуле 6 рассчитывается рентабельность продукции и ее изменение по отношению к базисному периоду первоначального уровня рентабельности, а также изменения уровня себестоимости:

$$R_{rp} = \frac{B_{rp} - C_{rp}}{B_{rp}}, \quad (6)$$

Формула 7 отражает как изменилась рентабельность от продаж товаров под воздействием изменения цены на реализуемую продукцию:

$$\Delta R_{(B)} = \frac{B_{rp} - C_{rp}}{B_{rp}} - \frac{B_{rp} - C_{rp}}{B_{rp}}, \quad (7)$$

Динамика показателя от изменения рентабельности под влиянием фактора себестоимости должна равняться изменению рентабельности под влиянием фактора цены на реализацию:

$$\Delta R = \Delta R_{(B)} + \Delta R_{(C)}, \quad (8)$$

Вторая группа показателей рентабельности – это рентабельность продаж, которые высчитываются:

$$R_{rp} = \frac{Prp}{B}, \quad (9)$$

где R_{rp} – рентабельность продаж;

Prp – прибыль от реализации;

B – выручка от реализации.

Рост значения по данному показателю показывает или рост цен или рост спроса на данный товар при одних и тех же затратах и уменьшению издержек

на каждую единицу продукции. Если показатель уменьшается, то пропорция обратная.

При помощи анализа данного показателя руководство компании может предпринять меры по сложившейся ситуации – либо увеличивать объем производства, либо сокращать себестоимость в убыток качеству товара. Так как он рассчитывается на базе чистой прибыли, соответственно и называется он коэффициентом чистой прибыли.

Рентабельность активов рассчитывается по формуле 10 :

$$R_{рп} = \frac{\Pi}{A_{ср}} , \quad (10)$$

где R_A – рентабельность активов;

Π – прибыль предприятия (может использоваться прибыль от реализации, валовая или чистая);

$A_{ср}$ – средняя величина активов (имущества) предприятия за определенный период.

Также благодаря коэффициенту рентабельности можно рассчитать эффективность от вложения денежных средств в деятельность компании. Для его расчета за базу чаще всего берется валовая прибыль (до налогообложения). Рассчитывается по формуле 11:

$$R_A = R_{пр} * O_{акт} = \frac{\Pi}{B} * \frac{B}{A} = \frac{\Pi}{A_{ср}} , \quad (11)$$

где $O_{акт}$ – оборачиваемость активов.

Обычно перед тем как высчитать рентабельность активов, первоначально делают расчет состояния оборотных средств по формуле 12:

$$R_A = \frac{ЧП}{АП} , \quad (12)$$

где R_A – рентабельность текущих активов;

ЧП – чистая прибыль предприятия;

АП – средняя величина второго раздела актива баланса предприятия – оборотные активы.

Расчет фондоотдачи рассчитывается по формуле 13:

$$\text{ФОА1} = \frac{B}{A1_{\text{срп}}} , \quad (13)$$

где ФОА1 – фондоотдача внеоборотных активов;

$A1_{\text{ср}}$ – средняя величина внеоборотных активов.

Четвертая группа показателей рентабельности – рентабельность уставного или собственного капитала, рассчитывается по формуле 14:

$$R_{\text{AK}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ПШ}} , \quad (14)$$

где R_{AK} – рентабельность акционерного капитала;

ПШ – средняя величина собственного капитала предприятия за определенный период.

Этот показатель занимает главное особое место во всей системе рентабельности, так как он показывает сумму чистой прибыли, которую получила фирма за каждый рубль вложенный в уставную деятельность и степень риска предприятия - рост R_{AK} .

На основе этого коэффициента для компании можно спрогнозировать темпы роста прибыли, рассчитывается темп роста в планируемом периоде по формуле:

$$\Pi = \frac{(R_{\text{AK}} * K_{\text{рн}})}{100} , \quad (15)$$

где Π – прирост прибыли в планируемом году;

$K_{\text{рн}}$ – коэффициент, показывающий какую часть чистой прибыли, направленную на процесс расширения и улучшения производственного процесса.

Во взаимосвязи с R_{AK} может быть использована знаменитая формула Дюпона:

$$R_{\text{AK}} = \frac{\text{ЧП}}{B} * \frac{B}{A_{\text{ср}}} * \frac{A_{\text{ср}}}{\text{ПШ}} , \quad (16)$$

С помощью данной формулы определяется:

- доля чистой прибыли в выручке от продажи выпускаемой продукции и ее динамика;

- на сколько эффективно используются активы компании (оборачиваемость активов);

- структура капитала компании, а именно ее части, использующуюся в составе собственных средств в активах фирмы;

- влияние всех этих факторов на R_{AK} .

В то же время с расчетом R_{AK} предприятиям предлагается одновременно рассчитывать рентабельность капитала моментального времени и рентабельность заемного капитала.

Рентабельность «моментального» капитала определяется по формуле 17:

$$R_{пк} = \frac{ЧП}{ПIII + ПIV}, \quad (17)$$

где ПIV – среднегодовой размер долгосрочных займов и кредитов, которые в определенный период времени предприятие вынуждено было изыскать.

В широком смысле слова показатель рентабельности определяет прибыльность собственных средств компании. Долгосрочные займы и кредиты используются для создания или развития внеоборотных активов, тем самым косвенно увеличивая собственные средства компании и высвобождая их.

Таким же образом считается рентабельность заемных средств.

В пятую группу показателей системы рентабельности относятся все оставшиеся показатели.

Получается, что рентабельность – это относительный показатель интенсивности производства компании. Предприятие рентабельно только тогда, если сумма выручки от реализации товара покрывает издержки на производство и реализацию продукции, и еще остается доля чистой прибыли. Существует целая система показателей рентабельности для того чтобы любой управленец смог рассчитать эффективность компании и ее финансовых результатов.

Глава 2. Анализ и оценка финансовой эффективности малого бизнеса на примере ООО «Призер»

2.1 Тенденции развития предприятий малого бизнеса в Самарской области

В Самарской области впервые в России в 1993 году была создана структура власти, занимающаяся поддержкой малого предпринимательства на государственном уровне. В 1999 г. разработана целая областная целевая программа поддержки и развития малого бизнеса, принят региональный закон «О государственной поддержке малого предпринимательства в Самарской области» [8].

Поддержка государства для малого бизнеса в основном осуществляется по следующим направлениям:

- Материально-техническая поддержка - предоставление технологий и оборудования в аренду малым предприятиям, создание технопарков и т.д.;
- Финансовая поддержка – создание специальных государственных программ, которые обеспечивают льготное кредитование малых предприятий, предоставляют субсидии, отсрочку или отмену налоговых платежей и т.д.;
- Создание рыночной инфраструктуры – предоставление участия в ярмарках, возможен поиск рынков сбыта и т.д.;
- Консультативная и информационная поддержка - оказание консультативных услуг (создание, управление, налогообложение и т.д.), предоставление доступа к техническим библиотекам, базам данных.

С 2002 года развитие малого предпринимательства в Российской Федерации является стабильным, ежегодный прирост организаций составляет в среднем 5%.

Например, в Самарской области на 01.01.2013г. насчитывалось 6700 предприятий, что составляет 2,81% от общего числа предприятий в Российской Федерации (Таблица 1).

Таблица 1 - Деятельность предприятий малого бизнеса в 2013 году

	Число предприятий на 1 января 2013г., тысяч	Численность работников списочного состава (без внешних совместителей), тыс. человек	Оборот, млн.рублей	Инвестиции в основной капитал, млн.рублей
Российская Федерация	238,1	6362,4	15116297,3	364477,6
Самарская область	6,7	163,0	376903,4	3194,7
г.Москва	26,9	589,1	3458942,7	12747,5
г.Санкт-Петербург	18,4	328,6	1056105,4	2115,1

Данные для таблицы взяты с официального портала малого и среднего предпринимательства [50]. На г. Москва приходится 11,3% от всего количества предприятий в РФ, на Санкт-Петербург - 7,73%.

Больше всех, среди рассматриваемых субъектов РФ, инвестировал в основной капитал город Москва – 12747,5 млн.руб., это 3,5% от общего объема инвестиций в основной капитал всех организаций РФ. Процент данного показателя Петербурга – 0,58%, для Самарской области – 0,88%.

Из этого можно сделать вывод о том, что предприятия Самарской области инвестировали в свой основной капитал больше средств, чем, например организации Санкт-Петербурга.

Вклад денежных средств в капитал компании - это долгосрочные инвестиции с приобретением прибыли.

На рисунке 2 рассмотрим малые предприятия РФ по видам экономической деятельности.

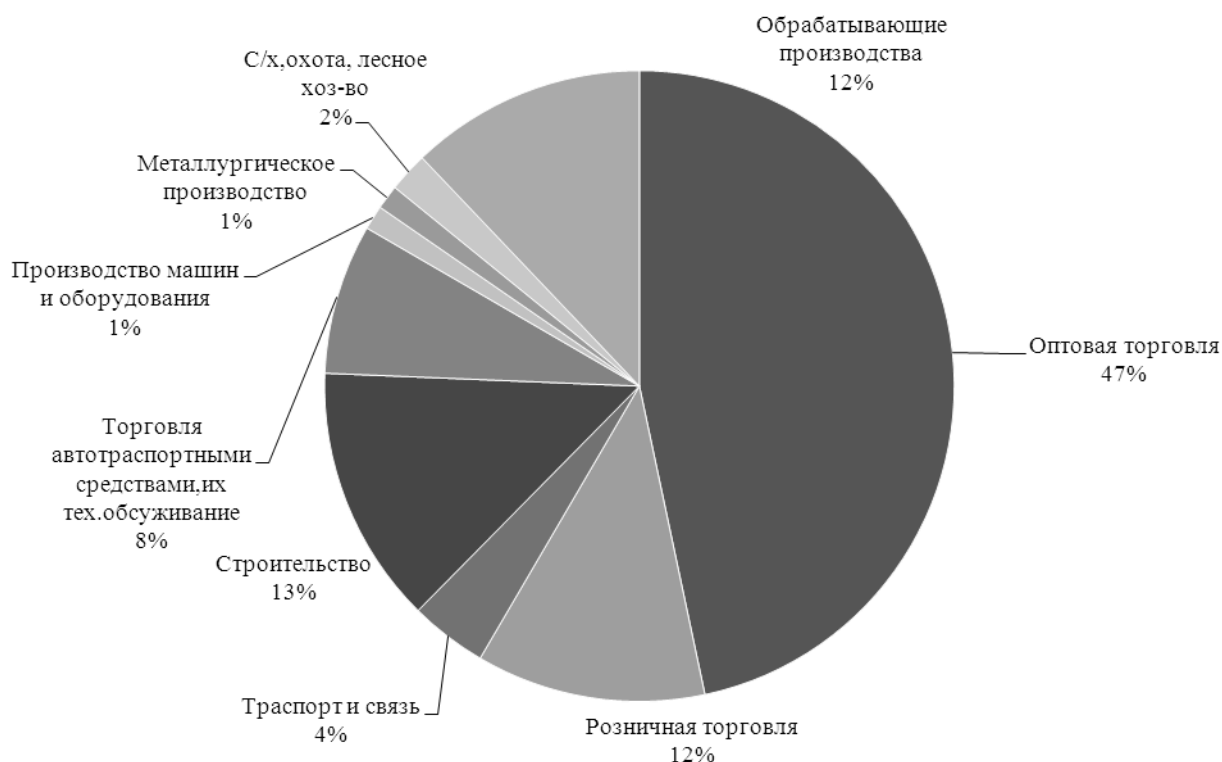


Рисунок 2 - Оборот малых предприятий РФ по видам экономической деятельности в 2013г.(в % к итогу)

На диаграмме представлен оборот малых предприятий России по видам их экономической деятельности. Наибольшую часть – 47% от общего оборота занимает оптовая торговля. Оборот обрабатывающего производства, строительства и розничной торговли практически одинаковый – 12-13%. Торговля автотранспортными средствами чуть меньше развита в России – 8% от общего оборота. Транспорт и связь занимают 4 % оборота. Наименьшая доля приходится на лесное хозяйство, металлургическое производство, производство машин и оборудования и другое.

А на 10 января 2019 года, согласно Единому реестру субъектов малого и среднего предпринимательства [50], в Самарской области уже насчитывалось 5429 малых предприятий, что составляет 4,04% от предприятий Самарской области в целом, и 0,09% от общего числа малых предприятий в Российской Федерации (Таблица 2).

Таблица 2 - Деятельность малых предприятий в 2018 году

Субъект	Всего предприятий	Всего малых предприятий
Российская Федерация	6041195	250758
Самарская область	134263	5429

Как мы уже выяснили, оптовая торговля в Российской Федерации имеет наибольший оборот среди организаций малого бизнеса.

В настоящее время оптовая торговля имеет усложненную структуру предприятий, так как увеличились масштабы работы, выросли информационные потоки, да и в целом в экономике усложнились все процессы. Государственное регулирование оптовой торговли и всего сектора практически не существует, рынок представляет собой множество компаний. Которые конкурируют между собой, и нет абсолютного лидера.

2.2 Техничко-экономическая характеристика ООО «Призер»

Общество с ограниченной ответственностью «Призер» создано в 2013 году с целью получения прибыли. Учредительными документами является устав и учредительный договор.

Уставный капитал ООО «Призер» составляет 10000 руб., один учредитель. Текущее (оперативное) управление в ООО передается исполнительному органу – директору, он же является учредителем предприятия – Папшев Алексей Викторович.

На предприятии трудятся 25 человек. На рисунке 3 (Приложение А) представлена линейно-функциональная организационная структура предприятия.

Компания «Призер» - это рекламно-производственная компания, одна из крупнейших в Тольятти. Все подразделения фирмы занимают около 2000 кв.м.

- На бухгалтерию типографии возложены функции ведения бухгалтерского, финансового и управленческого учета. Цель бухгалтерии - это поиск эффективных управленческих решений на основе аналитики показателей

финансового и управленческого учета. Функции управления возложены на главного бухгалтера.

