

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

Институт финансов, экономики и управления

(наименование института полностью)

Департамент магистратуры (бизнес-программ)

(наименование)

38.04.01 Экономика

(код и наименование направления подготовки)

Корпоративные финансы и оценка стоимости бизнеса

(направленность (профиль))

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА (МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ)

на тему: Разработка финансового прогноза развития предприятия на
основе анализа финансовой отчетности (на примере предприятий
строительной отрасли)

Студент

Е.В. Уилсон

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Научный
руководитель

к.э.н. Д.А. Константинович

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

Тольятти 2021



Росдистант
ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ ДИСТАНЦИОННО

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	4
1 Финансовая отчетность как база прогнозирования развития предприятия строительной отрасли	9
1.1 Сущность, цели и задачи прогнозирования деятельности предприятий.....	9
1.2 Методические подходы к анализу финансовой отчетности предприятий.....	17
1.3 Особенности финансового планирования и прогнозирования развития предприятий строительной отрасли	29
2 Анализ финансовой отчетности ООО «Капитал Групп» за 2017-2019 гг.....	37
2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия	37
2.2 Анализ финансового состояния ООО «Капитал Групп» по данным финансовой отчетности.....	42
2.3 Анализ финансовых результатов ООО «Капитал Групп»	55
3 Прогнозирование развития ООО «Капитал Групп» на основе результатов анализа финансовой отчетности.....	69
3.1 Рекомендации по улучшению финансового состояния ООО «Капитал Групп»	69
3.2 Обоснование мероприятий по улучшению финансового состояния ООО «Капитал Групп»	79
3.3 Прогнозирование финансовых результатов деятельности ООО «Капитал Групп»	84
Заключение	89
Список используемых источников.....	93
Приложение А Финансовые коэффициенты	93
Приложение Б Анализ бухгалтерской отчетности ООО «Капитал Групп» за 2017- 2019 гг	103

Приложение В Анализ ликвидности баланса ООО «Капитал Групп» за 2017-2019 гг.....	108
Приложение Г Прогноз финансовой отчетности ООО «Капитал Групп».....	109

Введение

Актуальность темы исследования. Одной из наиболее важных и сложных задач, стоящих перед любым хозяйствующим субъектом, является правильный выбор направлений своего развития, который воплощается в стратегических планах. Основой данного процесса является составление финансовых прогнозов, которое позволяет предсказать результаты тех или иных решений, выбрать оптимальные решения на пути к достижению поставленных целей.

Финансовое прогнозирование позволяет оценить наличие финансовых ресурсов в перспективе и потребность в них для достижения желаемого состояния, а также вероятные варианты развития либо, напротив, ухудшения финансового состояния при неблагоприятных изменениях. Оно представляет собой предварительный этап финансового планирования

Финансовое планирование предполагает проведение анализа финансового положения хозяйствующего субъекта, на основе которого, а также с учетом влияния факторов внешней среды определяются предпочтительные варианты развития, выявляются возможности увеличения финансовых ресурсов и планируется их распределение.

Основным источником информации для составления финансовых прогнозов является бухгалтерская (финансовая) отчетность субъекта хозяйствования.

Проблема повышения эффективности финансового менеджмента организаций на основе методологии финансового прогнозирования представляется в настоящее время довольно актуальной. Ошибки в составлении финансовых прогнозов, игнорирование при проведении анализа и прогнозирования отраслевой специфики компаний приводят к ослаблению финансовой устойчивости, снижению эффективности функционирования отдельных компаний, отрасли и в конечном итоге национальной экономики.

Таким образом, разработка финансовых прогнозов развития организаций на основе современного научно-методологического инструментария финансового прогнозирования обладает высокой значимостью для достижения конкурентоспособности и эффективности любой организации. Данные положения подтверждают актуальность выбранной темы исследования.

Актуальность темы определяется также недостаточным объемом комплексных исследований, посвященных финансовому прогнозированию развития компании строительной отрасли. Это приводит к возникновению затруднений при использовании методического инструментария составления финансовых прогнозов при планировании развития строительной компанией.

Степень разработанности проблемы. Теоретические и практические аспекты анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности и прогнозирования финансового состояния организаций глубоко исследованы и представлены в научной литературе по финансовому менеджменту, комплексному экономическому анализу, анализу финансовой отчетности и т.п. При этом достаточно много исследований как отечественных, так и зарубежных авторов.

В числе российских ученых следует назвать Л.Е. Басовского, М.И. Баканова, И.Т. Балабанова, В.И. Бариленко, И.А. Бланка, В.В. Бочарова, М.А., Л.Т. Гиляровской, А.И. Гинзбурга, Л.В. Донцову, Д.А. Ендовицкого, О.В. Ефимову, В.В. Ковалева, И.П., М.В. Мельник, Н.А. Никифорову, Л.Н. Павлову, В.М. Родионову, Г.В. Савицкую, А.Д. Шеремета и других. Глубокие исследования этих вопросов представлены в трудах зарубежных ученых, в числе которых Л.А. Бернстайн, Дж. К. Ван Хорн, Т.Р. Карлин, Д. Стоун, С. Петерсон, Э. Хелферт, и другие.

Тем не менее, довольно слабо исследованы вопросы финансового анализа и прогнозирования развития строительных организаций с учетом их специфики. Довольно часто на основе выводов по результатам анализа финансовой отчетности финансовые менеджеры разрабатывают

рекомендации довольно общего характера. Эти рекомендации ложатся в основу управленческих решений, однако они не подтверждаются прогнозными расчетами и могут не привести к улучшению финансового состояния предприятия строительной отрасли. Исследований, посвященных целевому прогнозированию финансового состояния строительных организаций, также было выявлено довольно мало.

Цель исследования состоит в разработке прогноза развития предприятия на основе анализа его финансовой отчетности с учетом специфики отрасли строительства.

Рабочая **гипотеза** магистерского исследования исходит из предположения о том, что мероприятия, разработанные на основе анализа финансовой отчетности могут стать инструментом улучшения управления строительным предприятием.

Для достижения указанной цели были поставлены следующие **задачи**:

- рассмотреть теоретические аспекты финансового планирования и прогнозирования деятельности предприятий с учетом специфики строительной отрасли;
- рассмотреть методологические подходы к анализу финансовой отчетности предприятий;
- проанализировать финансовую отчетность ООО «Капитал Групп» за 2017-2019 гг.;
- на основе результатов анализа финансовой отчетности и с учетом влияния факторов внешней среды разработать мероприятия по улучшению финансового положения ООО «Капитал групп»;
- составить прогнозные формы отчетности ООО «Капитал Групп» с учетом реализации предложенных направлений развития.

Объект исследования данной работы - финансы предприятий строительной отрасли.

Предметом исследования являются процессы анализа и прогнозирования финансового состояния предприятия строительной отрасли.

Теоретической основой исследования послужили труды как отечественных, так и зарубежных авторов по финансовому менеджменту, комплексному экономическому анализу, анализу финансовой отчетности, в числе которых можно выделить Л.Е. Басовского, И.Т. Балабанова, В.И. Бариленко, А.И. Гинзбурга, Д.А. Ендовицкого, О.В. Ефимову, В.В. Ковалева, И.П., М.В. Мельник, Л.Н. Павлову, В.М. Родионову, Г.В. Савицкую, А.Д. Шеремета, С. Петерсона, Э. Хелферта и других.

Методологической базой исследования являются: монографическое исследование, описание, сводка и группировка, детализация, сравнение, горизонтальный и вертикальный методы экономического анализа, коэффициентный метод.

Информационной базой исследования послужила бухгалтерская (финансовая) отчетность ООО «Капитал Групп» за 2017-2019 гг., данные внутреннего учета предприятия.

Основные результаты, обладающие **научной новизной** и **выносимые на защиту**:

1. Определены и уточнены особенности финансов строительных организаций, которые необходимо учитывать при проведении анализа финансового положения и финансовом прогнозировании.

2. Разработан механизм оптимизации оборотных активов предприятий строительной отрасли путем управления уровнем запасов, что снизит потребность в их финансировании.

3. Предложены мероприятия по совершенствованию кредитной политики предприятий строительной отрасли посредством введения реестров старения счетов дебиторов и дифференциации условий предоставления коммерческого кредита по различным признакам.

4. Разработан прогноз финансовых результатов развития строительной организации с учетом предложенных мероприятий.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех разделов, заключения, списка используемых источников и приложения.

В первом разделе рассмотрены теоретические аспекты прогнозирования деятельности организаций, методические основы проведения анализа финансовой отчетности, предлагаемые различными учеными, а также обобщены особенности финансового планирования и прогнозирования на предприятиях строительной отрасли.

Во втором разделе представлена организационно-экономическая характеристика ООО «Капитал Групп», проведен анализ его финансового положения на основе форм бухгалтерской отчетности за 2017-2019 гг., сформулированы основные выводы по результатам анализа.

В третьем разделе предложены рекомендации по улучшению финансового состояния исследуемой организации, составлены прогнозные формы финансовой отчетности с учетом предложенных мероприятий и рассчитаны финансовые показатели.

Работа содержит 99 страниц машинописного текста, 15 таблиц, 13 рисунков, 4 приложения. Для написания выпускной квалификационной работы использовано 59 источников.

1 Финансовая отчетность как база прогнозирования развития предприятия строительной отрасли

1.1 Сущность, цели и задачи прогнозирования деятельности предприятий

Финансовое прогнозирование представляет собой процесс разработки системы финансовых прогнозов, позволяющих организации планировать свою финансово-хозяйственную деятельность более эффективно, своевременно разрабатывать мероприятия по предупреждению или сглаживанию негативного влияния факторов макро или микросреды в условиях неопределенности [49]. Финансовое прогнозирование имеет огромное значение при управлении организацией, поскольку любое относительно важное управленческое решение должно быть основано на основе краткосрочного либо долгосрочного прогноза.

Категория «прогнозирование» имеет различные трактовки. Так, Э. Ю. Околелова и В. С. Рябинина рассматривают прогнозирование достаточно широко, подразумевая под ним взгляд в будущее, который позволит определить альтернативные пути развития как микро-, так и макроэкономических субъектов [38].

Как отмечают И. В. Казьмина и Н. В. Рогова, «прогнозирование является одной из важнейших функций управления, которая основана на предсказании будущих событий» [20, с. 34]. При этом прогнозы развития организации имеют строго индивидуальный характер – будучи точными для одних компаний в конкретных условиях, они могут быть разрушительными для других. В то же время составление абсолютно точного прогноза, который сбудется полностью, практически невозможно.

Под финансовым прогнозированием подразумевают «изучение и разработку вероятных путей развития финансов компании в перспективе» [22, с. 817]. Базой финансового прогнозирования является финансовый

анализ. При проведении прогнозирования определяют факторы, влияющие на хозяйственную деятельность организации на данный момент и в будущем.

По мнению доктора экономических наук Лукаевич И. Я., «прогнозирование всегда предшествует планированию и бюджетированию и имеет своей целью снижение риска при принятии решений. В отличие от планирования финансовое прогнозирование не ставит задачу непосредственно осуществить на практике разработанные прогнозы» [29, с. 162]. Финансовые прогнозы только формируют планируемые изменения для получения желаемых результатов.

Основными объектами финансового прогнозирования являются:

- показатели бухгалтерского баланса;
- потоки денежных средств;
- показатели отчета о финансовых результатах.

В результате процесса финансового прогнозирования составляются прогнозные формы финансовой отчетности.

Финансовое прогнозирование неразрывно связано финансовым менеджментом. Оно позволяют рассчитать ожидаемые потоки денежных средств, темпы прироста рынка, выявить возможности обеспечения требуемого уровня ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости, размеры инвестиционных потребностей компании в перспективе и т. д. Финансовое прогнозирование позволяет оценить наличие финансовых ресурсов в перспективе и потребность в них для достижения желаемого состояния, а также вероятные варианты развития либо, напротив, ухудшения финансового состояния при неблагоприятных изменениях. Оно представляет собой предварительный этап финансового планирования и используется на различных его этапах реализации деятельности по планированию:

- 1) при проведении анализа внешней и внутренней среды и формирования предпосылок разработки стратегии организации;

2) на этапе исполнения планов, чтобы можно было оценить отклонения фактических показателей от плановых, что дает возможность предприятию разработать или внести коррективы в дальнейшие действия [17, с. 57].

Важнейшая цель прогнозирования заключается в определении наиболее вероятного сценария развития организации с учетом потенциально возможных значений показателей. Зачастую рассматривается несколько альтернативных вариантов развития компании, на основе чего выбирается оптимальный путь, позволяющий достичь наибольшую эффективность деятельности.

На основе финансовых прогнозов разрабатываются финансовые планы, с их учетом вырабатывается стратегия развития компании. При этом финансовые прогнозы позволяют своевременно устранить недостатки финансово-хозяйственной деятельности организации, выявить резервы повышения ее эффективности.

Задачи финансового прогнозирования направлены на достижение его целей и в целом созвучны с задачами управления организацией – максимизация прибыли при приемлемом уровне рисков. Таким образом, к задачам финансового прогнозирования относятся:

- увязка материально–вещественных и финансово–стоимостных пропорций на перспективу;
- определение потребности в финансовых ресурсах и источниках их формирования на период прогноза;
- обоснование направлений использования финансовых ресурсов компаниями на прогнозный период на основе проведенного анализа финансовых показателей и динамики финансовых показателей с учетом воздействующих на них внутренних и внешних факторов.
- оценка финансовых последствий принимаемых организациями решений [47].

Следует отметить, что реализация финансовых прогнозов на практике не входит в задачи прогнозирования

В своей работе Лукьяненко А. В. отмечает, что точность, своевременность и актуальность прогнозирования в значительной степени определяет величину прибыли, получаемой организацией. Составление качественного прогноза в свою очередь требует качественной информации, которая должна быть надежной, полной, своевременной и точной [30].

Прогнозирование основывается как на достоверных данных, так и на предположениях. Сущность предположений основана на допущении невозможности получить точные данные обо всех процессах, происходящих в данный момент, что означает невозможность предугадать изменения в данных процессах. По мнению Азовцевой Ю. Н., Романовой Л. Г., наиболее распространенным является предположение об устойчивости: «если существующие тенденции и связи продолжаются», «если ничего необычного не происходит» [3, с. 65].

Обоснованный подход закреплен на имеющихся данных о социально-экономических процессах. При данном подходе в результате можно составить относительно точные прогнозы, однако все факторы предсказать невозможно, например, различные форс-мажорные обстоятельства. Кроме того, при абсолютно обоснованном подходе исчезает вариативность решений.

Прогнозы могут отличаться по временному горизонту планирования (рисунок 1).

Кроме того, в соответствии с поставленными перед управлением задачами можно составлять:

- описательные прогнозы (ознакомительные) – прогнозы, которые не обязательны к исполнению, не влекут никаких последствий, но могут содержать в себе проекцию изменений, описывать их последствия;
- «рабочие» прогнозы, утвержденные и принятые управлением, на которых основывается планирование, вносятся изменения в финансово – хозяйственную деятельность.

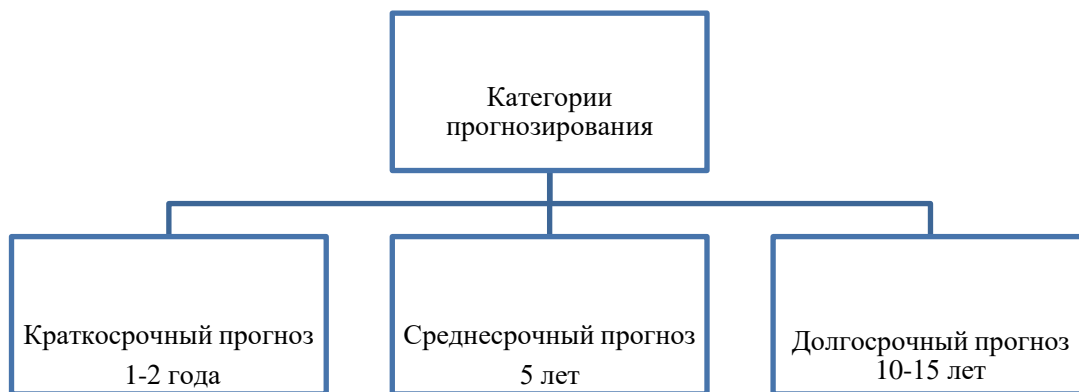


Рисунок 1 – Виды прогнозов по горизонту прогнозирования [Составлено по: 15, с. 193]

Как и любой предмет научного исследования, прогнозирование осуществляется в соответствии со следующими принципами:

– системность прогнозирования, заключается в рассмотрении данного процесса не как отдельно существующего, а как входящего в определенную систему процессов. Следовательно, прогноз должен подчиняться общим целям и задачам системы в целом;

– научная обоснованность прогнозирования заключается в использовании в процессе научных знаний, результатов новых исследований, отечественного и зарубежного опыта, инструментария, методик и моделей;

– адекватность, согласно которой прогнозируемые изменения базовых показателей являются реально возможными в существующих условиях, с учетом риска наступления тех или иных последствий;

– целенаправленность, которая обеспечивает соответствие процесса прогнозирования поставленным целям и задачам;

– вариативность, которая заключается в выборе вариантов изменений социально-экономических процессов, которые наилучшим образом соответствуют реальной ситуации и позволяют достигнуть желаемых результатов с наибольшей вероятностью. Данный принцип предполагает

составление нескольких возможных сценариев прогноза, которые могут реализоваться с разной степенью вероятности;

– непрерывность и последовательность, предполагают отражение общих закономерностей изменений, которые происходили в прошлом, происходят в настоящем и с определенной вероятностью возникнут в будущем [48].

Существует множество подходов и методов прогнозирования. В практической деятельности наиболее часто применяются экспертные методы, статистические методы (экстраполяция), методы математического и экономического моделирования [31].

