

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

Институт финансов, экономики и управления
(наименование института полностью)

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

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

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

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

на тему «Анализ финансового состояния организации по данным бухгалтерской отчетности»

Студент

Ф.Ш. Фетуллаева

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

А.П. Данилов

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Допустить к защите

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

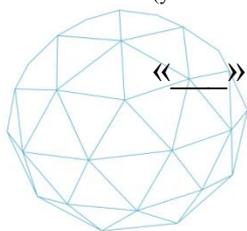
(ученая степень, звание, И.О. Фамилия)

(личная подпись)

« »

_____ 2018 г.

Тольятти 2018



Росдистант

ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ ДИСТАНЦИОННО

Аннотация

Важной задачей любой организации на сегодняшний день является проблема выбора из множества существующих методик эффективной методики анализа финансового состояния, учитывающей специфику деятельности, что и обуславливает актуальность бакалаврской работы.

Цель бакалаврской работы заключается в формировании подхода к оценке финансового состояния на основе анализа требований ключевых стейкхолдеров организации и анализ обеспечения финансовой устойчивости, как фактора успешного развития.

В соответствии с установленной целью к задачам бакалаврской работы относится:

- изучить теоретические основы стейкхолдерского подхода к деятельности организации;
- рассмотреть методы выявления и анализа требований стейкхолдеров к факторам финансовой устойчивости и финансового состояния;
- рассмотреть различные методологические подходы к оценке финансового состояния и устойчивости и выделить основной перечень коэффициентов, используемых для их оценки;

Объектом исследования бакалаврской работы является Общество с ограниченной ответственностью «ФОРТИС» (ООО «ФОРТИС»).

Предметом исследования является интегрированный отчет ООО «ФОРТИС», и прочие материалы, позволяющие оценить финансовую устойчивость группы.

Информационной базой бакалаврской работы послужили законодательные и нормативные акты, методические рекомендации, периодическая и учебная литература, Интернет-источники, формы бухгалтерской отчетности ООО «ФОРТИС» за 2014-2016 годы.

Содержание

Введение.....	4
1 Информация о финансовом состоянии организации с учетом требований стейкхолдеров.....	6
1.1 Современная концепция стейкхолдеров к финансовому состоянию экономических субъектов	6
1.2 Методы выявления и анализа требований ключевых стейкхолдеров предъявляемых к финансово-хозяйственной деятельности организации	Ошибка! Закладка не определена.
1.3 Требования стейкхолдеров к раскрытию информации и их выполнение в финансовой отчетности	Ошибка! Закладка не определена.
2 Методика анализ финансового состояния и устойчивости организации по данным финансовой отчетности.....	Ошибка! Закладка не определена.
2.1 Понятийный аппарат финансового состояния и устойчивости исходя из требований стейкхолдеров	Ошибка! Закладка не определена.
2.2 Методические подходы к анализу показателей финансового состояния и устойчивости организации	Ошибка! Закладка не определена.
2.3 Методика анализа вероятности банкротства при неустойчивом и кризисном состояниях организации	Ошибка! Закладка не определена.
3 Анализ и оценка финансового состояния ООО «ФОРТИС».....	Ошибка! Закладка не определена.
3.1 Характеристика ООО «ФОРТИС» и его финансового состояния .	Ошибка! Закладка не определена.
3.2 Коэффициентный анализ и приоритетные направления совершенствования финансово-хозяйственной деятельности организации	58
3.3 Оценка эффективности предложенных рекомендаций.....	66
Заключение	Ошибка! Закладка не определена.
Список используемых источников.....	Ошибка! Закладка не определена.
Приложения	Ошибка! Закладка не определена.

Введение

Финансовое состояние организации — это важнейший показатель ее хозяйственной деятельности. В свою очередь, финансовое состояние напрямую зависит от финансовой устойчивости любого экономического субъекта. Только при хорошем уровне финансовой устойчивости можно заявлять не только о непрерывности деятельности организации в долгосрочной перспективе, но и о ее органичном росте и устойчивом развитии в целом. Неустойчивое финансовое положение в свою очередь может привести к банкротству организации. Перед каждой организацией стоит задача поддержания финансовой устойчивости, данная проблема и формирует актуальность бакалаврской работы.

Актуальность работы заключается в неоспоримой значимости финансового состояния как отражения эффективности деятельности организации, важности этой характеристики и для собственников, и для прочих заинтересованных сторон. Важной задачей любой организации на сегодняшний день является проблема выбора из множества существующих методик эффективной методики анализа финансового состояния, учитывающей специфику деятельности.

Целью данной работы является формирование подхода к оценке финансового состояния на основе анализа требований ключевых стейкхолдеров организации и анализ обеспечения финансовой устойчивости, как фактора успешного развития.

Для достижения цели данной работы были поставлены следующие задачи:

- изучить теоретические основы стейкхолдерского подхода к деятельности организации;
- рассмотреть методы выявления и анализа требований стейкхолдеров к факторам финансовой устойчивости и финансового состояния;

- рассмотреть различные методологические подходы к оценке финансового состояния и устойчивости и выделить основной перечень коэффициентов, используемых для их оценки;

- изучить категории банкротства, как следствия неустойчивого финансового состояния, а также модели оценки вероятности банкротства, предлагаемые зарубежными и отечественными исследователями;

- апробация методики на практике для оценки финансового состояния и финансовой устойчивости ООО «ФОРТИС» с позиции ключевых заинтересованных сторон.

В ходе выполнения бакалаврской работы был проведен анализ научных трудов таких авторов как: В.И. Бариленко, В.В. Бердников, О.В. Ефимова, Е.В. Никифорова, Р.Э. Фримэн, В.В. Ковалев, Г.В. Савицкая, А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфеулин, О.П. Зайцева, У. Бивер, Э. Альтман,

Объектом исследования была выбрана группа компаний, занимающаяся производством и реализацией калийных удобрений.

Предметом исследования является интегрированный отчет ООО «ФОРТИС», и прочие материалы, позволяющие оценить финансовую устойчивость группы.

Бакалаврская работа состоит из введения, трех глав, заключения, библиографического списка (36 источников), 10 приложений.

1 Информация о финансовом состоянии организации с учетом требований стейкхолдеров

1.1 Современная концепция стейкхолдеров к финансовому состоянию экономических субъектов

Каждая коммерческая организация в ходе своей деятельности вынуждена взаимодействовать с различными индивидами, группами лиц или другими участниками рынка, являющимися заинтересованной стороной по отношению к организации и имеющими индивидуальные интересы, а соответственно и требования по их удовлетворению.

Согласно традиционному взгляду на деятельность организации все внимание концентрируется вокруг непосредственных владельцев и их интересов, основывающихся на рыночной стоимости акций, уровне дивидендов и прочих финансовых показателях. Согласно данной концепции удовлетворение интересов собственников является первостепенной задачей, выполнение которой необходимо для развития организации.

В противовес данной концепции в 1963 году в Стэнфордском исследовательском институте начала развиваться так называемая «Концепция стейкхолдеров» [16], согласно которой для успешного развития организации необходимо также учитывать интересы таких групп как: работники, покупатели, поставщики, общественные организации, властные структуры, торговые объединения и союзы. Таким образом, направление развития организации должны представлять собой некий вектор, балансирующий конфликтующие интересы различных заинтересованных сторон.

Все эти группы были объединены под одним общим термином «Стейкхолдеры», который был определен как «группы, без поддержки которых, организация прекратит свое существование» [17].

В современном виде термин «Стейкхолдер» впервые был сформулирован в 1984 году Эдуардом Фрименом в его работе «Стратегический менеджмент:

концепция заинтересованных сторон». Э. Фримен предложил две трактовки понятия «Стейкхолдер»: в узком и широком смысле.

В широком смысле стейкхолдер это любая идентифицируемая группа или отдельный индивид, чьи действия могут повлиять или на кого окажет влияние достижение организацией поставленных целей [19]. На первый план широкое определение выносит такие группы как общественные организации, протестные группы, государственные структуры, торговые объединения и союзы, а также работники, клиенты и собственники. В дальнейшем именно широкая трактовка стала основным определением понятия «Стейкхолдер».

В узком смысле стейкхолдер это любая идентифицируемая группа или отдельный индивид, от которых зависит непрерывность деятельности организации [28]. При данной трактовке на первый план попадали работники, клиенты, ключевые государственные структуры и определенные финансовые институты.

Выделяют следующие основные группы стейкхолдеров организации:

1) Собственники.

Основные интересы: получение прибыли, рост капитализации, обеспечение непрерывности деятельности, увеличение доли рынка.

2) Инвесторы.

Основные интересы: рост стоимости организации, регулярная выплата дивидендов, минимизация рисков, связанных с инвестированием. Ориентиром для сравнения для данной группы будут являться альтернативные варианты вложения средств.

3) Менеджеры.

Основные интересы: максимизация дохода в виде зарплаты, бонусов, премий и т.д. Количественное и качественное выражение требований данной группы стейкхолдеров зависит от состояния рынка труда.

4) Работники.

Основные интересы: гарантии занятости в долгосрочной перспективе, справедливый уровень оплаты труда, обеспечение хороших условий труда,

уважение, возможность профессионального роста. Как и у менеджеров, характеристики требований данной группы будут существенно зависеть от состояния рынка труда.

5) Покупатели.

Основные интересы: соответствие товара ожиданиям, оптимальное соотношение цена-качество, наличие пост-продажного обслуживания, этичность товаров (услуг), возможность получения эксклюзивных предпочтений. Качественные и количественные характеристики требований покупателей будут зависеть от наличия на рынке и характеристик схожих товаров конкурентов.

6) Поставщики.

Основные интересы: максимизация закупочных цен, регулярность поставок, отсутствие просроченной дебиторской задолженности. Характеристики требований поставщиков будут зависеть от доступности предоставляемых на рынке ресурсов и зависимости организации от них.

7) Кредиторы.

Основные интересы: заключение кредитных договоров по наиболее выгодным для кредитора условиям, ликвидность и платежеспособность организации, выполнение ковенант, финансовая устойчивость в долгосрочной перспективе. Характеристики требований кредиторов также будут зависеть от предложений конкурентов на рынке банковских услуг.

8) Государство.

Основные интересы: поступление налоговых платежей и соблюдение других норм права, наращивание количества рабочих мест, выполнение социальных проектов. Формирование конкретных требований данной группы зависит от текущей политической ситуации.

9) Общественные организации.

Основные интересы: обеспечение занятости, защита окружающей среды, соответствие идеологии общественной организации. Общественные

организации формируют свои требования, основываясь на общепринятых стандартах (экологических, социальных и т.д.).

Из приведенного выше описания основных интересов предполагаемых групп стейкхолдеров и параметров, определяющих их количественные и качественные характеристики, можно сделать вывод о прямой зависимости между требованиями стейкхолдеров, предоставляющих определенный ресурс организации, от текущего состояния рынка данного ресурса.

М. Кларксон в своей работе «A Stakeholder Framework for Analyzing and Evaluating Corporate Social Performance» предложил разделять стейкхолдеров на 2 группы:

1) Первичные стейкхолдеры

Те группы стейкхолдеров, без успешного взаимодействия с которыми, компания не сможет гарантировать непрерывность своей деятельности. Первичные стейкхолдеры включают в себя: Акционеров; Инвесторов; Работников; Покупателей; Поставщиков; Публичные группы;

Под публичными группами подразумеваются государственные и общественные организации, которые предоставляют организации доступ к инфраструктуре и рынкам, чьи законы должны соблюдаться компанией, которым компания перечисляет налоги и прочие обязательные платежи.

Существует значительная взаимозависимость между компанией и ее первичными стейкхолдерами.

Если какая-либо группа (или ее значительная часть) первичных стейкхолдеров прерывает свое взаимодействие с компанией, то это влечет за собой либо серьезные потери для организации, либо полное прекращение ее деятельности.

Как пример банкротства вследствие потери доверия ряда ключевых стейкхолдеров можно привести банкротство аудиторской организации Arthur Andersen. Данная компания оказалась одним из участников скандала вокруг банкротства энергетической организации Enron в 2001 году. Следствием

потери доверия клиентов стал их массовый переход к другим аудиторским компаниям. В результате к июню 2002 года, когда суд вынес решение запретить Arthur Andersen проводить аудит финансовых отчетов компаний, зарегистрированных в Комиссии по ценным бумагам и рынкам, компания уже по сути перестала существовать[24].

2) Вторичные стейкхолдеры

Группы стейкхолдеров, которые способны влиять, или на которых оказывает влияние деятельности организации, но которые непосредственно не взаимодействуют с компанией и не являются необходимыми для ее существования.

В данную группу попадают различные СМИ и группы интересов (общественные организации).

Вторичные стейкхолдеры могут не поддерживать деятельность организации, направленную на выполнение обязательств или удовлетворение интересов первичных стейкхолдеров.

Хотя данные группы стейкхолдеров и не взаимодействуют с компанией на прямую, у них есть возможность влиять на общественное мнение относительно организации как в положительную, так и в отрицательную сторону.

Как пример успешного взаимодействия со стейкхолдерами можно привести реакцию организации Johnson&Johnson на панику, вызванную новостями о нескольких смертях от производимого ими препарата «Тайленол», в который был умышленно добавлен цианид. Была развернута обширная компания по отзыву всех партий данного лекарства и предупреждению конечных его потребителей о потенциальной опасности, также оказывалось активное содействие властям в поиске злоумышленника. В последствии организации удалось вернуть себе доверие общественности и достаточно быстро возобновить продажи «Тайленола».

1.2 Методы выявления и анализа требований ключевых стейкхолдеров предъявляемых к финансово-хозяйственной деятельности организации

Выполнение требований ключевых стейкхолдеров является необходимым условием для минимизации вероятности возникновения конфликтов между организацией и ее заинтересованными сторонами. Подобные конфликты могут крайне негативно сказаться на финансовой устойчивости организации и ее способности к непрерывности деятельности в обозримом будущем.

Процесс выявления и анализа требований стейкхолдеров представляет собой достаточно сложную комбинацию мероприятий, результатом проведения которых должно являться формирование понимания не только того, какие стейкхолдеры являются ключевыми для организации, но и их интересов и требований по их удовлетворению предъявляемых организации.

За время существования концепции стейкхолдеров был описан ряд техник идентификации и анализа интересов и требований стейкхолдеров. Ниже будут рассмотрены некоторые из них [31].

Основная техника выявления и анализа стейкхолдеров [12].

Данная техника была описана в 1995 году Джоном Брайсоном. В рамках данной техники производится только выявление заинтересованных сторон, как подготовительный этап для последующего анализа их требований. Техника состоит из следующих этапов, выполняемых последовательно:

- 1) В ходе мозгового штурма формируется лист потенциальных стейкхолдеров;
- 2) Для каждой заинтересованной стороны определяются критерии, по которым они будут оценивать деятельность организации, либо их ожидания относительно деятельности организации;
- 3) Определить исходя из выявленных критериев какого рода оценку деятельности организации дает каждая группа стейкхолдеров;
- 4) Выявить какие действия можно предпринять для быстрого удовлетворения текущих нужд каждого стейкхолдера;

5) Сформировать долгосрочный план работы по улучшению положения организации с точки зрения стейкхолдеров.

Так же предусмотрены дополнительные шаги, предпринимаемые при анализе стейкхолдеров по мере необходимости:

а) Определить какое влияние каждый стейкхолдер оказывает на организацию;

б) Определить потребности организации относительно каждого стейкхолдера;

с) Классифицировать стейкхолдеров относительно их важности для организации, опираясь на их способность влиять на деятельность организации, а также на наличие у них установленных законом прав на такое влияние и на необходимый объем уделяемого им внимания.

Формирование диаграмм Интерес-Влияние [24].

Данная техника способствует формированию более детального понимания, интересы каких стейкхолдеров должны быть учтены в первую очередь. В качестве исходных данных можно использовать информацию о стейкхолдерах, сформированную с помощью описанной выше техники.

Согласно данной технике каждый потенциальный стейкхолдер должен быть отнесен к одной из 4 групп в зависимости от уровня его заинтересованности и способности влиять на деятельность организации.

1) Игроки – высокий уровень заинтересованности и влияния;

2) Зависимые – высокий уровень заинтересованности и слабое влияние;

3) Задающие тренд – низкий уровень заинтересованности и высокий уровень влияния;

4) Толпа – низкие заинтересованность и влияние.

Такая диаграмма позволяет определить, интересы каких заинтересованных сторон необходимо учитывать в первую очередь.

Диаграммы интерес-влияния представлена на рисунке 1 [10].



Рис.1. Диаграмма интерес-влияние

Данный вид диаграмм основывается на диаграмме интерес-влияние. Его целью является формирование понимания влияния стейкхолдеров, выявленных на этапе построения диаграммы интерес-влияние, друг на друга.

Для каждого стейкхолдера, упомянутого в диаграмме интерес-влияние, выявляются возможные пути влияния на других стейкхолдеров. При наличии двустороннего влияния, выявляется его основное направление.

В итоге на диаграмме помечаются наиболее существенные линии влияния и выделяются наиболее влиятельные группы стейкхолдеров.

Диаграммы «Bases of Power – Directions of Interest» [14].

Данные диаграммы основываются на двух предыдущих техниках и подразумевают более детальное изучение каждой группы стейкхолдеров. Диаграмма BasesofPower – DirectionsofInterest может быть создана для каждого отдельного стейкхолдера.

Целью данного метода является выявление источников влияния доступных стейкхолдерам, целей, которых они пытаются достичь и интересов, которые они стремятся удовлетворить.

Влияние может основываться как на контроле над различными механизмами поддержки (голоса, финансирование и т.д.), так и на возможности применять какие-либо санкции к организации.

В основном, данные диаграммы фокусируются на источниках влияния и интересах стейкхолдеров относительно избранных компанией целей. Идет поиск вариантов влияния стейкхолдеров на достижение организацией своих целей. Также оценивается согласованность интересов стейкхолдеров с целями организации.