- Отдел контроля качества разрабатывает и внедряет мероприятия по постоянному совершенствованию менеджмента управления качеством, во всех сферах производственной деятельности типографии. Руководит отделом заместитель директора по качеству.

- Отдел снабжения и сбыта обеспечивает снабжение типографии материальными ресурсами от поставщиков и сбыт готовой продукции заказчикам. Руководит отделом также заместитель директора по качеству.

- Отдел обслуживания и ремонта типографии обеспечивает бесперебойную работу оборудования, проводит профилактические осмотры и ремонты. Возглавляет отдел главный инженер.

- Отдел заказов это прежде всего менеджеры по приему, оформлению и сопровождению заказов, они непосредственно работают с заказчиками, а также дизайнеры разрабатывающие макеты и водители- экспедиторы. Функции управления этим отделом возложены на коммерческого директора, в соответствии с должностной инструкцией.

- Производственный участок типографии - это цеха и отделы, в которых осуществляются операции по переработке превращению основного сырья, полуфабрикатов и материалов в готовую продукцию и протекают стадии производства. Функции управления возложены на начальника производства, в подчинении которого находятся мастера, печатники, резчики, вырубщики размотчики и другие работники.

Типография имеет собственное производство, что дает значительное преимущество перед конкурентами, это полиграфическое производство полного цикла, специализирующееся на изготовлении рекламной продукции и периодических изданий.

Основные направления — это типография, сувенирная продукция, широкоформатная печать, наружная реклама, оперативная полиграфия. Производственный цех оснащен современным оборудованием японских и

европейских производителей. Нарастающая база крупных клиентов говорит о том, что типография "Призер" уже зарекомендовала себя как качественный и быстрый поставщик услуг.

Одно из важнейших направлений типографии — офсетная печать, так как она входит в число передовых полиграфических технологий. С помощью этого метода можно достаточно быстро получить недорогую и отличного качества полиграфическую продукцию.

Также компания имеет фрезерно-гравировальное оборудование, сварочный пост для производства металлоконструкций, два широкоформатных рулонных принтера, гибочное оборудование, широкоформатный ламинатор и много дополнительного оборудования, которое помогает ускорить процесс производства.

Типография развивается с целью предложения клиенту всего спектра рекламных услуг и сувенирной продукции - от дизайна и изготовления визитных карточек до одежды с фирменной символикой, например, для проведения промо-акций.

2.3 Анализ финансовой эффективности ООО «Призер»

Управление финансами на предприятии ООО «Призер» осуществляют директор, совместно с главным бухгалтером, заместителем директора и бухгалтерами — это систематическая организация работы сотрудников по организации и управлению финансовыми отношениями, денежными потоками и фондами.

Важнейшим моментом в управлении финансами является принятие решений о способах расходования денежных средств. С этой целью предприятие составляет финансовый план - соотношения между "притоком" и "оттоком" денежных средств.

Руководство компании выбирает, каким источником финансирования воспользоваться: внутренние или внешние, долгосрочные или краткосрочные схемы финансирования, заемный или собственный капитал.

За рассматриваемый период 2015-2017гг компания «Призер» брала займ у предприятий-партнеров на краткосрочный период под низкий процент (3% годовых). Также, на короткий срок, компании приходилось кредитоваться под более высокий процент в ОАО АКБ Авангард (17% годовых).

У предприятия за рассматриваемый период произошло увеличение дебиторской задолженности, это свидетельствует об изменении кредитной политики компании – в условиях нарастающей конкуренции «Призер» вынуждено предоставлять отсрочку платежа покупателям и заказчикам, обеспечивая тем самым для них более льготные условия для предоставления полиграфических услуг. Например, некоторые покупатели имеют отсрочку платежа от 10 до 14 календарных дней.

Планирование финансов, прежде всего, зависит от объема продаж продукции ООО «Призер», который в свою очередь зависит от ряда факторов, например, сезонность – в летний период количество заказов резко снижаются, нежели в зимние время.

Важнейшие пути и задачи укрепления финансов в организации такие:

- проведение регулярной оценки финансового состояния фирмы, анализ и выявление определения тактики осуществления стратегических целей с учетом сложившейся ситуации;
- планирование денежных потоков и проведение финансового оздоровления компании в случае необходимости;
- изменить процесс производства и реализации товаров – оптимизировать объем продаж;
- применение мер по рациональному использованию производственных фондов, обеспечение улучшения валюты баланса;
- своевременное проведение факторного анализа прибыли и рентабельности [34].

В условиях нестабильной экономической ситуации в нашей стране доля источников финансирования в структуре достаточно низкий уровень, даже

несмотря на относительно большой спектр собственных (внутренних) источников.

Проведем анализ деятельности предприятия ООО «Призер» по данным бухгалтерской отчетности: формы № 1 «Бухгалтерский баланс» (Приложение Б) и формы № 2 «Отчет о финансовых результатах» (Приложение В).

Анализ капитала будем начинать с актива баланса, потому что финансовое состояние фирмы всегда зависит от того какими средствами она обладает и где в данный момент они сейчас обращаются.

Актив баланса коммерческой организации состоит из внеоборотного и оборотного капитала. Также имеется пассив компании. Который включает в себя собственный и заемный капитал. Анализ проводится за период 2015 – 2017 годов.

Основные средства составляют более 99% внеоборотных активов. За год основные средства возросли, это обусловлено покупкой транспортных средств организацией, для осуществления доставки своей продукции до заказчиков. Наибольшую часть оборотных активов, в свою очередь, составляет дебиторская задолженность.

Собственный капитал в 2015 г. составлял 1,24%, а в 2016-2017 гг. он составил в структуре уже менее 1% от общего объема пассивов.

Доля краткосрочных обязательств в структуре баланса почти не менялась – 97% с небольшим, но в денежном эквиваленте обязательства, со сроком погашения менее 1 года, по отношению к 2015г., увеличились почти на 31%, что отягчает финансовое состояние организации. Значительная часть краткосрочных займов и кредитов организации погашена, за три года они снизились на 83,8%. Долгосрочные обязательства в организации отсутствуют.

Рассмотрим динамику активов баланса ООО «Призер» за 2015-2017гг., которая представлена на рисунке 4.

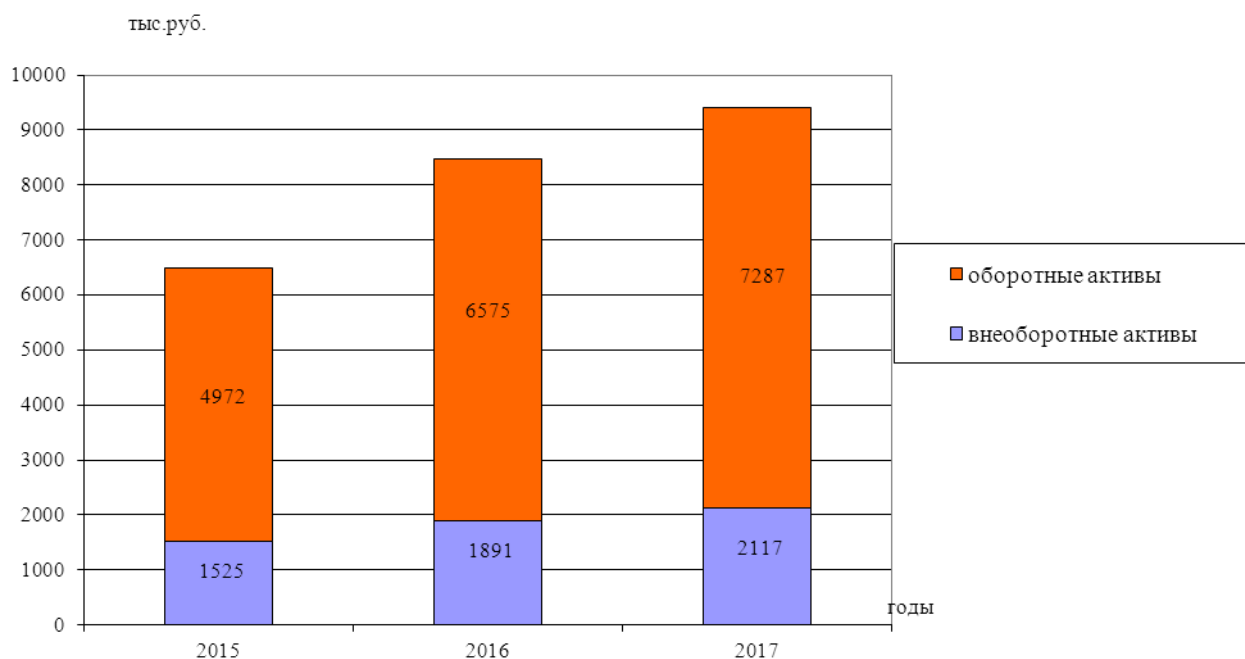


Рисунок 4 - Динамика активов баланса ООО «Призер» за период 2015-2017гг.

По рисунку 4 можно сделать выводы о том, что на протяжении трех лет оборотные и внеоборотные активы постоянно росли. Около 23% составляют внеоборотные активы, а остальную долю около 77% - оборотные.

Также рассмотрим и проанализируем динамику пассивов баланса ООО «Призер» за 2015-2017гг., представленную на рисунке 5.

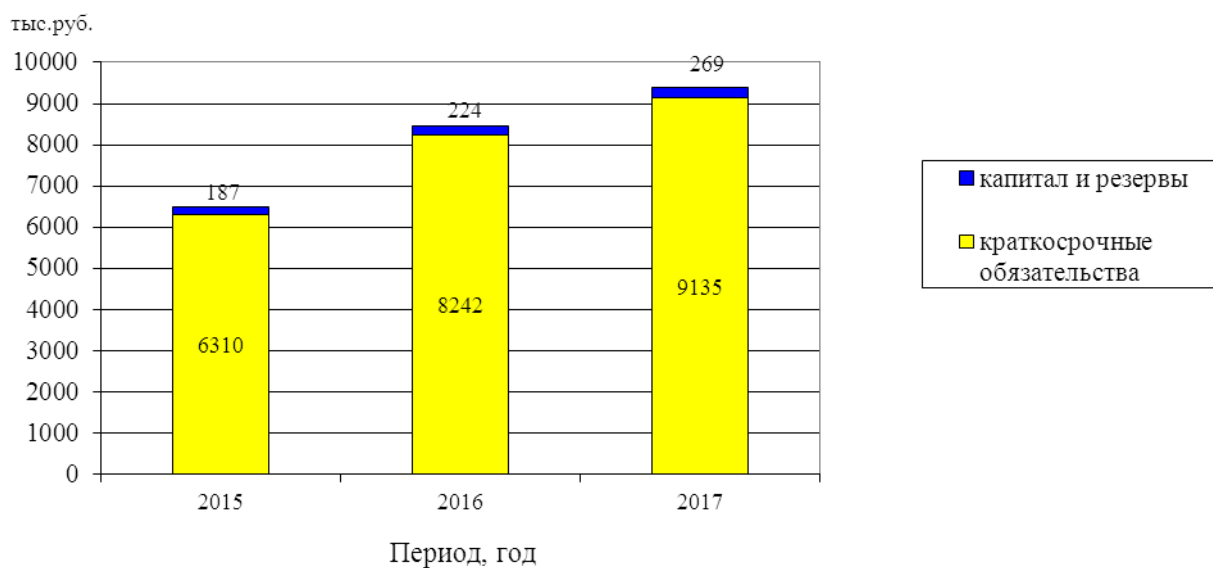


Рисунок 5 - Динамика пассивов баланса ООО «Призер» за период 2015-2017гг.

Проведя анализ динамики пассивов организации за 3 рассматриваемых года видно, что динамика пассивов также является положительной, до 269 тыс.руб. выросла статья собственного капитала и резервов. А краткосрочные обязательства к концу 2017г. резко увеличились и составили 9135 тыс.руб., хотя в 2015г. их объем составлял всего 6310 тыс. руб. Рост собственных оборотных средств оказывает влияние на кредиторскую задолженность.

Сократить кредиторскую задолженность можно использовав свободные денежные средства в качестве источника формирования оборотных средств компании.

Самый наименьший риск способа пополнения источников запасов – это накопление прибыли и направление ее на формирование собственного капитала[12]. Альтернативный способ увеличения оборотных активов, это использование долгосрочных займов или банковских кредитов.

Коэффициент оборачиваемости активов, рассчитывается по формуле 18:

$$\text{Коб.а.} = \text{Выручка} / \text{Среднегодовая стоимость активов} \quad (18)$$

$$\text{Коб.а 2015} = \frac{20678}{(1525 + 4972) / 2} = 6,37$$

$$\text{Коб.а 2016} = \frac{28942}{(6575 + 1891) / 2} = 6,84$$

$$\text{Коб.а 2017} = \frac{33219}{(7287 + 2117) / 2} = 7,07$$

$$\text{Коэффициент оборачиваемость активов (в днях)} = 365 / \text{Коб.а} \quad (19)$$

$$\text{Коб.а 2015} = 365 / 6,37 = 57 \text{ дней}$$

$$\text{Коб.а 2016} = 365 / 6,84 = 53 \text{ дней}$$

$$\text{Коб.а 2017} = 365 / 7,07 = 51 \text{ дней}$$

Рассчитанный коэффициент характеризует эффективность использования активов с точки зрения объёма продаж. Отражает, что в 2015г. произошло 6,37 оборота одного рубля активов за анализируемый период, в 2016г организация в течение года получает выручку в 6,84 раз больше стоимости своих активов. Этот же коэффициент рассчитанный в днях,

показывает за какой период поступает выручка, равная стоимости имеющихся у организации активов, например, в 2015г. – за 57 дней, 2016г. – 53 дня, 2017г. - 51 день. Чем ниже этот показатель, тем быстрее организация получит выручку от вложенных активов. Наблюдается позитивная динамика.