Как указывает Воронов В. И., мнение эксперта или группы экспертов относительно требуемого прогноза называют экспертной оценкой; причем в первом случае используют понятие «индивидуальная экспертная (прогнозная) оценка», а во втором – «коллективная экспертная оценка» [8]. По его утверждению, «правомерность использования экспертного метода подтверждается тем, что методологически правильно полученные экспертные суждения удовлетворяют двум общепринятым в науке критериям достоверности любого нового знания: точности и воспроизводимости результата» [8].

Использование статистического прогнозирования базируется на предположении, что закономерность развития явления или процесса, основная тенденция, действующая в прошлые периоды (внутри ряда динамики), будет иметь место и в будущем. Такой метод носит название экстраполяция [27].

При использовании методов экономико-математического моделирования с помощью модели (и чаще всего не одной) описывается субъект и его параметры, в числе которых могут быть объем продаж, прибыль, эффективность функционирования, стоимость и т. д. При построении модели выявляются важнейшие взаимосвязи между этими параметрами, а также влияние различных факторов. Если речь идет о

прогнозировании финансового состояния компании, то в рамках моделирования выделяются переменные управляемые (размер и направления инвестиций, выплата дивидендов и т. д.) и неуправляемые со стороны компании (геополитическая ситуация, макроэкономические показатели развития отрасли, изменения налоговой политики и т. д.)

Прогноз формирования отчета о финансовых результатах, а также прогноз потоков денежных средств начинается с составления прогноза объемов продаж. При его составлении необходимо учесть как макроэкономические факторы, так и прогнозы развития отрасли, конкретного рынка, уровня конкуренции на нем. Кроме того, объем продаж существенно зависит и от стратегии самой организации, от имеющегося портфеля заказов, финансовых возможностей компании. На основе прогноза объема продаж определяется потребность в материальных и трудовых ресурсах, затратах на управление, продвижение и др. Составленный прогноз отчета о финансовых результатах позволяет определить безубыточный объем продаж, разработать производственную программу в соответствии с прогнозом спроса и желаемым размером прибыли.

При формировании денежных потоков необходимо учитывать и кредитную политику компании, направления формирования финансовых ресурсов и их источники, размеры и сроки планируемых капиталовложений, изменения чистого оборотного капитала, эмиссионную и дивидендную политику и множество других факторов [45].

В результате прогнозируется избыток или недостаток денежных средств, планируются источники покрытия дефицита или направления инвестирования временно свободных денежных средств, предпринимаются усилия по обеспечению синхронизации денежных поступлений и выплат.

Планируемые изменения находят отражение и в прогнозе бухгалтерского баланса, который отражает состояние активов и пассивов. На его основе можно определить прирост активов и пассивов, направления формирования оптимальной структуры капитала.

При осуществлении прогнозной деятельности перед специалистом финансового отдела встают проблемы, не позволяющие дать абсолютно точный прогноз. Их возникновение обусловлено разными причинами, например, слиянием каких-либо природных факторов, стихийными бедствиями, форс-мажорными ситуациями. Проблемы могут быть связаны с неопределенностью во взаимоотношениях прежде всего с партнерами и конкурентами организации. Кроме того, могут иметь место последствия, связанные с социальными и административными факторами в конкретных регионах, в которых организация имеет деловые интересы.

Влияние на прогнозную деятельность оказывают внешние факторы на уровне экономической политики государства, в том числе: неоднозначность конъюнктуры внутреннего рынка, спрос потребителей, неоднозначность и непостоянность ценовой политики партнеров, зависящей от курса валют, таможенных пошлин, налогов и сборов, инфляции, цен на бензин; неоднозначность в законодательной сфере, установление запретов, ограничений со стороны государства, влияющих на организацию как непосредственно, так и косвенно через партнеров. Не стоит забывать и о внешнеэкономических факторах, связанных с отношениями с зарубежными странами и международными организациями, которые прямо или косвенно касаются деятельности организации или ее партнеров.

Таким образом, прогнозирование является процессом научных исследований качественного и количественного характера, которые направлены на изучение положения организации и возможности ее развития, а также выявление оптимальных средств достижения целей этого развития. Заключительным итогом процесса прогнозирования являются разработанные стратегии. Прогноз является комплексом аргументированных предположений, выраженных в качественной и количественной формах относительно будущих параметров изменений в финансовом управлении субъекта экономической деятельности. Задачи прогнозов заключаются в

поиске объективного, достоверного представления о том, что будет при тех или иных условиях.

1.2 Методические подходы к анализу финансовой отчетности предприятий

Анализ финансового положения организации на основе данных финансовой отчетности представляет собой один из самых важных этапов прогнозирования ее развития.

Финансовое состояние предприятия определяется его способностью (или неспособностью) финансировать свою деятельность, т.е. наличием финансовых ресурсов, которые требуются для поддержания нормальной деятельности организации, целесообразностью их размещения и эффективностью использования, взаимоотношениями финансового характера с прочими физическими и юридическими лицами, финансовой устойчивостью и платежеспособностью.

Финансовое состояние предприятия можно представить некоторым набором элементов (рисунок 2).



Рисунок 2 – Элементы финансового состояния предприятия [Составлено по:

1]

Наилучшим образом финансовое состояние предприятия определяется элементами экономической деятельности: доходностью (рентабельностью) работы предприятия; оптимальностью распределения прибыли, которая остается в распоряжении организации после уплаты обязательных отчислений и налогов; наличием собственных финансовых ресурсов (основных и оборотных средств); рациональным размещением основных и оборотных средств, ликвидностью текущих активов. Неэффективное использование финансовых ресурсов приводит к низкой платежеспособности предприятия, в результате чего возможны сбои в системах снабжения, производства и реализации продукции, падение рентабельности, угрозы санкций экономического характера [33].

Составление финансовых прогнозов базируется на основе анализа финансовой информации об организации, основным источником которой является бухгалтерская (финансовая) отчетность. Годовая финансовая отчетность предприятия состоит из следующих форм отчетности:

- Бухгалтерский баланс (форма № 1);
- Отчет о финансовых результатах (форма № 2);
- Отчет об изменениях капитала (форма № 3);
- Отчет о движении денежных средств (форма № 4);
- Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах (форма №5).

На рисунке 3 приведены основные цели анализа каждой формы финансовой отчетности, аналитические процедуры, необходимые для его проведения.

Бухгалтерский баланс	<ul style="list-style-type: none"> • Цель анализа: оценка активов организации, ее обязательств и собственного капитала • Аналитические процедуры: Анализ структуры имущества и обязательств организации. Анализ ликвидности баланса. Расчет и оценка финансовых коэффициентов платежеспособности. Анализ потенциального банкротства. Расчет и оценка финансовых коэффициентов финансовой устойчивости. Классификация финансового состояния организации по сводным критериям оценки бухгалтерской отчетности. Общая оценка деловой активности организации
Отчет о финансовых результатах	<ul style="list-style-type: none"> • Цель анализа: оценка объема реализации и прибыли организации • Аналитические процедуры: Анализ уровня и динамики финансовых результатов по данным отчетности. Анализ затрат, произведенных организацией. Анализ безубыточности. Факторный анализ прибыли. Анализ показателей рентабельности
Отчет об изменениях капитала	<ul style="list-style-type: none"> • Цель анализа: оценка динамики собственного капитала, прочих фондов и резервов • Аналитические процедуры: Анализ состава и движения собственного капитала. Анализ величины чистых активов
Отчет о движении денежных средств	<ul style="list-style-type: none"> • Цель анализа: оценка притока и оттока денежных средств в текущей, инвестиционной и финансовой деятельности • Аналитические процедуры: Анализ движения денежных средств прямым и косвенным методом. Расчет и анализ коэффициентов эффективности денежных потоков

Рисунок 3 – Цели анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности и аналитические процедуры [Составлено по: 39]

Как утверждает Басовский Л. Е. [4], в ходе реализации основных этапов финансового анализа заинтересованные пользователи могут получить такие результаты:

- объективную и своевременную оценку финансового положения предприятия, выявление «узких мест» в ее деятельности финансово-хозяйственного характера и изучение причин их образования;
- оценку возможности банкротства предприятия;

- выявление причин и факторов положения, которое было достигнуто;
- мобилизацию и выявление резервов совершенствования финансового положения предприятия и повышения эффективности всей ее деятельности хозяйственного характера;
- обоснование и подготовку предлагаемых решений управленческого характера для совершенствования финансового положения предприятия;
- выявление трендов развития предприятия на базе прогнозирования его финансового положения.

Основные задачи анализа финансового состояния организации представлены на рисунке 4 и сводятся к следующему:

- своевременное устранение и выявление недостатков в финансовой деятельности предприятия;
- поиск резервов совершенствования финансового положения предприятия и его платежеспособности;
- прогнозирование вероятной экономической рентабельности, финансовых результатов в соответствии с реальными условиями хозяйственной деятельности и наличием финансовых ресурсов, разработка финансовых прогнозов при разных вариантах использования ресурсов.

Основное значение оценки финансового положения организации в системе антикризисного управления – это реализация и разработка мероприятий, которые направлены на быстрое восстановление платежеспособности и достаточного уровня финансовой стабильности организации, ее возможности продолжать свою деятельность хозяйственного характера, дальнейшего развития, обеспечения прибыльности и роста производственного потенциала [45].

Следует обратить внимание на то, что задачи анализа финансового положения организации меняются в зависимости от заинтересованности разных групп пользователей в аналитическом материале.

Анализ финансового состояния строительной организации заключается в выявлении его изменений и факторов, повлиявших на эти изменения.

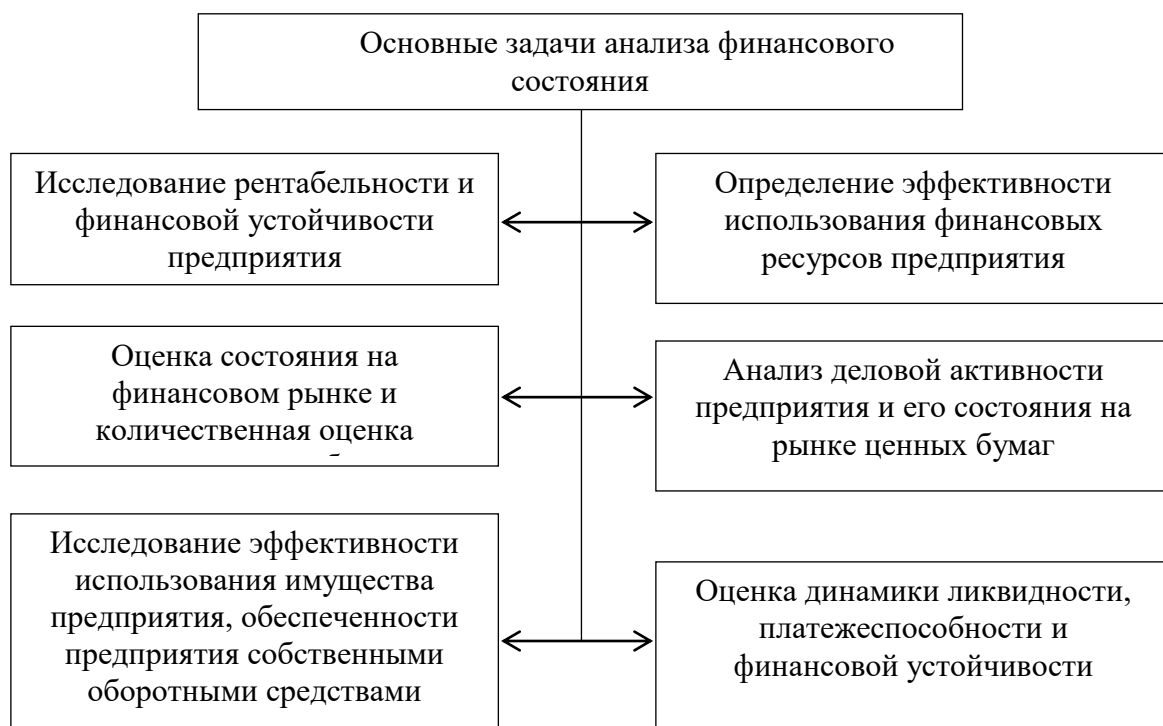


Рисунок 4 – Задачи анализа финансового состояния предприятия [50]

Основная цель анализа финансового состояния предприятий строительной отрасли - это формирование аналитического обеспечения принятия управленческих решений в области ее развития.

По мнению Баженова О. В., «к числу основных объектов анализа финансового состояния строительной организации могут быть отнесены оборотные активы, внеоборотные активы, заемный капитал (долгосрочные и краткосрочные обязательства) и собственный капитал» [5, с. 29].

В данной работе предложено рассмотреть следующие направления анализа финансового состояния строительных организаций:

- а) анализ имущественного положения;
- б) анализ финансовой независимости;
- в) анализ платежеспособности и ликвидности;
- г) анализ деловой активности, в том числе:

- 1) анализ интенсивности использования;
 - 2) анализ эффективности деятельности и использования ресурсов;
 - 3) анализ рыночной активности;
- д) комплексная оценка финансового состояния.

В современной научной литературе представлено множество подходов к проведению анализа финансового положения организаций на основе бухгалтерской отчетности, однако в большинстве случаев они отличаются преимущественно лишь последовательностью расчета различных показателей, степенью глубины анализа, в ряде случаев варьирует набор показателей для оценки той или иной характеристики.

Наиболее кратко анализ финансового состояния представлен в учебнике Косолаповой М. В. [26], анализ финансового состояния основан на методике А.Д. Шеремета и состоит из следующих этапов:

1) Анализ ликвидности и платежеспособности, который заключается в проведении анализ ликвидности баланса и проведении коэффициентного анализа ликвидности. Следует отметить, что такой подход является довольно стандартным

2) Анализ финансовой устойчивости, который включает в себя расчет излишка или недостатка источников средств для формирования запасов и затрат и вычисление абсолютных и относительных величин, характеризующих финансовую устойчивость предприятия.

3) Анализ деловой активности, представляющий оценку динамики и уровней разных показателей оборачиваемости и рентабельности.

Савицкая Г. В. рассматривает анализ финансового положения организации намного подробнее [41]. Согласно представленной ею методике, финансовое положение анализируемой компании в существенной степени зависит от структуры капитала, то есть соотношения собственных и заемных средств. В отличие от ряда других авторов, Савицкая Г. В. Большое внимание уделяет CVP-анализу, эффективности привлечения заемного капитала, влияние которых на финансовое состояние можно оценить с

помощью эффекта производственно-финансового левириджа. Достижение финансовой устойчивости компании базируется на расчете точки безубыточности и запаса финансовой прочности.

Следует также отметить, что в целях получения более достоверной оценки ликвидности автор предлагает использовать факторную модель общего показателя ликвидности организации. Анализ платежеспособности, представленный в учебнике Г. В. Савицкой, реализуется на основе изучения движения денежных средств по методу О. В. Ефимовой [16].

В. В. Ковалев рекомендует при анализе финансового положения организации учитывать стадию жизненного цикла, на которой в данный момент находится организация. «...Это вызвано тем, что экономический субъект, развиваясь во времени, начиная с этапа зарождения, претерпевает коренные изменения в структуре активов и пассивов, состоянии конкурентоспособности и деловой активности, эффективности использования ресурсов. Таким образом, показатели и модели анализа зависят от этапа жизненного цикла организации. Следовательно, жизненный цикл организации следует рассматривать как концептуальную диаграмму, допускающую множество решений» [24, с. 57].

На основе изучения методических подходов, представленных в работах различных ученых, можно сделать вывод о том, что анализ финансовой отчетности подразделяется на анализ финансового состояния предприятия и анализ его финансовых результатов.

А) Анализ финансового состояния включает в себя:

– проведение горизонтального и вертикального анализа бухгалтерского баланса за ряд периодов, который позволяет определить имущественное состояние предприятия и проанализировать источники его финансирования. Для более подробного рассмотрения движения собственного капитала можно проанализировать также и форму №3 Отчет о движении капитала;

– анализ ликвидности баланса, заключающийся в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в

порядке убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков [14, с. 102];

- анализ платежеспособности, ликвидности и финансовой устойчивости;

- анализ достаточности источников финансирования для формирования запасов и затрат.

Б) Анализ финансовых результатов включает следующие этапы:

- вертикальный и горизонтальный анализ Отчета о финансовых результатах, в рамках которого изучаются тенденции изменения доходов и расходов предприятия, выявляются факторы формирования различных видов прибыли предприятия. Данные виды анализа зачастую дополняются факторным анализом формирования чистой прибыли, прибыли от продаж и прибыли до налогообложения;

- коэффициентный анализ оборачиваемости и деловой активности;

- анализ показателей рентабельности, который также зачастую дополняется факторным анализом рентабельности собственного капитала и активов.

Финансовые коэффициенты обычно анализируются в динамике, фактические значения сравниваются с плановыми, с рекомендуемыми, а также со среднеотраслевыми. Только такой анализ дает объективную информацию об оцениваемых критериях.

Охарактеризуем некоторые виды анализа более подробно.

В процессе анализа платежеспособности и ликвидности исследуют способность организации рассчитаться по своим обязательствам, осуществлять непредвиденные расходы или погашать краткосрочные обязательства.

1) Ликвидность баланса показывает, как быстро и в какой мере текущие обязательства организации покрываются его текущими активами [16, с. 91]. Анализ ликвидности баланса проводится путем сопоставления

групп активов и пассивов, сгруппированных по степени срочности погашения обязательств.

Превышение суммы самых ликвидных и быстро реализуемых активов ($A1+A2$) над суммой самых срочных и краткосрочных обязательств ($П1+П2$) свидетельствует о достаточном уровне платежеспособности организации. Сравнение медленно реализуемых активов ($A3$) с долгосрочными обязательствами ($П3$) позволяет оценить и спрогнозировать платежеспособность компании на будущий период. Прогнозирование дает предприятию возможность своевременно принимать требуемые меры для предупреждения вероятных нарушений дисциплины расчетно-платежного характера.