Данные диаграммы позволяют выявить некие общие среди всех стейкхолдеров взгляды на деятельность организации, аспекты, схожие либо для всей совокупности стейкхолдеров, либо для отдельных их подгрупп.

Поиск общего блага и формирование приоритетных аргументов [29].

Данная техника основывается на технике *BasesofPower – DirectionsofInteres*. После того как все диаграммы предыдущего метода составлены, определяются направления деятельности, поддерживаемые значительным количеством стейкхолдеров, или общие характерные черты, ими разделяемые. Данные категории называются «*supra-interests*».

Затем строится карта взаимосвязей между различными *supra-interests*. Получаемая в итоге карта позволяет понять какие именно интересы отдельных стейкхолдеров объединены в каждом *supra-interests* и какова взаимосвязь между *supra-interests*. Данная карта называется «Общее благо и приоритетные аргументы», она характеризует как так называемое «общее благо» для определенной группы стейкхолдеров, так и то, какие аргументы должны быть основными при удовлетворении основного количества стейкхолдеров.

Как видно ни одна из описанных выше техник не включает в себя полного спектра мероприятий, необходимых для проведения комплексного анализа ключевых стейкхолдеров и их требований, и, как следствие, формирования понимания о том, какие меры необходимо предпринять для их удовлетворения. Для решения данной проблемы необходимо формирование новой техники, которая бы объединила в себе и мероприятия по выявлению

заинтересованных сторон, и мероприятия по их классификации, и мероприятия по выявлению их основных требований.

Для решения данной проблемы предлагается следующая техника, состоящая из 6 этапов:

1) Выявление стейкхолдеров организации:

На данном этапе, как и при использовании основной техники выявления и анализа стейкхолдеров, целесообразно использовать такой метод как мозговой штурм, в результате которого должен быть составлен список всех стейкхолдеров организации. В данный список могут входить как отдельные физические или юридические лица, так и группы лиц.

2) Определение степени влияния каждого стейкхолдера на деятельность организации:

На данном этапе необходимо выявление рычагов влияния стейкхолдеров на организацию. Как правило, основными рычагами являются закрепленные законом права, возможные санкции, предоставление финансирования и др. На данном этапе производится классификация стейкхолдеров на группы в зависимости от степени их влияния и от его характера (прямое или косвенное влияние). Таким образом вся совокупность стейкхолдеров делится на 4 группы:

a) Высокая степень прямого влияния (например, собственники, управляющий персонал);

b) Высокая степень косвенного влияния (например, ключевые покупатели или поставщики);

c) Низкая степень прямого влияния (например, работники, занятые низкоквалифицированным трудом);

d) Низкая степень косвенного влияния (например, непопулярные общественные организации);

Уровень влияния со временем может меняться, поэтому, чтобы не упустить из виду новых стейкхолдеров, интересы которых нужно учесть, необходимо периодически проводить анализ возможных изменений их влияния на организацию.

Для упрощения выполнения последующих этапов из анализа можно исключить те группы стейкхолдеров, влияние которых на организацию незначительно.

3) Определение возможности стейкхолдеров влиять на друг друга:

На данном этапе выявляется наличие влияния внутри всей совокупности стейкхолдеров. Например, один стейкхолдер (или группа стейкхолдеров) обладает высокой степенью влияния и на организацию, и на каких-либо еще стейкхолдеров. В таком случае может возникнуть возможность заключения своего рода «сделки» с данным стейкхолдером, заключающейся в удовлетворении его определенного интереса в обмен на влияние на другую группу стейкхолдеров с целью видоизменения их интересов и требований, ведущего к упрощению их удовлетворения.

4) Выявление интересов стейкхолдеров и степени необходимости их удовлетворения:

На данном этапе определяются интересы и требования для стейкхолдеров, способных оказывать влияние на организацию. Для выявления интересов и требований стейкхолдеров можно использовать различные методы, такие как анкетирование, опросы, размещение форм обратной связи на корпоративных сайтах и др.

Все интересы и требования стейкхолдеров можно условно поделить на 4 группы:

а) Требующие безусловного удовлетворения (требования регулирующих органов или собственников)

б) Требующие удовлетворения для обеспечения успешной деятельности организации (первостепенные требования покупателей, поставщиков, кредиторов и др.)

в) Желательные к удовлетворению (требования общественных организаций, второстепенные требования и интересы покупателей поставщиков и др.)

d) Необязательные к удовлетворению (требования групп, имеющих незначительное влияние, требования, не имеющие особой важности для стейкхолдеров)

5) Выделение общих для нескольких групп стейкхолдеров интересов и точек возможных конфликтов интересов:

Стейкхолдеры представляют собой достаточно разрозненную совокупность лиц, отсутствие конфликтов внутри которой фактически невозможно. Но, кроме конфликтов, внутри данной совокупности существуют и отдельные общие направления интересов. На данном этапе выделяются схожие интересы разных групп стейкхолдеров, которые формируют общие направления интересов стейкхолдеров. Для начала следует выделить такие общие направления на основе требований, включаемых в первые 2 группы, которые были описаны выше. При возникновении конфликтов на данном этапе, для обеспечения успешной деятельности организации, необходимо нахождение компромиссов. Дальнейшее выявление общих направлений интересов и потенциальных конфликтов, связанных с ними, исходя из еще не сгруппированных интересов и требований по мере убывания необходимости их удовлетворения. В итоге выделяется набор сбалансированных требований, ранжированных по степени необходимости удовлетворения.

б) Отбор требований к удовлетворению и выбор путей данного удовлетворения:

Так как удовлетворение требований стейкхолдеров влечет за собой определенные затраты со стороны организации, невозможно выполнение одновременно всех сформированных сбалансированных требований. Сбалансированные группы отбираются по степени необходимости их удовлетворения до тех пор, пока соблюдается соответствие понесенных затрат получаемой от удовлетворения требований выгоде. Далее для отобранных групп требований формируются возможные мероприятия по их удовлетворению.

7) Получение обратной связи от стейкхолдеров, и корректировка мероприятий направленных на удовлетворение их требований:

Для оценки эффективности мероприятий по удовлетворению требований стейкхолдеров целесообразно использовать активные методы по сбору информации, такие как опросы, интервью, анкетирование и т.д. Получаемую информацию необходимо сопоставить с ожидаемым эффектом от мероприятий по удовлетворению требований и при необходимости их скорректировать либо разработать новые мероприятия, в большей степени отвечающие предъявляемым требованиям.

1.3 Требования стейкхолдеров к раскрытию информации и их выполнение в финансовой отчетности

Обязательным условием, обеспечивающим успешного взаимодействия со стейкхолдерами, является наличие информационных каналов связи, посредством которых будет осуществляться донесение информации о деятельности организации до ее заинтересованных сторон.

Данный вопрос может быть решен сам по себе если у стейкхолдера есть доступ к непубличной информации о деятельности организации, но лишь у очень ограниченного круга лиц из числа стейкхолдеров есть доступ к подобной информации. Все остальные стейкхолдеры могут получать информацию о деятельности организации только из публичных источников. Такими источниками могут быть, например, пресс-релизы, информация, раскрываемая организацией на своем сайте в сети интернет и др. Основным, а порой и единственным, источником публичной информации для стейкхолдеров является финансовая отчетность организации.

Так как финансовая отчетность для многих групп стейкхолдеров является источником информации первостепенной важности, к ней предъявляется ряд требований в части раскрытия информации.

Ранее нами уже были выделены основные группы, которые можно выделить из всей совокупности заинтересованных сторон организации. Ниже будут приведены основные требования, которые предъявляются к раскрытию информации в финансовой отчетности каждой из групп стейкхолдеров, не имеющих доступа к непубличной информации о деятельности организации:

1) Требования инвесторов:

Кроме стандартной информации о финансовом состоянии организации, приводимой в установленных правовыми нормами формах отчетности (данные бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах), инвесторы заинтересованы в раскрытии детальной информации о активах, необходимых для успешного осуществления основной деятельности организации, а как следствие для увеличения ее стоимости, а также информации об источниках формирования данных активов. Также для данной группы стейкхолдеров важно раскрытие информации о рисках, с которыми может столкнуться организация, об оценке их влияния на организацию и о принимаемых мерах по их минимизации.

2) Работники.

Специфичными для данной группы стейкхолдеров требованиями являются: раскрытие информации о расходах на заработную плату производственного и административного персонала, о выплатах ключевым сотрудникам организации, о затратах на улучшение труда и обучение персонала. Также для данной категории заинтересованных сторон важной является статистика, описывающая уровень травматизма на предприятии.

3) Покупатели.

Для данной группы стейкхолдеров важна информация о внимании, уделяемом организацией контролю качества производимой продукции.

Также для покупателей важной является информация, позволяющая оценить насколько цена производимого товара превышает его себестоимость. Это позволит покупателям оценить насколько установленная на товар цена

справедлива. Также может потребоваться раскрытие информации об этичности производимой продукции.

4) Поставщики.

Данную группу стейкхолдеров интересует в первую очередь информация, позволяющая оценить платежеспособность и финансовую устойчивость организации. Для оценки вероятности оплаты в установленные сроки поставщикам необходимо раскрытие информации о структуре источников формирования краткосрочных активов организации и ожидаемом графике платежей.

5) Кредиторы.

Для кредиторов, также, как и для поставщиков, необходима информация позволяющая оценить платежеспособность и финансовую устойчивость организации. Но, так как займы, выдаваемые организации обычно носят долгосрочный характер, кредиторов, в отличие от поставщиков, в большей степени интересует платежеспособность и финансовая устойчивость не в краткосрочной и среднесрочной, а в долгосрочной перспективе. Требования, предъявляемые кредиторами к раскрытию информации крайне схожи с аналогичными требованиями, предъявляемыми инвесторами.

б) Общественные организации.

Для удовлетворения требований общественных организаций необходимо раскрытие информации о затратах на программы, соответствующие идеологиям данных организаций (например, затрат на снижение уровней вредных выбросов, расходов на благотворительные программы и др.)

Как видно из приведенного выше, к финансовой отчетности со стороны стейкхолдеров предъявляется множество разнообразных требований. Выполнение всех требований в рамках обычного годового отчета приводит к его усложнению как для понимания пользователями информации, так и для составления ответственными работниками. Решением данной проблемы является интегрированная отчетность.

Интегрированная отчетность – это процесс создания интегрированных отчетов, которые объединяют финансовую и нефинансовую информацию о деятельности организации и ее результатах, отражают способность организации создавать ценность в краткосрочной, среднесрочной и долгосрочной перспективе. Особенностью интегрированного отчета является детальное раскрытие не только определенных аспектов деятельности организации, но и их взаимосвязи между собой и влияния на способность организации создавать свою ценность.

В рамках интегрированного отчета должны раскрываться следующие 8 аспектов деятельности организации:

- 1) Основные характеристики деятельности организации и особенности внешней среды, в условиях которой осуществляется ее деятельность;
- 2) Организация управления деятельностью организации;
- 3) Бизнес-модель организации;
- 4) Риски и возможности организации;
- 5) Стратегия и распределение ресурсов;
- 6) Раскрытие результатов деятельности, достигнутых к отчетному периоду;
- 7) Прогноз относительно развития в будущих периодах;
- 8) Принципы подготовки и представления отчетности

Основные характеристики деятельности и внешняя среда организации.

После изучения интегрированного отчета у пользователя информации должно сформироваться представление о том, чем именно занимается организация и в каких условиях ведется ее деятельность. То есть, в рамках интегрированного отчета должна раскрываться такая информация как миссия организации и видение организации. Под видением понимается некое идеальное состояние, которого организация стремится достичь и которое чаще всего возможно только в приближенных к идеальным обстоятельствах. Так же должна раскрываться такая информация как: структура собственности; основные виды деятельности и рынки сбыта; характеристика конкурентной

среды и позиция занимаемая организацией на рынках сбыта; ключевые количественные характеристики (среднесписочное число работников, количество регионов, в которых осуществляется деятельность и т.д.).

В части внешней среды, в которой осуществляется деятельность, необходимо раскрытие существенных факторов, влияющих на ее изменение и мер, принимаемых организацией в ответ на изменение внешней среды. Существенные факторы могут относиться к различным аспектам внешней среды таким как законодательное регулирование и политическая ситуация в регионах деятельности, состояние экономики, состояние социальной среды организации и т.д.

Также для лучшего понимания результатов деятельности организации может раскрываться информация о связи финансовых и нефинансовых целевых показателей эффективности. Например, если в качестве одной из стратегических целей стоит увеличение объемов производства и продажи при снижении уровней загрязнения окружающей среды, связывающим показателем может служить отношение объемов выбросов загрязняющих веществ к объемам продаж.

2 Методика анализ финансового состояния и устойчивости организации по данным финансовой отчетности

2.1 Понятийный аппарат финансового состояния и устойчивости исходя из требований стейкхолдеров

Термин финансы происходит от латинских слов «financiarius», которые обозначали обязательный денежный платеж. Финансы в рамках предприятия представляют собой совокупность денежных отношений, которые возникают в процессе деятельности организации. В рамках финансовых отношений происходит формирование доходов и расходов организации как результата кругооборота финансовых ресурсов и источников их формирования.

Финансовое состояние предприятия – это сложная экономическая категория, отражающая на определенный момент времени способность субъекта хозяйствования финансировать свою деятельность, вовремя рассчитываться по обязательствам, сохраняя при этом инвестиционную привлекательность [19].

Таким образом, финансовое состояние характеризует насколько успешно идут дела на предприятии. Хорошее финансовое состояние является залогом конкурентоспособности предприятия, его привлекательности для деловых партнеров, инвесторов и кредиторов.

Финансовое состояние можно разделить на устойчивое, неустойчивое и кризисное.

Внешними проявлениями финансового состояния являются платежеспособность и ликвидность, внутренним – финансовая устойчивость (см. 2).



Рис. 2. Характеристика финансового состояния

Эти характеристики являются важнейшими для анализа эффективности деятельности организации. Платежеспособность и финансовая устойчивость дают значительное конкурентное преимущество перед другими организациями в процессе привлечения инвестиций, заемных средств, выбора контрагентов и даже подборе квалифицированного персонала.

Перейдем к рассмотрению понятия финансовой устойчивости предприятия. Под финансовой устойчивостью предприятия понимается – способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, гарантирующее его платежеспособность и инвестиционную привлекательность в долгосрочной перспективе в границах допустимого уровня риска [19].

Таким образом, финансовая устойчивость предполагает не просто получение организацией прибыли, но и постоянное ее увеличение при сохранении непрерывности и эффективности деятельности. Проявляется финансовая устойчивость не только в возможности организации рассчитываться по своим обязательствам, но и в возможности развития, расширения своей деятельности. Для этого необходимо обеспечивать сбалансированность денежных потоков, структуры активов и пассивов, постоянное наличие ресурсов для поддержания организацией непрерывности

своей деятельности в течение определенного периода времени, в том числе обслуживая полученные кредиты и производя продукцию.

Финансовую устойчивость можно подразделять на:

1) Устойчивость с позиции сбалансированности активов и пассивов, превышения доходов над расходами, положительного денежного потока

Данная классификация основывается на подходе, используемом для оценки финансовой устойчивости организации.

2) Краткосрочную и долгосрочную устойчивость

Данная классификация проводится исходя из того периода времени, в течение которого предприятие может сохранять свою финансовую устойчивость.

3) Формальную и реальную

Формальная устойчивость достигается посредством государственной стимуляции (государственные социальные предприятия), реальная устойчивость формируется в условиях рыночной конкуренции (коммерческие организации).

4) Абсолютную и нормативную

В данном случае классификация проводится по характеру возникновения устойчивости. Абсолютная устойчивость - это реально достигнутая устойчивость, которая будет сохраняться в перспективе под воздействием изменений внутренних и внешних факторов. Нормативная устойчивость – это устойчивость, которая заложена в финансовых планах на год.

5) Переменную и постоянную

При переменной устойчивости отсутствует сохранение стабильности на протяжении длительного времени, отсутствует постоянство стабильности, при постоянной – наоборот;

6) Активную и пассивную

Активная устойчивость подразумевает улучшение показателей деятельности и развитие предприятия в долгосрочной перспективе. Пассивная

устойчивость основывается на решении основных задачи и не предусматривает развития предприятия в долгосрочной перспективе.

Перейдем к рассмотрению подходов к определению финансовой устойчивости со стороны стейкхолдеров организации.

Из приведенных ранее основных групп стейкхолдеров особые требования к финансовому состоянию предъявляются не всеми группами. В частности, финансовая устойчивость интересует следующие группы стейкхолдеров: собственники; инвесторы; поставщики; кредиторы.

Каждая из этих групп имеет свои интересы относительно деятельности организации, а соответственно и свои требования к ее финансовой устойчивости. Из этого вытекает различие в определении разными группами стейкхолдеров положения, в котором организация является финансово устойчивой. То есть, другими словами, для каждой из этих групп набор характеристик состояния организации, при котором она будет финансово устойчива, разный.

Состояние финансовой устойчивости в понимании собственников достаточно близко к определению финансовой устойчивости данному ранее. Собственники напрямую заинтересованы в сбалансированном росте и развитии организации, что с течением времени будет способствовать увеличению их доходов через увеличение прибыли организации.

В понимании инвесторов фокус в оценке финансовой устойчивости смещается в сторону минимизации рисков их инвестиций. Инвесторы, также как и собственники, заинтересованы в росте и развитии организации, так как это сулит им более высокий уровень дохода в виде дивидендов. Но данной группой стейкхолдеров будут предъявляться более жесткие требования к сбалансированности активов организации и источников их формирования. Если собственник направит организацию по достаточно рискованному пути развития, предполагающему в случае успеха получение более высоких уровней дохода, инвестор может классифицировать уровень финансовой устойчивости организации как недостаточный.