Рассчитаем коэффициент текущих финансовых потребностей,

$$\text{ТФП} = \frac{\text{Оборотные активы} - \text{Денежные средства} - \text{Кредиторская задолженность}}{\text{Выручка}} \quad (20)$$

$$\text{ТФП}_{2015} = 4972 - 420 - 5128 = -576$$

$$\text{ТФП}_{2016} = 6575 - 409 - 8182 = -2016$$

$$\text{ТФП}_{2017} = 7287 - 525 - 9062 = -2300$$

Показатель текущих финансовых потребностей в организации «Призер» значительно ниже 1, это означает дефицит средств для покрытия текущих затрат и дополнительную - острую потребность предприятия в краткосрочном кредите. Неблагоприятно влияет на данный показатель предоставление отсрочек предприятием, а также сезонность реализации.

Ускорение оборачиваемости оборотных средств — важнейший способ снижения текущих финансовых потребностей.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами, ставит оценку структуре баланса (удовлетворяет или нет), а фирма является платежеспособной или нет, и высчитывается по формуле 21:

$$\text{Коб} = \frac{\text{СК} - \text{ВОА}}{\text{ОА}}, \quad (21)$$

где ВОА – внеоборотные активы.

$$\text{Коб}_{2015} = \frac{187 - 1525}{4972} = -0,27$$

$$\text{Коб}_{2016} = \frac{224 - 1891}{6575} = -0,25$$

$$\text{Коб}_{2017} = \frac{269 - 2117}{7287} = -0,26$$

Исследуем динамику коэффициента обеспеченности собственными средствами анализируемой организации, которая расположена на рисунке 6.

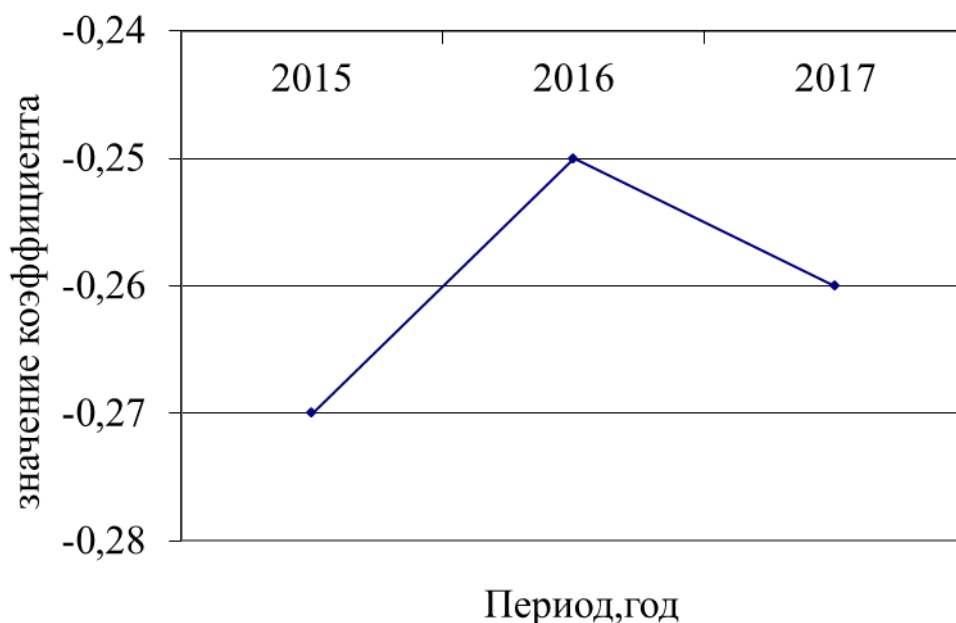


Рисунок 6 - Динамика коэффициента обеспеченности собственными средствами ООО «Призер» за период 2015-2017 гг.

За весь анализируемый период рассматриваемый показатель имеет отрицательное значение, что крайне негативно сказывается на финансовом состоянии фирмы, так как нормативное значение для этого показателя должно быть на уровне 0,6 - 0,8. Означает это, что «Призер» не может самостоятельно покрывать свои издержки, т.е. является неплатежеспособным.

В ООО «Призер» в состав полной годовой бухгалтерской отчетности входит: бухгалтерский баланс (Приложение Б), отчет о финансовых результатах (Приложение В). Основной формой бухгалтерской отчетности является бухгалтерский баланс.

Экономическая характеристика деятельности ООО «Призер» представлена в таблице 3.

Таблица 3 - Экономическая характеристика деятельности ООО «Призер» за период 2015-2017 гг.

Показатели	Сумма средств			Изменения, %	
	2015	2016	2017	2016/ 2015	2017/ 2015
Выручка от продажи товаров, работ, услуг, т.р.	20678	28942	33219	+28,55	+37,76

Продолжение таблицы 3

Себестоимость продаж, т.р.	10999	14911	17811	+26,24	+38,25
Прибыль до налогообложения, т.р.	1675	6070	6700	+72,4	+75,00
Рентабельность продаж	8,1000	20,972	20,17	+61,38	+59,85

Коэффициенты рентабельности комплексно отражают степень использования материальных, трудовых и денежных ресурсов. Рентабельность продаж, рассчитанный для ООО «Призер» показывает величину прибыли, которая приходится на 1 рубль выручки в целом по предприятию. В 2016г. этот показатель достиг максимального значения в 20,972 % за рассматриваемый период, а в 2017г. данный показатель уже стал снижаться.

В 2016г. продукция предприятия «Призер» стала более востребованной. Об этом говорит рост себестоимости проданных товаров и услуг, а также рост выручки компании на 28,55% по отношению к 2015г. Но, в 2017 г. наблюдается еще больший рост выручки по отношению к 2015г., но на показатель рентабельности продаж прямо это не повлияло. Да, выручка увеличилась на 37,75%, но затраты, которые легли на себестоимость товаров возросли в большей степени – на 38,25% по отношению к 2015 году.

Чтобы раскрыть экономическую сущность показателя рентабельности, нужно рассматривать всю ее систему, потому что рентабельность это относительный показатель, показывающий целесообразность и результативность работы фирмы. Цель - установление суммы прибыли с одного рубля вложенного капитала.

Анализ рентабельности позволяет оценить способность предприятия приносить доход на вложенный в него капитал.

Рассмотрим таблицу 4.

Таблица 4 - Рентабельность предприятия ООО «Призер»

Показатели	Период, год			Изменения, %	
	2015	2016	2017	2016/2015	2017/2015
Рентабельность продаж	8,10	20,92	20,17	+61,29	+59,85
Рентабельность активов	25,60	64,91	59,79	+60,56	+99,58

Продолжение таблицы 4

Рентабельность оборотных активов	32,54	84,11	77,08	+61,32	+57,79
Рентабельность внеоборотных активов	120,18	284,31	267,00	+57,73	+54,99

Рентабельность реализованной продукции (продаж) показывает прибыльность сбыта товаров или услуг данной организации. За три года рентабельность реализованной продукции увеличилась на 59,85%. Рентабельность активов возросла на 99,58%, это говорит об увеличении эффективности использования имущества организации.

Показатели рентабельности внеоборотных активов - демонстрируют хорошую способность предприятия обеспечивать достаточный объем прибыли по отношению к основным средствам компании. Рентабельность внеоборотных активов в 2017г. увеличилась на 54,99%, составив 267% по отношению к 2015г. Рентабельность оборотных активов, показывает отдачу каждого рубля, вложенного в оборотные активы. Этот показатель также имеет положительную динамику. Прирост прибыльности оборотных активов за отчетный период составил 57,79%.

При помощи ряда показателей, таких как финансовая независимость, обеспеченность финансами в плане осуществления основных видов деятельности, можно судить о финансовой устойчивости фирмы, поэтому с использованием следующих коэффициентов проведем анализ финансовой устойчивости:

Коэффициент соотношения собственных и заемных средств, рассчитывается по формуле 22:

$$K_{сзс} = ЗК / СК, \quad (22)$$

$$K_{сзс} 2015 = \frac{6310}{187} = 33,74 ;$$

$$K_{сзс} 2016 = \frac{8242}{224} = 36,80 ;$$

$$K_{сзс} 2017 = \frac{9135}{269} = 33,96 .$$

Данный показатель дает наиболее точное представление финансовой устойчивости предприятия ООО «Призер». Он отражает сумму заемных средств на каждый собственный рубль активов предприятия. Таким образом, в 2015г. на каждый собственный рубль приходится 33,74 руб. заемных, в 2016г. – 36,80 руб., а в 2017г. – 33,96 руб. На основе данного показателя делаем выводы о том, что организация «Призер» ненадежная, финансовая устойчивость слабая или вовсе отсутствует, полностью зависит от внешних кредиторов

Коэффициент финансовой автономии/независимости, рассчитывается по формуле 23:

$$K_{фн} = \frac{СК}{ВБ}, \quad (23)$$

где СК – собственный капитал;

ВБ – валюта баланса.

$$K_{фн} 2015 = \frac{187}{6497} = 0,03 ;$$

$$K_{фн} 2016 = \frac{224}{8466} = 0,03 ;$$

$$K_{фн} 2017 = \frac{269}{9404} = 0,03 .$$

Данный коэффициент показывает, какую часть составляют собственные средства в общей массе денежных средств фирмы. Рекомендуемый его показатель – это 50%. Рассчитанные значения показателя говорят о том, что ООО «Призер» финансово неустойчивое и очень зависит от внешних источников финансирования.

Коэффициент финансовой зависимости, вычисляется по формуле 23:

$$K_{зав} = \frac{ЗК}{ВБ}, \quad (24)$$

где ЗК – заемный капитал.

$$K_{ф.напр.} 2015 = \frac{6310}{6497} = 0,97 ;$$

$$K_{ф.напр.} 2016 = \frac{8242}{8466} = 0,97 ;$$

$$K_{ф.напр.} 2017 = \frac{9135}{9404} = 0,98 .$$

Увеличение этого показателя означает прирост заемных средств в общем объеме денежной массы предприятия.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами, дает представление об структуре и составе баланса, и выявляет, является ли организация платежеспособной или нет:

$$K_{об} = (СК - ВОА) / ОА, \quad (25)$$

где ВОА – внеоборотные активы.

$$K_{об} 2015 = \frac{187 - 1525}{4972} = -0,27 ;$$

$$K_{об} 2016 = \frac{224 - 1891}{6575} = -0,25 ;$$

$$K_{об} 2017 = \frac{269 - 2117}{7287} = -0,26.$$

На протяжении трех лет этот коэффициент имел отрицательное значение, тогда как нормативным считается значение 0,6 -0,8 [33]. Означает данное значение то, что фирма критически необеспеченна собственными средствами и является неплатежеспособной.

Сведем значения показателей финансовой устойчивости, рассчитанные для ООО «Призер» в таблицу 5.

Таблица 5 - Показатели финансовой устойчивости ООО «Призер» за период 2015-2017гг.

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Нормативные значения
Коэффициент соотношения собственных и заемных средств	33,74	36,80	33,96	менее 1
Коэффициент финансовой зависимости	0,97	0,97	0,98	более 0,5
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	-0,27	-0,25	-0,26	более 0,1
Коэффициент финансовой независимости (автономии)	0,03	0,03	0,03	более 0,5

Опираясь на данные из таблицы 5, делаем выводы:

Значительное превышение нормативного значения отношения заемных денежных средств к собственным; прирост капитала в организации в основном обеспечен заемными средствами, отсюда и отрицательное значение

коэффициента обеспеченности собственными средствами; Коэффициент финансовой автономии тоже намного ниже нормативного значения показателя, что также оценивает состояние фирмы как неплатежеспособное, шаткое; организация почти не имеет резервов для формирования фонда собственных средств, потому как 97% всех денежных средств фирмы – это займы и кредиты. В целом – положение фирмы «Призер» является финансово неблагоприятным.

В 2016г. показатель коэффициента обеспеченности собственными средствами имел положительную динамику и тенденцию на улучшение ситуации компании, но в 2017г. снова чуть упал, так и оставшись отрицательным, при нормативном значении коэффициента более 0,1.

Из этого следует, что компания «Призер» целиком зависит от внешних источников кредитования и инвестирования, имеющаяся структура капитала сформирована с помощью заемных средств на 97%.

Кредиторская задолженность за анализируемый период имеет положительную динамику, что негативно сказывается на финансовой устойчивости предприятия. Для того чтобы привести в норму деятельность компании, срочно необходимо финансовое оздоровление путем увеличения рентабельности вложенных денежных средств.

Возможность погашения краткосрочные обязательства своими оборотными активами показывает коэффициент быстрой ликвидности, но в состав оборотных денежных средств должны быть включены только средние и высоко ликвидные текущие активы. Нижняя граница рекомендуемого значения – 1, расчет ведется по формуле 26.

$$К_{бл} = (ДС + КФВ + ДЗ) / КО, \quad (26)$$

где ДЗ – дебиторская задолженность не более 12 месяцев.

$$К_{бл} 2015 = \frac{420 + 3813}{6310} = 0,67 ;$$

$$К_{бл} 2016 = \frac{409 + 5465}{8242} = 0,71 ;$$

$$К_{бл} 2017 = \frac{525 + 6012}{9135} = 0,72 .$$

Коэффициент абсолютной ликвидности отражает часть кредиторской задолженности, которая может быть немедленно погашена, это более жесткий критерий определения платежеспособности.

Нормативное значение показателя 0,25, а расчет ведется по следующей формуле:

$$\text{Кал} = (\text{ДС} + \text{КФВ}) / \text{КО}, \quad (27)$$

где ДС – денежные средства,

КФВ – краткосрочные финансовые вложения,

КО – краткосрочные обязательства.

$$\text{Кал } 2015 = \frac{420}{6310} = 0,07;$$

$$\text{Кал } 2016 = \frac{409}{8242} = 0,05.$$

$$\text{Кал } 2017 = \frac{525}{9135} = 0,06.$$

Ликвидность в общем массе активов оценивает показатель коэффициента текущей ликвидности, и означает в какой пропорции рубли текущих активов приходятся к одному рублю текущих обязательств компании [40]. Нижний предел значения показателя составляет – 2 и рассчитывается по следующей формуле:

$$\text{Ктл} = \text{ОА} / \text{КО}, \quad (28)$$

где ОА – оборотные активы.

$$\text{Ктл } 2015 = \frac{4972}{6310} = 0,7879;$$

$$\text{Ктл } 2016 = \frac{6575}{8242} = 0,7977 ;$$

$$\text{Ктл } 2017 = \frac{7287}{9135} = 0,7977.$$

На основе рассчитанных показателей следуют следующие выводы:

Показатель абсолютной ликвидности ниже своего рекомендуемого значения, за три анализируемых года значение этого коэффициента чуть

улучшило свое значение, но предприятие так и не сможет покрыть текущую долю пассивов своими имеющимися активами в мгновенном периоде.