2) Вычисление финансовых коэффициентов ликвидности баланса. Коэффициенты ликвидности представляют интерес для различных субъектов экономики. Например, собственники заинтересованы в степени текущей ликвидности предприятия, поставщикам важен коэффициент абсолютной ликвидности, чтобы определять условия расчетов при поставке сырья или готовой продукции. А коэффициент промежуточной ликвидности представляет интерес для коммерческих банков при выдаче кредитов.

Формулы для расчета показателей представлены в таблице А.1 (Приложение А). В ходе анализа рассчитанные финансовые коэффициенты по состоянию на конец периода сопоставляются с данными на начало периода.

3) Анализ финансовой устойчивости позволяет определять степень платежеспособности субъекта хозяйствования, то есть возможность возвращать свои обязательства в необходимый и оговоренный заранее в соответствующих документах момент времени.

В работах А.Д. Шеремета, Л. В. Донцовой, Савицкой Г. В. и ряда других ученых акцент делается на абсолютные показатели и подчеркивается, что обеспеченность запасов источниками финансирования является одним из наиболее важных признаков финансовой устойчивости предприятия, в то

время как платежеспособность характеризует лишь внешнюю сторону проблемы. Важнейшим источником формирования запасов служат собственные оборотные средства, в связи с чем именно их расчету следует уделять особое внимание.

В соответствии с методикой определения типа финансовой ситуации, основанной на расчете трехкомпонентного показателя, характеризующего источники формирования запасов и затрат выделяют 4 типа финансовых ситуаций: абсолютная, нормальная устойчивость, неустойчивое финансовое положение и кризисное финансовое положение [14, с.154]. Выявленный тип финансовой ситуации позволяет принять решения, направленные на оптимизацию финансовой устойчивости предприятия.

Другие авторы при анализе финансовой устойчивости предприятия уделяют большое внимание относительным показателям, учитывая тот факт, что абсолютные показатели в условиях инфляции очень трудно сравнивать. На практике также чаще всего для оценки финансовой устойчивости используют коэффициентный анализ [52]. Набор применяемых показателей достаточно разнообразен.

Методика, представленная в учебном пособии Шеремета А.Д. [52], включает следующие показатели, представленные в таблице А.2 (Приложение А).

Коэффициент финансовой маневренности показывает какая доля собственных средств предприятия используются для его финансирования. Очевидно, что чем выше этот коэффициент, тем более устойчиво предприятие. Коэффициент автономии источников формирования запасов - это отношение собственного капитала к общей сумме активов предприятия, что позволяет оценить степень независимости предприятия от кредиторов.

Коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными источниками характеризует уровень финансирования запасов за счет собственных средств предприятия.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами показывает, достаточно ли у предприятия собственных средств на финансирование текущей деятельности.

Деловая активность — это комплексная и динамичная характеристика хозяйственной деятельности и эффективности использования ресурсов организации. Уровни деловой активности отдельного предприятия отражают этапы его жизненного цикла и характеризуют степень адаптации к динамичным рыночным условиям, качество системы управления.

Ряд исследователей полагают, что при помощи показателей деловой активности имеется возможность определения эффективности использования средств организации [34].

В настоящее время существует достаточно большое количество определений деловой активности предприятия. Наиболее точным считается понятие деловой активности организации, сформулированное В. В. Ковалевым. Он полагает, что показатели деловой активности характеризуют результаты и эффективность текущей основной производственной деятельности.

Деловую активность предприятия характеризуют показатели оборачиваемости, рентабельности и рыночной активности.

4) Анализ оборачиваемости. Показатели оборачиваемости характеризуют интенсивность использования ресурсов строительной организации. Ускорение оборачиваемости сопровождается дополнительным вовлечением средств в оборот, их замедление - отвлечением средств из хозяйственного оборота, их относительно более длительным «омертвлением» в ресурсах. Поэтому анализ оборачиваемости имеет большое значение для эффективного управления всеми имеющимися ресурсами строительного предприятия.

Методика расчета показателей оборачиваемости приведена в таблице А.3 (Приложение А).

Один из этапов анализа деловой активности предполагает расчет производственного, операционного и финансового циклов [24, с. 205].

Производственный цикл отражает продолжительность хранения производственных запасов с даты их поступления до даты отпуска в производство. Он соответствует длительности оборота в запасах.

Посредством операционного цикла характеризуется общее время, на протяжении которого финансовые средства предприятия находятся в материальных средствах и дебиторской задолженности. Операционный цикл соответствует суммарной продолжительности оборота в запасах и длительности одного оборота дебиторской задолженности.

В случае, если при прочих равных условиях операционный цикл снижается, то сокращается время между закупкой сырья и поступлением выручки, в результате чего увеличивается рентабельность. Следовательно, снижение указанного показателя в днях характеризует деятельность предприятия с положительной стороны.

Финансовый цикл характеризуется временем, в течение которого финансовые средства предприятия отвлечены из оборота. Его начало приходится на момент оплаты поставщикам материалов (т.е. происходит погашение кредиторской задолженности), а окончание – на дату поступления денежных средств от покупателей за отгруженную продукцию (т.е. происходит погашение дебиторской задолженности).

Финансовый цикл вычисляют путем вычитания из операционного цикла длительности одного оборота кредиторской задолженности:

$$\text{ФЦ} = \text{ОЗ} + \text{ОДз} - \text{ОКз}, \quad (1)$$

где ФЦ – финансовый цикл;

ОКз – длительность одного оборота кредиторской задолженности.

5) Анализ рентабельности. Показатели рентабельности более полно, чем прибыль, характеризуют окончательные результаты хозяйствования,

потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами. Их применяют для оценки деятельности анализируемого строительного предприятия и как инструмент инвестиционной политики и при ценообразовании.

Рентабельность позволяет оценить экономическую эффективность, деятельности компании, использования ресурсов, доходность разных видов деятельности организации. При проведении подробного анализа можно рассчитать довольно большое число показателей, однако в числе основных обозначим четыре показателя: рентабельность продаж, производства, собственного капитала и рентабельность активов [1]. Формулы расчета основных коэффициентов рентабельности представлены в таблице А.4, приложение А.

Если строительная компания является публичным акционерным обществом, можно также рассчитать и показатели рыночной активности, которые позволяют оценить положение дел строительной организации на рынке ценных бумаг.

Итак, изучив теоретические аспекты анализа финансового состояния предприятия на основе финансовой отчетности, можно сделать вывод о том, что существует широкий спектр показателей, применяющихся для оценки финансового состояния предприятий, из которых важнейшими представляются показатели структуры имущества предприятия, ликвидности, финансовой устойчивости, платежеспособности и прибыльности.

1.3 Особенности финансового планирования и прогнозирования развития предприятий строительной отрасли

Деятельность строительной организации сопряжена с рядом сложностей и критических ситуаций. Влияние различных факторов и проблем, возникновение которых проблематично предвидеть, оказывает

влияние на продолжительность строительства, способы проведения строительно-монтажных работ, эффективность деятельности строительной организации. На рынке недвижимости периодически возникают спады, и для того, чтобы в таких неопределенных условиях строительное предприятие имело возможность своевременно и качественно осуществлять строительство необходимых объектов для различных групп заказчиков, необходимо качественное финансовое планирование и прогнозирование [40].

Очевидно, что методы и инструменты составления финансовых прогнозов развития компаний строительной отрасли могут быть выбраны исходя из специфических отраслевых особенностей, а также в зависимости от подходов к формированию финансовой информации для составления прогнозов.

Строительство обладает рядом отличительных черт, к которым можно отнести климатические условия, работу на открытом воздухе, наличие передвижных рабочих мест, при этом строительная продукция, а зачастую и строительные машины и механизмы стационарны. С финансовой точки зрения к особенностям строительной отрасли можно отнести особенности финансирования, в числе которых можно упомянуть длительное отвлечение средств из оборота, длительный производственный цикл, необходимость согласования ряда вопросов с большим числом участников строительной деятельности и многое другое.

Основные особенности, влияющие на финансовое состояние строительных организаций, обусловлены рядом факторов. Первая особенность – это долгосрочность финансового цикла строительных компаний из-за продолжительности производственного цикла. Длительный производственный цикл определяет большой удельный вес статьи «незавершенное производство» в общей величине оборотных активов в балансе строительных организаций.

Отвлечение из оборота значительной части финансовых средств определяет необходимость в использовании заемных источников

финансирования. На основе собственных исследований и результатов, полученных рядом ученых в данной области, выявлено, что для строительных предприятий характерна высокая доля заемного финансирования: в большинстве организаций отрасли она составляет более 60%. Такая ситуация определяется тем фактом, что на строительных предприятиях вложения капитала имеют долгосрочный характер, срок окупаемости вложений, как правило, довольно велик.

Высокая потребность в капитале с длительным сроком оборачиваемости обусловлена высокой капиталоемкостью строительства, которое требует больших вложений в строительные машины и механизмы, высокие первоначальные затраты, связанные с проектно-изыскательскими работами, с разработкой сметной документации, многочисленными и зачастую длительными согласованиями и т.д. Все это в результате ведет к возникновению высокого уровня финансовых затрат.

Большие единовременные инвестиционные затраты возникают также благодаря тому, что объект строительства привязан к конкретному земельному участку, при этом стоимость земли может быть и выше стоимости строительного объекта [54]. Таким образом, это еще раз подтверждает, что строительная организация должна располагать значительными финансовыми средствами.

Особенности строительных организаций с точки зрения финансового менеджмента представлены на рисунке 5.

Для организации и реализации финансового планирования и бюджетирования большое значение также имеет конкретный тип строительного объекта: это может быть промышленное строительство, строительство жилья, объектов социальной инфраструктуры, транспортные объекты и т.д.



Рисунок 5 – Особенности финансов строительных организаций

В этой связи в строительстве каждый проект является в своем роде уникальным, стандартные или типичные проекты встречаются редко. В результате изменение хотя бы одной характеристики строящегося объекта может привести к изменению технологии строительства, сроков строительства, необходимой ресурсной базе.

Кроме того, в процессе длительного производственного процесса меняются и внешние условия, и ситуация на рынке. Прогнозирование денежных потоков, оценка ожидаемой прибыли помогает строительной организации оценить свои возможности и быть готовым к различным вариантам развития событий.

Таким образом, при прогнозировании и планировании следует учесть различные сценарии развития событий: как благоприятный, так и неблагоприятный.

Финансовое планирование зависит также и от того, каким образом организация осуществляет строительные работы: самостоятельно или с помощью субподрядных организаций. В случае непредвиденных, рискованных ситуаций кто-то может не согласиться пойти на конструктивный диалог. В итоге, при изменении каких-либо исходных данных в финансовом плане строительной компании придется заново пересчитывать заново все финансовые показатели, что довольно сложно. Поэтому необходимо на ранних этапах подготовки строительства рассмотреть и проанализировать как можно больше возможных сценариев развития событий, подготовить резервные фонды для того, чтобы случайное изменение рыночной компоненты не поставило под угрозу строительный проект в целом [25].

При разработке систем планирования и бюджетирования в строительной организации необходимо учесть, что процесс возведения строительных объектов как правило, не совпадает с отчетным периодом, а объекты строительства являются локально закреплены.

Высокий удельный вес незавершенного производства в структуре активов строительных организаций связан с длительным производственным циклом, низкая оборачиваемость оборотных средств требует периодической оценки потребности в собственных и заемных средствах, сравнения уровня понесенных фактических затрат со степенью готовности возводимого объекта.

Особенности системы планирования и бюджетирования будут зависеть от методов определения доходов. Если применяется метод определения дохода по окончании всего комплекса строительных работ расходы накапливаются в течение всего срока строительства, а доходы признаются лишь по окончании периода строительства. Таким образом, в данном случае периоды формирования доходов и расходов по объектам строительства не совпадают.

В системе планирования и бюджетирования также следует учитывать и внешние факторы: сезонность производства, природно-климатические

условия и тенденции, которые сложились для других экономических субъектов, занятых в различных отраслях народного хозяйства.

Таким образом, для получения представления о развитии строительной организации в будущем, по нашему мнению, следует иметь трехуровневую систему прогнозирования, включающую в себя: 1) бюджетирование; 2) программирование; 3) планирование. Исходная информация для прогнозирования развития строительных организаций должна формироваться в системе управленческого учета. Это связано с низкой релевантностью данных финансового учета.

Согласно утверждению Баженова О. В., «применительно к строительной организации прогнозирование финансового положения реализуется с помощью трех основных методов:

- бюджетного метода;
- метода процента от продаж;
- экономико-математического метода» [5, с. 42].

Бюджетный метод и метод процента от продаж целесообразно применять как инструменты краткосрочного прогнозирования финансового положения предприятия строительства, а экономико-математические методы направлены на составление долгосрочных прогнозов.

При использовании бюджетного метода финансового прогнозирования предлагается расчет нескольких вариантов бюджетов строительного предприятия на рассматриваемый период. Далее из ряда альтернативных выбирается наиболее приемлемый по мнению руководства, и на его основе уже осуществляется финансовое планирование.

Составление бюджетных форм для строительной организации в целом имеет стандартный алгоритм. Так, в практике бюджетирования предприятия строительной отрасли обычно разрабатывают следующие бюджеты:

- операционные, которые включают в себя: бюджет продаж, бюджет производства, бюджет снабжения, бюджет заработной платы рабочих, бюджет затрат на эксплуатацию машин и механизмов;

- бюджет накладных расходов;
- инвестиционный бюджет;
- основные: бюджет движения денежных средств, прогноз отчета о финансовых результатах, прогноз бухгалтерского баланса [19].

Основные (или сводные) бюджеты представляют наибольший интерес для менеджеров строительного предприятия, поскольку именно они позволяют оценить перспективное финансовое состояние организации. По данным прогнозных форм отчетности можно рассчитать основные финансовые коэффициенты и сравнить их с фактическими данными. Это позволит оценить эффективность и целесообразность планируемых мероприятий, направленных на дальнейшее развитие строительной организации, либо выход из кризисного состояния.

Следует иметь в виду, что составление основных бюджетов основано на подготовке ряда бюджетов более низкого уровня: операционных бюджетов, инвестиционного бюджета, бюджета накладных расходов.

Процесс прогнозирования начинается с составления бюджета продаж, и именно этот бюджет является по сути основой. Бюджет продаж формируется на основе имеющегося портфеля заказов, прогнозируемого объема работ по уже строящимся объектам, а также планируемых к строительству в прогнозном периоде. Спецификой строительной организации является формирование бюджета продаж отдельно для производства и для строительства. Основанием составления бюджета продаж является проектно-сметная документация, а также портфель заказов.

На основании составления бюджета производства принимается решение о привлечении специализированных субподрядных организаций, а также о необходимости увеличения используемых трудовых ресурсов и строительных машин и механизмов (возможно в аренду) [19].

Бюджеты снабжения, запасов, затрат на заработную плату, на эксплуатацию машин и механизмов, накладных расходов составляются на

основе бюджета производства. Бюджет снабжения, как правило, составляется по участкам и в целом по организации.

Инвестиционный бюджет составляется, если планируются инвестиционные вложения в расширение или модернизацию производственных мощностей, либо другие инвестиционные проекты.

Далее необходимо спрогнозировать движение денежных средств, предусмотреть при необходимости привлечение платных источников финансирования.

Прогноз отчета о финансовых результатах включает в себя все вышеперечисленные бюджеты, с учетом затрат на финансирование. В результате можно спрогнозировать ожидаемую чистую прибыль.

На заключительном этапе составляется прогнозный бухгалтерский баланс с помощью корректировки различных статей активов и пассивов.

Таким образом, можно сделать вывод, что результаты анализа финансового состояния организации по данным финансовой отчетности могут служить основой его целевого прогнозирования. Методы финансового прогнозирования могут быть использованы в качестве инструментов оптимизации финансового состояния организации в перспективе, при этом необходимо учесть отраслевую специфику строительного предприятия.

2 Анализ финансовой отчетности ООО «Капитал Групп» за 2017-2019 гг.

2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия

Общество с ограниченной ответственностью «Капитал Групп» (Capital Group) является одной из крупнейших российских девелоперских компаний, была зарегистрирована 31 июля 2002 г. Юридический адрес Общества: 123317, г. Москва, наб. Пресненская, д 8, стр. 1.

Местонахождение ООО «Капитал Групп»: г. Москва, пер. 4-й Лесной, д.4.

Компания была основана в 1993 г., направлением ее деятельности является комплексное развитие проектов в сфере недвижимости. В 1998 г. в структуру организации вошла собственная Управляющая компания Capital Group SAPEX, которая занимается эксплуатацией реализованных проектов и принимает участие в разработке новых проектов на рынке недвижимости. В состав Capital Group также входит Capital Group Design, основной функцией которой является разработка интерьеров для реализованных проектов.

Таким образом, в структуру холдинга входят несколько компаний:

– ООО «Капитал Групп» (Capital Group) — выполняет функции технического заказчика при строительстве объектов недвижимости;

– ООО «Капитал Групп Маркетинг» (Capital Group Marketing) — основной функцией является определение маркетинговой стратегии, политики продаж, а также организация рекламных кампаний для всех предприятий холдинга;

– ООО «КАПЭКС» (Capital Group SAPEX) — основной функцией является техническая эксплуатация объектов недвижимости;

– ООО «Капитал Групп Дизайн» (Capital Group Design) — ООО «Капитал Групп Дизайн» — основной функцией является разработка

интерьеров для реализованных проектов, организация проведения отделочных работ.

Следует также отметить, что в ООО «Капитал Групп» входит еще более тридцати дочерних компаний, которые являются владельцами титульных прав на реализуемые группой проекты в сфере недвижимости.