Поставщиков, хотя они и заинтересованы в формировании постоянных взаимоотношений с организацией, в большей степени интересуется финансовая устойчивость в краткосрочной и среднесрочной перспективе. Если состояние организации свидетельствует о том, что она способна выполнять свои текущие обязательства перед поставщиками в среднесрочной перспективе, то такое состояние может рассматриваться как устойчивое с позиции поставщиков, но одновременно с этим организация может быть финансово неустойчива в долгосрочной перспективе с позиций собственников и инвесторов.

С позиции кредиторов определяющей характеристикой финансовой устойчивости будет способность организации обслуживать свои кредиты в долгосрочной перспективе. То есть, если организация развивается сравнительно низкими темпами, но ее прибыль до налогообложения стабильно покрывает проценты к уплате, а текущие денежные потоки позволяют своевременно погашать задолженность, кредиторы будут считать организацию финансово устойчивой. Также у кредиторов есть возможность закрепить значения ряда финансовых показателей, как свое понимание финансовой устойчивости, в кредитном договоре в виде ковенант.

Принимая во внимание вышесказанное, основной задачей получения информации о финансовой устойчивости путем ее анализа будет выявление ее соответствия (и его степени) или несоответствия требованиям, которые предъявляются заинтересованными сторонами.

Также в ходе анализа будут выявлены слабые места в финансовой устойчивости организации, работа над которыми может улучшить состояние организации и тем самым расширить границы, внутри которых организация может управлять своей устойчивостью с целью обеспечения оптимального с точки зрения развития уровня удовлетворенности интересов всех своих ключевых заинтересованных сторон.

Инструментарий применимый для анализа финансовой устойчивости будет рассмотрен нами в следующем параграфе.

2.2 Методические подходы к анализу показателей финансового состояния и устойчивости организации

Любой анализ деятельности всегда начинается со сбора и систематизации необходимой информации. Как ранее упоминалось, главным источником информации для анализа деятельности организации служит годовая финансовая отчетность. Большинство организаций ограничиваются только публикацией стандартных отчетов, требуемых по законодательству. Но те организации, которые стремятся создать хорошую репутацию в бизнес-сообществе, и которые стремятся к активному взаимодействию со своими стейкхолдерами, все больше стремятся выпускать годовые отчеты, соответствующие принципам интегрированной отчетности, что, несомненно, является дополнительным плюсом при проведении анализа финансовой устойчивости.

Ниже будет рассмотрено законодательное регулирование финансовой отчетности, формируемой организациями, осуществляющими свою деятельность на территории Российской Федерации.

Согласно Федеральному закону от 06.12.2011 N 402-ФЗ "О бухгалтерском учете" [1], бухгалтерская (финансовая) отчетность состоит из:

- 1) Бухгалтерского баланса
- 2) Отчета о финансовых результатах
- 3) Приложений к ним

Иной информации о составе бухгалтерской отчетности, в частности о том, что подразумевается под приложениями, ФЗ не раскрывает.

Далее следует обратиться к следующим документам:

- 1) Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 N 43н (ред. от 08.11.2010) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" (ПБУ 4/99)" [2].

- 2) Приказ Минфина РФ от 29.07.1998 N 34н (ред. от 24.12.2010) "Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской

отчетности в Российской Федерации" (Зарегистрировано в Минюсте РФ 27.08.1998 N 1598) [3].

3) Приказ Минфина России от 02.07.2010 N 66н (ред. от 04.12.2012) "О формах бухгалтерской отчетности организаций" (Зарегистрировано в Минюсте России 02.08.2010 N 18023) [4].

К сожалению, все эти документы противоречат друг другу и ФЗ «О бухгалтерском учете» [1] как в части наименований форм отчетности, так и в части состава бухгалтерской отчетности. Целесообразно их применение в части не противоречащей ФЗ «О бухгалтерском учете».

Так же из состава отчетности исключается пояснительная записка, но тем не менее продолжают свое действие п. 6, 37 и 39 ПБУ 4/99 [2], что обязывает организацию предоставлять дополнительную информацию, позволяющую сформировать полное и достоверное представление о финансовом состоянии и результатах деятельности организации.

Ряд вопросов, вызванных этими противоречиями разъясняется в Информации Минфина России N ПЗ-10/2012 "О вступлении в силу с 1 января 2013 г. Федерального закона от 6 декабря 2011 г. N 402-ФЗ "О бухгалтерском учете" [1].

Суммируя все вышеизложенное можно сделать вывод о том, что включается в приложения к бухгалтерской отчетности: отчет об изменениях капитала; отчет о движении денежных средств; отчет о целевом использовании средств.

Финансовая отчетность по МСФО включает: отчет о финансовом положении на конец периода; отчет о совокупном доходе за период; отчет об изменениях в капитале за период; отчет о движении денежных средств; примечания к бухгалтерской отчетности [6].

Теперь перейдем непосредственно к методикам анализа финансовой устойчивости. Существует множество методик анализа финансовой устойчивости, даже методы расчета показателей, используемых различными

методиками, могут различаться. Наличие большого разнообразия моделей можно объяснить следующими причинами.

Во-первых, различается мнение аналитиков насчет необходимости оценки структуры пассивов организации наряду со структурой его активов. Существует мнение, что при оценке активов предприятия достаточно оценить источники их формирования, то есть, капитал. А под капиталом в данном случае подразумеваются собственные средства и долгосрочные пассивы организации. В таком случае все показатели, используемые в методике оценки финансовой устойчивости, будут характеризовать только пассивы организации.

Безусловно, важность коэффициентов, описывающих состояние пассивов организации, при оценке ее финансовой устойчивости сложно переоценить, но в такой ситуации остаются неучтенными особенности активов организации, в частности их состав и структура. Таким образом, оценку финансовой устойчивости можно считать не полной. Значение структуры активов для оценки финансовой устойчивости наглядно представлено на 2 и 3 [12].

Баланс предприятия А		Баланс предприятия Б	
Актив	Пассив	Актив	Пассив
Внеоборотные активы	Собственные средства	Внеоборотные активы	Собственные средства
	Долгосрочные пассивы		Долгосрочные пассивы
Оборотные активы	Краткосрочные пассивы	Оборотные активы	Краткосрочные пассивы

Рис. 3. Влияние структуры активов на характеристику финансовой устойчивости предприятия

Как видно из рисунка предприятия А и Б имеют одинаковую структуру пассивов, следовательно, при оценке их финансовой устойчивости со стороны

только источников финансирования, будет сделан вывод что финансовая устойчивость обеих организаций одинакова. Однако, учитывая столь существенные различия в структуре активов, данное заключение не кажется столь бесспорным.

Во-вторых, существуют различные мнения насчет роли краткосрочных источников финансирования, это приводит к тому, что показатели, используемые для оценки финансового состояния, могут иметь разное наполнение.

Структура источников средств организации представлена на рисунке 4.



Рис. 4. Структура источников финансирования организации

Существует несколько вариантов использования информации об источниках средств:

- 1)
 - a. Используется информация обо всех источниках средств
 - b. Используется информация только о долгосрочных источниках средств
 - c. Используется информация только о собственном капитале организации

2) Используется информация об источниках средств финансового и нефинансового характера.

При варианте а. рассчитываются коэффициенты, характеризующие долю собственного капитала, краткосрочных и долгосрочных обязательств организации. Предполагается, что конкретный вид активов нельзя сопоставить с конкретным источником финансирования, таким образом, анализируется общая структура источников финансирования.

В основе анализа структуры источников финансирования лежит следующее балансовое уравнение:

$$\text{ВНА} + \text{ОА} = \text{СК} + \text{ДО} + \text{КО} \quad (1)$$

где: ВНА – Внеоборотные активы;

ОА – Оборотные активы;

СК – Собственный капитал;

ДО – Долгосрочные обязательства;

КО – Краткосрочные обязательства.

При варианте в. анализируется только долгосрочный капитал организации, представляющий собой совокупность собственных средств и долгосрочных обязательств. При этом предполагается, что любая краткосрочная кредиторская задолженность (и финансовая, и нефинансовая) обеспечивается только оборотными активами. В данном случае используется следующее балансовое уравнение:

$$\text{ВНА} + (\text{ОА} - \text{КО}) = \text{СК} + \text{ДО} \quad (2)$$

где: ВНА – Внеоборотные активы;

ОА – Оборотные активы;

СК – Собственный капитал;

ДО – Долгосрочные обязательства;

КО – Краткосрочные обязательства.

Возможно подразделение источников средств на финансовые и нефинансовые. Привлечение средств из финансовых источников осуществляется на долгосрочной или краткосрочной основе на определенный период времени и с условием возврата и выплаты процентов. Кредиторская задолженность нефинансового характера появляется в ходе текущей деятельности организации, взаимодействия с поставщиками, работниками и т.д.

Балансовое уравнение принимает следующий вид:

$$\text{ВНА} + (\text{ОА} - \text{КО}_\text{Н}) = \text{СК} + \text{ДО}_\text{Ф} + \text{КО}_\text{Ф} \quad (3)$$

где: ВНА – Внеоборотные активы;

ОА – Оборотные активы;

КО_Н – Краткосрочные обязательства нефинансового характера;

СК – Собственный капитал;

ДО_Ф – Долгосрочные обязательства;

КО_Ф – Краткосрочные обязательства финансового характера.

Таким образом, в зависимости применяемого балансового уравнения меняется значение совокупного капитала, а, следовательно, и значения ряда показателей.

Для анализа финансовой устойчивости используются следующие показатели:

1. Коэффициент финансовой автономии (концентрации собственного капитала, независимости)

Характеризует концентрацию собственного капитала и независимость организации от заемных источников финансирования.

Данный коэффициент показывает, какой удельный вес имеет собственный капитал в общей сумме средств, авансированной в деятельность предприятия. Т.е. какая часть пассивов предприятия сформирована за счет собственных средств.

Рассчитывается по формуле:

$$K_{\Phi A} = \frac{\text{Собственные средства}}{\text{Валюта баланса}} \quad (4)$$

В российской и международной практике существует множество мнений относительно степени вовлечения внешних источников в процесс финансирования деятельности предприятия. Наиболее распространенным является мнение, что в норме значение коэффициента финансовой автономии должно удовлетворять неравенству: $K_{\Phi A} > 0,5$. Чем больше значение этого коэффициента, тем более финансово устойчивой считается организация. Но, приближение его значения к единице свидетельствует об отказе от привлечения заемного капитала, что оказывает сдерживающее воздействие на темпы роста и развития организации, темпы роста ее прибыли. С другой стороны, организация будет более устойчива в случае неблагоприятных изменений внешних факторов. Очевидно, что существует конфликт между устойчивостью и прибыльностью.

2. Коэффициент финансовой зависимости (концентрации заемного капитала). Характеризует степень зависимости организации от внешних источников финансирования.

Рассчитывается по формуле:

$$K_{\Phi Z} = \frac{\text{Заемные средства}}{\text{Пассив баланса}} \quad (5)$$

Заемные средства состоят из долгосрочных и краткосрочных обязательств. Коэффициент концентрации заемного капитала обратно пропорционально связан с коэффициентом финансовой автономии.

$$\frac{\text{Заемные средства}}{\text{Пассив баланса}} = \frac{\text{Валюта баланса} - \text{собственные средства}}{\text{Пассив баланса}} =$$

$$= 1 - \frac{\text{Собственные средства}}{\text{Пассив баланса}} = 1 - K_{\text{ФА}} \quad (6)$$

На основании зависимости между коэффициентами концентрации заемного капитала и финансовой автономии можно сделать вывод что нормальным является значение коэффициента концентрации заемного капитала удовлетворяющее неравенству: $K_{\text{ФЗ}} < 0,5$.

Чем больше значение коэффициента финансовой зависимости, тем менее устойчивым является финансовое состояние организации, тем большую долю в финансировании организации имеют заемные средства.

Чем меньше значение коэффициента финансовой зависимости, тем более устойчивым считается финансовое положение организации. Но, как и для коэффициента финансовой автономии, слишком маленькое его значение свидетельствует о незначительном использовании заемных средств для развития организации, что замедляет рост прибыли.

3. Коэффициент текущей задолженности

Данный коэффициент показывает, какую долю занимает краткосрочная задолженность в общей сумме пассивов предприятия.

Рассчитывается по формуле:

$$K_{\text{ТЗ}} = \frac{\text{Краткосрочная задолженность}}{\text{Пассив баланса}} \quad (7)$$

Из экономической сути данного коэффициента следует, что его значение не может быть больше значения коэффициента финансовой зависимости.

4. Коэффициент маневренности собственного капитала. Данный коэффициент показывает, какая доля собственного капитала находится в обороте, то есть, вложена в оборотные средства, а какая – капитализирована. Для обеспечения гибкости в использовании собственных средств, значение коэффициента должно быть достаточно большим

Рассчитывается по формуле:

$$K_{\text{МСК}} = \frac{\text{Собственный оборотный капитал}}{\text{Собственный капитал}} \quad (8)$$

Нормальное значение коэффициента маневренности собственного капитала варьируется в зависимости от структуры капитала характерной для какой-либо отрасли. Поэтому не существует общего допустимого значения этого показателя, все определяется спецификой отрасли в целом и самой организации в частности.

5. Коэффициент структуры покрытия долгосрочных вложений. При расчете данного коэффициента предполагается, что долгосрочные займы и кредиты используются только для финансирования внеоборотных активов.

Рассчитывается по формуле:

$$K_{\text{СПД}} = \frac{\text{Долгосрочная задолженность}}{\text{Внеоборотные активы}} \quad (9)$$

Таким образом, коэффициент показывает, какая часть внеоборотных активов организации сформирована за счет долгосрочных обязательств. Увеличение данного коэффициента с течением времени может свидетельствовать об усилении зависимости от внешних источников финансирования. С другой стороны, для организации приемлемо и достаточно высокое значение (но меньше единицы) этого коэффициента, так как использование долгосрочных источников финансирования для формирования только внеоборотных активов наиболее эффективно.

6. Коэффициенты структуры долгосрочных источников средств. В основе расчета данных коэффициентов используется следующее балансовое уравнение:

$$\text{ВНА} + (\text{ОА} - \text{КО}) = \text{СК} + \text{ДО} \quad (10)$$

где: ВНА – Внеоборотные активы;

ОА – Оборотные активы;

СК – Собственный капитал;

ДО – Долгосрочные обязательства;

КО – Краткосрочные обязательства.

Структуру долгосрочных источников финансирования характеризуют два взаимозаменяемых коэффициента:

Коэффициент финансовой независимости капитализированных источников:

$$K_{\text{ФНИ}} = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Собственный капитал} + \text{Долгосрочные обязательства}} \quad (11)$$

Коэффициент финансовой зависимости капитализированных источников:

$$K_{\text{ФЗКИ}} = \frac{\text{Долгосрочные обязательства}}{\text{Собственный капитал} + \text{Долгосрочные обязательства}} \quad (12)$$

Сумма данных коэффициентов всегда равна единице.

Значение коэффициента финансовой независимости в норме не должно опускаться ниже 0,6. Слишком низкое его значение свидетельствует о все большей зависимости организации от внешних источников средств.

7. Коэффициент финансового левериджа. Данный коэффициент характеризует уровень риска, связанного со структурой источников средств предприятия. Рассчитывается по формуле:

$$K_{\text{ФЛ}} = \frac{\text{Заемный капитал}}{\text{Собственный капитал}} \quad (13)$$

Под заемным капиталом понимается сумма долгосрочных и краткосрочных обязательств организации.

Чем больше компания, тем выше для нее будет граница приемлемого значения, так, например, $K_{\text{ФЛ}}$ равный двум может быть приемлемым для крупной организации, но для небольшой организации данное значение недопустимо.

Чем больше значение данного коэффициента, тем выше риск для предприятия. Также коэффициент финансового левериджа напрямую влияет на размер чистой прибыли организации, так при сравнении двух организаций с равной EBIT но разным уровнем левериджа, чистая прибыль будет меньше у организации с более высоким уровнем левериджа.

8. Коэффициент обеспечения процентов к уплате

Данный коэффициент характеризует способность организации обслуживать свои внешние источники финансирования.

Рассчитывается по формуле:

$$K_{\text{Опу}} = \frac{\text{EBIT}}{\text{Проценты к уплате}} \quad (14)$$

Значение этого коэффициента должно быть как минимум больше единицы, в противном случае организация не сможет в полном объеме производить необходимые выплаты своим кредиторам.

Данный коэффициент тесно связан с уровнем левериджа организации. Чем больше уровень левериджа, тем меньше значения этих коэффициентов и тем соответственно больше финансовый риск, связанный с чрезмерной зависимостью от внешних источников финансирования.

9. Собственные оборотные средства (СОС). Численно равен собственному оборотному капиталу (СОК). Данный показатель является основным абсолютным показателем ликвидности и платежеспособности, он

показывает, какая сумма оборотных активов останется в распоряжении организации после погашения всех краткосрочных обязательств.

Рассчитывается по формуле:

$$\text{СОС} = \text{Оборотные активы} - \text{Краткосрочные обязательства} \quad (15)$$

Собственный оборотный капитал рассчитывается по формуле:

$$\begin{aligned} \text{СОК} = & \text{Собственные и приравненные к ним средства} - \\ & - \text{Внеоборотные активы} \end{aligned} \quad (16)$$

Под собственными и приравненными к ним средствами понимается сумма собственного капитала и долгосрочной задолженности организации.

Низкое значение данного показателя следует расценивать как неудовлетворительное, в силу нехватки оборотных активов у организации могут возникнуть проблемы с расчетами по своим текущим обязательствам. Также слишком высокое значение тоже нежелательно, оно свидетельствует о неэффективном использовании капитала организации. Постепенное увеличение данного показателя может свидетельствовать о снижении уровня продаж.