Результат от вычисления коэффициента быстрой ликвидности нам дал значение 67-71% - это та часть текущих обязательств, которые могут быть покрыты ожидаемыми финансовыми поступлениями и уже скопившимися денежными средствами.

А покрыть все обязательства компании имеющимися активами почти невозможно, такой вывод исходит от рассчитанного показателя текущей ликвидности, так как он на протяжении всего рассматриваемого периода был значительно ниже рекомендуемого значения.

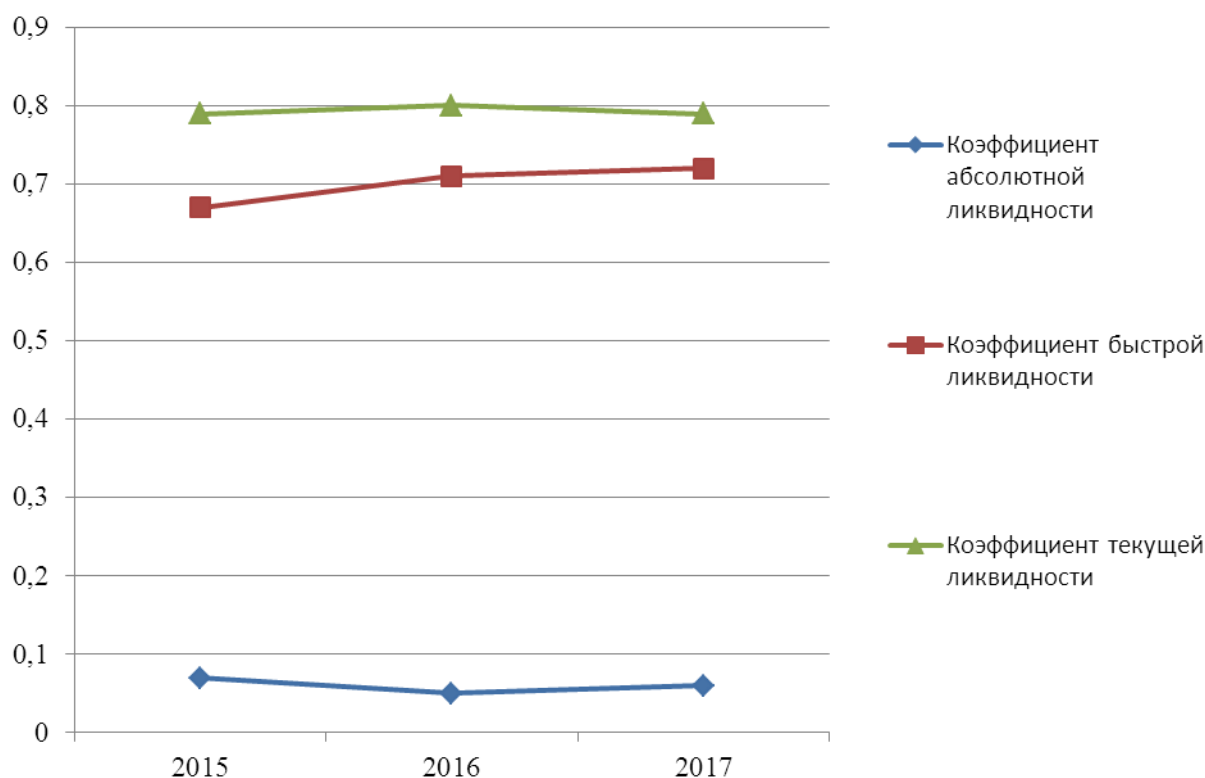


Рисунок 7 - Динамика коэффициентов ликвидности ООО «Призер» за период 2015-2017гг.

На иллюстрации показана динамика коэффициентов ликвидности компании «Призер» за три рассматриваемых года. Видно, что все рассчитанные значения были ниже единицы, это означает крайнюю неплатежеспособность фирмы.

Прогнозирование вероятности банкротства поможет выявить упущения и сбои в деятельности организации, которые потенциально опасны с точки зрения наступления банкротства. Проведем оценку вероятности банкротства несколькими методами на материалах ООО «Призер».

Таблица 6 - Пятифакторная модель Альтмана

Расчет пятифакторной модели Альтмана	
Факторы и Z-счет	Расчетное значение, тыс. руб.
Фактор X1	-0,20
Фактор X2	0,16
Фактор X3	0,20
Фактор X4	0
Фактор X5	3,42
$Z = 1,2 \cdot X1 + 1,4 \cdot X2 + 3,3 \cdot X3 + 0,6 \cdot X4 + X5$	4,07
$Z = 0,717 \cdot X1 + 0,847 \cdot X2 + 3,107 \cdot X3 + 0,42 \cdot X4 + 0,995 \cdot X5$	4,03
Вывод:	Вероятность банкротства компании низкая

$$X1 = (6575-8242) / 8466 = -0,20$$

$$X2 = 1340 / 8466 = 0,16$$

$$X3 = 1675 / 8466 = 0,20$$

$$X4 = 0$$

$$X5 = 28942 / 8466 = 3,42$$

$$Z = 1,2 \cdot (-0,20) + 1,4 \cdot 0,16 + 3,3 \cdot 0,20 + 0,6 \cdot 0 + 3,42 = 4,07$$

$$Z = 0,717 \cdot (-0,20) + 0,847 \cdot 0,16 + 3,107 \cdot 0,20 + 0,42 \cdot 0 + 0,995 \cdot 3,42 = 4,03$$

Вероятность банкротства компании низкая, т.к. $Z > 1,81$

Таблица 7 - Девятифакторная модель Фулмера

Расчет девятифакторной модели Фулмера	
Факторы и значение показателя Н	Расчетное значение, тыс. руб.
Фактор X1	0,02
Фактор X2	0,50
Фактор X3	7,48
Фактор X4	0,59
Фактор X5	0
Фактор X6	0,98
Фактор X7	2,93
Фактор X8	-0,21
Фактор X9	2,29
$H = 5,528X1 + 0,212X2 + 0,073X3 + 1,270X4 - 0,120X5 + 2,335X6 + 0,575X7 + 1,083X8 + 0,894X9 - 6,075$	4,36
Вывод:	Вероятность банкротства компании низкая

$$X1 = ((144+107)/2)/((8466+6497)/2) = 0,02$$

$$X2 = 4213/8466 = 0,5$$

$$X3 = 1675/224 = 7,48$$

$$X4 = 4856/8242 = 0,59$$

$$X5 = 0$$

$$X6 = 8242/8466 = 0,98$$

$$X7 = \text{LOG}_{10}(8466-4-1887-257-5465) = 2,93$$

$$X8 = (6575-8242)/8242 = -0,21$$

$$X9 = \text{LOG}_{10}((6070+31)/31) = 2,29$$

$$H = 5,528*0,02 + 0,212*0,5 + 0,073*7,48 + 1,270*0,59 + 2,335*0,98 + 0,575*2,93 + 1,083*(-0,21) + 0,894*2,29 - 3,075 = 4,36$$

Банкротство предприятия маловероятно, т.к. $H > 0$

Таблица 8 - Четырехфакторная модель Таффлера

Расчет четырехфакторной модели Таффлера	
Факторы и значение Z-счета	Расчетное значение, тыс. рублей
Фактор X1	0,78
Фактор X2	0,8
Фактор X3	0,98
Фактор X4	3,42
$Z = 0,53X1 + 0,13X2 + 0,18 X3 + 0,16 X4$	1,26
Вывод:	Вероятность банкротства низкая

$$X1 = 6367/8242=0,78$$

$$X2 = 6575/8242=0,8$$

$$X3 = 8242/8466=0,98$$

$$X4 = 28942/8466=3,42$$

$$Z = 0,53*0,78+0,13*0,8+0,18*0,98+0,16*3,42 = 1,26$$

Низкая вероятность банкротства, т.к. $Z > 0,3$

Таблица 9 - Четырехфакторная модель Лиса

Расчет четырехфакторной модели Лиса	
Факторы и значение Z-счета	Расчетное значение, тыс. рублей
Фактор X1	-0,20
Фактор X2	0,76
Фактор X3	0,58
Фактор X4	0,03
$Z = 0,063X1 + 0,092X2 + 0,057X3 + 0,001X4$	0,09
Вывод:	Вероятность банкротства компании низкая

$$X1 = (6575-8242)/8466 = -0,20$$

$$X2 = 6367/8466 = 0,76$$

$$X3 = 4856/8466 = 0,58$$

$$X4 = 224/8242 = 0,03$$

$$Z = 0,063*(-0,20) + 0,092*0,76 + 0,057*0,58 + 0,001*0,03 = 0,09$$

Вероятность банкротства компании низкая, т.к. $Z > 0,037$

Таблица 10 - Четырехфакторная модель Спрингейта

Расчет четырехфакторной модели Спрингейта	
Факторы и значение Z-счета	Расчетное значение, тыс. рублей
Фактор X1	-0,20
Фактор X2	0,72
Фактор X3	0,74
Фактор X4	3,42
$Z = 1,03X1 + 3,07X2 + 0,66X3 + 0,4X4$	3,86
Вывод:	Вероятность банкротства компании низкая

$$X1 = (6575-8242)/8466 = -0,20$$

$$X2 = (6070-31)/8466 = 0,72$$

$$X3 = 6070/8242 = 0,74$$

$$X4 = 28942/8466 = 3,42$$

$$Z = 1,03*(-0,20) + 3,07*0,72 + 0,66*0,74 + 3,42*0,4 = 3,86$$

Вероятность банкротства компании низкая, т.к. $Z > 0,862$

Исходя из расчетов по определению вероятности банкротства на основе пяти различных методик, можно сделать вывод о том, что вероятность наступления банкротства компании ООО «Призер» низкая.

Результат деятельности компании целиком зависит от правильности управления финансовыми ресурсами и их эффективности в обороте.

Основная задача управленческого персонала – это изыскание резервов для роста прибыли, рентабельности, так как смысл создания коммерческой

организации – это получение дохода, а в рыночной экономике это невозможно без грамотного управления капитала.

Основное, что нужно сделать при создании фирмы, это определить размер оборотного капитала. Это решение в будущем благополучно повлияет на эффективность управления финансовыми потоками. Нехватка наличных денежных средств может в недалеком будущем привести любую фирму к банкротству, причем, чем быстрее фирма будет развиваться, тем выше риск оказаться совсем без свободных наличных средств.

Но, надо думать и о том, что очень большие накопления оборотных средств могут привести к замиранию капитала, что снизит эффективность его использования, так как текущие активы приносят меньший доход, чем зафиксированные активы.

В данный момент значения показателей финансовой деятельности ООО «Призер» связаны с постоянно изменяющейся конъюнктурой рынка и сложной экономической ситуацией в стране.

Регулярное проведение анализа финансового состояния компании является одним из самых важных условий благоприятного функционирования организации.

Увеличение дебиторской задолженности это свидетельствует об изменении кредитной политики компании – в условиях нарастающей конкуренции «Призер» вынуждено предоставлять отсрочку платежа покупателям и заказчикам, обеспечивая тем самым для них более льготные условия для предоставления полиграфических услуг. Рекомендуется пересмотреть условия оплаты с действующими поставщиками.

Показатель абсолютной ликвидности ниже своего рекомендуемого значения, за три анализируемых года значение этого коэффициента чуть улучшило свое значение, но предприятие так и не сможет покрыть текущую долю пассивов своими имеющимися активами в мгновенном периоде.

Результат от вычисления коэффициента быстрой ликвидности нам дал значение 67-71% - это та часть текущих обязательств, которые могут быть

покрыты ожидаемыми финансовыми поступлениями и уже скопившимися денежными средствами.

А покрыть все обязательства компании имеющимися активами почти невозможно, такой вывод исходит от рассчитанного показателя текущей ликвидности, так как он на протяжении всего рассматриваемого периода был значительно ниже рекомендуемого значения. В дальнейшем, при возможности, лучше отказаться от кредитования и воспользоваться имеющимися собственными средствами.

Компания «Призер» целиком зависит от внешних источников кредитования и инвестирования, имеющаяся структура капитала сформирована с помощью заемных средств на 97%. Кредиторская задолженность за анализируемый период имеет положительную динамику, что негативно сказывается на финансовой устойчивости предприятия. Для того чтобы привести в норму деятельность компании, срочно необходимо финансовое оздоровление путем увеличения рентабельности вложенных денежных средств.

Рентабельность продаж, рассчитанная для ООО «Призер» показывает величину прибыли, которая приходится на 1 рубль выручки в целом по предприятию. В 2016г. этот показатель достиг максимального значения в 20,972 % за рассматриваемый период.

Наиважнейший критерий в экономическом смысле деятельности предприятия – это ее финансовое состояние. Именно им определяется степень гарантированности экономических интересов фирмы и ее партнеров в сотрудничестве между собой в плане производственных отношений, определяет способность к конкуренции на рынке сбыта продукции, потенциал в деловом сотрудничестве.

Важно правильно уметь оценивать финансовое состояние потенциальных конкурентов и анализировать его с финансовым состоянием своей организации, для того чтобы в дальнейшем обеспечить выживаемость своему бизнесу.

Чтобы решить проблему рентабельности и повысить ее, есть различные способы увеличения прибыли, например:

- повышение качества продукции или услуги, ее упаковки. Для этого возможно понадобится модернизация и переоснащение своих производственных мощностей, что является значительными инвестициями, но в дальнейшем предприятие ощутит экономию ресурсов;
- привлечение хорошего управленческого персонала с целью улучшения маркетинговой политики, разработка новых рекламных акций или поиск новой прибыльной ниши;
- снижение себестоимости своей продукции, здоровая конкуренция на рынке сбыта товаров/услуг. Но этот способ не должен идти в убыток качеству товара.