Основным видом деятельности ООО «Капитал Групп», указанным при регистрации, является 64.99 - Предоставление прочих финансовых услуг, кроме услуг по страхованию и пенсионному обеспечению, не включенных в другие группировки. Кроме того, компания зарегистрировала еще 24 вида деятельности:

- 41.20 Строительство жилых и нежилых зданий;
- 42.11 Строительство автомобильных дорог и автомагистралей;
- 42.99 Строительство прочих инженерных сооружений, не включенных в другие группировки;
- 43.11 Разборка и снос зданий;
- 43.12.3 Производство земляных работ;
- 43.21 Производство электромонтажных работ;
- 43.22 Производство санитарно-технических работ, монтаж отопительных систем и систем кондиционирования воздуха;
- 43.29 Производство прочих строительного-монтажных работ;
- 43.31 Производство штукатурных работ;
- 43.32 Работы столярные и плотничные;
- 43.33 Работы по устройству покрытий полов и облицовке стен;
- 43.34 Производство малярных и стекольных работ;
- 43.91 Производство кровельных работ;
- 43.99 Работы строительные специализированные прочие, не включенные в другие группировки;
- 43.99.1 Работы гидроизоляционные;
- 68.10.1 Подготовка к продаже собственного недвижимого имущества;

- 68.20 Аренда и управление собственным или арендованным недвижимым имуществом;
- 68.31 Деятельность агентств недвижимости за вознаграждение или на договорной основе;
- 70.22 Консультирование по вопросам коммерческой деятельности и управления⁴
- 71.1 Деятельность в области архитектуры, инженерных изысканий и предоставление технических консультаций в этих областях;
- 71.12.5 Деятельность в области гидрометеорологии и смежных с ней областях, мониторинга состояния окружающей среды, ее загрязнения;
- 71.12.6 Деятельность в области технического регулирования, стандартизации, метрологии, аккредитации, каталогизации продукции⁴
- 73.11 Деятельность рекламных агентств;

Сегодня Capital Group работает преимущественно как заказчик-застройщик, генподрядчик и подрядчик, осуществляющий все виды подготовительных и строительных работ – от проведения анализа земельного участка, маркетинговых исследований до ввода нового объекта в эксплуатацию, отделки и оформления внутренних помещений и управления возведенным объектом недвижимости. На счету у компании 8,2 млн. м² реализованных, строящихся и проектируемых объектов, из них 3,3 млн. м² — в активной фазе строительства.

Девелопмент жилой недвижимости является одним из приоритетных направлений деятельности Capital Group. Компания работает в сегментах Business, Premium и De Luxe и имеет в своем портфеле более 20 успешно реализованных объектов общей площадью более 2 млн м². В 2020 г. Capital Group вошла в ТОП-10 застройщиков-лидеров по темпам продаж жилой недвижимости в Москве. Соответствующий рейтинг составлен ресурсом ЦИАН – крупнейшим интернет-сервисом в сфере недвижимости.

С 2007 г. Capital Group занимается реализацией многофункциональных комплексов, объединяющих в себе офисную, жилую и торговую зоны. Среди

наиболее известных реализованных проектов Capital Group: жилые комплексы «Город Яхт», «Авеню 77», «Северный город», «Тихвинская Усадьба», «Триколор», «Университетский», «ЭКО», «Аэробус»; загородные резиденции Barvikha Hills; клубные дома «Имперский дом» и «Панорама»; офисные центры Capital Tower и «Пушкинский дом»; многофункциональные комплексы «Город Столиц» и «Легенда Цветного». Также компания занималась проектом редевелопмента бывшего Бадаевского пивоваренного завода, первым в РФ отелем от группы «Mandarin Oriental Hotel» и построила первые в России брендированные резиденции со статусом квартир на Софийской набережной.

Проекты Capital Group не раз получали международные и российские премии: на CRE Awards'09 МФК «Город Столиц» был назван лучшим многофункциональным комплексом года, в 2010 г. компания удостоилась наградами на знаменитом Urban Awards и FIABCI Prix d'Excellence.

Capital Group получила награду «Девелопер Года» по версии Ежегодной профессиональной Премии в области коммерческой недвижимости Commercial Real Estate Awards 2020. Номинанты здесь оцениваются по объему площадей в портфеле, качеству и классу реализуемых проектов, финансовой устойчивости, известности и т.д. Проекты и компании номинируются бизнес-сообществом: данный подход позволяет достичь максимального охвата рынка при рассмотрении номинантов и обеспечить объективную конкуренцию.

Capital Group в 2020 г. вошла в список системообразующих компаний. Это решение было принято Правительственной комиссией по повышению устойчивости развития российской экономики. В утвержденном списке — компании, обеспечивающие наибольшую занятость в своих отраслях и являющиеся крупнейшими налогоплательщиками. По состоянию на начало 2020 г. в компании заняты 344 чел.

В составе холдинга есть несколько подразделений, каждое из которых имеет свой функционал. Одно выступает в роли технического заказчика,

другое специализируется на продажах и маркетинге, еще одно – отвечает за техническую эксплуатацию и управление возведенными объектами недвижимости. Кроме того, на базе холдинга функционирует свое подразделение, разрабатывающее интерьеры зданий. Компания предоставляет брокерские услуги, оказывает сопровождение арендаторам коммерческих площадей.

У Capital Group есть собственный сайт, где размещена информация о компании, новости, контактные данные, а также сведения о проектах девелопера. Подробные данные о каждом из строящихся объектов можно найти на отдельно разработанных для них сайтах.

За годы деятельности девелоперская компания Capital Group внесла ощутимый вклад в формирование архитектурного облика современной Москвы, привлекая звезд мирового уровня к участию в российских девелоперских проектах. В числе ведущих архитекторов и проектировщиков, с которыми сотрудничает Capital Group, – американские бюро NBBJ, SOM, британское бюро ARUP, швейцарское бюро Herzog & de Meuron, лауреат самой престижной в области архитектуры Притцкеровской премии Заха Хадид. Среди российских партнеров — Александр Скокан (архитектурное бюро «Остоженка»), Владимир Плоткин (ТПО «Резерв»), мастерская №19 «Моспроекта-2» под руководством Александра Асадова, Архитектурная мастерская Николая Лызлова, Сергей Скуратов («Сергей Скуратов Architects»), бюро «Цимайло, Ляшенко и Партнеры» и др.

Высокопрофессиональная команда и репутация, внушительный портфель реализованных проектов, применение инноваций в инженерии и архитектуре – все эти составляющие позволяют Capital Group сохранять лидирующие позиции на рынке столичной недвижимости.

2.2 Анализ финансового состояния ООО «Капитал Групп» по данным финансовой отчетности

Анализ финансового состояния организации позволяет своевременно выявить проблемы и негативные тенденции ее финансовой деятельности, своевременно принять управленческие решения, направленные на улучшение финансовых показателей. Анализ финансового состояния включает в себя горизонтальный и вертикальный анализ бухгалтерского баланса, анализ платежеспособности, ликвидности и анализ финансовой устойчивости. Основными источниками информации являются бухгалтерский баланс, отчет о движении капитала, а также пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках.

Финансовая оценка имущественного потенциала организации проводится на основе анализа актива баланса с помощью составления аналитических таблиц и расчета системы показателей.

Горизонтальный и вертикальный анализ балансовых отчетов ООО «Капитал Групп» за 2017-2019 гг. представлены в приложении Б (таблицы Б.1 и Б.2).

Индикатором развития организации в определенной степени можно считать динамику изменения активов. Следует отметить, что стоимость имущества ООО «Капитал Групп» увеличивалась в течение всего рассматриваемого периода, особенно интенсивно в 2019 г. – активы выросли на 34,05 % или на 4 511,5 млн. руб. В 2018 г. рост был менее существенным - 891 млн. руб. или 7,21 %.

Рост стоимости имущества преимущественно обусловлен увеличением оборотных активов: в 2018 году их сумма выросла на 569,5 млн. руб., что составило 4,89%, при этом внеоборотные активы увеличились на 321,6 млн. руб. или на 44,62%. Оборотные активы в 2018 году выросли на 7,21%, что составило около 9 млн. руб. в абсолютном выражении. В 2019 году темпы

роста оборотных активов были значительно выше и составили 39,14 %, их сумма выросла на 4 777,8 млн. руб. и достигла 16 986 млн. руб. Внеоборотные активы уменьшились на 266,3 млн. руб. (37%).

Динамика и структура активов представлены на рисунке 6. Очевидно, что они преимущественно представлены оборотными активами – их доля в валюте баланса на конец 2019 г. составила 95,63 % (таблица Б.2).

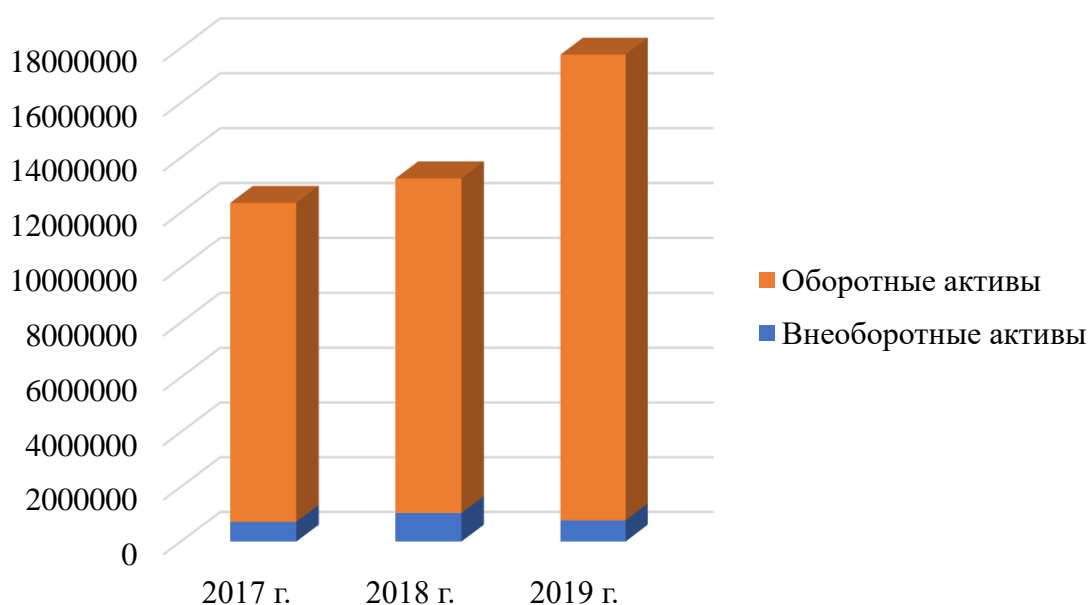


Рисунок 6 – Динамика и структура активов ООО «Капитал Групп», тыс. руб.

Наиболее существенные изменения в оборотных активах обусловлены изменениями в запасах и в дебиторской задолженности – их существенный рост наблюдается как в 2018 г., так и в 2019 г.

В 2018 г. сумма запасов увеличилась на 255,5 млн руб. (25,8 %), а сумма НДС выросла в 3,8 раза. На 208,9 млн. руб. (3,64 %) увеличилась дебиторская задолженность, на 104,7 млн. руб. увеличились краткосрочные финансовые вложения.

В 2019 г. сумма запасов выросла в 3,2 раза – на 2 779,5 млн. руб., значительно увеличилась также и дебиторская задолженность - на 31,72 %,

что в абсолютном выражении составило 1 889 млн. руб. Увеличение финансовых вложений также было более существенным – темп прироста составил 16,56 % (671,5 млн. руб.). Следует также обратить внимание на увеличение денежных средств на 148,2 млн. руб. или в 3,3 раза в 2019 г.

В течение 2018-2019 гг. уменьшалась сумма прочих оборотных активов – в 6,8 раза за 2 года.

В целом очевидно снижение ликвидности оборотных активов в 2018-2019 гг.

Изменения во внеоборотных активах преимущественно обусловлены изменением прочих внеоборотных активов: в 2018 г. их сумма выросла на 321,6 млн. руб. (44,62 %), а в 2019 г., напротив, снизилась на 266,3 млн руб. (-25,55%). Прочие внеоборотные активы организаций строительной отрасли, как правило, включают в себя затраты организации в объекты, которые впоследствии будут приняты к бухгалтерскому учету в качестве основных средств и нематериальных активов, расходы, связанные с выполнением незавершенных НИОКР, а также авансовые платежи, перечисленные контрагентам, для оплаты работ и услуг, которые связаны со строительством объектов основных средств. Здесь же отображается информация о частичной предварительной оплате данных работ.

ООО «Капитал Групп» наращивает свою материально-производственную базу – основные средства организации увеличились в 2,2 раза в 2018 г. и в 4,9 раза в 2019 г., тем не менее их доля в валюте баланса невелика – на конец 2019 г. она составила 0,76 %.

Структуру активов организации можно проанализировать на основе вертикального анализа балансовых отчетов (таблица Б.2). В течение анализируемого периода значительно увеличился удельный вес запасов: с 8,01 % в 2017 г. до 22,66 % в 2019 г., снизился удельный вес финансовых вложений на 5,35 %, уменьшилась доля прочих внеоборотных активов с 5,67 % до 3,57 %.

Максимальный удельный вес в валюте баланса на конец 2019 года занимают дебиторская задолженность (44,16%), финансовые вложения (26,61 %), запасы (22,66 %). Доля прочих внеоборотных активов составила 3,57%, денежных средств – 1,19 %. Удельный вес остальных статей активов не превысил 1%.

Согласно мнению ряда аналитиков [14], изменение активов предприятия необходимо рассматривать в сопоставлении с изменением финансовых результатов, в частности, необходимо сравнить темпы прироста средней стоимости имущества с темпами прироста финансовых результатов деятельности организации. Нижеприведенное соотношение темповых показателей считается оптимальным:

$$0\% < T_a < T_e < T_n, \quad (2)$$

где T_a - темп изменения среднегодовой величины активов;

T_b – темп изменения объемов реализации;

T_c - темп изменения прибыли от реализации.

Сравнение ряда динамики активов и финансовых результатов ООО «Капитал Групп» представлено в таблице 1.

Таблица 1 – Сравнение динамики активов и финансовых результатов ООО «Капитал Групп» в 2018-2019 гг., %

Показатели	2018 г.	2019 г.
Темп прироста среднегодовой величины активов, T_a	+27,87	+21,10
Темп прироста (снижения) объема реализации, T_b	-11,28	-66,16
Темп прироста убытка от реализации, T_p	+70,56	+284,51

Как видно из таблицы 1, экономический потенциал ООО «Капитал Групп» растет, однако деятельность его неэффективна: выручка от реализации снижается быстрыми темпами, наблюдается убыток от основной

деятельности, причем темпы его роста существенны. Таким образом, вложения в имущество исследуемой организации не принесли эффекта.

Изменения в активах компании сопровождались изменениями в источниках их финансирования (Приложение В). Динамика и структура источников финансирования ООО «Капитал Групп» представлена на рисунке 7.

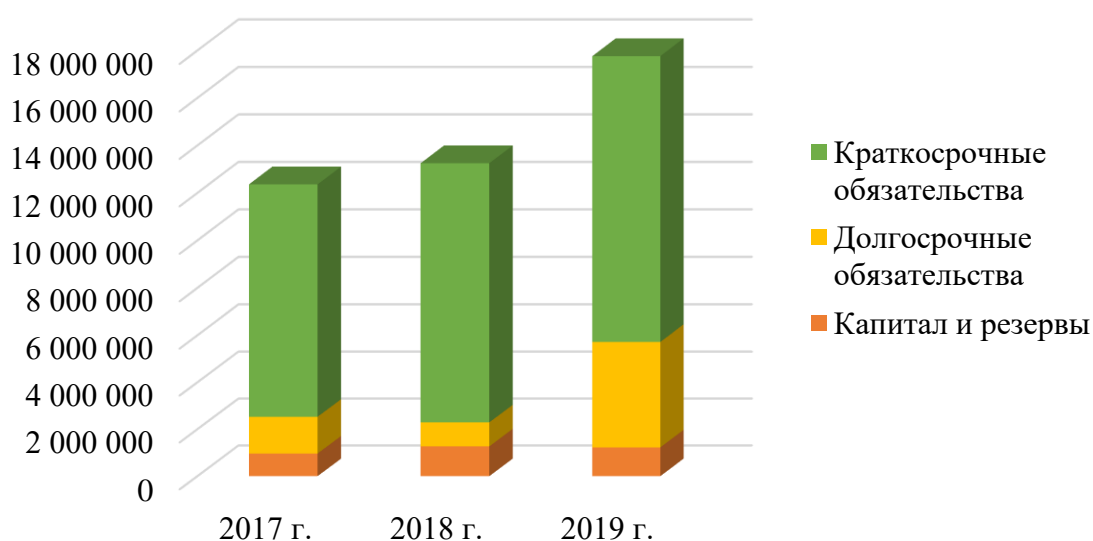


Рисунок 7 – Динамика и структура источников финансирования ООО «Капитал Групп», тыс. руб.

Рост активов в 2018 году сопровождался преимущественно увеличением краткосрочных обязательств – они выросли на 11,47% (1 127,6 млн. руб.) за счет увеличения заемных средств на 1 088 млн. руб. и кредиторской задолженности на 144,7 млн. руб.

В результате увеличения нераспределенной прибыли на 305 220 тыс. руб. (31,83%) вырос и собственный капитал. Уставный капитал Общества составляет 4,5 млн. руб. В 2018 г. ООО «Капитал Групп» снизило свою долгосрочную задолженность на 541,6 млн. руб. (34,58%).

В 2019 г. изменения были противоположные. Значительный рост пассивов сопровождался увеличением кредиторской задолженности на 3 962,6 млн. руб. (51,76%), долгосрочных заемных средств на 3 469,7 млн. руб. (в 4,39 раза), при этом краткосрочные заемные средства уменьшились на 2 669,8 млн. руб. (на 98,45%).

В 2019 г. следует отметить снижение суммы нераспределенной прибыли на 43 483 тыс. руб. (на 3,43%). Согласно Отчету о движении капитала, по итогам года были выплачены дивиденды в сумме 165 500 млн. руб., в результате чего уменьшился собственный капитал.