В результате анализа финансовой устойчивости организации делается вывод о ее состоянии. Все возможные состояния финансовой устойчивости можно условно поделить на 4 категории:

1) Абсолютная финансовая устойчивость:

При данном состоянии выполняются следующие неравенства:

$$3 < \text{СОС} \quad (17)$$

$$K = \text{СОС} / 3 > 1 \quad (18)$$

где: З – Запасы;

СОС – Собственные оборотные средства;

К – Коэффициент обеспеченности запасов и затрат источниками средств.

Из соответствия приведенным неравенствам следует, что все запасы организации сформированы за счет собственных средств. Такая ситуация встречается крайне редко и как правило свидетельствует о том, что организация избегает использования внешних источников средств для финансирования операционной деятельности.

2) Нормальная финансовая устойчивость;

При данном состоянии выполняются следующие неравенства:

$$З < СОС + КР_{ТМЦ} + КЗ_{ТОВ} \quad (19)$$

$$К = (СОС + КР_{ТМЦ} + КЗ_{ТОВ}) / З > 1 \quad (20)$$

где: З – Запасы;

СОС – Собственные оборотные средства;

КР_{ТМЦ} – Кредиты под товарно-материальные ценности;

КЗ_{ТОВ} – Кредиторская задолженность по товарным операциям

К – Коэффициент обеспеченности запасов и затрат источниками средств.

Из соответствия приведенным неравенствам следует, что организацией используются нормальные источники для финансирования своей операционной деятельности.

3) Неустойчивое (предкризисное) состояние;

При данном состоянии выполняются следующие неравенства:

$$З > СОС + КР_{ТМЦ} + КЗ_{ТОВ} \quad (21)$$

$$К = (СОС + КР_{ТМЦ} + КЗ_{ТОВ}) / З < 1 \quad (22)$$

где: З – Запасы;

СОС – Собственные оборотные средства;

КР_{ТМЦ} – Кредиты под товарно-материальные ценности;

КЗ_{ТОВ} – Кредиторская задолженность по товарным операциям

К – Коэффициент обеспеченности запасов и затрат источниками средств.

Выполнение данных неравенств свидетельствует о том, что платежный баланс организации уже нарушен, а равновесие поддерживается за счет ненормальных источников финансирования (задержки выплаты зарплаты, расчетов с бюджетом) При данном состоянии сохраняется возможность восстановления равновесия платежных средств и платежных обязательств либо при помощи временно свободных средств (например, резервного фонда), либо при помощи пополнения оборотных средств за счет кредитов.

Неустойчивое состояние допустимо при условии превышения суммы готовой продукции и производственных запасов над суммой краткосрочных заемных средств, используемых для финансирования запасов, или при превышении суммы собственных оборотных средств над суммой незавершенного производства и расходов будущих периодов.

4) Кризисное состояние;

При данном состоянии выполняются следующие неравенства:

$$З > СОС + КР_{ТМЦ} + КЗ_{ТОВ} + И_{ВР} \quad (23)$$

$$К = ((СОС + КР_{ТМЦ} + КЗ_{ТОВ} + И_{ВР}) / З) < 1 \quad (24)$$

Где: З – Запасы;

СОС – Собственные оборотные средства;

КР_{ТМЦ} – Кредиты под товарно-материальные ценности;

К – Коэффициент обеспеченности запасов и затрат источниками средств;

И_{ВР} – Временно свободные источники средств.

От предыдущей ситуации данное состояние отличается наличием просроченных выплат по займам и кредитам или просроченной кредиторской задолженности. То есть организация уже не способна погасить свои обязательства, и при частом повторении такой ситуации, организации как правило объявляются банкротами.

При классификации финансового положения организации как неустойчивого или кризисного целесообразно производить анализ вероятности банкротства. Наиболее известные методики проведения анализа вероятности банкротства будут рассмотрены в следующем параграфе.

Финансовые показатели, описанные выше, характеризуют только финансовое состояние организации на определенную дату, однако текущих значений и динамики описанных выше показателей финансового состояния недостаточно для полноценной оценки возможности экономического субъекта сохранять находиться на высоком уровне финансового состояния в долгосрочной перспективе.

Все организации в ходе своей деятельности находятся в состоянии непрерывного взаимодействия с обществом и окружающей средой, результаты данного взаимодействия могут оказывать существенное влияние на способность организации сохранять свою финансовую устойчивость в долгосрочной перспективе.

2.3 Методика анализа вероятности банкротства при неустойчивом и кризисном состояниях организации

Расчет финансовых коэффициентов является наиболее удобным в применении на практике методом выявления финансовых затруднений в организации. Первые попытки прогнозировать вероятность банкротства были предприняты в начале 20 века. С тех пор появилось множество разнообразных отечественных и зарубежных моделей, среди которых модели Э. Альтмана, У. Бивера, Р. Таффлера и Г. Тишоу, Д. Фулмера, Р. Лиса, О. Зайцевой, модель

Иркутской государственной экономической академии, Р. Сайфуллина и Г. Кадыкова (см. Приложение А и Б). В большинстве своем модели строятся на выведении некоего интегрального показателя от коэффициентов, характеризующих деятельность организации, с присвоением этим коэффициентам определенного веса в итоговом показателе. Для определения вероятности банкротства полученный коэффициент сравнивают с определенной шкалой значений и получают итоговую оценку организации.

Первой научной работой, которая положила начало интегральному анализу, была работа Э. Альтмана, которую можно считать усовершенствованием работы его предшественника У. Бивера.

В Российской Федерации существует ряд нормативных актов, устанавливающих проведение анализа финансового состояния. В настоящее время законодательная база, регулирующая вопросы банкротства и проведения финансового анализа для оценки его вероятности не совершенна. Одним из явных примеров этого является Распоряжение Федерального управления по делам о несостоятельности (банкротстве) от 12 августа 1994 г. N 31-р, которое создавалось для реализации федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)» 1994 года. Данное распоряжение фактически не отменено до сих пор.

Система показателей У. Бивера. Одной из самых первых работ в сфере прогнозирования банкротства считается работа Уильяма Бивера «Финансовые коэффициенты как предсказатели банкротства» опубликованная в 1966. При написании своей работы Бивер столкнулся с трудностью подбора компаний для своей выборки. Это было связано со сложностями доступа к информации об обанкротившихся фирмах. Таким образом, выборка носила скорее вынужденный характер и исключала небольшие, неакционерные и непромышленные организации. Очевидно, что выборка не была гомогенной.

В итоге было отобрано 79 компаний, обанкротившихся между 1954 и 1964 годами включительно. Все организации были классифицированы по размеру (сумма активов от 6 до 45 млн. со средним значением 6 млн.) и виду

деятельности (всего 38 отраслей), также к каждой организации была подобрана схожая по виду деятельности и размеру компания из продолжающих свою деятельность.

Для анализа обанкротившихся компаний была собрана финансовая отчетность за 5 последовательных лет до банкротства, причем последняя отчетность датировалась не более чем шестью месяцами ранее банкротства. Для необанкротившихся компаний-пар была собрана отчетность за те же периоды. Отчетность за год до банкротства была датирована от 1953 до 1963 годами. Тем не менее, чем больший период до банкротства рассматривался, тем о меньшем числе компаний удавалось найти информацию. Отчетность за год до банкротства была собрана для 158 компаний, а за 5 лет до – только для 117.

Отчетность каждой организации анализировалась при помощи 30 коэффициентов, подразделенных на 6 групп по своему наполнению. В последствии были отобраны коэффициенты, дающие наименьшую ошибку в определении вероятности банкротства.

На первой стадии анализа сравнивалось среднее значение каждого коэффициента для обанкротившихся и необанкротившихся компаний.

После этого аналитическим путем для каждого коэффициента было установлено предельное значение, после достижения которого компания считалась банкротом. Анализ с помощью коэффициентов был сравнен с реальным положением организации согласно отчетности с тем, чтобы получить среднюю ошибку коэффициентного анализа.

Наилучший результат показал коэффициент, представляющий собой отношение денежного потока к сумме заемных средств, т.н. коэффициент Бивера, ошибки возникали в 13% случаев при оценке в пределах года и 22% при оценке на пятилетнюю перспективу. Вторым по точности оказался коэффициент рентабельности совокупного капитала.

В итоге были отобраны следующие показатели и для каждого установлены предельные значения, по которым оцениваемую компанию можно отнести в одну из 3 групп .

Система показателей У. Бивера

Показатель	Компания благополучна	5 лет до банкротства	1 год до банкротства
1	2	3	4
Коэффициент Бивера: отношение изменения денежных средств за период к общей сумме обязательств	0,4-0,45	0,17	-0,15
Коэффициент рентабельности совокупного капитала, %	6-8%	4	-22%
Коэффициент финансовой зависимости, %	<37	<50	<80
Отношение оборотного капитала к сумме активов	0,4	<0,3	<0,06
Коэффициент текущей ликвидности	<3,2	<2	<1

При оценке вероятности банкротства организации рассчитывается каждый из 5 показателей, после по значению каждый показатель относится к одной из трех групп. В итоге компания относится к той группе, к которой относится наибольшее число ее показателей.

Один из основных недостатков модели Бивера - это отсутствие итогового интегрального показателя. Модель основывается на предположении о равноценности каждого показателя в определении вероятности риска банкротства. Очевидно, что это не может соответствовать действительности, все эти 6 показателей не равноценны по своей сути, более того их значимость для компаний разных отраслей тоже неидентична.

Модели Э. Альтмана. По экономическому смыслу все модели Альтмана представляют собой функцию от ряда коэффициентов, характеризующих финансовое состояние организации. Наиболее популярной является пятифакторная модель, опубликованная в 1968 году.

Альтман осуществил выборку из 66 организаций, которую поделил на 2 группы по 33 организации. В первую группу входили организации, обанкротившиеся между 1946 и 1965 годами. Очевидно, что при двадцатилетнем разбросе элементов выборка теряет свою репрезентативность в силу изменения средних значений финансовых показателей организаций с

течением времени, такой разброс объясняется существенными ограничениями в доступе к информации. Осознавая, что выборка первой группы предприятий неоднородна, выборка небанкротившихся организаций для второй группы была проведена таким образом, чтобы было достигнуто максимальное соответствие между организациями из первой и второй групп.

Все организации в выборке были подразделены на группы в зависимости от размера и отрасли. Размер активов организаций варьировался в пределах от 1 до 25 миллионов долларов (такие границы были основаны на размере активов организаций из первой группы), средний размер активов организаций второй группы составил 9,6 миллионов, что немного превышает средний размер активов организаций первой группы.

Хотя организации из второй группы являлись действующими на момент анализа, информация обо всех организациях собиралась относительно одних и тех же периодов. Информация для анализа была получена из финансовой отчетности организаций за один отчетный период до банкротства.

После отбора компаний для исследования был проведен отбор из многочисленных коэффициентов, которые могут свидетельствовать о трудностях в организации, 22 наиболее потенциально полезных в прогнозировании вероятности банкротства. Отобранные коэффициенты включали в себя коэффициенты лeverиджа, ликвидности, платежеспособности, рентабельности и деловой активности. В итоге, для модели были выбраны 5 коэффициентов, и аналитическим путем каждому из них был присвоен определенный вес в итоговом уравнении.

В итоге Альтман вывел следующую модель, названную Z-score:

$$Z=0,012X_1+0,014X_2+0,033X_3+0,006X_4+0,999X_5 \quad (25)$$

где: X_1 – отношение оборотного капитала к общей сумме активов организации

X_2 – отношение нераспределенной прибыли к общей сумме активов организации

X_3 – отношение EBIT к общей сумме активов

X_4 – отношение рыночной стоимости капитала к балансовой стоимости всех обязательств

X_5 – отношение выручки к общей сумме активов.

Со временем модель Альтмана привели к следующему виду:

$$Z=1,2X_1+1,4X_2+3,3X_3+0,6X_4+1,0X_5 \quad (26)$$

где: X_1 – отношение оборотного капитала к общей сумме активов организации;

X_2 – отношение нераспределенной прибыли к общей сумме активов организации;

X_3 – отношение EBIT к общей сумме активов;

X_4 – отношение рыночной стоимости капитала к балансовой стоимости всех обязательств;

X_5 – отношение выручки к общей сумме активов.

Точность Z-score модели при анализе отобранных Альтманом организаций достигла 95% при временном горизонте равном 1 году. При увеличении временного промежутка до двух лет, данная модель определяла вероятность банкротства с 72% точностью.

После ряда тестов модели была выведена следующая шкала:

$Z < 1,81$ – вероятность банкротства составляет от 80% до 100%.

$1,81 \leq Z \leq 2,68$ – вероятность банкротства составляет от 50% до 30%.

$2,69 \leq Z \leq 2,99$ – вероятность банкротства от 15% до 20%.

$3 \leq Z$ – организация занимает устойчивое положение, риск банкротства крайне мал.

Данная модель применима только для компаний, чьи акции котируются на бирже, так как для расчетов необходима рыночная стоимость капитала организации. В связи с этим позднее модель Альтмана была адаптирована для применения компаниями, акции которых не котируются на бирже.

В итоге в начале девяностых годов была опубликована следующая модель:

$$Z'=0,717X_1+0,847X_2+3,107X_3+0,420X_4+0,998X_5 \quad (27)$$

Где: X_1 – отношение оборотного капитала к общей сумме активов организации;

X_2 – отношение нераспределенной прибыли к общей сумме активов организации;

X_3 – отношение ЕВІТ к общей сумме активов;

X_4 – отношение балансовой стоимости капитала к балансовой стоимости всех обязательств;

X_5 – отношение суммы продаж к общей сумме активов.

Так же были изменены предельные значения для результирующего показателя Z' : при значении ниже 1,21 предприятие признавалось банкротом, при значении выше 2,90 положение организации признавалось стабильным, а зона между 1,23 и 2,90 была обозначена как зона неопределенности.

Следующей адаптацией классической пятифакторной модели стала четырехфакторная модель для непромышленных организаций. Из пятифакторной модели был исключен пятый показатель (отношение суммы продаж к общей сумме активов).

В итоге была опубликована следующая модель:

$$Z''=6,56X_1+3,26X_2+6,72X_3+1,05X_4 \quad (28)$$

где: X_1 – отношение оборотного капитала к общей сумме активов организации;

X_2 – отношение нераспределенной прибыли к общей сумме активов организации;

X_3 – отношение ЕВІТ к общей сумме активов;

X_4 – отношение балансовой стоимости капитала к балансовой стоимости всех обязательств.

Границы для итогового значения Z'' остались такими же как и для Z' .

Главным недостатком моделей Альтмана и их усовершенствований другими авторами можно назвать оценку вероятности банкротства организации не как отдельного субъекта, а как части генеральной совокупности. Таким образом, не берутся в расчет уникальные характеристики каждой организации, которые могут позволить ей сохранить свое существование в катастрофических условиях или наоборот в перспективе потерпеть крах при хороших показателях эффективности деятельности.

Модель О. Зайцевой. В силу различий в законодательстве, исторически сложившейся структуры активов и пассивов организаций, корпоративной культуре, применение зарубежных моделей для оценки вероятности банкротства отечественных компаний не всегда дает ожидаемый результат.

Своеобразной адаптацией зарубежных многофакторных моделей для применения в отечественных организациях стала модель О. Зайцевой, опубликованная в 1998 году.

Данная модель включает шесть коэффициентов:

1) Коэффициент убыточности предприятия

Характеризует отношение чистого убытка к собственному капиталу

Рассчитывается по формуле:

$$K_{уп} = \frac{\text{Чистый убыток}}{\text{Собственный капитал}} \quad (29)$$

Очевидно, что если организация прибыльна, то данный коэффициент будет равен нулю. Из этого следует вывод, что нормативное значение данного коэффициента должно равняться нулю.

2) Коэффициент соотношения кредиторской и дебиторской задолженности. Рассчитывается по формуле:

$$K_3 = \frac{\text{Кредиторская задолженность}}{\text{Дебиторская задолженность}} \quad (30)$$

Нормативное значение: коэффициент должен быть меньше единицы.

3) Коэффициент соотношения краткосрочных обязательств и наиболее ликвидных активов

Данный коэффициент является обратным для коэффициента абсолютной ликвидности

Рассчитывается по формуле:

$$K_C = \frac{\text{Краткосрочные обязательства}}{\text{Денежные средства+краткосрочные финансовые вложения}} \quad (30)$$

Нормативное значение: коэффициент должен быть меньше семи.

4) Коэффициент убыточности реализации продукции

Рассчитывается по формуле:

$$K_{ур} = \frac{\text{Чистый убыток}}{\text{Нетто выручка от продаж}} \quad (31)$$

Очевидно, что если реализация продукции прибыльна, то данный коэффициент будет равен нулю. Из этого следует вывод, что нормативное значение данного коэффициента должно равняться нулю.

5) Коэффициент соотношения заемного и собственного капиталов. Или как его чаще называют – коэффициент финансового левериджа. Рассчитывается по формуле:

$$K_{ФР} = \frac{\text{Долгосрочные обязательства+Краткосрочные обязательства}}{\text{Собственный капитал}} \quad (32)$$

Нормативное значение: коэффициент должен быть меньше 0,7.

б) Коэффициент загрузки активов. Данный коэффициент является обратным к коэффициенту оборачиваемости активов. Рассчитывается по формуле:

$$K_{3A} = \frac{\text{Общая сумма активов}}{\text{Нетто выручка от продаж}} \quad (33)$$

Нормативным значением считается значение равное значению в предыдущем периоде. Итоговый коэффициент оценки вероятности банкротства рассчитывается по следующей формуле:

$$K = 0,25 K_{y\Pi} + 0,1 K_3 + 0,2 K_C + 0,25 K_{yP} + 0,1 K_{\Phi P} + 0,1 K_{3A} \quad (34)$$

где: $K_{y\Pi}$ – Коэффициент убыточности предприятия;

K_3 – Коэффициент соотношения кредиторской и дебиторской задолженности;

K_C – Коэффициент соотношения краткосрочных обязательств и наиболее ликвидных активов;

K_{yP} – Коэффициент убыточности реализации продукции;

$K_{\Phi P}$ – Коэффициент соотношения заемного и собственного капиталов;

K_{3A} – Коэффициент загрузки активов.