Рентабельность означает, насколько прибыльна деятельность компании, а значит, чем выше значение коэффициентов рентабельности, тем деятельность является эффективней. Потому у организаций есть стимул чтобы стремиться к более высоким показателям, а руководство фирмы должно определять верные пути для роста рентабельности.

Существует целое многообразие путей повышения показателей рентабельности, и выбирая верный путь для своей фирмы, руководство должно четко разделять влияние внешних и внутренних факторов. Одно из условий стабильности бизнеса является расширение рынка сбыта выпускаемой продукции за счет уменьшения ее цены, но так получается не всегда. Из-за этого, внимание этому фактору нужно уделять меньше, чем, например, внутренним факторам, таким как, снижение себестоимости продукции, увеличение объема производства, рост отдачи от основных средств.

На основе проведенного анализа следуют следующие выводы:

- если в компании низкая рентабельность продаж, то улучшить положение можно увеличив оборот активов;

- отдача собственного капитала повышается когда увеличивается доля заемных средств в составе совокупного капитала;
- одновременно с ростом прибыльности повышается и рентабельность активов, и чем ниже скорость оборота оборотных активов и отдача внеоборотных, тем выше общие издержки на 1 единицу произведенного товара или оказанных услуг.

Но нельзя забывать о том, что на динамику показателей рентабельности и их уровень могут оказывать влияние ряд производственно-хозяйственных факторов, например, такие как качество, объем и структура продукции, уровень организации производства и управления, прибыль по видам деятельности и направления ее использования, структура и источники капитала, затраты на производство и себестоимость продукции, уровень использования производственных ресурсов, и поэтому их нужно рассматривать в совокупности.

Наибольшее внимание следует уделять последнему пункту, а именно, выбору направления использования прибыли, которое предприятие определяет самостоятельно.

Чтобы добиться долговременного положительного результата и удержать показатели рентабельности фирмы на высоком уровне управляющему нужно найти баланс среди всех этих методик.

Глава 3. Повышение финансовой эффективности малого бизнеса на примере ООО «Призер»

3.1 Мероприятия по совершенствованию планирования финансовой эффективности деятельности ООО «Призер»

Управлением финансами на предприятии должен заниматься специально обученный человек - финансовый аналитик.

На ООО «Призер» главный бухгалтер помимо руководства бухгалтерской работой осуществляет также управление финансовыми средствами организации. Этот фактор негативно влияет на концепцию финансовой работы. Вписать финансовую службу в работу главного бухгалтера без вреда для финансового положения фирмы практически невозможно. Должность главного бухгалтера и должность управленца финансами требуют совершенно разных качеств, поэтому нельзя совмещать одному человеку их работу. Хороший бухгалтер получается из педантичных, спокойных, усидчивых и не склонных к риску людей, так как бухгалтерская работа предусматривает способности к внимательному рассмотрению первичных документов и корректному их отражению в бухгалтерской отчетности.

Совсем иное требуется от финансового директора. Эта профессия подразумевает принятие решений в условиях неопределенности. Этот человек должен уметь оценивать риск и рисковать, чаще это натура творческая.

Финансовая работа бухгалтерии в целом представляет собой оперативные задачи, такие как оформление платежных и расчетных документов, расчеты с другими организациями, банками, рабочими, бюджетом и т.д.

Большое значение для фирмы имеет образование работников финансового сектора. В бухгалтерии ООО «Призер» большинство персонала имеет среднее специальное образование, что не соответствует требованиям, предъявляемым типовыми должностными инструкциями по этим специальностям.

Некомпетентность работников снижает эффективность управления организацией и ее финансовыми ресурсами, приносит финансовый ущерб фирме.

Главную роль в управлении финансовыми ресурсами фирмы заключает в себе методика финансовой работы. Финансовое планирование, контрольно-аналитическая работа и оперативная являются основными методами финансовой работы, которые должны использоваться на любой фирме.

В общем виде направления финансовой работы в организации должны быть построены таким образом:

- общий финансовый анализ и планирование;
- обеспечение предприятия финансовыми ресурсами (управление источниками средств);
- распределение финансовых ресурсов (инновационная политика) [31].

В ООО «Призер» работа не проводится ни по одному из данных направлений: не осуществляется оценка активов фирмы, величины и состава ресурсов, которые нужны для сохранения достигнутого экономического резерва организации и т.д. Не налажена система контроля за эффективностью применения финансовых ресурсов.

Также на ООО «Призер» нет систематической проверки форм предоставления кредитов, эффективности вложений, оценки объема требуемых финансовых ресурсов, риска ассоциируемого с заемным источником средств, эффективность и целесообразность вложений финансов в основные фонды, оптимальности оборотных средств фирмы.

Так в организации не проводится анализ краткосрочных и долгосрочных решений инвестиционного характера, соответственно не имеет оценки и необходимость и эффективность трансформации финансовых средств в другие виды ресурсов, например, трудовые, материальные.

Бухгалтерская отчетность - это важнейшая часть финансового характера фирмы, в которой содержится исчерпывающая информация для руководителя, с помощью которой он может лавировать эффективностью финансовых

ресурсов и увеличивать их. Когда исходной информацией оказываются данные бухгалтерского учета для принятия финансовых решений – это является оптимальным вариантом. Автоматизация бухгалтерского учета, поднимает скорость получения данных для принятия финансовых решений и ведет к экономии условно-постоянных издержек, следовательно, возрастает прибыльность и рентабельность организации. Именно поэтому техническое обеспечение системы управления финансовыми ресурсами является важнейшим ее элементом.

Персонал ООО «Призер» обеспечен компьютерами и оргтехникой в достаточном количестве, но эта техника оптимально не используется: отсутствует связь между компьютерами, нет прикладных программ, которые позволяли бы автоматизировать учет, планирование и прогнозирование финансовых ресурсов.

Итак, на ООО «Призер» неэффективная система организации управления финансовыми ресурсами, основной причиной чего является совмещение бухгалтерской и финансовой службы одними и теми же людьми, чья квалификация не соответствует новым требованиям на рынке, также специалисты фирмы не придерживаются определенной методики финансовой работы, низкий уровень технической базы.

3.2 Оценка эффективности предложенных мероприятий

В настоящее время при рыночной экономике наиболее острой темой является ликвидность организации, следовательно, характеристика и в принципе наличие оборотных финансовых средств приобретает первостепенное значение.

Результат деятельности компании целиком зависит от правильности управления финансовыми ресурсами и их эффективности в обороте.

Основная задача управленческого персонала – это изыскание резервов для роста прибыли, рентабельности, так как смысл создания коммерческой

организации – это получение дохода, а в рыночной экономике это невозможно без грамотного управления капитала.

Основное, что нужно сделать при создании фирмы, это определить размер оборотного капитала. Это решение в будущем благополучно повлияет на эффективность управления финансовыми потоками. Нехватка наличных денежных средств может в недалеком будущем привести любую фирму к банкротству, причем, чем быстрее фирма будет развиваться, тем выше риск оказаться, совсем без свободных наличных средств.

Но, надо думать и о том, что очень большие накопления оборотных средств могут привести к замиранию капитала, что снизит эффективность его использования, так как текущие активы приносят меньший доход, чем зафиксированные активы.

В данный момент значения показателей финансовой деятельности ООО «Призер» связаны с постоянно изменяющейся конъюнктурой рынка и сложной экономической ситуацией в стране.

Регулярное проведение анализа финансового состояния компании является одним из самых важных условий благоприятного функционирования организации.

Увеличение дебиторской задолженности, это свидетельствует об изменении кредитной политики компании – в условиях нарастающей конкуренции «Призер» вынуждено предоставлять отсрочку платежа покупателям и заказчикам, обеспечивая тем самым для них более льготные условия для предоставления полиграфических услуг. Рекомендуется пересмотреть условия оплаты с действующими поставщиками.

Значительное превышение нормативного значения отношения заемных денежных средств к собственным; прирост капитала в организации в основном обеспечен заемными средствами, отсюда и отрицательное значение коэффициента обеспеченности собственными средствами; Коэффициент финансовой автономии тоже намного ниже нормативного значения показателя, что также оценивает состояние фирмы как неплатежеспособное, шаткое;

организация почти не имеет резервов для формирования фонда собственных средств, потому как 97% всех денежных средств фирмы – это займы и кредиты. В целом – положение фирмы «Призер» является финансово неблагоприятным.

Коэффициент соотношения собственных и заемных средств отражает сумму заемных средств на каждый собственный рубль активов предприятия. Таким образом, в 2015г. на каждый собственный рубль приходится 33,74 руб. заемных, в 2016г. – 36,80 руб., а в 2017г. – 33,96 руб. На основе данного показателя делаем выводы о том, что организация «Призер» ненадежная, финансовая устойчивость слабая или вовсе отсутствует, полностью зависит от внешних кредиторов

На протяжении трех лет этот Коэффициент обеспеченности собственными средствами имел отрицательное значение, тогда как нормативным считается значение 0,6 -0,8 [33]. Означает данное значение то, что фирма критически необеспеченна собственными средствами и является неплатежеспособной.

Из этого следует, что компания «Призер» целиком зависит от внешних источников кредитования и инвестирования, имеющаяся структура капитала сформирована с помощью заемных средств на 97%.

Кредиторская задолженность за анализируемый период имеет положительную динамику, что негативно сказывается на финансовой устойчивости предприятия. Для того чтобы привести в норму деятельность компании, срочно необходимо финансовое оздоровление путем увеличения рентабельности вложенных денежных средств.

Рентабельность продаж, рассчитанный для ООО «Призер» показывает величину прибыли, которая приходится на 1 рубль выручки в целом по предприятию. В 2016г. этот показатель достиг максимального значения в 20,972 % за рассматриваемый период.

Чтобы обеспечивать выживаемость предприятия в современных условиях, управленческому персоналу необходимо, прежде всего, уметь

реально оценивать финансовые состояния, как своего предприятия, так и существующих потенциальных конкурентов.

Чтобы решить проблему рентабельности и повысить ее, есть различные способы увеличения прибыли, например:

1. Повышение качества продукции или услуги, ее упаковки. Для этого возможно понадобится модернизация и переоснащение своих производственных мощностей, что является значительными инвестициями, но в дальнейшем предприятие ощутит экономию ресурсов.

2. Привлечение хорошего управленческого персонала с целью улучшения маркетинговой политики, разработка новых рекламных акций или поиск новой прибыльной ниши.

3. Снижение себестоимости своей продукции, здоровая конкуренция на рынке сбыта товаров/услуг. Но этот способ не должен идти в убыток качеству товара.

Рентабельность означает, насколько прибыльна деятельность компании, а значит, чем выше значение коэффициентов рентабельности, тем деятельность является эффективней. Потому у организаций есть стимул, чтобы стремиться к более высоким показателям, а руководство фирмы должно определять верные пути для роста рентабельности.

Рассмотрим, какие существуют факторы восстановления платежеспособности и ее прогнозирования. Стоит знать, что построение прогнозной отчетности фирмы обобщающих показателей эффективности, которые рассчитываются на ее основе, в условиях рыночной экономики, в крупных компаниях является обязательной процедурой экономического отдела.

Рассмотрим несколько способов повышения уровня ликвидности компании:

- продать часть постоянных активов,
- получить долгосрочное финансирование,
- сократить сверхнормативные запасы,
- увеличить собственный капитал,

- усовершенствовать работу по взысканию дебиторской задолженности.

Путем сдачи в аренду неиспользуемых основных средств или их продажи организация может снизить дефицит денежных средств. Повысить ликвидность можно направив чистую прибыль на развитие фирмы, а также пополнить уставный капитал с помощью дополнительных вкладов учредителей, т.е. увеличить собственные средства организации. С помощью долгосрочных источников финансирования также возрастет финансовая устойчивость компании. Нельзя допускать снижения доли собственного капитала, поэтому необходимо постоянно следить за эффективностью использования заемных источников, которые участвуют в обороте фирмы.

Важное значение для любой организации имеет грамотность управления денежными средствами. Управление текущими активами подразумевает наличие минимальной денежной суммы, которая необходима для покрытия несбалансированности денежных потоков в краткосрочном периоде времени.

Для того чтобы деньги приносили прибыль, нужно их пускать в оборот, заставлять работать на фирму:

- уменьшить размер кредиторской задолженности для того чтобы сократить расходы по обслуживанию долга (проценты по кредиту);

- расширить производство компании, используя деньги в цикле оборотного капитала;

- обновить основные средства, изучить новые технологии и т.д.

Произведя анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия ООО «Призер», была выявлена основная причина, объясняющая необходимость разработки мероприятий по улучшению финансово-хозяйственной деятельности фирмы.

Хоть рассматриваемая организация является прибыльной, состояние дебиторской и кредиторской задолженности все равно оказывает сильное влияние на финансовое состояние предприятия, поэтому нужно постоянно следить и контролировать эти строки баланса.

Составим сводную аналитическую таблицу (Таблица 11) для того чтобы проанализировать состояние дебиторской и кредиторской задолженности, а также высказать рекомендации по финансовому оздоровлению организации.

Таблица 11 - Сравнительный анализ дебиторской и кредиторской задолженности

Виды задолженности	Период, год			Изменения, %	
	2015г.	2016г.	2017г.	2016/ 2015	2017/ 2015
Дебиторская задолженность, т.р.	3813,00	5465,00	6012,00	43,32	57,67
Кредиторская задолженность, т.р.	5128,00	8182,00	9062,00	61,48	76,71

В данной таблице представлен сравнительный анализ дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Призер» за период 2015-2017гг. На ее основании можно сделать следующие выводы: доля дебиторской задолженности к 2017г. выросла на 57,67% (на 2199 т.р.) относительно 2015г. На данную ситуацию могли повлиять один или несколько факторов:

- неэффективная кредитная политика организации
- ослабление финансового положения дебиторов, которые требуют увеличения отсрочки платежа;
- значительное увеличение объемов реализации продуктов с отсрочкой платежа.