В результате изменения в структуре пассивов носили скачкообразный характер. В целом в течение рассматриваемого периода среди заметных изменений в структуре источников финансирования следует отметить рост удельного веса долгосрочных заемных средств с 12,66% в 2017 г. до 25,29% в 2019 г., снижение краткосрочных заемных средств с 13,14% в 2017 г. до 0,24% в 2019 г., увеличение удельного веса кредиторской задолженности с 60,77% до 65,41%. Доля собственного капитала снизилась с 7,8% в 2017 г. до 6,9% в 2019 г. Очевидно, что компания финансируется преимущественно за счет заемного капитала, в основном краткосрочного.

На конец 2019 г. ООО «Капитал Групп» на 67,8% финансируется за счет кредиторской задолженности, 25,29% источников финансирования составляют долгосрочные заемные средства, 6,87% составляет нераспределенная прибыль.

Таким образом, максимальную долю активов составляет дебиторская задолженность, а максимальную долю пассивов – кредиторская. В этой связи будет полезно сравнить величину и динамику этих статей. Благоприятной для компании является такая ситуация, когда текущие поступления (т.е. дебиторская задолженность и авансы покупателей) способны полностью покрыть платежи поставщикам (т.е. кредиторскую задолженность и авансы поставщикам), и не возникает потребности во вложении собственных средств для выплат поставщикам.

Сумма кредиторской задолженности превышает дебиторскую в течение всего рассматриваемого периода, причем очевидно, что превышение увеличивается. При этом в 2018 г. темп прироста кредиторской задолженности значительно выше темпа прироста дебиторской. Сравнение состояния и динамики дебиторской и кредиторской задолженностей приведено в таблице 2.

Таблица 2 – Сравнительный анализ дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Капитал Групп»

Показатель	Дебиторская задолженность			Кредиторская задолженность		
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Среднегодовая величина, тыс. руб.	4 153 329	5 850 607	6 899 667	6 016 444	7 583 389	9 637 017
Темп прироста (снижения), %	–	40,87	17,93	–	26,04	27,08
Коэффициент оборачиваемости	1,49	0,94	0,27	1,00	0,68	0,18
Период оборота, дни	242	384	1339	361	533	1967

Оборачиваемость задолженностей существенно замедляется, период оборота кредиторской задолженности значительно превышает период оборота дебиторской. Сравнение дебиторской и кредиторской задолженностей представлено на рисунке 8.

Заметное превосходство периода оборота и абсолютной величины кредиторской задолженности над периодом оборота и абсолютной величиной дебиторской задолженности отрицательно сказывается на ликвидности предприятия, при этом, как видно на рисунке, эта тенденция усиливается.

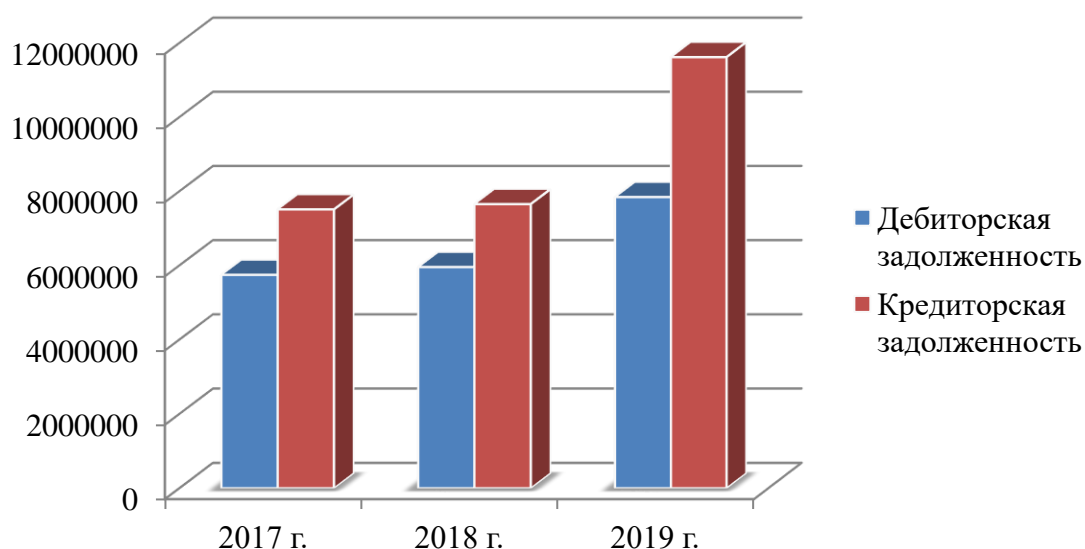


Рисунок 8 – Динамика дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Капитал Групп», тыс. руб.

Анализ ликвидности баланса приведен в Приложении В. По данным таблицы можно сделать вывод, что бухгалтерский баланс ООО «Капитал Групп» не является ликвидным. В период с 2017-2019 гг. не соблюдаются первое и четвертое условия ликвидности, а в 2019 г. не соблюдается также и третье условие ликвидности. Кредиторская задолженность значительно превышает сумму абсолютно ликвидных активов, причем недостаток активов увеличивается. Денежных средств и финансовых вложений значительно меньше кредиторской задолженности. Третье условие не соблюдается в силу значительного роста долгосрочных заемных средств. В результате стоимость внеоборотных активов значительно превышает величину собственного капитала. Показатели ликвидности и платёжеспособности ООО «Капитал Групп», рассчитанные по формулам, представленным в таблице А.1, отражены в таблице 3.

Таблица 3 – Показатели ликвидности и платёжеспособности ООО «Капитал Групп»

Показатель	Норм. ограничение	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Отклонение	
					2018 г. к 2017 г.	2019 г. к 2018 г.
Общий показатель платёжеспособности	≥ 1	0,82	0,80	0,77	-0,01	-0,04
Коэффициент абсолютной ликвидности	$0,2 \div 0,5$	0,41	0,38	0,41	-0,03	0,03
Коэффициент срочной ликвидности	$0,7 \div 1,0$	0,99	0,92	1,06	-0,07	0,14
Коэффициент текущей ликвидности	$1,5 \div 3,5$	1,18	1,11	1,41	-0,07	0,30

Общий показатель платёжеспособности и коэффициент текущей ликвидности не удовлетворяют нормальным ограничениям в течение всего рассматриваемого периода, при этом динамика показателя платёжеспособности негативная. Коэффициент абсолютной ликвидности несколько снизился в 2018 г. и в 2019 г. вырос до уровня 2017 г. Его значение довольно высокое за счет значительной суммы финансовых вложений. Коэффициент срочной ликвидности также принимает высокие значения, в 2019 г. даже выше рекомендуемого ограничения. Таким образом, ООО «Капитал Групп» следует признать недостаточно платёжеспособным, но относительно ликвидным.

Общий показатель платёжеспособности и коэффициент текущей ликвидности не удовлетворяют нормальным ограничениям в течение всего рассматриваемого периода, при этом динамика показателя платёжеспособности негативная. Коэффициент абсолютной ликвидности несколько снизился в 2018 г. и в 2019 г. вырос до уровня 2017 г. Его значение довольно высокое за счет значительной суммы финансовых вложений. Коэффициент срочной ликвидности также принимает высокие значения, в 2019 г. даже выше рекомендуемого ограничения. Таким образом, ООО «Капитал Групп» следует признать недостаточно платёжеспособным, но относительно ликвидным.

Динамика рассчитанных коэффициентов наглядно представлена на рисунке 9.

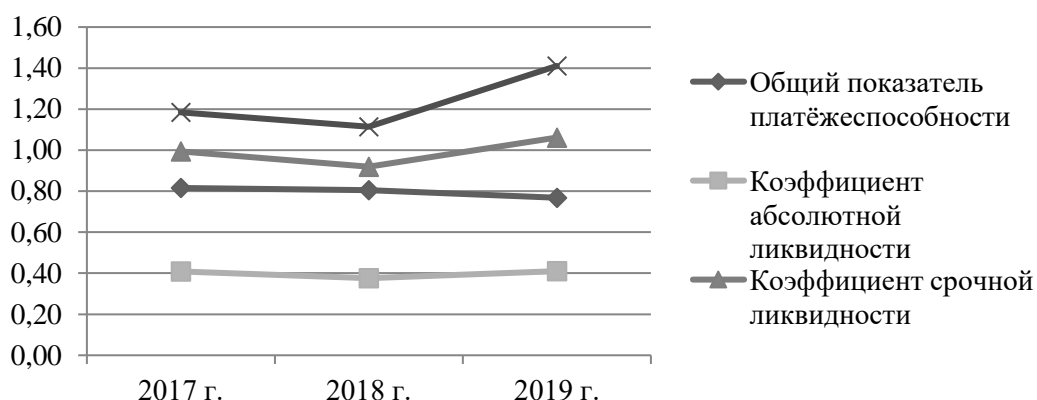


Рисунок 9 – Динамика коэффициентов ликвидности и платежеспособности ООО «Капитал Групп» в 2017-2019 гг.

В рамках анализа ликвидности и финансовой устойчивости необходимо также рассчитать чистый рабочий капитал.

Чистый рабочий капитал представляет собой часть оборотных средств, финансируемых за счет собственного капитала. Динамика чистого рабочего капитала ООО «Капитал Групп» представлена на рисунке 10.

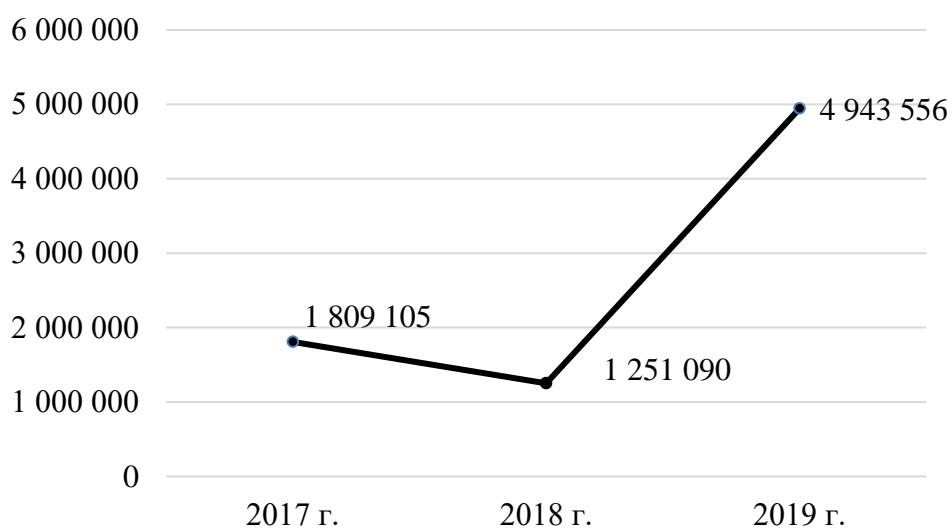


Рисунок 10 – Динамика чистого рабочего капитала ООО «Капитал Групп» в 2017-2019 гг., тыс. руб.

На рисунке видно, что чистый рабочий капитал снизился в 2018 г., а в 2019 г. значительно вырос. Это говорит о росте ликвидности ООО «Капитал Групп» и обусловлено существенным увеличением запасов. Однако о неэффективном использовании ресурсов свидетельствует значительное превышение чистого рабочего капитала над оптимальной потребностью в нем.

Уровень финансовой устойчивости можно оценить с помощью формул, представленных в таблице А.2 Приложения А. Рассчитанные значения показателей приведены в таблице 4. Из приведенной таблицы видно, что ООО «Капитал Групп» обладает высокой степенью финансовой зависимости. Значения всех коэффициентов значительно меньше нижних допустимых пределов.

Таблица 4 – Значения коэффициентов финансовой устойчивости ООО «Капитал Групп»

Показатель	Нормальное ограничение	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Отклонение	
					2018 г. к 2017 г.	2019 г. к 2018 г.
Коэффициент обеспеченности собственными источниками	$\geq 0,1$ opt $\geq 0,5$	0,02	0,02	0,03	0,00	0,01
Коэффициент автономии	0,4÷0,6	0,08	0,10	0,07	0,02	-0,03
Коэффициент финансирования	$\geq 0,7$ opt =1.5	0,08	0,11	0,07	0,02	-0,03
Коэффициент финансовой устойчивости	$\geq 0,6$	0,20	0,17	0,32	-0,03	0,15
Коэффициент капитализации	0,75÷0,9	11,83	9,44	13,50	-2,38	4,05
Коэффициент покрытия процентов	–	2,20	2,30	1,56	0,09	-0,73

Собственные оборотные средства организации довольно невелики, а значительная часть оборотных активов сформирована за счет заемного

капитала. Следует заметить положительную динамику коэффициента финансовой устойчивости, коэффициента обеспеченности собственными источниками финансирования. Однако после некоторого роста в 2018 г. коэффициент автономии вновь снизился и составил всего 0,07 при нижнем ограничении 0,4.

Следует также отметить невысокое значение и снижение в 2019 г. коэффициента покрытия процентов: прибыль до вычета налогов и процентов всего в 1,56 раза превышает сумму процентов к уплате. При дальнейшей неблагоприятной динамике результатов операционной деятельности компании риск кредиторов будет достаточно высок.

Для промышленных компаний, обладающих значительным удельным весом материальных оборотных средств в стоимости имущества, рекомендуется также определять тип финансовой устойчивости по методике профессора А.Д. Шеремета. Для этого представим таблицу 5 с исходными и выходными данными.

Если параметр СОС, ПК и ВИ больше 33, то этому неравенству присваивается 1, если меньше – 0. Исходя из этого правила, можно сделать вывод, что ситуация каждый год наблюдается одна и та же. Она определяется как нормальная финансовая устойчивость: (0;1;1), которая гарантирует платёжеспособность, для финансирования материальных оборотных активов помимо собственных оборотных средств, привлекаются долгосрочные средства.

На основе проведённых расчётов коэффициентов финансовой устойчивости и структуры капитала можно признать ООО «Капитал Групп» компанией с высокой долей финансовой зависимости: доля заемного капитала превышает 90%. В то же время по методике А. Д. Шеремета организация обладает нормальной финансовой устойчивостью, что достигается привлечением долгосрочного заемного капитала для финансирования оборотных активов.

Таблица 5 – Определение типа финансовой устойчивости ООО «Капитал Групп»

Показатель	Расчет	Значение по годам, тыс. руб.			Сравнение с ЗЗ по годам		
		2017	2018	2019	2017	2018	2019
З (запасы)	Стр. 1210	990 089	1245550	4025041	-	-	-
НДС	Стр. 1220	60 684	225494	58615	-	-	-
СК (собственный капитал)	Стр. 1300	963 508	1268728	1225245	-	-	-
ВА (внеоборотные активы)	Стр. 1100	720 740	1042370	776093	-	-	-
ДО (долгосрочные обязательства)	Стр. 1400	1 566 337	1024732	4494404	-	-	-
КЗО (краткосрочные заёмные обязательства)	Стр. 1510	1 623 792	2711755	41980	-	-	-
ЗЗ (запасы и затраты)	З+НДС	1 050 773	1 471 044	4 083 656	-	-	-
СОС (собственные оборотные средства)	СК-ВА	242 768	226 358	449 152	<	<	<
ПК (перманентный капитал)	СК+ДО	2 529 845	2 293 460	5 719 649	>	>	>
ВИ (общая величина источников формирования запасов и затрат)	СОС+ДО+КЗО	4 153 637	5 005 215	5 761 629	>	>	>

Анализ вероятности возникновения банкротства ООО «Капитал Групп» проведем по методике Альтмана (пятифакторная модель). Результаты проведенного анализа представлены в таблице 6.

Вероятность наступления банкротства в зависимости от значения Z-счета Альтмана:

- 1,8 и менее – очень высокая (вероятность банкротства 80%-100%);
- от 1,81 до 2,7 – высокая;
- от 2,71 до 2,9 – существует возможность;
- от 3,0 и выше – очень низкая вероятность банкротства.

Таблица 6 – Результаты прогнозирования банкротства ООО «Капитал Групп» за 2019 г. с использованием пятифакторной модели Альтмана

Коэф-т	Расчет	Значение на 31.12.2019	Множитель	Произведение
1	2	3	4	5=3*4
K ₁	отношение чистого оборотного капитала к величине всех активов	0,28	1,2	0,33
K ₂	отношение нераспределенной прибыли к величине всех активов	0,07	1,4	0,10
K ₃	отношение прибыли до уплаты процентов к величине всех активов	0,02	3,3	0,06
K ₄	отношение собственного капитала к заемному	0,07	0,6	0,04
K ₅	отношение выручки от продаж к величине всех активов	0,10	1	0,10
Z-счет Альтмана = 1,2K ₁ + 1,4K ₂ + 3,3K ₃ + 0,6K ₄ + K ₅				0,64

Согласно модели Альтмана, вероятность наступления банкротства исследуемой компании очень высокая. Следует отметить, что возможность применения модели Альтмана для диагностики банкротства отечественных предприятий строительной отрасли вызывает сомнения, поскольку модель была разработана на основе обработки статистических данных американских компаний около 50 лет назад. Тем не менее, следует признать ООО «Капитал Групп» финансово неустойчивым и недостаточно ликвидным.

2.3 Анализ финансовых результатов ООО «Капитал Групп»

Важнейшую информацию о финансовой деятельности компании можно получить на основе анализа финансовых результатов, основой которого является форма №2 Отчет о финансовых результатах. Основными этапами является проведение анализа формирования прибыли, расчет показателей оборачиваемости и рентабельности.

Результаты горизонтального и вертикального анализа отчётов о финансовых результатах ООО «Капитал Групп» за 2017-2019 года приведены в таблицах Приложения Б.3 и Б.4.

Финансовый результат деятельности организации формируется из финансового результата сдачи заказчику объектов, работ, и реализации услуг, предусмотренных договорами подряда, а также доходов от внереализационных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям (прочих доходов, уменьшенных на сумму прочих расходов).