Весовые значения каждого коэффициента были определены аналитическим путем.

Для получения информации о вероятности банкротства следует итоговый рассчитанный коэффициент сравнить с нормативным значением для организации, рассчитанным исходя из рекомендованных значений каждого коэффициента. Если нормативное значение окажется ниже итогового, делается вывод о высокой вероятности банкротства, если выше – вероятность банкротства невелика.

Данная модель не лишена недостатков. Из обанкротившихся организаций 21% была дана положительная характеристика. Так же использование коэффициента загрузки активов накладывает некоторые ограничения для внешних пользователей, так как необходимо получение информации за предшествующие периоды, что в некоторых случаях может быть невозможно.

Сомнительным является и выбор весов для некоторых коэффициентов. Так коэффициент соотношения краткосрочных обязательств и наиболее ликвидных активов имеет вес в 2 раза больший, чем вес коэффициентов убыточности предприятия и убыточности реализации. При этом относительное значение первого коэффициента намного превышает значения двух других. Более того, при оценке вероятности банкротства большее значение играют убытки, которые уже понесены, нежели дефицит наиболее ликвидных активов. Таким образом, незначительное изменение менее существенного коэффициента ведет к намного большему изменению итогового показателя, чем изменение более существенных коэффициентов.

3 Анализ финансового состояния ООО «ФОРТИС»

3.1 Характеристика ООО «ФОРТИС» и его финансовое состояние.

Общество с ограниченной ответственностью ООО «ФОРТИС», создано на неограниченный срок деятельности с 27.12.2009 года. Согласно Уставу общество с ограниченной ответственностью, создано и действует в соответствии с законодательством Российской Федерации, Гражданским кодексом РФ, Федеральным законом «Об обществах с ограниченной ответственностью», а также Уставом.

Управление предприятием осуществляется на основе централизованного руководства, объединяющего всех работников. Непосредственное управление предприятием осуществляет директор.

Анализ технико-экономических показателей ООО «ФОРТИС» представлен в таблице 2.

Таблица 2

Анализ технико-экономических показателей ООО «ФОРТИС»

Показатели	2014 год	2015 год	2016 год	Изменение (+/-)		Изменение%	
				2015/ 2014	2016/ 2015	2015/ 2014	2016/ 2015
Выручка, тыс. руб.	341295	315657	261496	-25638	-54161	-7,5	-17,2
Среднесписочная численность, чел.	25	26	26	1	0	4,0	0,0
Фонд оплаты труда	18372	18450	18990	78	540	0,4	2,9
Материальные затраты	56456	59870	76995	3414	17125	6,0	28,6
Стоимость основных средств, тыс. руб.	16 694	9 401	8 347	-7293	-1054	-43,7	-11,2
Производительность одного работающего, тыс. р./чел.	13652	12141	10058	-1511,1	-2083,1	-11,1	-17,2
Материалоемкость продукции	0,05	0,03	0,03	-0,0191	0,002	-39,1	7,2
Фондоотдача	20,44	33,58	31,33	13,13	-2,2488	64,2	-6,7

Из данных таблицы 2, можно сделать следующие выводы: наблюдается снижение выручки за анализируемый период. Так снижение в 2015 году

произошло на 7,5%. В 2016 году снижение выручки составило 48,8 %. Причина снижения заключается в уменьшении платежеспособности населения и компаний, в связи с экономическим кризисом. Материальные затраты показывают рост за счет увеличения стоимости.

Фонд оплаты труда ежегодно увеличивается и на конец 2016 года составляет 18990 тыс. руб. Эффективность использования кадров на предприятии характеризуется показателями производительности труда. Производительность труда на одного работающего в 2015 году составила 12141 тыс. руб., что меньше показателя предыдущего года на 1511 тыс. руб. (11,1%). В 2016 году производительность труда снизилась на 2083 тыс. руб. (17,2%). Причина снижения в снижении выручки при неизменном количестве работников. В 2016 году наблюдается снижение стоимости основных средств на 11,2% или 1054 тыс. руб., это связано с амортизацией здания. Фондоотдача на ООО «ФОРТИС» достигла максимального значения в 2015 году и составила 33,6 руб. на каждый рубль стоимости основных средств. В 2016 году по сравнению с предыдущим периодом произошел спад фондоотдачи до 31,33 руб.

В результате деятельности организации наблюдается отрицательное снижение выручки, что связано со снижением объема реализованной продукции из-за кризисных явлений в экономике России. В связи с этим наблюдается снижение эффективности использования производственных ресурсов. Так снижается фондоотдача и показатель производительности оборудования по причине более высоких темпах снижения выручки по сравнению с темп снижения стоимости основных средств предприятия.

Для анализа используется финансовая отчетность, представленная в Приложении В. Первым блоком анализа финансово-хозяйственной деятельности организации будет оценка его имущественного положения. Структура и динамика активов ООО «ФОРТИС» за 2014-2016 гг. представлена в Приложении Г и на рисунке 5.

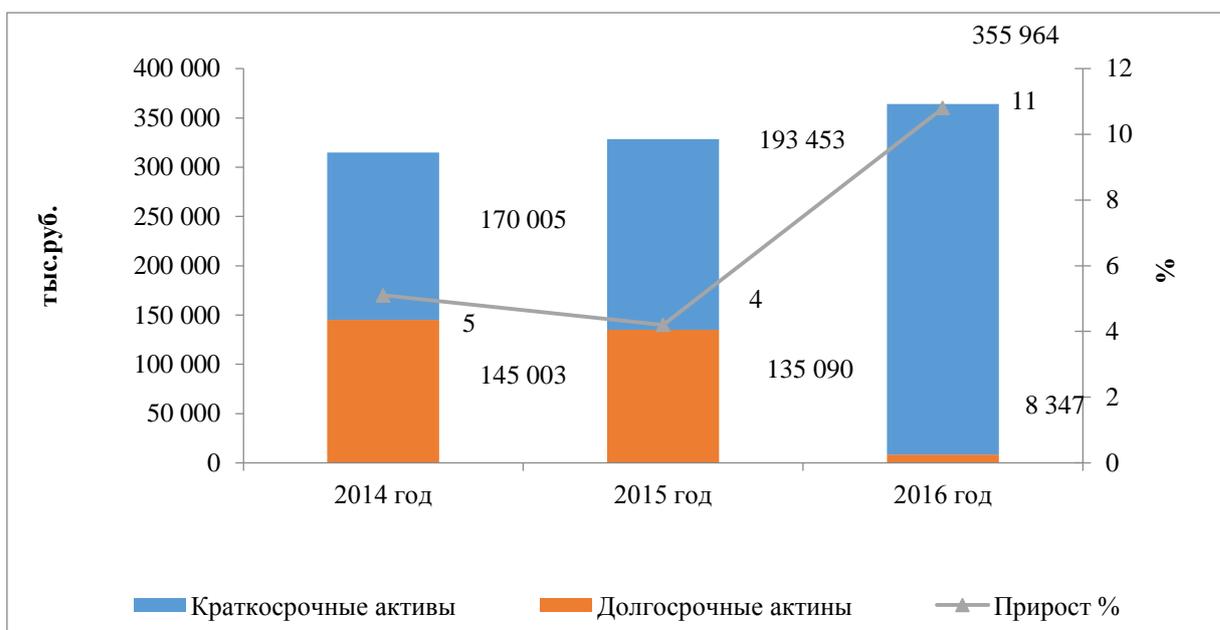


Рис. 5. Структура и динамика активов ООО «ФОРТИС» за 2014-2016 гг.

Анализируя данные можно отметить, что общая величина активов в 2016 году увеличивалась на 10,8 %. Причина связана с ростом оборотных активов, которая составляет 97,7 % в активах. Это свидетельствует о том, что большая часть средств организации вовлечена в хозяйственную деятельность. При этом можно отметить негативный фактор: активы увеличиваются более активно, чем собственный капитал.

Краткосрочные активы показывают рост за анализируемый период. В 2016 году они увеличились на 84 %. Наибольший удельный вес в краткосрочных активах организации на конец периода имеет краткосрочная дебиторская задолженность – 66,1 %. При этом доля увеличилась в 2 раза, за счет увеличения дебиторской задолженности по абсолютной сумме более, чем в 3 раза.

Удельный вес запасов на ООО «ФОРТИС» снижается с 61,3 % в 2014 году до 32,5% в 2016 году. При этом по абсолютной сумме запасы увеличились на 0,5 %. Прирост ТМЗ может негативно отразиться на предприятии в комплексе со снижением денежных средств. Особо негативную окраску это

явление приобретет, если хранящиеся на складе запасы не будут использованы в следующем периоде.

В 2016 году на предприятии ООО «ФОРТИС» абсолютная величина дебиторской задолженности больше, чем абсолютная величина кредиторской задолженности в 2 раза. На конец 2016 года разница составляет $(235257 - 115863) = 119\,394$ тыс. руб. Такое соотношение дебиторской и кредиторской задолженностей не благоприятно для предприятия, так как оптимальным коридором называется превышение кредиторской задолженности над дебиторской на 0-10%. На ООО «ФОРТИС» данный коридор не достигается и даже наблюдается обратная ситуация. Значительное превышение дебиторской задолженности создает угрозу финансовой устойчивости предприятия. Привлечение заемного капитала повлечет за собой увеличение расходов, связанных с его обслуживанием. На рисунке 6 представлено соотношение дебиторской и кредиторской задолженности на ООО «ФОРТИС» за 2014-2016 гг.

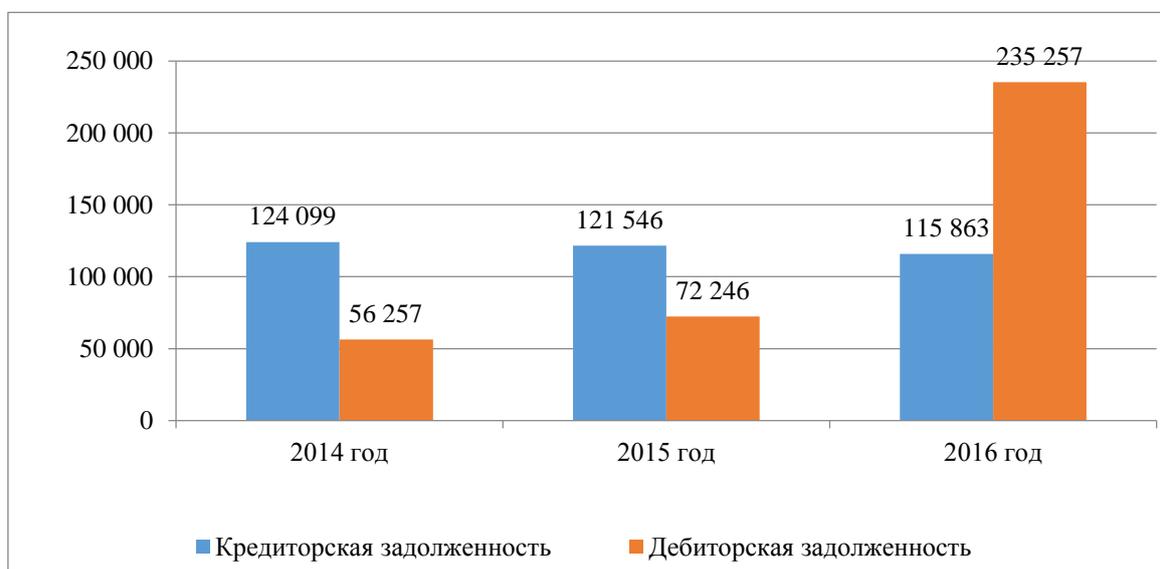


Рис. 6. Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности

Долгосрочные активы ООО «ФОРТИС» представлены основными средствами и нематериальными активами. Прочие долгосрочные активы, которые отражают авансы и предоплаты за товар на конец периода были

истрачены. Для выявления причины роста активов необходимо провести вертикальный и горизонтальный анализ пассивной части балансного листа (рисунок 7).

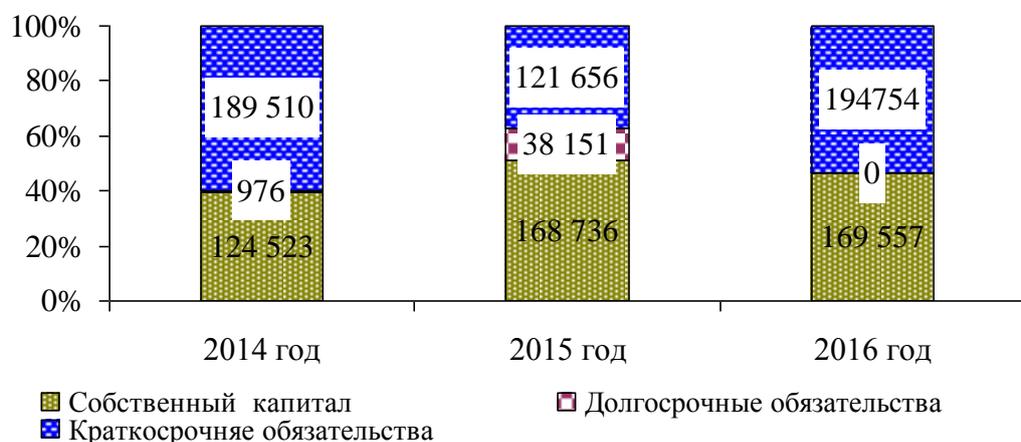


Рис. 6. Динамика объема и структуры источников финансирования ООО «ФОРТИС»

При анализе структуры собственного и заемного капитала предприятия, следует отметить, что собственный капитал организации занимает на конец анализируемого периода 46,5% от всего капитала. Учитывая типичную для отрасли структуру активов, нормальной является доля собственного капитала не менее 45% (желательно – 55%). То есть предприятие имеет достаточно собственных средств.

В условиях рыночной экономики, как и все предприятия, ООО «ФОРТИС» ориентировано на получение прибыли (Приложение Д). Выручка показывает снижение на 17,2 % в 2016 году по сравнению с 2015 годом. Причина снижения в уменьшении объема реализованного товара по причине ухудшения общей экономической ситуации в стране. Себестоимость реализованной продукции в 2015 году снижается на 18 722 тыс. руб. (7,2%) и составляет 242 813 тыс. руб. В 2016 году себестоимость снижается на 87 062 тыс. руб. или на 35,9 % по причине снижения выручки. Себестоимость

снижается не пропорционально выручке, темп снижения себестоимости ниже, чем темп снижения выручки, в связи с этим наблюдается значительное уменьшение валового дохода. Произошло увеличение цен на топливо и энергоносители, что повлияло на себестоимость. В связи с этим можно отметить отрицательный рост доли себестоимости в выручке организации с 76,9% до 81 %.

На предприятии ООО «ФОРТИС» на конец периода управленческие расходы увеличились в 2016 году по сравнению с 2015 годом на 13 %, по причине увеличения заработной платы персоналу. Коммерческие расходы показали рост на 27,7% за счет увеличения энергетических расходов и увеличения цен на бензин. Причинами увеличения расходов стали значительный рост стоимости доставки товаров на фоне индексации железнодорожного тарифа, а также увеличение заработной платы работникам, что также отрицательно сказывается на изменении прибыли предприятия.

В результате деятельности ООО «ФОРТИС» на конец периода наблюдается снижение чистой прибыли на 46,3%, это связано со снижением объема реализованной продукции.

Основная доля в активах ООО «ФОРТИС» принадлежит оборотным активам, в которых преобладают следующие статьи баланса: запасы и дебиторская задолженность. Отмечая рост активов, необходимо учесть, что собственный капитал увеличился в меньшей степени – на 0,5%.

Сокращение выручки, и чистой прибыли характеризуют ООО «ФОРТИС» с отрицательной стороны, а приемлемый коэффициент соотношения доходов и расходов указывает на эффективность управления.

3.2 Коэффициентный анализ и приоритетные направления совершенствования финансово-хозяйственной деятельности организации

Одним из показателей, характеризующих финансовое положение предприятия, является его платежеспособность и ликвидность. Ликвидность

баланса определяется как степень покрытия обязательств организации её активами, срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств. Для достижения полной ликвидности баланса должно достигаться соотношение: $A_1 > П_1$, $A_2 > П_2$, $A_3 > П_3$, $A_4 < П_4$. Анализ ликвидности баланса организации ООО «ФОРТИС» приведен в таблице 3.

Таблица 3

Анализ ликвидности баланса ООО «ФОРТИС»

Наименование показателя	Сумма, тыс.руб.		
	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Актив			
A1– наиболее ликвидные активы	5 999	5 484	4 832
A2– быстро реализуемые активы	56 257	72 246	235 257
A3– медленно реализуемые активы	107750	115723	115875
A4– трудно реализуемые активы	145 003	135 090	8 347
Баланс	315 009	328 543	364 311
Пассив			
П1– наиболее срочные обязательства	65411	110	115 863
П2– краткосрочные пассивы	124 099	121 546	78891
П3– долгосрочные пассивы	976	38 151	0
П4– постоянные пассивы	124 523	168 736	169 557
Баланс	315009	328543	364311
Платежный излишек (+) или недостаток (-)			
A1-П1	-59 412	5 374	-111 031
A2-П2	-67 842	-49 300	156 366
A3-П3	106 774	77 572	115 875
A4-П4	20 480	-33 646	-161 210

Оценка ликвидности баланса ООО «ФОРТИС»:

За 2014 год: $A_1 < П_1$, $A_2 < П_2$, $A_3 > П_3$, $A_4 > П_4$ (не ликвиден)

За 2015 год: $A_1 > П_1$, $A_2 < П_2$, $A_3 > П_3$, $A_4 < П_4$ (не ликвиден)

За 2016 год: $A_1 < П_1$, $A_2 > П_2$, $A_3 > П_3$, $A_4 < П_4$ (не ликвиден)

Можно отметить, что явно не соблюдается соотношение между наиболее ликвидными активами (денежными средствами и краткосрочными финансовыми вложениями – платежный недостаток составил --111 031 тыс. руб.) и кредиторской задолженностью, последняя намного превышает, что свидетельствует о том, что предприятие не располагает денежными средствами на расчетном счете в нужном объеме для погашения кредиторской задолженности. Также наблюдается отрицательная тенденция снижения

денежных средств, что отрицательно влияет на платежеспособность предприятия. Необходима более глубокая оценка платежеспособности предприятия, которая производится с помощью коэффициентов ликвидности.