Организации нужно наладить работу по взысканию дебиторской задолженности, чтобы у фирмы появились дополнительные денежные средства, таким путем повысить уровень ликвидности ООО «Призер». Например, можно ввести систему штрафов для должников. Систему штрафных санкций должен разработать финансовый аналитик и они обязательно должны быть прописаны в договоре.

На протяжении трех лет дебиторская задолженность ООО «Призер» постоянно растет, что негативно сказывается на финансовом положении фирмы.

Данная задолженность полностью является краткосрочной (платежи, по которой ожидаются в течение 12 месяцев), что является уменьшением риска не возврата долга. На конец 2017 года дебиторская задолженность в сумме составила 6012 тыс. рублей, что является свидетельством иммобилизации части оборотных средств из производственного процесса.

Доля кредиторской задолженности за анализируемый период возросла на 76,71% (на 3934 т.р.). Произошло это из-за недостаточности денежных средств для покрытия своих текущих расходов.

Рассмотрим динамику дебиторской и кредиторской задолженности.

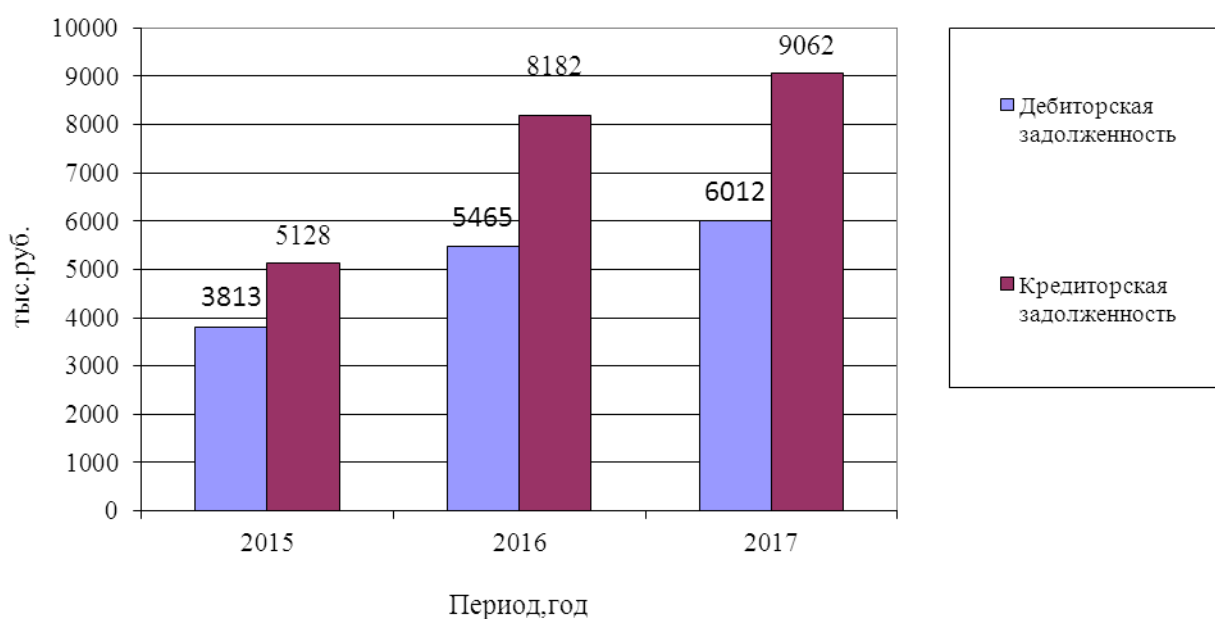


Рисунок 8 - Динамика кредиторской и дебиторской задолженности ООО «Призер» за период 2015-2017 гг.

На представленной диаграмме видно, что в организации над дебиторской преобладает кредиторская задолженность, в состав которой входит задолженность по налогам и сборам, задолженность перед

государственными внебюджетными фондами; задолженность перед персоналом организации и прочая кредиторская задолженность.

Это означает, что ООО «Призер» в течение анализируемого периода являлась неплатежеспособной организацией, т.е. в период 2015-2017гг., она не могла своевременно погашать все свои обязательства всеми своими активами.

Таким образом, самой важной рекомендацией по улучшению финансового положения ООО «Призер» может служить следующее:

- необходимо осуществлять своевременный контроль за состоянием и движением дебиторской и кредиторской задолженности.

Сложившаяся ситуация по превышению кредиторской задолженности над дебиторской является угрозой финансового состояния организации, которая может привести к тому, что собственники могут быть вынуждены привлекать дорогостоящие кредиты и займы для того чтобы обеспечить текущую производственно-хозяйственную деятельность, так как сейчас происходит отвлечение средств из оборота компании. Следовательно, благополучие компании зависит от полученных объемов кредитования и их условий.

Проведя финансовый анализ предприятия «Призер», мы выявили такие негативные показатели, как рост дебиторской задолженности, рост краткосрочной кредиторской задолженности. Чтобы уладить возникшую ситуацию, можно воспользоваться факторингом.

Факторинг — это комплекс услуг для производителей и поставщиков, ведущих торговую деятельность на условиях отсрочки платежа, путем кредитования поставщиков – выкупа краткосрочной дебиторской задолженности, не превышающей 180 дней [59].

Между поставщиком товара/услуг и факторинговой компанией заключается договор о том, что факторинговой компании будут предоставлять для расчета платежные документы, по мере возникновения требований об оплате за полученные услуги/товары.

Факторинговая компания оплачивает на основании платежных документов 60-90% стоимости требований, тем самым осуществляя дисконтирование этих документов. После того, как покупатель оплатит купленную продукцию, факторинговая компания доплачивает остаток суммы поставщику, взимая с него определенный процент за свои услуги по предоставленному кредиту и комиссионные платежи.

В процессе факторинга обычно принимают участие три стороны:

- 1- Фактор, это факторинговая компания и есть
- 2- Поставщик товара/работ/услуг, это кредитор
- 3- Покупатель товара/работ/услуг, это дебитор.

Не стоит путать факторинг и простое кредитование. Первый – это целый комплекс по предоставлению факторинговых услуг, которые включают в себя информационное и аналитическое обслуживание с помощью специальных программ, позволяющие контролировать движение денежных средств, платежную дисциплину покупателей, текущее состояние дебиторской задолженности, это управление дебиторской задолженностью, покрытие инфляционных, кредитных и других рисков компании, формирование аналитических отчетов для принятия управленческих решений. Все эти функции формируют итоговую стоимость факторинга.

Рассмотрев предложения факторинговых фирм Самарской области, наиболее выгодные условия показались в компании ООО «СИСТЕМА Фактор». В рамках совместной партнерской программы, компания совместно с редакцией газеты «Презент» и «ТЕЛЕСЕМЬ-ТОЛЬЯТТИ», с ООО «Единый расчетный центр» по выпуску квитанций на оплату жилищно-коммунальных услуг, используют факторинговый сервис на специальных условиях.

ООО «Система Фактор» предоставляет факторинговые услуги, которые могут сыграть ключевую роль в достижении успеха компанией, так как стабильность финансовых потоков – это один из главных факторов благополучия фирмы и ее развития. ООО «Призер» всегда будет иметь денежные средства для производства и закупа товара, планировать свои

финансовые потоки, не ожидая поступления оплаты от покупателей, если воспользуется факторингом с получением финансирования от фактора. По сравнению с коммерческим кредитом, при заключении договора факторинга покупатель получает шанс на более длительный срок невозврата, также фактором может предусматриваться частичное погашение долга. Все эти предложения стимулируют покупки через факторинговые компании.

Подводя итог о факторинговом сервисе, можно сделать вывод о том, что факторинг дает возможность фирме увеличивать доходность, ускорять оборот капитала, повышать производительность капитала благодаря тому, что у предприятия имеются реальные денежные средства.

Также, для обеспечения финансовой устойчивости и эффективности бизнеса можно воспользоваться государственной поддержкой малого бизнеса. Поддержка государства для малого бизнеса в основном осуществляется по следующим направлениям:

- Материально-техническая поддержка - предоставление технологий и оборудования в аренду малым предприятиям, создание технопарков и т.д.;
- Финансовая поддержка – создание специальных государственных программ, которые обеспечивают льготное кредитование малых предприятий, предоставляют субсидии, отсрочку или отмену налоговых платежей и т.д.;
- Создание рыночной инфраструктуры – предоставление участия в ярмарках, возможен поиск рынков сбыта и т.д. ;
- Консультативная и информационная поддержка - оказание консультативных услуг (создание, управление, налогообложение и т.д.), предоставление доступа к техническим библиотекам, базам данных.

В г.о.Тольятти данную помощь оказывает Муниципальное автономное учреждение городского округа Тольятти «Агентство экономического развития». Это государственная исполнительная структура, главной целью которой является оказание помощи и поддержки в становлении и развитии в городе малого и среднего бизнеса [50].

Что касается финансовой поддержки, то в Бизнес-инкубаторе Тольятти действуют филиалы Самарской областной лизинговой компании для малого и среднего бизнеса (СОЛК МСБ), Самарского областного фонда микрофинансирования (Микрофин), а также муниципальный фонд микрокредитования МСП г.о. Тольятти.

Фонды оказывают имущественную, финансовую и образовательно-консультационную поддержку начинающему и действующему бизнесу.

Рассмотрев предложения данных фондов, наиболее оптимально выглядят условия Муниципального фонда микрокредитования МСП г.о. Тольятти.

Фонд предоставляет займы организациям, отвечающим следующим требованиям:

- а) регистрация и ведение деятельности должно быть на территории г.о. Тольятти;
- б) за последние шесть месяцев не должно быть заключенных договоров займа, лизингов и кредитования;
- в) отсутствие задолженности перед бюджетом по налоговым или другим платежам, и во внебюджетные фонды;
- г) предоставившим бизнес-план;
- д) страхование имущества и его независимая оценка;
- е) предоставившим обеспечение займа и наличие поручительства руководителя, владельца бизнеса.

Процентная ставка составляет 10% годовых. Займ предоставляется не более чем на 1 год, размер займа не более чем 1 млн. руб.

Перечень документов для предоставления займа:

- Заявка на получение займа.
- Ксерокопия паспорта заемщика.
- Свидетельство о государственной регистрации.
- Свидетельство о постановке на налоговый учет.

- Выписка из ЕГРИП или ЕГРЮЛ на Заемщика (не позднее 30 дней от даты выдачи)
- Налоговые декларации за 2 последних отчетных периода.
- Документы на имущество, предлагаемого в залог.
- Решение учредителей (участников) Заемщика об одобрении сделки по принятию заключению настоящего договора займа.
- Бизнес-план.

Результат деятельности организации целиком зависит от эффективности управления ее финансовыми ресурсами. Управленец должен решать свою основную задачу - поиск резервов для увеличения прибыльности фирмы, ведь главная цель коммерческой организации это максимизация прибыли, что, в свою очередь, невозможно без грамотного управления капиталом компании.

Дефицит денежной наличности быстро может привести организацию к банкротству, причем тем быстрее темпы развития предприятия, тем больше увеличивается риск, поэтому определение оптимального размера оборотного капитала имеет большое значение для эффективного управления финансовыми потоками. Но и наличие большого оборотного капитала не гарантирует благополучие фирмы, так как это признак «омертвления» капитала, а значит, снижена эффективность его использования из-за того, что текущие активы приносят меньше прибыль, чем фиксированные.

В данный момент значения показателей финансовой деятельности ООО «Призер» связаны с постоянно изменяющейся конъюнктурой рынка и сложной экономической ситуацией в стране.

Регулярное проведение анализа финансового состояния компании является одним из самых важных условий благоприятного функционирования организации.

Увеличение дебиторской задолженности свидетельствует об изменении кредитной политики компании – в условиях нарастающей конкуренции «Призер» вынуждено предоставлять отсрочку платежа покупателям и заказчикам, обеспечивая тем самым для них более льготные условия для

предоставления полиграфических услуг. Рекомендуется пересмотреть условия оплаты с действующими поставщиками.

Итак, на основании вычисленных коэффициентов, мы можем сказать, что структура капитала ООО «Призер» состоит в основном из заемного капитала, предприятие полностью зависит от внешних источников финансирования. Кредиторская задолженность составляет наибольшую долю в структуре заемного капитала, а также присутствует тенденция ее роста. А значит для восстановления и поддержания в дальнейшем благополучной деятельности фирмы ООО «Призер» нужно в обязательном порядке провести процедуры по финансовому оздоровлению - повысить рентабельности вложенных средств в компанию.

Рентабельность продаж, рассчитанная для ООО «Призер» показывает величину прибыли, которая приходится на 1 рубль выручки в целом по предприятию. В 2016г. этот показатель достиг максимального значения в 20,972 % за рассматриваемый период.

Финансовое состояние компании – самый важный критерий экономической деятельности. Он демонстрирует потенциал, конкурентоспособность в деловом сотрудничестве, обуславливает степень возможных экономических интересов самой компании и ее партнёров.

В современных условиях управленческому персоналу требуется умение реально оценивать финансовое состояние своей организации и своих потенциальных конкурентов, которые уже есть на рынке.

Существует целое многообразие путей повышения показателей рентабельности, и выбирая верный путь для своей фирмы, руководство должно четко разделять влияние внешних и внутренних факторов. Одно из условий стабильности бизнеса является расширение рынка сбыта выпускаемой продукции за счет уменьшения ее цены, но так получается не всегда. Из-за этого, внимание этому фактору нужно уделять меньше, чем, например, внутренним факторам, таким как, снижение себестоимости продукции, увеличение объема производства, рост отдачи от основных средств.

На основе проведенного анализа следуют следующие выводы:

- если в компании низкая рентабельность продаж, то улучшить положение можно увеличив оборот активов;
- отдача собственного капитала повышается когда увеличивается доля заемных средств в составе совокупного капитала;
- рентабельность активов растет вместе с повышением прибыльности, и чем больше отдача внеоборотных активов и скорость оборота оборотных активов, тем ниже общие затраты на 1 условную единицу продукции и удельные затраты по экономическим элементам (средств труда, материалов, труда).