Учетной политикой ООО «Капитал Групп» установлен расчетный способ определения расходов, приходящихся на оказанные генподрядные услуги: пропорционально доле выполненных субподрядчиком работ в общем объеме строительно-монтажных работ.

Все расходы предприятия признаются расходами либо от обычных видов деятельности, либо как прочие.

Как видно в таблице Б.3, выручка ООО «Капитал Групп» ежегодно снижается – на 11,28% в 2017 г. и на 66,16% в 2019 г. Темпы снижения себестоимости продаж в 2018 г. выше, а в 2019 г., напротив, несколько ниже (14,56% и 65,66% соответственно). В результате в 2018 г. валовая прибыль выросла на 96,6 % (176,5 млн. руб.), а в 2019 г. снизилась на 74,75% (268,5 млн. руб.). Удельный вес валовой прибыли в структуре выручки, характеризующий эффективность производственной деятельности организации, вырос с 2,96% в 2017 г. до 4,89% в 2019 г. Тем не менее, следует отметить, что доля производственных затрат в структуре выручки крайне высока – в 2019 г. она превысила 95%. При этом отмечается довольно устойчивая негативная тенденция к снижению объемов деятельности компании. Валовая прибыль имеет довольно скромные для такой крупной компании значения – 90 665 тыс. руб. Динамика выручки и себестоимости ООО «Капитал Групп» в 2017-2019 гг. представлена на рисунке 11.

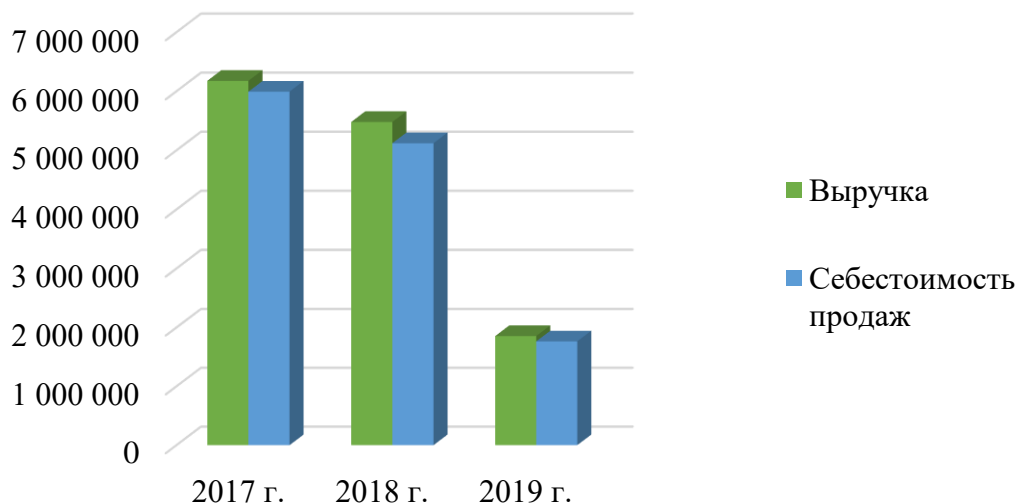


Рисунок 11 – Динамика выручки и себестоимости продаж ООО «Капитал Групп» в 2017-2019 гг., тыс. руб.

В 2018 г. управленческие расходы компании выросли на 92,63% или на 200 млн. руб., а в 2019 г. снизились на 107,1 млн. руб., однако темпы их снижения оказались значительно ниже темпов снижения выручки и себестоимости продаж. При этом каждый год сумма управленческих расходов превышает сумму валовой прибыли, в результате чего в 2017-2019 гг. основная деятельность ООО «Капитал Групп» убыточна. Темпы роста убытка высоки – в 2018 г. они достигли 70,56%, а в 2019 г. убыток от основной деятельности вырос в 3,84 раза и достиг 218 127 тыс. руб.

ООО «Капитал Групп» ведет активную финансовую деятельность, удельный вес процентов к получению в выручке вырос с 5,27% в 2017 г. до 22,78% в 2019 г. Сумма полученных процентов в 2018 г. выросла на 45,24% (147, млн. руб.), а в 2019 г. – снизилась на 10,68% (50,5 млн. руб.).

Несмотря на рост заемного капитала в пассиве баланса, сумма процентов к уплате ежегодно снижалась (на 1,5 млн. руб. в 2018 г. и на 31,4 млн. руб. в 2019 г.). Это может быть вызвано как оптимизацией портфеля займов, так и снижением стоимости кредитных ресурсов, связанных со снижением ключевой ставки в этот период. В течение всего

рассматриваемого периода результат финансовой деятельности положительный – сумма процентов к получению превышала сумму процентов к уплате.

Прочие доходы ООО «Капитал Групп» превышали прочие расходы в течение всего рассматриваемого периода.

Прочие доходы организации уменьшались ежегодно – на 324,3 млн. руб. в 2018 г. и на 124,4 млн. руб. в 2019 г. В то же время доля их в выручке существенна и растет – с 14,11% в 2017 г. до 22,82% в 2019 г. В прочих доходах строительных организаций отражаются доходы, не связанные с исполнением строительных договоров, но возмещаемые заказчиком по условиям договора (например, продажа излишков строительных материалов, сдача в аренду простаивающей строительной техники).

Прочие расходы также ежегодно снижались – на 221 млн. руб. в 2018 г. и на 103,4 млн. руб. в 2019 г. Тем не менее удельный вес прочих расходов в выручке компании составил 15,42%. Прочие расходы включают все расходы, которые не включаются в состав расходов по обычным видам деятельности: отдельные виды расходов на общее управление организацией, на проведение НИОКР, по отводу земельных участков под строительство; расходы на прокладку инженерных сетей и устройство объектов благоустройства, а также другие расходы, возмещение которых заказчиком специально предусмотрено в договоре. Вероятно, снижение прочих расходов связано со снижением объемов строительства ООО «Капитал Групп».

Превышение процентов к получению над процентами к уплате, а также положительное сальдо прочих доходов и расходов привели к росту прибыли до налогообложения в 2018 году - прибыль до налогообложения выросла на 7,28% (на 22 млн. руб.), а ее доля в выручке достигла 5,92%. В 2019 г. в результате существенного уменьшения прибыли от продаж (в 3,8 раза), а также снижения положительного сальдо финансовой деятельности и сальдо прочих доходов и расходов прибыль до налогообложения уменьшилась на 62,15% (на 201,5 млн. руб.), сумма прибыли до налогообложения в 2019 г.

составила 122,7 млн. руб. В то же время удельный вес прибыли до налогообложения в выручке продолжил рост и составил 6,62%.

Следует отметить существенное снижение налога на прибыль в 2019 г., связанное с расширением закрытого перечня доходов, которые не учитываются при определении налоговой базы по налогу на прибыль организаций (ст. 251 НК РФ) [35].

Динамика чистой прибыли в целом повторяет динамику прибыли до налогообложения – рост в 2018 г. (на 30,02% или на 70,5 млн. руб.) и снижение в 2019 г. (на 60,02% или на 183,2 млн. руб.). В 2019 г. чистая прибыль ООО «Капитал Групп» составила 122 млн. руб., что составило 6,58% выручки.

Динамика прибыли и убытка исследуемой компании представлена на рисунке 12. Очевидно, что финансовые результаты деятельности ООО «Капитал Групп» в течение рассматриваемого периода ухудшились.

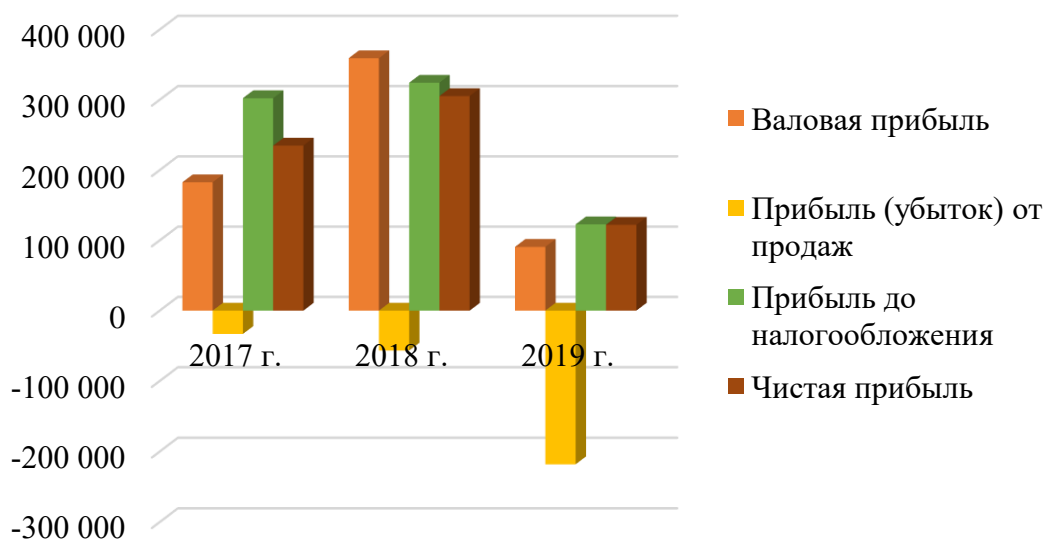


Рисунок 12 – Динамика прибыли и убытка ООО «Капитал Групп» в 2017-2019 гг., тыс. руб.

В то же время необходимо помнить об изменениях в строительной отрасли, связанных с обязательным введением эскроу-счетов дольщиков с 1

июля 2019 гг. Все этапы возведения застройщик должен финансировать либо из собственных ресурсов, либо за счёт целевого кредита. Доход застройщика определяется по цене договора, а себестоимость включается в затраты. Очевидно, что ООО «Капитал Групп» увеличило долгосрочное заемное финансирование.

Эффективность финансово-хозяйственной деятельности предприятия, экономическая целесообразность его деятельности непосредственно обусловлены его деловой активностью и рентабельностью, которая позволяет судить о доходности разных направлений деятельности, эффективности использования капитала, окупаемости затрат и т.д.

Обобщающие показатели оборачиваемости капитала ООО «Капитал Групп» представлены в таблице 7.

Таблица 7 – Анализ продолжительности оборота капитала ООО «Капитал Групп»

Показатель	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Отклонение	
				2018 г./ 2017 г.	2019 г./ 2018 г.
Выручка от реализации, тыс. руб.	6176682	5480149	1854353	-696533	-3625796
Среднегодовая стоимость капитала, тыс. руб.	10014060	12805122	15506456	2791062	2701334
в том числе основных средств	15224	20040	80914	4816	60874
оборотного капитала	8802799	11923567	14597225	3120768	2673658
Коэффициент оборачиваемости всего капитала	0,62	0,43	0,12	-0,19	-0,31
в том числе основных средств (фондоотдача)	405,73	273,47	22,92	-132,27	-250,55
оборотного капитала	0,70	0,46	0,13	-0,24	-0,33
Продолжительность оборота всего капитала, дни	584	841	3010	258	2169
в том числе основных средств	1	1	16	0	14
оборотного капитала	513	783	2834	270	2051

Очевидно, что динамика оборачиваемости капитала негативная – коэффициенты оборачиваемости ежегодно снижаются, а продолжительность периодов оборота растет. Такая ситуация обусловлена значительным уменьшением выручки и одновременно – ростом среднегодовой стоимости активов как в целом, так и по элементам. ООО «Капитал Групп» наращивает как основной капитал – за счет приобретения основных средств, так и оборотный – за счет значительного роста запасов, дебиторской задолженности, финансовых вложений.

Продолжительность оборота совокупного капитала в 2019 г. крайне низкая даже для предприятий строительной отрасли – 3010 дней (более 8 лет), а оборотного капитала – 2834 дня (7,87 года). Организация получала очень небольшую выручку относительно стоимости своего имущества – всего 12 коп. с 1 руб., вложенного в активы. Следует сказать, что и на начало рассматриваемого периода оборачиваемость совокупных активов и оборотных активов в частности была очень низкой.

Фондоотдача была очень высокой в связи с незначительной суммой основных средств, однако в результате роста основных средств в 4,9 раза в 2019 г. ООО «Капитал Групп» получало 22 руб. выручки на каждый 1 руб., вложенный в основные средства.

Такие длительные периоды оборота капитала отчасти могут объясняться отраслевой спецификой предприятия, длительным производственным циклом, связанным со строительством объектов. В то же время налицо значительное замедление оборачиваемости капитала, которое свидетельствует о снижении эффективности его использования.

В таблице 8 представлены показатели, характеризующие динамику деловой активности ООО «Капитал Групп».

Таблица 8 – Показатели оборачиваемости оборотного капитала ООО «Капитал Групп»

Показатели	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Отклонение	
				2018 г./ 2017 г.	2019 г./ 2018 г.
1. Выручка нетто от продажи товаров, продукции, работ и услуг	6 176 682	5 480 149	1 854 353	-696 533	-3 625 796
2. Себестоимость продаж, тыс. руб.	5 994 054	5 121 021	1 763 688	-873 033	-3 357 333
3. Среднегодовая стоимость запасов, тыс. руб.	1 253 385	1 117 820	2 635 296	-135 565	1 517 476
4. Среднегодовая стоимость дебиторской задолженности, тыс. руб.	4 153 329	5 850 607	6 899 667	1 697 278	1 049 060
5. Среднегодовая стоимость кредиторской задолженности, тыс. руб.	6 016 444	7 583 389	9 637 017	1 566 945	2 053 628
6. Оборачиваемость запасов, обороты (стр.2/стр.3)	4,78	4,58	0,67	-0,20	-3,91
7. Оборачиваемость дебиторской задолженности, обороты (стр.2/стр.4)	1,49	0,94	0,27	-0,55	-0,67
8. Оборачиваемость кредиторской задолженности (стр.2/стр.5)	1,00	0,68	0,18	-0,32	-0,49
9. Производственный цикл, дни (360/стр.6)	75	79	538	4	459
10. Период оборота дебиторской задолженности, дни (360/стр.7)	242	384	1339	142	955
11. Период оборота кредиторской задолженности, дни (360/стр.8)	361	533	1 967	172	1 434
12. Операционный цикл, дни (стр.9+стр.10)	317	463	1877	146	1414
13. Финансовый цикл, дни (стр.12-стр.11)	-44	-70	-90	-26	-20

Наибольший интерес при анализе деловой активности представляет оборачиваемость элементов оборотного капитала. Расчет показателей оборачиваемости запасов, дебиторской и кредиторской задолженностей позволит выявить, на какой именно стадии кругооборота оборотного капитала произошло наибольшее замедление или ускорение оборачиваемости.

Динамика рассчитанных показателей деловой активности также оказалась негативной. Существенно снизилась оборачиваемость запасов – на

459 дней в 2019 г. и составила 538 дней. Это связано со значительным ростом среднегодовой стоимости запасов.

Оборачиваемость дебиторской задолженности ООО «Капитал Групп» замедлялась ежегодно – при снижении выручки задолженность покупателей и заказчиков, суммы выданных авансов постоянно росли. В результате средний срок погашения обязательств дебиторами в 2017 г. составил 242 дня, в 2018 г. он вырос до 384 дней, а в 2019 г. – до 1339 дней.

Аналогичная ситуация и с кредиторской задолженностью – в 2017 г. средний срок погашения долгов перед кредиторами составил 361 день, а в 2019 г. уже 1 967 дней (5,4 года). К такому итогу привел рост среднегодовой суммы кредиторской задолженности при одновременном снижении себестоимости и выручки.

Превышение периода оборота кредиторской задолженности над периодом оборота дебиторской выгодно компании с точки зрения уменьшения потребности в финансировании оборотных активов, однако чрезмерное превышение может привести к риску потери ликвидности. Долг предприятия перед кредиторами существенно превышает имеющуюся задолженность дебиторов. В результате замедления оборачиваемости запасов и дебиторской задолженности операционный цикл ООО «Капитал Групп» увеличился почти в 6 раз за 2 года и достиг значения 1877 дней.

В течение всего рассматриваемого периода продолжительность оборота кредиторской задолженности превышала операционный цикл, причем сумма превышения постоянно росла. Это означает, что организация финансирует свою производственно-коммерческую деятельность за счет прочих участников процесса: в среднем погашение кредиторской задолженности происходило после получения денежных средств от дебиторов.

Таким образом, деловая активность предприятия существенно снизилась, что говорит о снижении эффективности использования капитала. Следует заметить, что снижение деловой активности ООО «Капитал Групп»

может быть отчасти связано с изменениями в государственном регулировании строительной отрасли с 2019 г.

Показатели рентабельности позволяют оценить эффективность деятельности организации в целом, охарактеризовать доходность отдельных видов деятельности (при наличии соответствующей информации). Результаты расчета показателей рентабельности ООО «Капитал Групп» в 2017-2019 гг. отражены в таблице 9 (формулы представлены в таблице А.4. Приложения А).

Таблица 9 – Показатели рентабельности ООО «Капитал Групп», %

Наименование показателя	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Отклонение	
				2018 г. к 2017 г.	2019 г. к 2018 г.
Рентабельность продаж	не рент.	не рент.	не рент.	–	–
Валовая рентабельность	2,96	6,55	4,89	3,60	-1,66
Чистая рентабельность	3,80	5,57	6,58	1,77	1,01
Экономическая рентабельность	2,34	2,38	0,79	0,04	-1,60
Рентабельность собственного капитала	14,38	27,35	9,78	12,97	-17,56

Как видно из таблицы 9, деятельность ООО «Капитал Групп» является нерентабельной по основной деятельности – компания получает убыток от продаж в течение всего исследуемого периода. Эффективность производственной деятельности, которую отражает валовая рентабельность, выросла в 2018 г. на 3,6% и снизилась в 2019 г. на 1,66%, что обусловлено ростом доли производственных затрат в выручке. В 2019 г. на 1 рубль выручки ООО «Капитал Групп» получала немногим менее 5 коп. валовой прибыли и 6,58 коп. чистой прибыли, как было выявлено в ходе анализа Отчета о финансовых результатах, рост чистой рентабельности обусловлен преимущественно инвестиционной деятельностью, а также положительным сальдо прочих доходов и расходов.