Коэффициент абсолютной ликвидности. Абсолютная ликвидность ООО «ФОРТИС» на момент окончания 2016 года составила 0,02%. Наблюдается уменьшение значения коэффициента – перекрывающее снижение денежных средств на остатках товарищества. Коэффициент абсолютной ликвидности ниже допустимого предела (норма: 0,2).

Коэффициент текущей ликвидности. Обеспеченность краткосрочных обязательств оборотными активами на конец отчетного периода достигла уровня 1,83% и показывает, что текущих активов не достаточно для погашения задолженности по текущим обязательствам, хотя на конец периода коэффициент текущей ликвидности близок к рекомендуемому значению.

Коэффициент промежуточной (быстрой) ликвидности. Значение коэффициента быстрой ликвидности (1,23) выше допустимого. Это означает, что у ООО «ФОРТИС» достаточно активов, которые можно в сжатые сроки перевести в денежные средства, чтобы погасить краткосрочную кредиторскую задолженность

Общий показатель платежеспособности соответствует рекомендуемому значению и составляет 1,01 на конец анализируемого периода.

Наблюдается отрицательная динамика коэффициента соотношения денежных средств и собственного оборотного капитала, что также ведет к снижению платежеспособности.

В соответствии со значениями трехкомпонентного показателя определяем финансовую ситуацию организации (Приложение Ж).

Финансовое состояние является абсолютно устойчивым на конец периода. В ходе анализа установлен излишек собственных источников формирования запасов на сумму 45 434 тыс. руб. Излишек собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов на такую же сумму. Излишек общей величины источников формирования запасов на сумму 124 279 тыс. руб.

Анализ показателей финансовой устойчивости ООО «ФОРТИС» представлен в Приложении И.

Коэффициент автономии ООО «ФОРТИС» на конец 2016 года составил 0,47, то есть равен рекомендуемому. В отчетном периоде в текущую деятельность организации было авансировано 47% объема собственных средств, чуть, в 0,04 %, меньше прошлогоднего показателя.

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств на конец периода составляет 1,15, показав рост. Данный рост указывает на увеличение обязательства перед займодавцами. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами на 31 декабря 2016 года равнялся 0,45. Это гораздо выше рекомендуемого, предприятию хватает оборотных средств. Показатели деловой активности характеризуют способность компании и ее отдельных элементов генерировать доход.

Увеличение коэффициента оборачиваемости запасов с 170 до 196 может отражать накопление избыточных запасов, неэффективное складское управление, накопление непригодных к использованию товаров. Оборачиваемость дебиторской задолженности в днях показывает, что долги компании возвращаются в течении 215 дней, что может привести к финансовым проблемам. Снижение оборачиваемости кредиторской задолженности с 142 дней до 166 дней может означать как проблемы с оплатой счетов, так и более эффективную организацию взаимоотношений с поставщиками, обеспечивающую более выгодный, отложенный график платежей и использующую кредиторскую задолженность как источник получения дешевых финансовых ресурсов.

Эффективность использования капитала характеризуется показателями рентабельности.

Таким образом, по результатам коэффициентного анализа можно сделать следующие выводы:

1) по ликвидности. Не в полной мере соблюдается рекомендуемое соотношение активов по степени ликвидности и обязательств по сроку

погашения, так коэффициенты текущей и абсолютной ликвидности ниже нормальных значений. Кроме того, наблюдается снижение платежеспособности и ликвидности предприятия. Ситуация сигнализирует о повышенном риске потери платежеспособности предприятия.

2) по финансовой устойчивости. ООО «ФОРТИС» обладает достаточной финансовой устойчивостью. Но наблюдается отрицательная тенденция в работе организации – рост коэффициента финансовой зависимости. Что в дальнейшем может снизить финансовую устойчивость.

3) по показателям деловой активности. Рассчитанные показатели оборачиваемости достаточно высокие, но наблюдается снижение основных показателей деловой активности.

4) по рентабельности. Предприятие является рентабельным. Но показатели рентабельности показывают снижение по причине снижения прибыли на конец анализируемого периода. К основному фактору влияния на рентабельность собственного капитала повлияло снижение продаж.

В целом, можно сделать вывод, компания располагает большим потенциалом, реализовать который можно привлечением дополнительных средств и расширением бизнеса.

Оценка финансовой деятельности показала, что ООО «ФОРТИС» прибыльно на конец анализируемого периода, но прибыль снижается по сравнению с аналогичным периодом прошлого года почти в 2 раза. На рисунке 7 представим обобщенно выявленные на ООО «ФОРТИС» проблемы.

То есть необходимо провести мероприятия по сокращению дебиторской и кредиторской задолженностей, улучшению политики расчетов дебиторов, улучшению ликвидности, по оптимизации запасов.

Мероприятия:

1. Сокращение дебиторской и кредиторской задолженностей, применяя метод взаиморасчета.

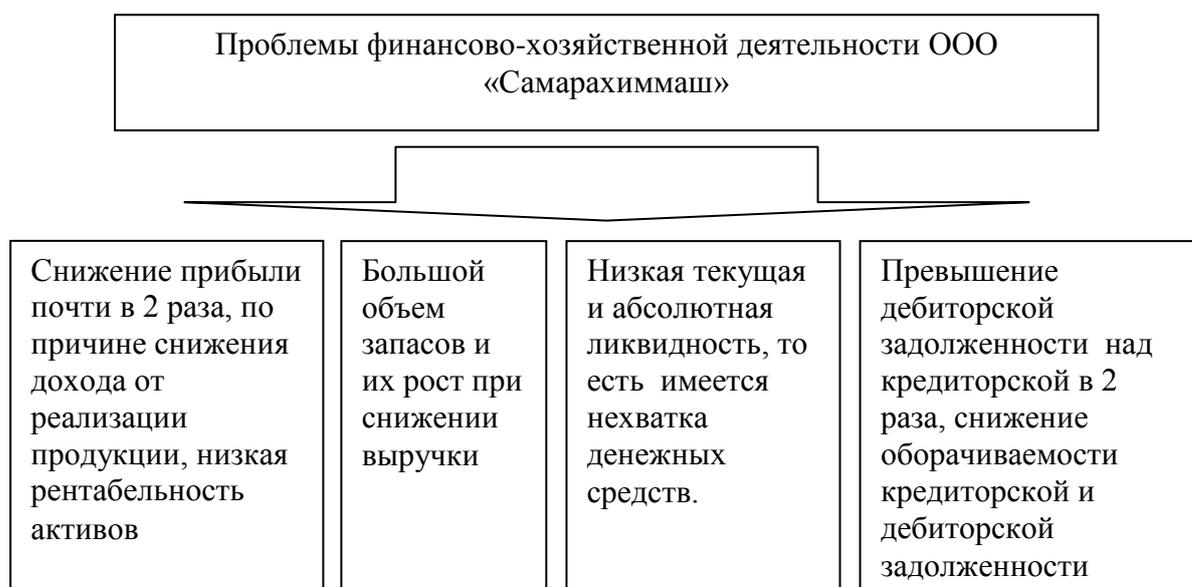


Рис. 7. Проблемы в деятельности ООО «ФОРТИС»

Для повышения краткосрочной ликвидности и платежеспособности ООО «ФОРТИС» необходимо совершенствовать управление дебиторской и кредиторской задолженностью, в целях снижения длительности финансового цикла. К концу 2016 года размер дебиторской задолженности составил 235257 тыс. руб. К крупным дебиторам относятся: ООО Атлантида, ООО Зенченко, ООО «Сары-Арка». Сумма кредиторской задолженности на конец 2016 года составила 115863 тыс. руб. Наиболее крупным кредитором является компания ООО «Профиль» и сумма долга этой компании составляет 35750 тыс. руб.

Из дебиторов наиболее крупная задолженность у ООО «Атлантида» - 89950 тыс.руб. Сопоставление дебиторской и кредиторской задолженности ООО «ФОРТИС» представлено в таблице 4.

Таблица 4

Взаиморасчет между дебиторской и кредиторской задолженностями

Наименование организации	Сумма дебиторской задолженности, тыс. руб	Сумма кредиторской задолженности, тыс. руб	Сумма зачета взаимных требований тыс. руб
ТОО «Атлантида»	89950	55750	55750
ТОО «Сары-Арка»	54800	11790	11790

Продолжение таблицы 4

ТОО Зенченко	13120	9420	9420
ТОО «Профиль»	62560	23472	23472
Прочие	14827	15431	-
Итого:	235257	115863	100432

Из таблицы 4 видно, что размер дебиторской и кредиторской задолженности, между указанными в таблице организациями и ООО «ФОРТИС» различен. Возможная сумма взаимозачетов между указанными организациями составляет 100432 тыс. руб. После осуществления зачета сумм взаимных требований, сумма дебиторской задолженности составит $235257 - 100432 = 134825$ тыс. руб.

На эту же сумму снизится, и кредиторская задолженность и к концу 2016 года составит: $115\ 863 - 100432 = 15431$ тыс. руб.

При сокращении дебиторской задолженности, соответственно увеличивается коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности. Перед взаимозачетом период оборачиваемости дебиторской задолженности составлял 215 дня, после мероприятий 144, то есть снизился на 71 день. Период оборачиваемости кредиторской задолженности снижается с 166 до 95 дней. В результате предложенных мероприятий показатель продолжительности операционного цикла снижается на 71 дней.

2. В целях повышения продаж, предлагается оптимизировать ассортимент товаров с помощью метода ABC – анализа.

Для применения ABC-анализа необходимо использовать два критерия – товарооборот и прибыль товарной категории. Анализ проводится с применением Excel. Для более детального анализа ассортимента необходимо рассмотреть объем продаж по поставщикам, и выявить, с какими группами товаров необходимо работать для их оптимизации.

Маркетинговые исследования показывают, при изменении товарной политики, с применением ABC-анализа можно увеличить прибыль от продаж на 20 %. В нашем случае прибыль от продаж в 2016 году составляет 32364 (валовая прибыль – (управленческие + расходы на реализацию продукции и

оказание услуг)) и покажет увеличение на 647,3 тыс. руб, то есть в прогнозном году составит 33011,3 тыс. руб. При этом чистая прибыль также увеличится на 647,3 тыс. руб.

Итак, проведение ABC-анализа дает наглядное представление о значении той или иной товарной позиции в торговом портфеле компании, а значит, позволяет оперативно и грамотно управлять запасами.

3. Меры по улучшению ликвидности ООО «ФОРТИС»

Возможными источниками дополнительной прибыли ООО «ФОРТИС», могут стать: организация платной автомобильной стоянки на неиспользуемой территории организации, и сдача в субаренду свободного складского помещения.

а) Организация платной автомобильной стоянки на неиспользуемой территории предприятия.

Анализ внутренней документации показал, что предприятие ООО «ФОРТИС» имеет в долгосрочной аренде у государства (на 49 лет) землю, площадью в 1500 м², которая огорожена бетонным забором по всему периметру, но не асфальтирована. Земля стоит на балансе организации и арендная плата за землю уже оплачивается предприятием, следовательно, дополнительных расходов ООО «ФОРТИС» не понесет. Часть территории не используется. Таким образом, часть свободной территории можно эффективно использовать в коммерческих целях. Например, возможно организовать на территории организации платную автомобильную стоянку.

Согласно СНиП 2.07.01-89 норма на размер площади земельного участка наземной стоянки – 25 м² на одну машину с учетом проездов (размер парковочного места – 2,2 на 4,6 метров и плюс возможность выезда). Таким образом, имеется возможность размещения около 60 легковых автомашин (1500м²/ 25 м², норма). Исходя из территориального расположения и имеющихся условий организации автостоянки, предприятие способно удовлетворить имеющийся в районе спрос. Итак, при среднесуточной наполненности автостоянки – 60 автомашин в течение месяца с оплатой 1200

руб за сутки, дополнительная прибыль за месяц составит 2 160 000 руб (60 машин*1200 руб*30 дней). За год приблизительная сумма составит 25 920 000 руб. Как упоминалось выше, затраты будут минимальны, так как в качестве охранников на предприятии будут использованы два освободившихся инкассатора, то есть затраты на заработную плату останутся прежними.

Таким образом, эффективность предложенного мероприятия составит:

$25\,920\,000 - (1\,593\,100 + 395\,736) = 23\,931\,164$ руб. в год. Соответственно, затраты на открытие автостоянки окупятся за год. Таким образом, очевидна выгода данного мероприятия.

3.3 Оценка эффективности предложенных мероприятий

Расчёт показателей деловой активности организации с учетом изменений размеров дебиторской задолженности и запасов и представим прогнозные показатели на рисунок 8. В результате предложенных мероприятий показатель продолжительности оборачиваемости дебиторской задолженности снизился на 71 день. В результате предложенных мероприятий показатель продолжительности оборачиваемости кредиторской задолженности снизился такой же срок. Продолжительность финансового цикла уменьшается на 40 дней.

При снижении периода оборачиваемости операционного цикла на предприятии выручка увеличится на 10% ($287646 = 261496 + (261496 * 0,10)$ тыс. руб.), соответственно увеличиться и себестоимость, и валовая прибыль.

В результате мероприятий краткосрочные обязательства составят 94322 тыс. руб.

Проведем расчет коэффициентов ликвидности, исходя из прогнозных значений краткосрочных активов и обязательств.

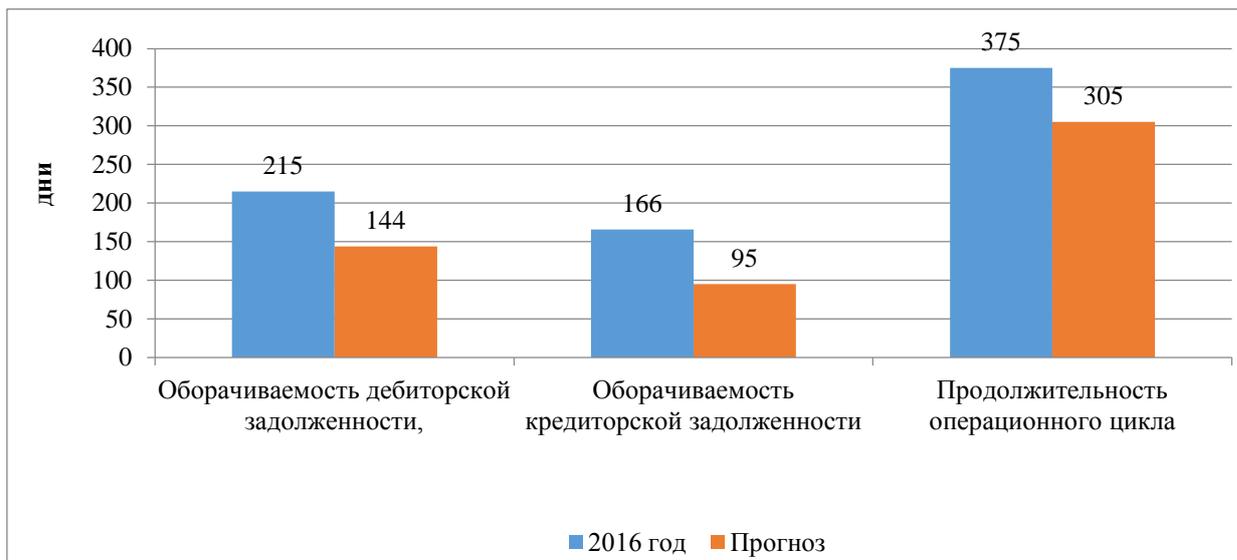


Рис. 8. Прогноз показателей коэффициентов деловой активности

1. Коэффициент текущей ликвидности (КА/КО)

$$K_{\text{тл}2017} = 305212 / 94322 = 3,21$$

2. Коэффициент быстрой ликвидности (ДС+КФВ+ДЗ)/КО

$$K_{\text{бл}2017} = (82499 + 0 + 134825) / 94322 = 2,32$$

3. Коэффициент абсолютной ликвидности (ДС+ФВ)/КО:

$$K_{\text{абл}2017} = (82499 + 0) / 94322 = 0,87$$

Как следует из расчетных данных, в результате осуществления комплекса проектных мероприятий отмечается положительная динамика показателей ликвидности предприятия. Все коэффициенты в пределах нормативных (рисунок 9).

Итогом применения новой политики должно стать увеличение объема реализации, привлечение новых покупателей, а также улучшение политики работы с дебиторской задолженностью.