Но нельзя забывать о том, что рекомендуется рассматривать влияние факторов в совокупности, так как на уровень и динамику показателей рентабельности влияют все существующие производственно-хозяйственные факторы:

- уровень организации производства и управления;
- структура капитала и его источников;
- степень использования производственных ресурсов;
- объем, качество и структура продукции;
- издержки на производство и себестоимость изделий;
- прибыль по видам деятельности и направления ее использования.

Наибольшее внимание следует уделять последнему пункту, а именно, выбору направления использования прибыли, которое предприятие определяет самостоятельно.

Рассчитаем экономическую эффективность применения факторинга для ООО «Призер».

При реализации 85% своей дебиторской задолженности, получим $(6012 * 85\%) - (6012 * 4\%) = 4869,52$ тыс.руб. – это денежные средства, которые останутся в распоряжении компании за вычетом комиссии за предоставление услуг факторинга.

Вырученные денежные средства можем направить на погашение краткосрочного займа в размере 73 тыс.руб. Это приведет к повышению прибыли до налогообложения, так как не нужно будет оплачивать проценты по кредиту. Также направим 600 тыс.руб. на погашение задолженности по исполнительным листам, и 4196 тыс.руб. на погашение задолженности перед ресурсоснабжающими организациями.

Таким образом, оплатив долг поставщикам ресурсов за жилищно-коммунальные услуги, ООО «Призер» избежит штрафных санкций по договору из-за просрочки в размере 1300 тыс.руб.

Следовательно, увеличится прибыль до налогообложения организации:

$$6700+41+1300-(6012*4\%)= 7800,52 \text{ тыс.руб.}, \quad (29)$$

Представим показатели эффективности от использования факторинга рассматриваемой компанией ООО «Призер» в виде таблицы (Таблица 12).

Таблица 12 - Расчет эффективности применения факторинговых операций на примере показателей 2017 года ООО «Призер»

Показатель эффективности	финансовой	Значение до мероприятий	Значение после мероприятий
Дебиторская задолженность, тыс.руб.		6012,00	1143,00
Краткосрочный займ, тыс.руб.		73,00	0,00
Кредиторская задолженность, тыс.руб.		9062,00	4266,00
Коэффициент финансовой независимости		0,60	0,30
Коэффициент финансовой зависимости		0,98	0,94
Выручка от реализации, тыс.руб.		33219,00	38088,00
Прибыль до налогообложения, тыс.руб.		6700,00	7800,52
Срок оборачиваемости дебиторской задолженности, тыс.руб.		6,63	11,53
Срок оборачиваемости дебиторской задолженности, дней		55	32
Рентабельность продаж, %		20,17	20,48

Таким образом, благодаря применению услуг по факторингу, в ООО «Призер» снизилась дебиторская и кредиторская задолженность, полностью погашен краткосрочный займ. Увеличение коэффициента финансовой независимости с позиции 0,6 до 0,3 означает снижение доли заемных средств в финансировании фирмы до 30%. Об этом же рассказывает и сниженное значение показателя коэффициент финансовой зависимости.

Выручка от реализации по расчетам эффективности с применением услуг факторинга возрастет относительно базового значения на 4869 тыс.руб., соответственно возрастет прибыль организации.

Срок оборачиваемости дебиторской задолженности тоже значительно улучшится: с 55 дней этот показатель снизился до 32 дней, т.е. это скорость погашения задолженности дебиторами, скорость оплаты покупателями за отгруженный товар, выполненные работы, оказанные услуги.

Коэффициент рентабельность продаж также улучшил свое значение с 20,17 до 20,48. Такое значение обозначает величину прибыли, которая приходится на 1 рубль выручки в целом по организации ООО «Призер». Рентабельность означает, насколько прибыльна деятельность компании, а значит, чем выше значение коэффициентов рентабельности, тем деятельность является эффективней. Потому у организаций есть стимул чтобы стремиться к более высоким показателям, а руководство фирмы должно определять верные пути для роста рентабельности.

Чтобы добиться долговременного положительного результата и удержать показатели рентабельности фирмы на высоком уровне управляющему нужно найти баланс среди всех этих методик.

Заключение

Управленец должен решать свою основную задачу - поиск резервов для увеличения прибыльности фирмы, ведь главная цель коммерческой организации это максимизация прибыли, что, в свою очередь, невозможно без грамотного управления капиталом компании.

Дефицит денежной наличности быстро может привести организацию к банкротству, причем тем быстрее темпы развития предприятия, тем больше увеличивается риск, поэтому определение оптимального размера оборотного капитала имеет большое значение для эффективного управления финансовыми потоками. Но и наличие большого оборотного капитала не гарантирует благополучие фирмы, так как это признак «омертвления» капитала, а значит снижена эффективность его использования из-за того, что текущие активы приносят меньше прибыль, чем фиксированные.

В данный момент значения показателей финансовой деятельности ООО «Призер» связаны с постоянно изменяющейся конъюнктурой рынка и сложной экономической ситуацией в стране.

Одним из важнейших условий успешного управления финансами предприятия ООО «Призер» является анализ его финансового состояния . Финансы для любого предприятия имеют наиважнейшее значение, так как денежные средства необходимы для деятельности фирмы и ее развития, также благодаря грамотному управлению финансами, организация преодолевает конкурентные преграды на рынке. Исходя из этого, на любом предприятии финансовые потоки являются основным объектом управления, и каждое хозяйственное решение прямо или косвенно связано с движением денежных средств. Одним из важнейших условий успешного управления финансами 77 предприятия ООО «Призер» является анализ его финансового состояния. У предприятия за рассматриваемый период произошло увеличение дебиторской задолженности на 36%, это свидетельствует об изменении кредитной политики компании – в условиях нарастающей конкуренции «Призер» вынуждено

предоставлять отсрочку платежа покупателям и заказчикам, обеспечивая тем самым для них более льготные условия для предоставления полиграфических услуг. Например, некоторые покупатели имеют отсрочку платежа от 10 до 14 календарных дней. Основные средства составляют более 99% внеоборотных активов. За год основные средства возросли, это обусловлено покупкой транспортных средств организацией, для осуществления доставки своей продукции до заказчиков. Наибольшую часть оборотных активов, в свою очередь, составляет дебиторская задолженность.

В 2015 г. в структуре собственный капитал составлял 1,23%, но уже в 2016-2017 гг. представлял менее 1%. Долгосрочные обязательства в организации отсутствуют.

Доля краткосрочных обязательств в структуре баланса почти не менялась – 97% с небольшим, но в денежном эквиваленте обязательства, со сроком погашения менее 1 года, по отношению к 2015г., увеличились почти на 31%, что отягчает финансовое состояние организации. Значительная часть краткосрочных займов и кредитов организации погашена, за три года он и снизились на 83,8%.

на протяжении всего рассматриваемого периода оборотные и внеоборотные активы постоянно росли. Около 23% составляют внеоборотные активы, а остальную долю около 77% - оборотные. динамика пассивов также является положительной, до 269 тыс.руб. выросла статья собственного капитала и резервов. А краткосрочные обязательства к концу 2017г. резко увеличились и составили 9135 тыс.руб., хотя в 2015г. их объем составлял всего 6310 тыс. руб. Рост собственных оборотных средств оказывает влияние на кредиторскую задолженность.

Сократить кредиторскую задолженность можно использовав свободные денежные средства в качестве источника формирования оборотных средств компании.

Рентабельность реализованной продукции (продаж) показывает прибыльность сбыта товаров или услуг данной организации. За три года

рентабельность реализованной продукции увеличилась на 59,85%. Рентабельность активов возросла на 99,58%, это говорит об увеличении эффективности использования имущества организации. Показатели рентабельности внеоборотных активов - демонстрируют хорошую способность предприятия обеспечивать достаточный объем прибыли по отношению к основным средствам компании. Рентабельность внеоборотных активов в 2017г. увеличилась на 54,99%, составив 267% по отношению к 2015г. Рентабельность оборотных активов, показывает отдачу каждого рубля, вложенного в оборотные активы. Этот показатель также имеет положительную динамику. Прирост прибыльности оборотных активов за отчетный период составил 57,79%.

На основе рассчитанных показателей коэффициентов абсолютной ликвидности, быстрой ликвидности, текущей ликвидности можно сделать вывод о том, что у предприятия ООО «Призер» низкий уровень платежеспособности, так как на протяжении всего рассматриваемого периода показатели данных коэффициентов были ниже единицы. Но, при этом, исходя из расчетов по определению вероятности банкротства на основе пяти различных методик, можно сделать вывод о том, что вероятность наступления банкротства компании ООО «Призер» низкая. Рентабельность означает, насколько прибыльна деятельность компании, а значит, чем выше значение коэффициентов рентабельности, тем деятельность является эффективней. Потому у организаций есть стимул чтобы стремиться к 79 более высоким показателям, а руководство фирмы должно определять верные пути для роста рентабельности.

Если предприятие в будущем будет придерживаться рекомендаций, предложенных в 3 главе данной работы, финансовое положение ООО «Призер» значительно улучшится.

Список использованных источников

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 №402 (Редакция от 04.11.2014)
2. Федеральный закон "О несостоятельности (банкротстве)" от 26.10.2002 N 127-ФЗ (последняя редакция)
3. Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 28.12.2013) "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.07.2014)
4. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 23.05.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.06.2015)
5. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 08.06.2015)
6. Постановление Правительства РФ №265 от 4 апреля 2016 г. «О предельных значениях дохода, полученного от осуществления предпринимательской деятельности, для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства»
7. Постановление Правительства РФ от 09.02.2013 № 101 "О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства"
8. Закон СО от 22.02.1999 №7-ГД "О государственной поддержке малого предпринимательства в Самарской области»
9. Журнал главбух №6 март 2015 статья №10 – Медиа
10. Указание Банка России от 11.03.2014 N 3210-У (ред. от 03.02.2015) "О порядке ведения кассовых операций юридическими лицами и упрощенном порядке ведения кассовых операций индивидуальными предпринимателями и субъектами малого предпринимательства" (Зарегистрировано в Минюсте России 23.05.2014 N 32404)

11. Абрютин М.С., Грачев А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. Учебно-практическое пособие. - М.: издательство «Дело и сервис», 2014
12. Артеменко В.Г., Остапова В.В. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие / В.Г. Артеменко, В.В. Остапова– М.: Омега-Л, 2012.
13. Баскакова О.В., Сейко Л.Ф. Экономика предприятия (организации). М.: 2013
14. Борисов, Е.Ф. Экономическая теория в вопросах и ответах; учебное пособие.- М.: ТК «Велби», Издательство проспект, 2005.-256 с.
15. Бардовский В.П., Рудакова О.В., Самородова Е.М. Экономика М.: ИД Форум, Инфра-М, 2011. - 672 с.
16. Вечканов Г.С. Экономическая теория. 3-е изд. - СПб.: 2011.
17. Волков О.И. Экономика предприятия. - М.: ИНФРЛ-М, 2011 г.
18. Горфинкель, В.Я. Малый бизнес: Организация, экономика, управление. – М: ЮНИТИ, 2012.
19. Жиделева В.В., Каптейн Ю.Н. Экономика предприятия. . 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Инфра-М, 2010.
20. Запольская С. Финансовый анализ - это просто. 2010г.
21. Камаев В. Д. и др. , Авт.: В. Д. Камаев, М. З. Ильчиков, Т. А. Борисовская Экономическая теория. Краткий курс М: КНОРУС, 2011 г.
22. Камаев, В.Д. др. Учебник по основам экономической теории (экономика). – М.: «ВЛАДОС», 2005.
23. Кобина Л.А. Практикум по экономике. ЮжнФУ , 2010
24. Ковалева Т.М. Финансы и кредит: Учебник- 6-е изд., пер. и доп. М.: КНОРУС, 2011.
25. Кукукина, И.Г. Финансовый менеджмент: учеб. пособие– М.: Юрист, 2012
26. Лапушта М.Г. Финансы организаций (предприятий) Учебник, М.: Инфра-М. 2013 г.
27. Лобачева Е.Н. (ред.) Экономическая теория Учебник для

бакалавров 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Московский государственный технический университет им. Н. Э. Баумана, 2012. — 516 с.

28. Мальцева Ю. Н. Инвестиции [Электронный ресурс] : учебное пособие / Ю. Н. Мальцева. - Саратов : Научная книга, 2012. - 159 с.

29. Маркарьян, Э.А. Экономический анализ хозяйственной деятельности : учеб.пособие / Э.А. Маркарьян. - М.: КноРус, 2014

30. Медведева О.В., Шпилевская Е.В., Немова А.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. М.: 2010.

31. Мельников А.В., Попова Н.В., Скорнякова В.С. Математические методы финансового анализа. М.: Анкил, 2013.

32. Нешиной А.С., Воскобойников Я.М. Финансы. 10-е изд. - М.: 2012.

33. Новашина Т.С.. Финансовый анализ. Учебник. МФПА, 2005

34. Овсийчук М.Ф. Управление денежными средствами предприятия // Аудитор. - №3 - 2012.

35. Павлова, Л.Н. Финансы предприятий: учеб.для вузов – М.: Финансы, ЮНИТИ, 2011

36. Петровская М.В. Васильева Л.С. Финансовый анализ: учебник / М.: КНОРУС, 2012

37. Пласкова, Н. С. Экономический анализ: стратегический и текущий аспекты, российская и зарубежная практика / Н. С. Пласкова. – М.: Эксмо, 2010

38. Попова Р.Г., Самонова И.Н., Добросердова И.И. Финансы предприятий. 3-е изд. - СПб.: 2010.

39. Романовского М.В., Вострокнутовой А.И. Корпоративные финансы. СПб.: 2011.

40. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. – 5-е изд., перераб. И доп. – М. ИНФРА-М, 2009г.

41. Солодовник Л.М., Пономаренко П.И. Экономика производственного предприятия. Учебное пособие. Национальный Горный Университет г. Днепропетровск. 2004г. - 284стр.