Снижение рентабельности активов, очевидно, обусловлено перенакоплением активов и снижением их оборачиваемости – рентабельность активов уменьшилась в 2019 г. на 1,6% и составила всего 0,79%.

В 2018 г. увеличилась рентабельность собственного капитала – это показатель, который отражает целесообразность вложений в данную компанию. Позитивная динамика показателя связана с приростом чистой прибыли на 30,02%. Среднегодовая стоимость собственного капитала при этом уменьшилась на 31,65%. В 2019 г. динамика показателей была прямо противоположной: чистая прибыль уменьшилась на 60,02%, а среднегодовая стоимость собственного капитала выросла на 11,73%. В результате в 2019 г. на 1 руб., вложенный собственниками в активы компании, приходилось 9,78 коп. чистой прибыли. Следует отметить, что данные вложения не обладают высокой степенью привлекательности на рынке.

Для выявления влияния различных факторов на рентабельность собственного капитала воспользуемся модификацией модели собственного капитала DuPont [21, с. 197]:

$$R^{ск} = R^{П(ЧП)} \cdot K_{об}^A \cdot LR, \quad (3)$$

где $R^{ск}$ – рентабельность собственного капитала (по чистой прибыли);

$R^{П(ЧП)}$ – рентабельность продаж по чистой прибыли (чистая рентабельность);

$K_{об}^A$ – коэффициент оборачиваемости активов;

$LR = \frac{\text{Средняя величина активов}}{\text{Средняя величина собственного капитала}}$ – мультипликатор собственного капитала.

Исходная информация для проведения факторного анализа представлена в таблице 10. Анализ будем проводить методом абсолютных разниц.

Таблица 10 – Исходные показатели для факторного анализа рентабельности собственного капитала ООО «Капитал Групп», %

Наименование показателя	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Отклонение	
				2018 г./ 2017 г.	2019 г. / 2018 г.
Чистая рентабельность	3,80	5,57	6,58	1,77	1,01
Оборачиваемость активов	0,62	0,43	0,12	-0,19	-0,31
Мультипликатор собственного капитала	6,13	11,47	12,44	5,34	0,96
Рентабельность собственного капитала	14,38	27,35	9,78	12,97	-17,56

Итак, в 2018 году увеличение рентабельности собственного капитала составило 12,97%, в том числе за счет:

– увеличения чистой рентабельности (рентабельности продаж по чистой прибыли) на: $1,77 * 0,62 * 6,13 = +6,69\%$;

– снижения оборачиваемости активов на:

$$5,57 * (-0,19) * 6,13 = -6,45\%$$

– снижения доли собственного капитала на:

$$5,57 * 0,43 * 5,34 = +12,73\%$$

$$\text{Проверка: } +6,69 - 6,45 + 12,73 = 12,97\%$$

В 2019 году снижение рентабельности собственного капитала составило 17,56%, в том числе за счет:

– увеличения чистой рентабельности (рентабельности продаж по чистой прибыли) на:

$$1,01 * 0,43 * 11,47 = +4,96\%$$

– снижения оборачиваемости активов на:

$$6,58 * (-0,31) * 11,47 = -23,28\%$$

– снижения доли собственного капитала на:

$$6,58 * 0,12 * 0,96 = +0,76\%$$

$$\text{Проверка: } +4,96 - 23,28 + 0,76 = -17,56\%$$

Для большей наглядности сведем результаты расчетов в таблицу 11.

Таблица 11 – Результаты факторного анализа рентабельности собственного капитала, %

Фактор	Влияние фактора на изменение рентабельности собственного капитала		
	2018 г./2017 г.	2019 г./2018 г.	Всего
Чистая рентабельность	+6,69	+4,96	+11,63
Оборачиваемость активов	-6,45	-23,28	-29,73
Мультипликатор собственного капитала	+12,73	+0,76	+13,49
Итого	+12,97	-17,56	-4,59

Исходя из полученных данных, негативное влияние на доходность собственного капитала ежегодно оказывало замедление оборачиваемости активов. В 2018 г. рост показателя был в значительной степени обусловлен увеличением финансовой зависимости организации (снижением доли собственного капитала), что не может быть оценено положительно: ООО «Капитал Групп» обладает высоким уровнем финансового риска. В 2019 г. значительное ухудшение рентабельности собственного капитала связано с низкой оборачиваемостью активов.

Проведенный анализ финансовой отчетности ООО «Капитал Групп» показал, что у организации есть немало проблем, связанных с финансовой деятельностью. Организация недостаточно ликвидна, обладает высоким уровнем финансовой зависимости. Рост имущества преимущественно финансируется дальнейшим увеличением заемного капитала. Наблюдается значительное уменьшение объемов продаж, при этом отмечается рост доли затрат на производство и реализацию в выручке. Основная деятельность ООО «Капитал Групп» в течение 2017-2019 гг. убыточна, положительная

сумма чистой прибыли обусловлена получением доходов от инвестиционной деятельности, а также положительным сальдо прочих доходов и расходов. Организация характеризуется крайне низким уровнем оборачиваемости капитала с негативной тенденцией к ее замедлению. В результате инвестиционная привлекательность ООО «Капитал Групп», выраженная показателем рентабельности собственного капитала, ухудшается.

Основные направления улучшения финансового состояния компании лежат в области управления затратами, увеличения объемов продаж и оптимизации величины и структуры имущества.

3 Прогнозирование развития ООО «Капитал Групп» на основе результатов анализа финансовой отчетности

3.1 Рекомендации по улучшению финансового состояния ООО «Капитал Групп»

Проведенный анализ финансовой отчетности ООО «Капитал Групп» за 2017-2019 гг. позволил выявить следующие основные проблемы:

– высокая доля затрат в структуре выручки, в связи с чем организация терпит убытки. В числе возможных причин следует назвать уменьшение объемов реализации, а также значительный рост управленческих расходов в 2018 г.;

– крайне низкая оборачиваемость капитала, быстрые темпы ее замедления. В частности, в 2019 г. период оборота запасов составил 1,5 года, период оборота дебиторской задолженности – 3,7 года, а период оборота кредиторской задолженности превысил 5 лет. Особенно следует отметить резкое увеличение запасов в структуре имущества предприятия в 2019 г. – в 3,2 раза, в результате чего их доля в структуре активов выросла с 9,40% до 22,66%. Таким образом, в оборотных активах заморожены значительные средства, компания несет в том числе потери, связанные с инфляционными процессами;

– высокая доля заемного капитала в структуре источников финансирования, что приводит к росту финансового риска, а также снижает возможность привлечения земных средств;

– недостаточный уровень ликвидности;

– уменьшение собственного капитала в результате отрицательной динамики нераспределенной прибыли.

Очевидно, что все эти проблемы взаимосвязаны.

Для улучшения финансового состояния компании рекомендуется реализация следующих направлений:

– увеличение собственного капитала;

– оптимизация величины оборотных активов в целом и по элементам, что снизит потребность в их финансировании. Особое внимание следует уделить снижению уровня запасов;

– уменьшение заемного капитала.

Увеличение собственного капитала ООО «Капитал Групп» возможно за счет:

1) привлечения целевого финансирования для реализации инвестиционных программ;

2) увеличения нераспределенной прибыли в результате:

а) роста объемов продаж. В настоящее время идет работа по заключению контрактов на строительство технопарков общей площадью в 220 тыс. м² в Московском регионе. Кроме того, по итогам 2020 г. отмечается рост спроса на строительные объекты компании, в том числе в результате реализации государственных программ по снижению стоимости ипотеки;

б) снижения затрат на производство и реализацию продукции. Это довольно многосторонняя сфера деятельности в силу большого разнообразия факторов, влияющих на себестоимость: это и закупочная логистика, и применяемые производственные технологии и оборудование, и качество персонала, и система управления им, и управление бизнес-процессами, и затраты на маркетинг и многое другое.

Кроме того, повышение эффективности бизнеса в современном мире тесно связано с развитием информационных технологий управления, что, безусловно, применимо и к ООО «Капитал Групп». Так, в настоящий момент на предприятии внедряется система электронного документооборота (EDI), при помощи которой планируется ускорить обмен документами между организацией и контрагентами, сократить операционные и временные издержки. Поставщиком услуг по автоматизации процессов работы с документами является СКБ Контур — разработчик онлайн-сервисов для бухгалтерии и бизнеса. Данная платформа предоставляет возможность

формировать, подписывать и работать с электронными документами контрагентам, которые уже работают в системе EDI.

Активно ведется работа по цифровизации деятельности ООО «Капитал Групп» посредством внедрения инновационной технологии информационного моделирования BIM. Конкурентные преимущества строительных организаций, использующих технологию информационного моделирования, обеспечиваются за счет повышения качества выпускаемой строительной продукции, снижения сроков проектирования и строительства, значительного снижения затрат, уменьшения ошибок проектирования, улучшения коммуникаций между участниками проекта, укрепления имиджа и др. Кроме того, некоторые заказчики выдвигают условия выполнения заказа на основе BIM модели, в ближайшем будущем это будет также требованием при получении госзаказов. Ограничения внедрения BIM-технологий связаны преимущественно с высокими инвестиционными затратами в программное обеспечение, оно требует реализации ряда организационных мероприятий, а также повышения квалификации персонала и больших временных затрат.

Для определения конкретных направлений снижения затрат необходима информация об их структуре, содержании и динамике по элементам и статьям калькуляции, однако эта информация является коммерческой тайной и недоступна для автора исследования.

Для повышения эффективности политики управления оборотными активами ООО «Капитал Групп» рекомендуется реализация мероприятий в следующих направлениях:

- оптимизация уровня запасов;
- снижение величины дебиторской задолженности;
- снижение величины кредиторской задолженности.

Рассмотрим более подробно направления снижения уровня запасов и дебиторской задолженности.

Совершенствование формирования оборотных активов направлено на ускорение их оборачиваемости в целом и по элементам. Снижение уровня

запасов, дебиторской задолженности приведут к уменьшению потребности в финансировании оборотных средств, издержек рефинансирования, при этом снизится сумма спонтанной кредиторской задолженности, а также потребность в заемных средствах.

Уровень дебиторской задолженности ООО «Капитал Групп» в 2019 г. вырос на 31,72%, при этом ее доля в структуре имущества почти не изменилась и составила 44,16%.

Основную долю в дебиторской задолженности строительных организаций, как правило, занимает задолженность заказчиков-застройщиков. Это могут быть как физические лица, так и организации различных отраслей и форм собственности. Заказчики строительных компаний зачастую сами относятся к строительной отрасли, следовательно, дебиторы строительных компаний преимущественно также являются организации строительной отрасли.

С целью совершенствования кредитной политики предприятий строительной отрасли можно порекомендовать:

- организовать регулярный контроль состояния расчетов с дебиторами, наиболее тщательно – по отсроченным задолженностям, и своевременно принимать меры, направленные на их взыскание. Удобным инструментом для этого является реестр старения счетов дебиторов с ABC-анализом;

- дифференцировать условия предоставления коммерческого кредита по различным признакам. Целесообразно всех клиентов определить в условные группы по наиболее значимым с точки зрения возврата платежей и ценности для компании показателям и для каждой группы разработать стандартные условия предоставления кредита;

- пересмотреть условия по отношению к клиентам, нарушающим договорные сроки погашения задолженности с точки зрения начисления штрафов, пеней, процентов и т.п.

Для дифференциации условий предоставления кредита разным группам дебиторов предлагается всю совокупность дебиторов-заказчиков разделить на три группы:

- с высокой степенью надежности (Группа А);
- со средней степенью надежности (Группа В);
- с низкой степенью надежности (Группа С).

В зависимости от группы надежности для дебиторов формируются условия оплаты: наличие и процент предоплаты, срок предоставления кредита.

К группе А целесообразно отнести известные крупные организации, имеющие хорошую репутацию на рынке, функционирующие в отрасли длительный период, рентабельные. Для таких клиентов можно использовать отсрочку платежа или предложить выплатить аванс 10-20% суммы.

В группу В попадают дебиторы, относительно которых сложно сделать однозначный вывод в силу специфики их деятельности и/или малой известности на рынке. Возможно, это предприятия, имеющие сезонный характер работы и денежных поступлений, бюджетные организации и т.д. Для таких клиентов рекомендуется использовать ограниченное кредитование, используя предоплату (не менее 30%). Компания также может использовать и дополнительные условия, например, оформление векселей, залога, и так далее;

В группу С можно отнести молодые компании, недавно появившиеся на рынке, о платежной дисциплине которых информация фактически отсутствует. С такими покупателями целесообразно работать по предоплате или с авансом не менее 70%.

Информацию для проведения оценки предлагается получать из системы СПАРК. В системе представлены сведения:

- 1) числится ли организация в едином государственном реестре;
- 2) не находится ли она на стадии реорганизации или ликвидации;

3) не находится ли она в реестре дисквалифицированных лиц, которые не вправе вести предпринимательскую деятельность;

4) имеются ли дисквалифицированные лица в руководстве организации;

5) наличие долгов по уплате налогов.

Кроме того, СПАРК может предоставить информацию о графике платежной дисциплины покупателя и расчет скоринговых показателей – сводный индикатор риска, являющийся совокупной оценкой индекса должной осмотрительности, индекса финансового риска и индекса платежной дисциплины и статуса организации (состояние банкротства, ликвидации и т.п.).

Низкий риск соответствует диапазону 0 – 40, средний – 41 – 71, высокий 72 – 100. Таким образом, по величине сводного индикатора риска можно судить о надежности контрагента.

В случае, если информации о клиенте в СПАРК не предоставлено, ООО необходимо провести оценку самостоятельно с использованием логит-моделей оценки вероятности банкротства. В частности, предлагается использовать модель, предложенную Войко А.В. [7]. Модель построена с использованием следующих показателей:

- коэффициент текущей ликвидности;
- коэффициент платежеспособности;
- рентабельность собственного капитала;
- экономическая рентабельность активов;
- чистая рентабельность;
- показатель, учитывающий возраст компании;
- показатель, учитывающий размер компании (логарифм выручки).

Компании, вероятность банкротства которых менее 0,2, могут быть отнесены в группу с высокой степенью надежности, с вероятностью выше 0,5 – в группу с низкой степенью надежности, остальные – к дебиторам со средней степенью надежности.

Следует отметить, что указанную модель целесообразно использовать для оценки кредитоспособности только крупных и средних российских строительных компаний с выручкой от 100 млн. руб. Малые и микропредприятия рекомендуется относить сразу к группе дебиторов с низкой степенью надежности и использовать, например, расчет финансовых коэффициентов с использованием предоставляемых сведений или (при наличии информации) анализ индексов системы СПАРК.

Для оценки ключевых клиентов, в которых компания имеет сильную заинтересованность, можно проводить более углубленную проверку, например, дополнительно провести анализ финансовой отчетности с определением финансовых коэффициентов.

Управлять дебиторской задолженностью можно, стимулируя покупателей к досрочной оплате счетов. Возможно предоставлять скидки с цены продажи или стоимости поставки, если платеж осуществлен ранее договорного срока. Однако необходимо провести экономическую оценку эффективности подобного решения. Потенциальные выгоды от ускорения оплаты продукции должны быть выше потерь от предлагаемых скидок.

Оптимизация уровня запасов. Второй по значимости статьей активов ООО «Капитал Групп» являются запасы, причем оборачиваемость их существенно замедлилась в 2019 г. Согласно внутренней информации компании, рост запасов обусловлен отчасти увеличением неликвидных запасов на складе. Данные о стоимости материалов на складе организации в период с 31.12.2016 по 31.12.2019 представлены на рисунке 13.

Очевидно, что за последние три года наблюдается устойчивый рост складских запасов, что требует пересмотра политики предприятия в отношении запасов материалов и запасных частей. За последние годы в ООО «Капитал Групп» накопились значительные объемы запасов так называемых «материалов без движения», что обуславливает необходимость оптимизации системы управления запасами. Данные материалы получили свое название

из-за того, что по ним не осуществлялось операций расходования в течение определенного периода времени.

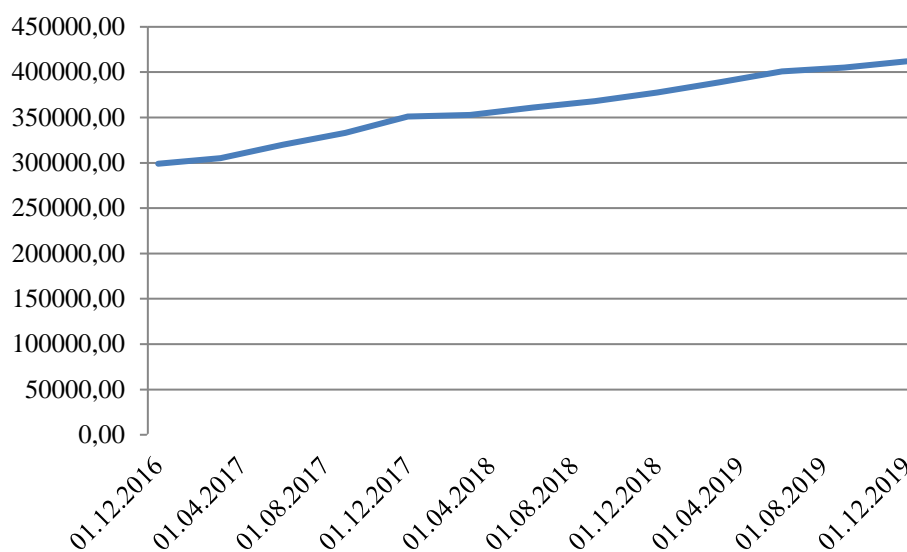


Рисунок 13 - Динамика стоимости остатков на складе ООО «Капитал Групп» за 2017-2019 гг., тыс. руб.