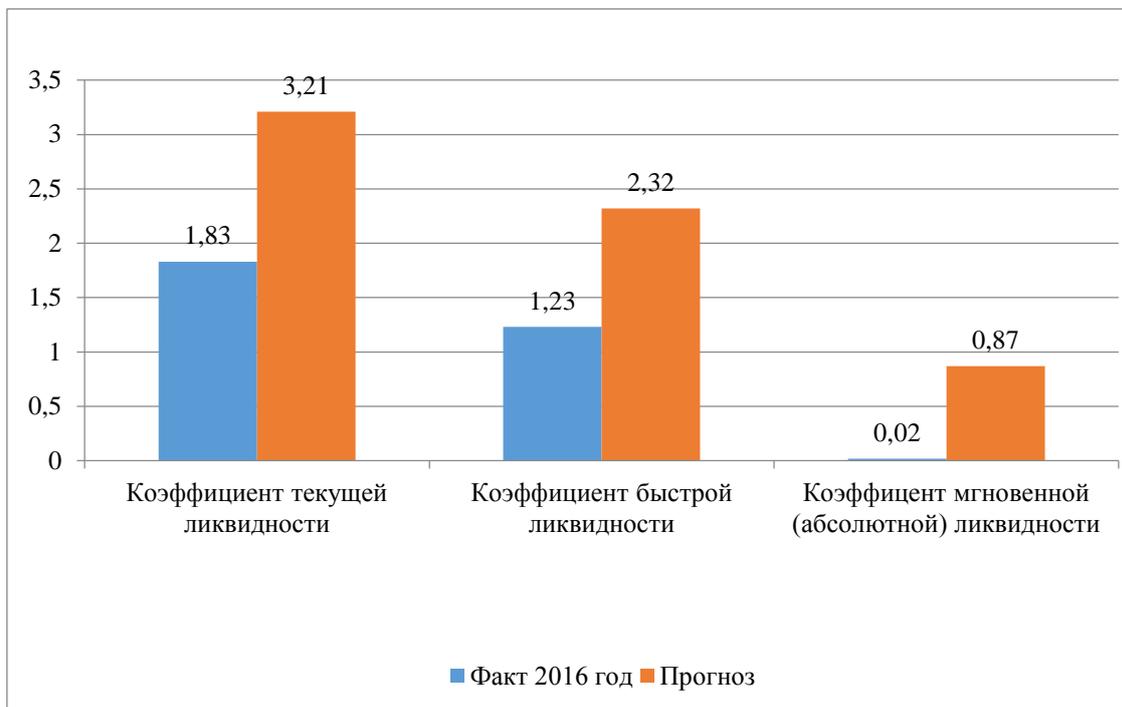


Рис. 9. Изменение коэффициентов ликвидности

Объединив мероприятия, направленные на улучшение финансовых показателей представим таблицу 5.

Таблица 5

План мероприятий, направленный на улучшение финансово-хозяйственной деятельности ООО «ФОРТИС»

	Мероприятие	Эффект от мероприятий
1	Оптимизация производственного цикла (за счет взаимозачета дебиторов и кредиторов)	сокращение продолжительности операционного цикла на 71 дня, увеличение выручки на 10% (2372тыс. руб.),
2	Оптимизация ассортимента товаров с помощью ABC-анализа	Рост прибыли от продаж на 20% (647,3 тыс. руб.)
3	Организация платной автомобильной стоянки на неиспользуемой территории предприятия.	Дополнительная прибыль 23 931 тыс. руб. в год

Таким образом, реализация разработанного комплекса проектных мероприятий увеличит ликвидность, платежеспособность и прибыльность ООО «ФОРТИС».

В 2016 году Отчет о текущем финансовом положении предприятия был внесен в перечень утвержденных форм финансовой отчетности внутренним приказом руководителя по предприятию. Отчет о текущем финансовом положении ООО «ФОРТИС» должен представляться руководителю в срок до 10 апреля отчетного периода. Ответственным исполнителем назначен главный бухгалтер предприятия.

Заключение

В данной работе был сформулирован стейкхолдерский подход к финансовому состоянию организации. Были приведены существующие методики анализа и сформулирована методика, позволяющая охватить весь процесс взаимодействия со стейкхолдерами, от процесса их выявления до удовлетворения их требований, учитывая затруднения, которые могут возникнуть в процессе данного взаимодействия, и возможные методы их решения. Также были описаны основные требования предъявляемые стейкхолдерами к финансовой отчетности и к финансовой устойчивости организации. Выявлена проблема, связанная с предъявлением стейкхолдерами к финансовой отчетности множества разнообразных требований. Выполнение всех этих требований в рамках обычного годового отчета приводит к его усложнению как для понимания пользователями информации, так и для составления ответственными работниками. Решением данной проблемы является интегрированная отчетность.

Установлено основное различие всех методик оценки финансовой устойчивости, заключающееся в различных подходах к использованию информации об источниках средств организации. После изучения множества существующих коэффициентов и методик был составлен перечень, включающий в себя 11 наиболее часто используемых коэффициентов, каждый коэффициент был охарактеризован, и была описана методология его расчета и основные принципы оценки результатов расчета.

В бакалаврской работе была подробно рассмотрена проблема оценки вероятности банкротства как результата неудовлетворительного финансового состояния организации. Были приведены методики оценки вероятности банкротства, предлагаемые отечественными и зарубежными авторами, в абсолютном большинстве представляющие собой интегральные модели, использующие различные наборы коэффициентов с приданием им определенных уровней значимости в вычислении итогового показателя. Были

выявлены недостатки данных моделей, основными из которых является абстрагирование от индивидуальных характеристик организации и большая доля субъективизма.

В третьей главе были проведены анализ и оценка финансового состояния ООО «ФОРТИС» в результате которого можно сделать вывод о его финансовой устойчивости.

По результатам проведенного исследования определено, что назрела необходимость провести мероприятия по сокращению дебиторской и кредиторской задолженностей, улучшению политики расчетов дебиторов, улучшению ликвидности, по оптимизации запасов.

Мероприятия:

1. Сокращение дебиторской и кредиторской задолженностей, применяя метод взаиморасчета.

Для повышения краткосрочной ликвидности и платежеспособности ООО «ФОРТИС» необходимо совершенствовать управление дебиторской и кредиторской задолженностью, в целях снижения длительности финансового цикла. К концу 2016 года размер дебиторской задолженности составил 235257 тыс. руб. К крупным дебиторам относятся: ООО Атлантида, ООО Зенченко, ООО «Сары-Арка». Сумма кредиторской задолженности на конец 2016 года составила 115863 тыс. руб. Наиболее крупным кредитором является компания ООО «Профиль» и сумма долга этой компании составляет 35750 тыс. руб. Из дебиторов наиболее крупная задолженность у ООО «Атлантида» - 89950тыс.руб. Размер дебиторской и кредиторской задолженности, между контрагентами ООО «ФОРТИС» различен. Возможная сумма взаимозачетов между указанными организациями составляет 100432 тыс. руб. После осуществления зачета сумм взаимных требований, сумма дебиторской задолженности составит $235257-100432=134825$ тыс. руб.

На эту же сумму снизится, и кредиторская задолженность и к концу 2016 года составит: $115\ 863-100432=15431$ тыс. руб.

При сокращении дебиторской задолженности, соответственно

увеличивается коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности. Перед взаимозачетом период оборачиваемости дебиторской задолженности составлял 215 дня, после мероприятий 144, то есть снизился на 71 день. Период оборачиваемости кредиторской задолженности снижается с 166 до 95 дней. В результате предложенных мероприятий показатель продолжительности операционного цикла снижается на 71 дней.

2. В целях повышения продаж, предлагается оптимизировать ассортимент товаров с помощью метода ABC – анализа. Для применения ABC-анализа необходимо использовать два критерия – товарооборот и прибыль товарной категории. Анализ проводится с применением Excel. Для более детального анализа ассортимента необходимо рассмотреть объем продаж по поставщикам, и выявить, с какими группами товаров необходимо работать для их оптимизации. Маркетинговые исследования показывают, при изменении товарной политики, с применением ABC-анализа можно увеличить прибыль от продаж на 20 %. В нашем случае прибыль от продаж в 2016 году составляет 32364 (валовая прибыль – (управленческие + расходы на реализацию продукции и оказание услуг)) и покажет увеличение на 647,3 тыс. руб, то есть в прогнозном году составит 33011,3 тыс. руб. При этом чистая прибыль также увеличится на 647,3 тыс. руб.

В свою очередь, проведение ABC-анализа дает наглядное представление о значении той или иной товарной позиции в торговом портфеле компании, а значит, позволяет оперативно и грамотно управлять запасами.

3. Меры по улучшению ликвидности ООО «ФОРТИС». Возможными источниками дополнительной прибыли ООО «ФОРТИС», могут стать: организация платной автомобильной стоянки на неиспользуемой территории организации, и сдача в субаренду свободного складского помещения.

а) Организация платной автомобильной стоянки на неиспользуемой территории предприятия.

Анализ внутренней документации показал, что предприятие ООО «ФОРТИС» имеет в долгосрочной аренде у государства (на 49 лет) землю,

площадью в 1500 м², которая огорожена бетонным забором по всему периметру, но не асфальтирована. Земля стоит на балансе организации и арендная плата за землю уже оплачивается предприятием, следовательно, дополнительных расходов ООО «ФОРТИС» не понесет. Часть территории не используется. Таким образом, часть свободной территории можно эффективно использовать в коммерческих целях. Например, возможно организовать на территории организации платную автомобильную стоянку.

В целом на основании проведенного анализа текущего финансового положения предприятия были выделены показатели, необходимые и достаточные для оперативного определения финансового положения предприятия в будущем.

Список используемых источников

1. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ "О бухгалтерском учете"
2. Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 N 43н (ред. от 08.11.2010) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" (ПБУ 4/99)"
3. Приказ Минфина РФ от 29.07.1998 N 34н (ред. от 24.12.2010) "Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации" (Зарегистрировано в Минюсте РФ 27.08.1998 N 1598)
4. Приказ Минфина России от 02.07.2010 N 66н (ред. от 04.12.2012) "О формах бухгалтерской отчетности организаций" (Зарегистрировано в Минюсте России 02.08.2010 N 18023)
5. Информация Минфина России N ПЗ-10/2012 "О вступлении в силу с 1 января 2013 г. Федерального закона от 6 декабря 2011 г. N 402-ФЗ "О бухгалтерском учете"
6. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности».
7. Бариленко В.И. Особенности методологии бизнес-анализа // Экономика и управление: проблемы и решения. 2014. №3 (27). Стр 20-26.
8. Бариленко В.И. Бизнес-анализ как основа механизма устойчивого развития коммерческих организаций // РИСК: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2014. №4. Стр. 273-280.
9. Бариленко В.И. Бизнес-анализ как новое направление аналитической работы // Сибирская финансовая школа. – 2011. №3. – Стр. 32-35.
10. Баулина А.А. Никифорова Е.В. Концепция стейкхолдеров и их интересы в деятельности коммерческой организации // Вестник магистратуры. 2015. №5(44). Стр. 24-25.
11. Грачева М. Е. Анализ собственных оборотных средств и рабочего капитала. // Аудит и финансовый анализ. 2011. №6. Стр. 133-138

12. Демина И.Д. Мониторинг финансовой устойчивости коммерческой организации в системе бухгалтерского финансового и управленческого учета коммерческой организации // Экономика и управление: проблемы и решения. – 2014. – №3 (27). – Стр. 122-125.
13. Ефимова О.В. Анализ устойчивого развития организации: стейкхолдерский подход // Экономический анализ: теория и практика. – 2013. - №45. – Стр. 41-51.
14. Ефимова О.В. Эффективность взаимодействия с заинтересованными сторонами как фактор устойчивого развития организации // Экономика и управление: проблемы и решения. – 2014. – №3 (27). – Стр. 109-114.
15. Зайцева О. П. Антикризисный менеджмент в российской фирме //Аваль. (Сибирская финансовая школа). – 1998. – № 11–12. – Стр.18-21.
16. Крик Т., Форстейтер М., Монаган Ф., Силанпа М. От слов к делу: Взаимодействие с заинтересованными сторонами//практическое руководство по организации взаимодействия со стейкхолдерами – выпуск 2 – октябрь 2005г.
17. Мордюшенко О., Попов Е., Стругов М., Емельянова Н. Рудники утекают сквозь пальцы // Газета Коммерсантъ. – 24.11.2014. – №212. – Стр. 13.
18. Никифорова Е.В. Содержание публичной отчетности в инновационной экономике // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2014. – № 3 (27). – Стр. 141-144.
19. Никифорова Е.В., Шнайдер О.В. Бухгалтерская финансовая отчетность как основной источник информации инвестиционной привлекательности // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. – 2013. – № 1 (23). – Стр. 217-219.
20. Мельник М. В. Комплексный экономический анализ: Учебное пособие / М.В. Мельник, А.И. Кривцов, О.В. Горлова. - М.: Форум: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 368 с.
21. Анализ финансового состояния предприятия // Энциклопедия экономиста. 2014. URL: <http://www.grandars.ru> (Дата обращения: 01.02.2015).

22. Родионова, В.М. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции/ В.М. Родионова, М.А.Федотова. - М.: Перспектива, 2011. -400с.
23. База данных раскрытия информации по устойчивому развитию. URL: <http://database.globalreporting.org/benchmark> (Дата обращения: 10.02.2015)
24. Ворчик Д. Выкуп акций несет дополнительные риски // ПРАЙМ Агентствоэкономисечкой информации. – 27.04.2015. URL: <http://1prime.ru/experts/20150427/808772970.html> (Дата обращения: 30.04.2015).
25. Интегрированная отчетность: а вы готовы? // Ernst&Young: сайт. 2014. URL: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-integrated-reporting-rus/\\$FILE/EY-integrated-reporting-rus.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-integrated-reporting-rus/$FILE/EY-integrated-reporting-rus.pdf) (Дата обращения: 23.04.2015).
26. Интегрированный годовой отчет группы «Самарахиммаш» за 2014 год. // Самарахиммаш:сайт. 2015. URL: http://www.uralkali.com/ru/investors/reporting_and_disclosure (Датаобращения: 15.03.2015).
27. Манузина Н. В. Состав годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности: проблемы и решения // Audit-it.ru. 2014. URL: <http://www.audit-it.ru/articles/account/reporting/a2/702106.html> -(Дата обращения : 26.02.2015).
28. Мартынова Л. Провал: краш-тест для новых собственников // Forbes. – 2015. USB: <http://www.forbes.ru/kompanii/resursy/274049-proval-uralkaliya-krash-test-dlya-novykh-sobstvennikov> (Дата обращения: 13.03.2015).
29. Официальный сайт Глобальной инициативы по отчетности (GlobalReportingInitiative) URL: <https://www.globalreporting.org/> (Дата обращения: 10.12.2016)
30. Руденко, А.М. - Управление финансовыми ресурсами субъектов реального сектора экономики (региональный аспект): монографическое издание/ А.М. Руденко. – Барнаул.-2013. – 170с.
31. Селандер Й. Стейкхолдер-менеджмент: управление заинтересованными группами. / СеландерЙоран. URL: <http://hrm.ru/stejkkholder-menedzhment-upravlenie-zainteresovannymi-gruppami> (Датаобращения: 10.03.2017).

32. Loth R. Evaluating A Company's Capital Structure // Investopedia - Educating the world about finance. 2014. URL: <http://www.investopedia.com> (Дата обращения: 10.03.2015).
33. Making Strategy: The Journey of Strategic Management / Eden, C., Ackermann, F. – London: Sage Publications. – 1998. – 528 С.
34. Redefining the Corporation. Stakeholder Management and Organizational Wealth / Post James E., Preston Lee E., Sachs S. – USA: Stanford University Press. – 2002. – Стр. 376.
35. Analysis and uses of financial statements // Delta publishing company, 2006. – 137 Стр.
36. Assessment of the practical application of corporate bankruptcy prediction models / DeimenaKiyak, DaivaLabanauskaitė // Economics and management. – 2012. – №17 (3). – Стр. 895 – 905.

Некоторые зарубежные модели оценки вероятности банкротства

Автор	Рассчитываемые коэффициенты	Оценка полученных результатов
1	2	3
Р. Лис, 1972г.	$X_1 = \frac{\text{Оборотный капитал}}{\text{Общая сумма активов}}$ $X_2 = \frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Общая сумма активов}}$ $X_3 = \frac{\text{Нераспределенная прибыль}}{\text{Общая сумма активов}}$ $X_4 = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Заемный капитал}}$	Модель: $Z = 0,063X_1 + 0,092X_2 + 0,057X_3 + 0,001X_4$ При значении $Z < 0,037$ вероятность банкротства велика.
Р. Таффлер и Г. Тишоу, 1977г. Было отобрано 92 промышленных компаний. Было проанализировано 80 показателей.	$X_1 = \frac{\text{Прибыль до налогообложения}}{\text{Краткосрочные обязательства}}$ $X_2 = \frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Долгосрочные и краткосрочные обязательства}}$ $X_3 = \frac{\text{Краткосрочные обязательства}}{\text{Общая сумма активов}}$ $X_4 = \frac{\text{Быстрореализуемые активы-Краткосрочные обязательства}}{\text{Операционные расходы}}$	Модель: $Z = 0,53X_1 + 0,13X_2 + 0,18X_3 + 0,16X_4$ При значении $Z < 0,2$ вероятность банкротства велика, $Z > 0,3$ вероятность банкротства незначительна
Г. Спрингейт, 1978г. выборка из 40 промышленных компаний. Было проанализировано 19 показателей.	$X_1 = \frac{\text{Оборотный капитал}}{\text{Общая сумма активов}}$ $X_2 = \frac{\text{ЕВИТ}}{\text{Общая сумма активов}}$ $X_3 = \frac{\text{Прибыль до налогообложения}}{\text{Краткосрочные обязательства}}$ $X_4 = \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Общая сумма активов}}$	Модель: $Z = 1,03X_1 + 3,07X_2 + 0,66X_3 + 0,4X_4$ При значении $Z < 0,862$ вероятность банкротства в течение года составляет 92,5%
Д. Фулмер, 1984г. Выборка из 60 компаний. Было проанализировано 40 показателей.	$X_1 = \frac{\text{Нераспределенная прибыль}}{\text{Общая сумма активов}}$ $X_2 = \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Общая сумма активов}}$ $X_3 = \frac{\text{ЕВИТ}}{\text{Собственный капитал}}$ $X_4 = \frac{\text{Изменение остатка денежных средств}}{\text{Долгосрочные и краткосрочные обязательства}}$ $X_5 = \frac{\text{Долгосрочные обязательства}}{\text{Общая сумма активов}}$ $X_6 = \frac{\text{Краткосрочные обязательства}}{\text{Общая сумма активов}}$ $X_7 = \log \frac{\text{общая сумма активов}}{\text{Оборотный капитал}}$ $X_8 = \frac{\text{Долгосрочные и краткосрочные обязательства}}{\text{ЕВИТ}}$ $X_9 = \log \frac{\text{Проценты к уплате}}{\text{Проценты к уплате}}$	Модель: $H = 5,528X_1 + 0,212X_2 + 0,073X_3 + 1,270X_4 - 0,120X_5 + 2,335X_6 + 0,575X_7 + 1,083X_8 + 0,894X_9 - 6,075$ При значении $H < 0$ банкротство организации наступит в течение года с вероятностью 98%, в течение двух лет – 81%.