42. Стоянова, Е.С. Финансовый менеджмент: теория и практика: учеб.– 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Перспектива, 2012
43. Тренев Н.Н. Экономика предприятия. - М.: Инфра-М, 2013
44. Хеддервик К. Финансовый и экономический анализ деятельности предприятия. - М.: Финансы и статистика, 2011.
45. Черутова, М.И. Финансовый менеджмент: учеб. Пособие 2-е изд., испр. М.: ФЛИНТА: МПСИ, 2010
46. Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. 3-е изд., доп. - М.: Инфра-М, 2011.
47. Широков Б.М. Малый бизнес: финансовая среда предпринимательства: Учебно–методическое пособие. М: Финансы и статистика, 2011.
48. Шуляк П.Н. Финансы предприятия: Учебник. – 6–е изд., перераб. и доп. – М: Издательско–торговая корпорация «Дашков и К°», 2011.
49. Щербакова Н.Ф. Анализ использования оборотных активов и их влияние на платежеспособность коммерческой организации // Экономический анализ: теория и практика. - №8- 2011.
50. Федеральный портал малого и среднего предпринимательства <http://smb.gov.ru>
51. Сайт Федеральной налоговой службы <https://rmsp.nalog.ru/statistics.html>
52. Агентство экономического развития <http://biznes-63.ru/>
53. Муниципальный фонд «Бизнес-Гарант» <http://mfbg.ru/>
54. Beaulieu J.J., Matthey J. The workweek of capital and capital utilization in manufacturing. Journal of Productivity Analysis. 2014. Т. 10. № 2. С. 199-223.
55. Carter D.A., Sinkey Jr. J.F. The use of interest rate derivatives by endusers: the case of large community banks. Journal of Financial Services Research. 2013. Т. 14. № 1. С. 17-34.

56. Jud G.D., Winkler D.T. The earnings of real estate salespersons and others in the financial services industry. The Journal of Real Estate Finance and Economics. 2014. Т. 17. № 3. С. 279-291.

57. Karolyi G.A., Sanders A.B. The variation of economic risk premiums in real estate returns. The Journal of Real Estate Finance and Economics. 2013. Т. 17. № 3. С. 245-262.

58. Solomatine D.P. Two strategies of adaptive cluster covering with descent and their comparison to other algorithms. Journal of Global Optimization. 2013. Т. 14. № 1. С. 55-78.

59. Электронная энциклопедия Википедия <https://ru.wikipedia.org/wiki>

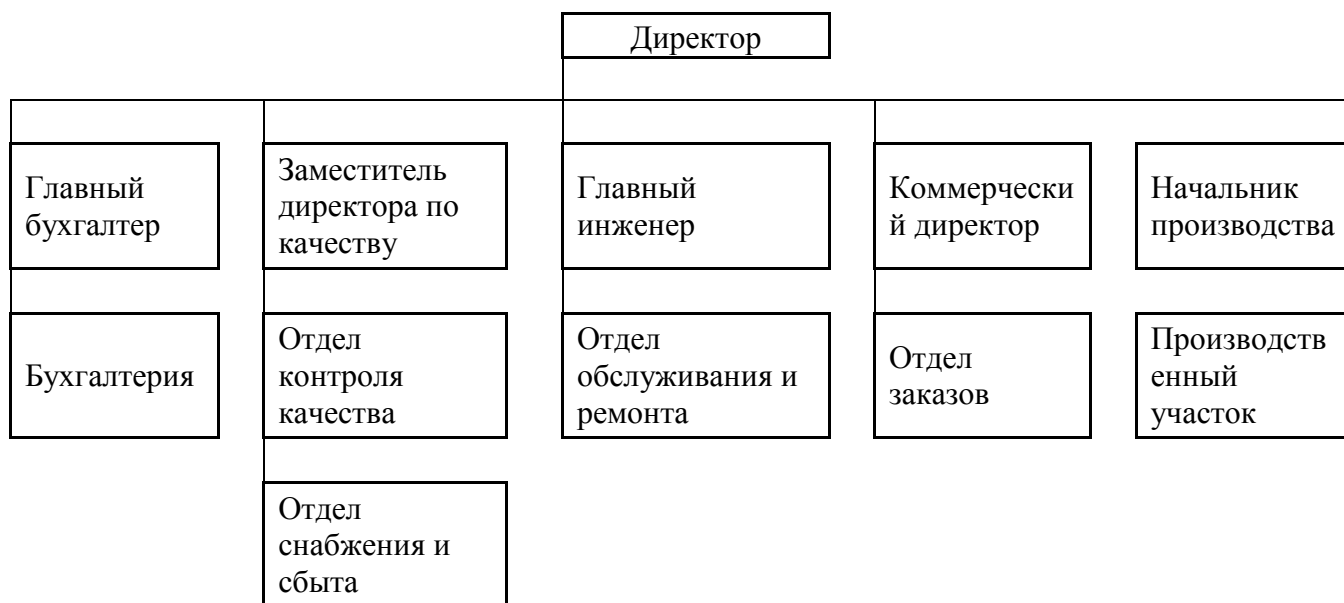


Рисунок 3 - Организационная схема ООО «Призер»

Приложение № 1
к Приказу Министерства финансов
Российской Федерации
от 02.07.2010 № 66н
(в ред. Приказа Минфина РФ
от 05.10.2011 № 124н)

Бухгалтерский баланс
на **31 декабря 20 17 г.**

Организация Общество с ограниченной ответственностью "Призер" Форма по ОКУД _____ Дата (число, месяц, год) _____
Идентификационный номер налогоплательщика _____ по ОКПО _____ ИНН _____
Вид экономической деятельности Торговля оптовая прочими бытовыми товарами по ОКВЭД _____
Организационно-правовая форма/форма собственности Общество с ограниченной ответственностью / частная по ОКОПФ/ОКФС _____
Единица измерения: тыс. руб. _____ по ОКЕИ _____
Местонахождение (адрес) 445030, Самарская обл., г.Тольятти, ул.40 лет Победы, д.48, оф.34

Коды		
0710001		
31	12	2017
21307978		
6321317530		
51.31		
65	16	
384 (385)		

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	Код	На 31 декабря 20 17 г. ³	На 31 декабря 20 16 г. ⁴	На 31 декабря 20 15 г. ⁵
	АКТИВ				
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Нематериальные активы	1110	4	4	3
	Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
	Основные средства	1150	2113	1887	1522
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
	Финансовые вложения	1170	-	-	-
	Отложенные налоговые активы	1180	-	-	-
	Прочие внеоборотные активы	1190	-	-	-
	Итого по разделу I	1100	2117	1891	1525
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Запасы	1210	26	20	12
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	280	257	273
	Дебиторская задолженность	1230	6012	5465	3813
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	-	-	-
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	525	409	420
	Прочие оборотные активы	1260	444	424	454
	Итого по разделу II	1200	7287	6575	4972
	БАЛАНС	1600	9404	8466	6497

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	Код	На 31 декабря 20 17 г. ³	На 31 декабря 20 16 г. ³	На 31 декабря 20 15 г. ⁴
	ПАССИВ				
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ⁶				
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	80	80	80
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	(-) ⁷	(-) ⁷	(-)
	Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	-
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	-	-	-
	Резервный капитал	1360	-	-	-
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	189	144	107
	Итого по разделу III	1300	269	224	187
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1410	-	-	-
	Отложенные налоговые обязательства	1420	-	-	-
	Оценочные обязательства	1430	-	-	-
	Прочие обязательства	1450	-	-	-
	Итого по разделу IV	1400	-	-	-
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1510	73	60	1182
	Кредиторская задолженность	1520	9062	8182	5128
	Доходы будущих периодов	1530	-	-	-
	Оценочные обязательства	1540	-	-	-
	Прочие обязательства	1550	-	-	-
	Итого по разделу V	1500	9135	8242	6310
	БАЛАНС	1700	9404	8466	6497

Руководитель

" 12

марта

20 18 г.

Попшев А.В.

(расшифровка подписи)

Главный бухгалтер

Володина А.Л.

(подпись)

Володина А.Л.

(расшифровка подписи)

Примечания

1. Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках.
2. В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99, утвержденным Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 июля 1999 г. № 43н (по заключению Министерства юстиции Российской Федерации № 6417-ПК от 6 августа 1999 г., указанным Приказ в государственной регистрации не нуждается), показатели об отдельных активах, обязательствах могут приводиться общей суммой с разбивкой в пояснениях к бухгалтерскому балансу, если каждый из этих показателей в отдельности несущественен для оценки заинтересованными пользователями финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.

3. Указывается отчетная дата отчетного периода.

4. Указывается предыдущий год.

5. Указывается год, предшествующий предыдущему.

6. Некоммерческая организация именуется указанный раздел "Целевое финансирование". Вместо показателей "Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)", "Собственные акции, выкупленные у акционеров", "Добавочный капитал", "Резервный капитал" и "Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)" некоммерческая организация включает показатели "Паевой фонд", "Целевой капитал", "Целевые средства", "Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества", "Резервный и иные целевые фонды" (в зависимости от формы некоммерческой организации и источников формирования имущества).

7. Здесь и в других формах отчетов вычитаемый или отрицательный показатель показывается в круглых скобках.

Отчет о прибылях и убытках
за 31 декабря 20 16 г.

		Коды		
		0710002		
Дата (число, месяц, год)		31	12	2016
Организация	Общество с ограниченной ответственностью "Призер"	по ОКПО 20957266		
Идентификационный номер налогоплательщика		ИНН 6321317530		
Вид экономической деятельности	Торговля оптовая прочими бытовыми товарами	по ОКВЭД 46.49		
Организационно-правовая форма/форма собственности	Общество с ограниченной ответственностью / частная	65	16	по ОКОПФ/ОКФС
Единица измерения: тыс. руб.		по ОКЕИ 384 (385)		

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	Код	За 31 декабря 20 16 г. ³	За 31 декабря 20 15 г. ⁴
	Выручка ⁵	2110	28942	20678
	Себестоимость продаж	2120	(14911)	(10999)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	14031	9679
	Коммерческие расходы	2210	(4213)	(6400)
	Управленческие расходы	2220	(3451)	(1509)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	6367	1770
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
	Проценты к получению	2320	-	-
	Проценты к уплате	2330	(31)	(15)
	Прочие доходы	2340	-	-
	Прочие расходы	2350	(266)	(80)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	6070	1675
	Текущий налог на прибыль	2410	(1214)	(335)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	-	-
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	-	-
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	-	-
	Прочее	2460	-	-
	Чистая прибыль (убыток)	2400	4856	1340

Форма 0710002 с. 2

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	Код	За _____ 20 ____ г. ³	За _____ 20 ____ г. ⁴
	СПРАВОЧНО			
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510		
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520		
	Совокупный финансовый результат периода ⁶	2500		
	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900		
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910		

Руководитель *Пашев*
(подпись)

Пашев А.В.
(расшифровка подписи)

Главный бухгалтер *Володина*
(подпись)

Володина А.Л.
(расшифровка подписи)

" 10 " марта 20 17 г.

Примечания

1. Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках.
2. В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99, утвержденным Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 июля 1999 г. № 43н (по заключению Министерства юстиции Российской Федерации № 6417-ПК от 6 августа 1999 г. указанный Приказ в государственной регистрации не нуждается), показатели об отдельных доходах и расходах могут приводиться в отчете о прибылях и убытках общей суммой с раскрытием в пояснениях к отчету о прибылях и убытках, если каждый из этих показателей в отдельности несущественен для оценки заинтересованными пользователями финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.
3. Указывается отчетный период.
4. Указывается период предыдущего года, аналогичный отчетному периоду.
5. Выручка отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.
6. Совокупный финансовый результат периода определяется как сумма строк "Чистая прибыль (убыток)", "Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода" и "Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) отчетного периода".

Отчет о прибылях и убытках
за 31 декабря 20 17 г.

Организация <u>Общество с ограниченной ответственностью "Призер"</u>	по ОКПО	20957266
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	6321317530
Вид экономической деятельности <u>Торговля оптовая прочими бытовыми товарами</u>	по ОКВЭД	46.49
Организационно-правовая форма/форма собственности <u>Общество с ограниченной ответственностью / частная</u>	по ОКФС/ОКФС	65 16
Единица измерения: тыс. руб.	по ОКЕИ	384 (385)

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	Код	Коды	
			31	12 2017
			За <u>31 декабря</u> <u>20 17</u> г. ³	За <u>31 декабря</u> <u>20 16</u> г. ⁴
	Выручка ⁵	2110	33219	28942
	Себестоимость продаж	2120	(17811)	(14911)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	15408	14031
	Коммерческие расходы	2210	(4100)	(4213)
	Управленческие расходы	2220	(4250)	(3451)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	7058	6367
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
	Проценты к получению	2320	-	-
	Проценты к уплате	2330	(41)	(31)
	Прочие доходы	2340	-	-
	Прочие расходы	2350	(317)	(266)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	6700	6070
	Текущий налог на прибыль	2410	(1358)	(1214)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	-	-
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	-	-
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	-	-
	Прочее	2460	-	-
	Чистая прибыль (убыток)	2400	5342	4856

Форма 0710002 с. 2

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	Код	За _____ 20__ г. ³	За _____ 20__ г. ⁴
	СПРАВОЧНО			
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510		
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520		
	Совокупный финансовый результат периода ⁶	2500		
	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900		
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910		



Руководитель

Палшев А.В.

Главный бухгалтер

Володина А.Л.

(подпись)

(расшифровка подписи)

(подпись)

(расшифровка подписи)

12 " марта 20 18 г.

Примечания

1. Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках.
2. В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99, утвержденным Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 июля 1999 г. № 43н (по заключению Министерства юстиции Российской Федерации № 6417-ПК от 6 августа 1999 г., указанный Приказ в государственной регистрации не нуждается), показатели об отдельных доходах и расходах могут приводиться в отчете о прибылях и убытках общей суммой с раскрытием в пояснениях к отчету о прибылях и убытках, если каждый из этих показателей в отдельности несущественен для оценки заинтересованными пользователями финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.
3. Указывается отчетный период.
4. Указывается период предыдущего года, аналогичный отчетному периоду.
5. Выручка отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.
6. Совокупный финансовый результат периода определяется как сумма строк "Чистая прибыль (убыток)", "Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода" и "Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) отчетного периода".