Некоторые отечественные модели оценки вероятности банкротства

Автор	Рассчитываемые коэффициенты	Оценка полученных результатов												
1	2	3												
<p>Модель ИГЭА 1999г. Была разработана Г. Давыдовой и А. Беликовым для торговых организаций.</p>	$X_1 = \frac{\text{Оборотный капитал}}{\text{Общая сумма активов}}$ $X_2 = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Собственный капитал}}$ $X_3 = \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Общая сумма активов}}$ $X_4 = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Общие затраты}}$	<p>Модель: $R=8,38X_1+X_2+0,054X_3+0,63X_4$</p> <table border="1" data-bbox="965 488 1465 902"> <thead> <tr> <th data-bbox="965 488 1150 557">Значение R</th> <th data-bbox="1150 488 1465 557">Риск банкротства</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="965 557 1150 624">R<0</td> <td data-bbox="1150 557 1465 624">90-100%</td> </tr> <tr> <td data-bbox="965 624 1150 692">0<R<0,18</td> <td data-bbox="1150 624 1465 692">60-80%</td> </tr> <tr> <td data-bbox="965 692 1150 759">0,18<R<0,32</td> <td data-bbox="1150 692 1465 759">35-50%</td> </tr> <tr> <td data-bbox="965 759 1150 826">0,32<R<0,42</td> <td data-bbox="1150 759 1465 826">15-20%</td> </tr> <tr> <td data-bbox="965 826 1150 902">R>0,42</td> <td data-bbox="1150 826 1465 902">Риск минимален</td> </tr> </tbody> </table>	Значение R	Риск банкротства	R<0	90-100%	0<R<0,18	60-80%	0,18<R<0,32	35-50%	0,32<R<0,42	15-20%	R>0,42	Риск минимален
Значение R	Риск банкротства													
R<0	90-100%													
0<R<0,18	60-80%													
0,18<R<0,32	35-50%													
0,32<R<0,42	15-20%													
R>0,42	Риск минимален													
<p>Р. Сайфуллин и Г. Кадыков</p>	$X_1 = \frac{\text{Оборотный капитал}}{\text{МПЗ}}$ $X_2 = \frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Краткосрочные обязательства}}$ $X_3 = \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Общая сумма активов}}$ $X_4 = \frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Выручка от продаж}}$ $X_5 = \frac{\text{Прибыль до налогообложения}}{\text{Собственный капитал}}$	<p>Модель: $R=2X_1+0,1X_2+0,08X_3+0,45X_4+X_5$</p> <p>При значении $R<1$ вероятность банкротства велика.</p>												

Бухгалтерский баланс

на 31 декабря 20 16 г.

Организация ООО «Самарахиммаш» Форма по ОКУД _____
 Дата (число, месяц, год) _____ По ОКПО _____
 Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН _____
 Вид экономической деятельности _____ по ОКВЭД _____
 Организационно-правовая форма/форма собственности Общество с ограниченной
 ответственностью _____ по ОКОПФ/ОКФС _____
 Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.) _____ По ОКЕИ _____
 Местонахождение (адрес) _____

Коды		
0710001		
01	03	14
65.2		
384 (385)		

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	На 31 декабря 20 <u>14</u> г. ³	На 31 декабря 20 <u>15</u> г. ⁴	На 31 декабря 20 <u>16</u> г. ⁵
	АКТИВ			
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
	Нематериальные активы	0	0	0
	Результаты исследований и разработок	0	0	0
	Нематериальные поисковые активы	0	0	0
	Материальные поисковые активы	0	0	0
	Основные средства	16 694	9 401	8 347
	Доходные вложения в материальные ценности	0	0	0
	Финансовые вложения	0	0	0
	Отложенные налоговые активы	0	0	0
	Прочие внеоборотные активы	128 309	125 689	-
	Итого по разделу I	145 003	135 090	8 347
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
	Запасы	104 136	115 250	115 776
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	3 539	473	99
	Дебиторская задолженность	56 257	72 246	235 257
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)			
	Денежные средства и денежные эквиваленты	5 999	5 484	4 832
	Прочие оборотные активы	75		
	Итого по разделу II	170 005	193 453	355 964
	БАЛАНС	315 008	328 543	364 311

Продолжение приложения 3

Форма 0710001 с. 2

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	На 31 декабря 20 <u>14</u> г. ³	На 31 декабря 20 <u>15</u> г. ⁴	На 31 декабря 20 <u>16</u> г. ⁵
	ПАССИВ			
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ⁶			
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	223	223	223
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	(0) ⁷	(0)	(0)
	Переоценка внеоборотных активов	0	0	0
	Добавочный капитал (без переоценки)	0	0	0
	Резервный капитал	0	0	0
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	124 300	168 513	169 334
	Итого по разделу III	124 523	168 736	169 557
	IV ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства	0	38 151	0
	Отложенные налоговые обязательства	0	0	0
	Оценочные обязательства	0	0	0
	Прочие обязательства	976	0	0
	Итого по разделу IV	976	38 151	0
	V КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства	59 405		78 845
	Кредиторская задолженность	124 099	121 546	115 863
	Доходы будущих периодов	0	0	0
	Оценочные обязательства	0	0	0
	Прочие обязательства	6 006	110	46
	Итого по разделу V	189 510	121 656	194 754
	БАЛАНС	315 008	328 543	364 311

Руководитель _____ Главный бухгалтер _____
 (подпись) (расшифровка подписи) (подпись) (расшифровка подписи)

“ ____ ” _____ 20 ____ г.

Отчет о финансовых результатах

за _____ год _____ 20 15 г.

Форма по ОКУД

Дата (число, месяц, год)

Организация _____ ООО «Самарахиммаш» _____ По ОКПО

Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН

Вид экономической деятельности _____ по ОКВЭД

Организационно-правовая форма/форма собственности _____ Общество с ограниченной ответственностью _____ по ОКОПФ/ОКФС

Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.) _____ По ОКЕИ

Местонахождение (адрес) _____

Коды		
0710002		
01	03	14
65.2		
384		

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	За _____ год	За _____ год
		20 15 г. ³	20 14 г. ⁴
	Выручка	315 657	341 295
	Себестоимость продаж	242 813	261 535
	Валовая прибыль (убыток)	72 844	79 760
	Управленческие расходы	15 252	21372
	Коммерческие расходы	112	5 820
	Прибыль (убыток) от продаж	57 480	52 568
	Доходы от участия в других организациях		
	Проценты к получению		
	Проценты к уплате	5 793	7 458
	Прочие доходы	54	18
	Прочие расходы	7529	0
	Прибыль (убыток) до налогообложения	44213	45128
	Текущий налог на прибыль	-8843	-9026
	Изменение отложенных налоговых обязательств		
	Изменение отложенных налоговых активов	2088	3167
	Прочее	6755	5859
	Чистая прибыль (убыток)	44213	45128

Отчет о финансовых результатах

за _____ год 20 16 г.

Организация _____ ООО «Самарахиммаш»	По ОКПО	Коды		
Идентификационный номер налогоплательщика _____	ИНН	0710002		
Вид экономической деятельности _____	по ОКВЭД	01	03	14
Организационно-правовая форма/форма собственности _____ Общество с ограниченной ответственностью	по ОКОПФ/ОКФС	65.2		
Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.) _____	По ОКЕИ	384		
Местонахождение (адрес) _____				

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	За _____ год	За _____ год
		20 16 г. ³	20 15 г. ⁴
	Выручка	261496	315 657
	Себестоимость продаж	211751	242 813
	Валовая прибыль (убыток)	49745	72 844
	Управленческие расходы	17238	15 252
	Коммерческие расходы	143	112
	Прибыль (убыток) от продаж	32364	57 480
	Доходы от участия в других организациях		
	Проценты к получению		
	Проценты к уплате	4543	5 793
	Прочие доходы	90	54
	Прочие расходы		7529
	Прибыль (убыток) до налогообложения	27911	44213
	Текущий налог на прибыль	4187	-8843
	Изменение отложенных налоговых обязательств		
	Изменение отложенных налоговых активов		2088
	Прочее		6755
	Чистая прибыль (убыток)	23724	44213

Анализ состава, динамики и структуры прибыли

Показатели	Сумма, тыс.руб.			Удельный вес в выручке			Изменение 2016/2015	
	2014	2015	2016	2014	2015	2016	+,-	%
1.Выручка	341295	315657	261496	100	100	100	-54161	-17,2
2.Себестоимость реализованной продукции	261535	242813	211751	76,6	76,9	81,0	-31062	-12,8
3. Коммерческие расходы	5 820	112	143	1,7	0,0	0,1	31	27,7
4. Управленческие расходы	21 372	15 252	17 238	6,3	4,8	6,6	1986	13,0
5. Прибыль от продаж	52 568	57 480	32 364	15,4	18,2	12,4	-25116	-43,7
6. Доходы от участия в др. организациях	0	0	0	0,0	0,0	0,0	0	-
7. Проценты к получению	0	0	0	0,0	0,0	0,0	0	-
8. Проценты к уплате	7 458	5 793	4 543	2,2	1,8	1,7	-1250	-21,6
9. Прочие доходы	18	54	90	0,0	0,0	0,0	36	66,7
10. Прочие расходы	0	7 529	0	0,0	2,4	0,0	-7529	-100,0
11. Прибыль до налогообложения	45 128	44 213	27911	13,2	14,0	10,7	-16302	-36,9
12. Текущий налог на прибыль	0	0	4186	0,0	0,0	1,6	4186	-
13. Изменение отложенных нал. обязательств	0	0	0	0,0	0,0	0,0	0	-
14. Изменение отл. нал. активов	0	0	0	0,0	0,0	0,0	0	-
15. Прочее	0	0	0	0,0	0,0	0,0	0	-
16. Чистая прибыль	45 128	44 213	23 724	13,2	14,0	9,1	-20489	-46,3
17. Всего доходов	341313	315711	261586	x	x	x	-54125	-17,1
18. Всего расходов	288727	265706	229132	x	x	x	-36574	-13,8
19. К-т соотношения доходов и расходов	1,182	1,188	1,142	x	x	x	-0,05	-3,9

Анализ показателей платежеспособности и ликвидности

Показатели	Расчет	Рекомендуемое значение	2014 г.	2015 г.	2016 г.
1. Коэффициент абсолютной ликвидности	$A1/P1+P2$	0,2-0,7	0,03	0,05	0,02
2. К-т промежуточной ликвидности	$A1+A2/P1+P2$	Около 1	0,33	0,64	1,23
3. К-т текущей ликвидности	$A1+A2+A3/P1+P2$	Мин 1,5 Оптим. 2-3,5	0,9	1,59	1,83
4. Общий показатель платежеспособности	$A1+0,5A2+0,3A3/P1+0,5P2+0,3P3$	>1	0,52	1,06	1,01
5. К-т соотношения дебиторской и кредиторской задолженности	Сумма дебитор. зад./ Сумма кредит. зад.	Около 1	0,45	0,59	2,03
6. К-т соотношения денежных средств и СОС	Денежные ср-ва/СОС	Рост в динамике положительный	0,31	0,08	0,03
7. К-т соотношения запасов и СОС	Запасы/СОС	Чем ближе к 1- потеря фин. уст.	5,34	1,61	0,72
8. К-т ликвидности при мобилизации запасов	Запасы/ Текущие обязательства	0,5-0,7	0,55	0,95	0,59

Анализ финансовой устойчивости ООО «ФОРТИС»

	Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Изменение + -	
					2015/ 2014	2016/ 2015
1	Собственный капитал	124 523	168 736	169 557	44 213	821
2	Долгосрочные активы	145 003	135 090	8 347	-9 913	-126 743
3	Наличие собственных оборотных средств (стр1-2)	-20 480	33 646	161 210	54 126	127 564
4	Долгосрочные обязательства	976	38 151	0	37 175	-38 151
5	Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов (стр.3+4)	-19 504	71 797	161 210	91 301	89 413
6	Краткосрочные займы и кредиты	59 405	0	78 845	-59 405	78 845
7	Общая величина основных источников формирования запасов (стр5+6)	39 901	71 797	240 055	31 896	168 258
8	Общая величина запасов	104 136	115 250	115 776	11 114	526
9	Излишек (+) или (-) собственных ист. фор запасов (стр. 3-8)	-124 616	-81 604	45 434	43 012	127 038
10	Излишек (+) или (-) собственных и долгосрочных заемных ист. формирования запасов: (стр. 5-8)	-123 640	-43 453	45 434	80 187	88 887
11	Излишек (+) или (-) общей величины ист. формирования запасов: (стр. 7-8)	-64 235	-43 453	124 279	20 782	167 732
12	трехкомпонентный показатель типа финансовой ситуации	(0,0,0)	(0,0,0)	(1,1,1)		

Анализ показателей финансовой устойчивости ООО «Самарахиммаш»

Показатели	Расчет	Рекомендуемое значение	2014 г.	2015 г.	2016 г.
1. Коэффициент автономии	СК/А	≥ 5	0,4	0,51	0,47
2. К-т финансовой зависимости	Заемный капитал/СК	Max 1,5 $\leq 0,7$	1,53	0,95	1,15
3. К-т обеспеченности СОС	СОС/Оборотные активы	$\approx 0,1$	-0,12	0,17	0,45
4. Коэффициент маневренности собственного капитала	СОС/СК	0,2-0,5	-0,16	0,2	0,95
5. Финансовый рычаг	Активы/СК	Max 2,5	2,53	1,95	2,15
6. К-т долгосрочной финансовой независимости	СК+Долгосрочные активы/Активы	$\geq 0,6$	0,86	0,92	0,49
7. К-т обеспеченности долгосрочных инвестиций	Внеоборотные активы/СК+Долгосрочные пассивы	0,5-0,9	1,16	0,65	0,05
8. К-т структуры долгосрочных вложений	Долгосрочные пассивы/Внеоборотные активы		0,007	0,282	0,000
9. К-т финансирования	СК/ Заемный капитал	$\approx 0,7$	0,68	1,06	0,87
10. К-т капитализации	ДО / (ДО + СК)		0,008	0,184	0,000

Коэффициенты деловой активности ООО «Самарахиммаш»

Показатели	Расчет	годы		Изменение	
		2015	2016	+, -	%
.К-т общей оборачиваемости капитала	Выручка /стоимость имущества	1,00	0,80	-0,21	-20,6
К-т отдачи собственного капитала	Выручка и/стоимость собственного капитала	1,87	1,54	-0,33	-17,6
.К-т оборачиваемости оборотных средств	Выручка /Оборотные средства	1,7	1	-0,70	-41,2
Оборачиваемость запасов в днях	$T_{зп}=365*\text{запасы}/\text{Себестоимость реализованной продукции}$	170	196	26,00	15,3
Оборачиваемость материальных запасов в днях	$T_{мз}=365*\text{запасы сырья и материалы}/\text{материальные затраты}$	225,7	235,3	9,54	4,2
Оборачиваемость дебиторской задолженности в днях	$T_{дз}=365*\text{Дебиторская задолженность}/\text{Выручка}$	74	215	141,00	190,5
Оборачиваемость кредиторской задолженности в днях	$T_{кз}=365*\text{Кредиторская задолженность}/\text{Выручка}$	142	166	24,00	16,9
Операционный цикл	$OЦ= T_{зп}+ T_{дз}$	201	376	175,00	87,1
Финансовый цикл	$ФЦ= OЦ- T_{кз}$	59	210	151,00	255,9

Динамика коэффициентов рентабельности ООО «Самарахиммаш»

Показатель	Расчет	2014	2015	2016	Изменение 2016 к 2015 гг.	
					+, -	%
1. Рентабельность предприятия	$R_p = \text{Прибыль до налогообложения} / \text{стоимость имущества}$	0,17	0,17	0,09	-0,09	-49,2
2. Экономическая рентабельность	$R_{\text{э}} = \text{ЧП} / \text{Итог баланса}$	0,14	0,13	0,07	-0,07	-51,6
3. Рентабельность продаж	$R_p = \text{Прибыль от продаж} / V$	0,15	0,18	0,12	-0,06	-32,0
4. Рентабельность текущих затрат	$R_{\text{тз}} = \text{Прибыль от продаж} / \text{Себестоимость}$	0,20	0,24	0,15	-0,08	-35,4
5. Чистая рентабельность	$R_{\text{ч}} = \text{ЧП} / V$	0,13	0,14	0,09	-0,05	-35,2
6. Бухгалтерская р-сть от обычной дея-ти	$R_{\text{б}} = \text{Прибыль до налогообложения} / V$	0,13	0,14	0,11	-0,03	-23,8
7. Рентабельность перманентного капитала	$R_{\text{пк}} = \text{ЧП} / \text{СК} + \text{ДО}$	0,36	0,21	0,14	-0,07	-34,5
8. Рентабельность основных средств	$R_{\text{ос}} = \text{Прибыль до налогообложения} / \text{ОС}$	2,70	4,70	3,34	-1,36	-28,9
9. Рентабельность производственных фондов	$R_{\text{пф}} = \text{Прибыль до налогообложения} / \text{ОС} + \text{материальные об. ср}$	2,70	4,70	3,34	-1,36	-28,9
10. К-т устойчивости экономического роста	$K_{\text{у}} = \text{ЧП-дивиденды} / \text{СК}$	0,36	0,26	0,14	-0,12	-46,6