Причинами роста складских запасов являются следующие:

– накопление неликвидных и малоподвижных материалов; как правило, к таким относят те позиции, которые ни разу не выдавались со склада в течение двух лет. Доля неликвидов на рассматриваемом складе составляет 10,6%;

– завышение норм хранимых материалов. Заметная часть материалов, инструмента и запчастей является импортной. Срок поставки материалов на заказ колеблется от 2 недель до 2 месяцев. Все это вынуждает специалистов склада создавать страховые запасы по некоторым наиболее значимым позициям номенклатуры.

Для борьбы с уже имеющимися запасами предприятий строительной отрасли целесообразно рассмотреть возможность применения целого комплекса мероприятий:

1) Продажа неликвидов. Можно делать значительные скидки, вплоть до продажи материалов по цене ниже закупочной стоимости. Можно также организовать размещение в специализированных СМИ выгодных предложений по низколиквидным позициям. Непродающиеся позиции имеет смысл сдавать на реализацию в фирмы, занимающиеся неликвидами.

2) Обмен неликвидов на более ликвидные товары. Очевидно, что обмен будет не совсем равноценный, так как придется учитывать интерес контрагента. В таких случаях требуются проверенные и лояльно настроенные партнеры, заинтересованные в дальнейшем и плодотворном сотрудничестве. Повысить скорость избавления от неликвидных товаров позволяет мотивация персонала на их продажу или обмен: премии или выплаты при продаже таких позиций стимулируют сотрудников на активную работу в этом направлении и поиск решений проблемы.

3) Мониторинг. По мере очистки склада от неликвидных материалов, компания должна приложить все усилия для того, чтобы избежать нового затоваривания. Для этого необходимо проводить регулярный мониторинг склада.

4) Работа с персоналом. Именно с ошибками персонала в первую очередь связано затоваривание склада ненужными материалами. Сократить ошибки сотрудников позволит, с одной стороны, более тщательное их обучение и инструктаж, а с другой — мотивация на высокую ликвидность запасов. Она включает как введение повышающих коэффициентов в случае выполнения норм по неликvidу, так и четкую персональную ответственность каждого работника. Причем эти меры должны касаться не только специалистов по закупкам и работников склада, но и сотрудников технического отдела.

5) Аутсорсинг запасов. Использование аутсорсинга вспомогательных процессов является актуальной тенденцией в настоящее время. Одной из наиболее популярных технологий является VMI (vendor managed inventory), или управление товарно-материальными запасами поставщиком, суть

которой сводится к передаче всех процессов, связанных со своевременной поставкой и поддержанием требуемого уровня материалов на складе, поставщику [51]. На баланс компании материалы поступают в момент их потребления.

Рассмотрим внедрение системы аутсорсинга запасов на примере ООО «Капитал Групп». Сумма материалов, предлагаемых к передаче на аутсорсинг на начальном этапе, составит более 100 млн руб. В результате на 10,7% снизятся затраты на выполнение заказов, кроме того, за счет заключения долгосрочных контрактов с поставщиками снизятся прямые затраты на материалы на 6,2 млн. руб. Для передачи в аутсорсинг были выбраны товары периодического спроса, и те из них, по которым с поставщиками была достигнута принципиальная предварительная договоренность о возможности создания склада с внешним управлением. Для каждой группы таких товаров поставщик должен рассчитать предполагаемый спрос на период между поставками и оптимальный уровень страховых запасов.

Сотрудниками службы закупок предприятия для передачи на VMI были выбраны три группы материалов, которые обладают высокой стоимостью (100 107 тыс. руб.) и оборачиваемостью (средний период оборота по группе менее 1 года). Выбор поставщиков для складов VMI проводился отделом закупок ООО «Капитал Групп» в два этапа:

- анализ возможных вариантов и предложений от поставщиков, прежде всего исходя из наиболее низких закупочных цен. Были выбраны поставщики из числа фирм, которые уже были поставщиками компании (или являются ими) и с которыми уже установлены деловые отношения. Это значительно облегчает выбор, так как отдел закупок ООО «Капитал Групп» уже имеет все необходимые данные о деятельности этих компаний;

- коллегиальное обсуждение возможностей поставщиков в поставках материалов с использованием технологии VMI. Анализ проводился как на уровне отдела закупок предприятия, так и на уровне взаимодействия этого отдела с техническим отделом.

По завершению выбора поставщика для каждой из трех VMI-групп материалов были проведены переговоры по согласованию размера и стоимости склада. Все три поставщика приняли предлагаемые ООО «Капитал Групп» условия по номенклатуре и стоимости складированных запасов. Размер запаса по каждой VMI-группе был определен на основе анализа периода оборота ее материалов с помощью КИС компании специалистами отдела закупок.

Таким образом, на первоначальном этапе в аутсорсинг предлагается передать значительное количество материалов периодического спроса на сумму в 100 107 тыс. руб., что составляет 11% стоимости технического склада. Данное снижение является существенным шагом на пути оптимизации складского запаса.

Реализация предложенных направлений позволит высвободить денежные средства, иммобилизованные в оборотных активах.

3.2 Обоснование мероприятий по улучшению финансового состояния ООО «Капитал Групп»

Произведем расчеты и рассмотрим, насколько реализация предложенных направлений окажется эффективной и позволит высвободить денежные средства, иммобилизованные в оборотных активах.

А) Снижение запасов на складе предприятия

Оценка эффективности внедрения системы VMI обусловлена следующими эффектами.

1) Снижение издержек выполнения заказов. Расходы на выполнение заказа связаны с размещением и поставкой заказа. Некоторые виды расходов зафиксированы в заказе и не зависят от объема заказа, другие расходы, к примеру, транспортные и складские, находятся в прямой зависимости от величины заказа. В целом расходы на выполнение заказа включают любые виды расходов, величина которых зависит от числа выполняемых заказов.

Поскольку издержки выполнения заказа не зависят от размера заказываемой партии, то издержки выполнения заказа в расчете на единицу заказываемых материальных ресурсов (ден. ед./ нат. ед.) изменяются обратно пропорционально размеру партии. Издержки выполнения заказов при постоянном их размере за период времени Свып определяются по формуле:

$$\text{Свып} = \text{Сзак} \cdot \text{К} \quad (4)$$

где Сзак – издержки выполнения одного заказа (руб.);

К – количество заказов за период времени;

В качестве исходных возьмем данные за 2019 г.:

– количество заказов размещенных – N зак = 1946, при условии сохранения тенденции заказы, переданные VMI-партнерам: Nзак vmi 1 = 130; Nзак vmi 2 = 44; Nзак vmi 3 = 35.

В качестве основной статьи расходов примем среднюю заработную плату одного специалиста службы снабжения с учетом отчислений на социальное страхование за год:

$$\text{Р спец} = \text{Свып} = 660000 \cdot 1,308 = 863\,280 \text{ руб.}$$

$$\text{Сзак} = \text{Р спец} / \text{N зак} = 863\,280 / 1946 = 444 \text{ руб.}$$

Издержки выполнения заказов сокращаются за счет системы VMI, так как размещаются автоматически у заранее известных поставщиков:

$$\text{Свып vmi} = \text{Сзак} \cdot (\text{К} - \text{Kvmi}) = 444 \cdot (1946 - 130 - 44 - 35) = 771\,228 \text{ руб.}$$

$$\text{Сокращение составит: } (130 + 44 + 35) \cdot 444 = 92\,796 \text{ руб.}$$

Таким образом при введении системы VMI компания сможет на 10,7% снизить затраты на выполнение заказов за счет уменьшения их количества. При этом на данную сумму уменьшается себестоимость производства и реализации продукции.

2) Снижение прямых расходов на приобретение материалов. Прямые расходы определяются ценой закупаемых материалов и изменяются в зависимости от оптовой скидки к цене, которая устанавливается при увеличении размера партии заказа. В данном случае заключаются

долгосрочные контракты с VMI-поставщиками. Это позволит получить скидку с оборота. Оценка возможной экономии представлена в таблице 12.

Таблица 12 – Снижение прямых расходов на приобретение материалов

Поставщик	Скидка на объем закупаемой партии, %	Оборот за 2019 г., тыс. руб..	Экономия, тыс. руб./г.
Поставщик А	7	40518	2836
Поставщик Б	3	32796	984
Поставщик В	5	49005	2450
ИТОГО			6270

Таким образом, внедрение системы аутсорсинга запасов и заключение долгосрочных договоров позволяет повысить уровень доверия между участниками бизнеса и существенно снизить расходы на закупаемые товары.

Для упрощения предположим, что указанный объем материалов был использован при производстве продукции. Соответственно, материальные затраты на производство продукции снизятся на 6 270 тыс. руб.

3) Снижение издержек на содержание запасов.

Снижение запасов приводит к уменьшению складских расходов и текущих расходов на содержание складских помещений. В рамках данного расчета снижение этих затрат оценить затруднительно.

В результате введения системы аутсорсинга VMI из запасов предприятия на первом этапе будет выведено и передано поставщикам материалов на сумму 100 107 тыс. руб. На эту сумму снизится потребность в оборотном капитале, следовательно, уменьшится кредиторская задолженность.

Общие затраты на проект внедрения VMI-системы складываются из стоимости:

- программного продукта и поддержки системы;
- обучения сотрудников отдела закупок и технического склада.

Стоимость лицензии на VMI надстройку SAP зависит от активности пользователя. В нашем случае количество пользователей надстройки составляет 5 человек. За каждое рабочее место с VMI доступом компания ежегодно будет доплачивать около 38 тыс. руб. в год. Таким образом, общая стоимость приобретения программного обеспечения составит 190 тыс. руб. в год.

Трехдневный семинар по обучению работе в VMI разделе SAP R/3 обойдется в 40 тыс. руб. на человека. Стоимость обучения двух ключевых специалистов обойдется в 80 тыс. руб. Это разовые затраты, которые позволят создать базис знаний в области организации аутсорсинга запасов посредством SAP. Для дальнейшего развития планируется организация собственной системы обучения, когда некий узкий круг сотрудников (1-2 человека) проходят обучение на внешних курсах, а впоследствии передают знания всем участникам проекта.

Таким образом, можно отметить следующие эффекты, связанные с внедрением системы VMI:

- снижение на 93 тыс. (на 10,7%) затрат на выполнение заказов, а, следовательно, себестоимости продукции;
- снижение прямых расходов на приобретение материалов на сумму в 6 270 тыс. руб./г.;
- рост полной себестоимости на 190 тыс. руб. за счет затрат на внедрение системы VMI;
- рост управленческих расходов на 80 тыс. руб. (обучение сотрудников);
- снижение запасов сырья и материалов на 100 107 тыс. руб. (без учета продажи и обмена неликвидных товаров);
- предположим, что НДС по приобретенным ценностям снизится пропорционально снижению стоимости запасов, переданных на VMI, в этом случае он уменьшится на 3 431 тыс. руб.;

– снижение стоимости запасов будет сопровождаться уменьшением кредиторской задолженности на:

$$100107 + 3\,431 = 103\,538 \text{ тыс. руб.}$$

Подводя итог, можно сказать, что данные тенденции будут заложены в основу сокращения складских запасов ООО «Капитал Групп» без негативного влияния на обеспеченность производственных потребностей материалами, и их развитие позволит и в дальнейшем более рационально использовать денежные средства предприятия.

Б) Совершенствование управления дебиторской задолженностью.

Оценка экономического эффекта может носить только самый общий характер. Очевидно, что дифференциация условий предоставлений кредита согласно предложенному подходу к их ранжированию, использование прочих предложенных рекомендаций приведет к ускорению погашения дебиторами своих обязательств и, как следствие, к снижению дебиторской задолженности и затрат на ее рефинансирование. Однако оценить, насколько увеличится оборачиваемость дебиторской задолженности с определенной степенью достоверности не представляется возможным.

Проведем оценку, предположив, что период оборота дебиторской задолженности снизится на 5 дней. Тогда размер инвестиций в дебиторскую задолженность уменьшится, исходя из однодневной реализации в кредит:

$$(7844283/360) \cdot 5 = 108\,948 \text{ тыс. руб.}$$

Целесообразно высвободившиеся средства направить на погашение краткосрочных и долгосрочных займов и кредитов. Сумма краткосрочных займов составляет 41 980 тыс. руб., остальные средства в сумме 66 968 тыс. руб. снизят сумму долгосрочных займов и кредитов.

В результате совершенствования кредитной политики компании:

- сумма дебиторской задолженности снизится на 108 948 тыс. руб.;
- сумма краткосрочных займов и кредитов уменьшится на 41980 тыс. руб.;

– сумма долгосрочных займов и кредитов уменьшится на 66 968 тыс. руб.;

– сумма процентов по кредитам при средней процентной ставке 15% уменьшится на:

$$108\,948 \cdot 0,15 = 16\,342 \text{ тыс. руб.};$$

– сумма чистой прибыли вырастет на 13 074 тыс. руб. (ставка налога на прибыль - 20%).

3.3 Прогнозирование финансовых результатов деятельности ООО «Капитал Групп»

Для прогнозирования финансовых показателей деятельности ООО «Капитал Групп» с учетом предложенных мероприятий необходимо составить баланс и отчет о финансовых результатах на прогнозный 2020 год. В расчете будут учтены только те предложения, эффективность которых была рассчитана выше. В качестве базовой отчетности примем бухгалтерскую отчетность компании за 2019 г. и будем исходить из того, что деятельность в прогнозном периоде происходит с учетом реализации предложенных мероприятий.

В Отчете о финансовых результатах прогнозируются следующие изменения:

– себестоимость продаж уменьшится за счет снижения прямых затрат на материалы на 6 270 тыс. руб.;

– изменение управленческих расходов, связанное с внедрением VMI:
 $-93 + 190 = 97 \text{ тыс. руб.}$

– рост прибыли от продаж на:

$$6270 - 97 = 6173 \text{ тыс. руб.};$$

– снижение процентов к уплате на 16 342 тыс. руб.;

– рост прочих расходов на 80 тыс. руб. (затраты на обучение сотрудников);

– рост прибыли до налогообложения на:

$6\,173 + 16\,342 - 80 = 22\,435$ тыс. руб.;

– рост текущего налога на прибыль на 4 487 тыс. руб. (20% от прибыли до налогообложения);

– рост чистой прибыли на 17 948 тыс. руб. (80% от прибыли до налогообложения).

За счет роста чистой прибыли вырастет и нераспределенная прибыль.

Прогнозные изменения основных показателей Отчета о финансовых результатах в результате внедрения предложенных мероприятий представлены в таблице Г.1 приложения Г. Таким образом, согласно представленному прогнозу, чистая прибыль вырастет на 17 948 тыс. руб. или на 14,71% и составит 139 967 тыс. руб. В активе увеличатся денежные средства на эту сумму, которые можно направить на дальнейшее снижение кредиторской задолженности.

На следующем этапе нужно составить прогнозный баланс. При этом в балансе необходимо отразить следующие изменения:

– снижение запасов сырья и материалов на 100 107 тыс. руб. (без учета продажи и обмена неликвидных товаров);

– уменьшение НДС на 3 431 тыс. руб.;

– уменьшение дебиторской задолженности на 108 948 тыс. руб.;

– уменьшение кредиторской задолженности на:

$103\,538 + 139\,967 = 245\,505$ тыс. руб.

– снижение суммы краткосрочных займов и кредитов на 41980 тыс. руб.;

– снижение суммы долгосрочных займов и кредитов на 66 968 тыс. руб.;

– рост нераспределенной прибыли на 139 967 тыс. руб.

Очевидно, произойдут изменения и в основных средствах и нематериальных активах вследствие как минимум амортизации, однако

суммы амортизационных отчислений неизвестны и потому отражены не будут.

Изменения активов и пассивов, связанные с реализацией предложенных мероприятий, отражены в таблице Г.2 приложения Г.

Рассчитаем изменение основных финансовых показателей в результате внедрения предложенных мероприятий. В таблице 13 представлены базовые показатели (за 2019 г.) и прогнозные коэффициенты ликвидности и финансовой устойчивости.

Таблица 13 – Прогноз показателей финансовой устойчивости ООО «Капитал Групп»

Показатель	2019 г.	Изменение	Прогноз
Коэффициент текущей ликвидности	0,41	+0,02	0,43
Коэффициент быстрой ликвидности	1,06	+0,02	1,08
Коэффициент абсолютной ликвидности	1,41	+0,01	1,42
Чистый оборотный капитал, тыс. руб.	4943556	+72999	5016555
Коэффициент обеспеченности собственными источниками	0,03	+0,01	0,04
Коэффициент автономии	0,07	+0,01	0,08
Коэффициент финансирования	0,07	+0,01	0,08
Коэффициент финансовой устойчивости	0,32	+0,01	0,33
Коэффициент капитализации	13,50	-1,65	11,85
Коэффициент покрытия процентов	1,56	+0,05	1,34

Как показали проведенные расчеты, реализация мероприятий позволит увеличить ликвидность ООО «Капитал Групп» и несколько повысить его финансовую устойчивость. Увеличатся все коэффициенты ликвидности на 0,02, чистый оборотный капитал вырастет на 1,5%.

Положительная динамика также и у коэффициентов финансовой устойчивости и структуры капитала. Изменения незначительны, но следует учесть большие объемы деятельности компании, а также следует иметь

ввиду, что некоторые мероприятия будут расширены и приведут к более заметному эффекту.

Рассмотрим также влияние предложенных мероприятий на показатели оборачиваемости. Результаты расчетов представлены в таблице 14. По данным таблицы видно, что показатели оборачиваемости улучшились: операционный цикл снизился на 19 дней, однако остался довольно большим.

Таблица 14 – Прогноз показателей оборачиваемости оборотных активов ООО «Капитал Групп»

Показатель	2019 г.	Изменение	Прогноз
Коэффициент оборачиваемости активов	0,12	–	0,12
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	0,13	+0,02	0,15
Период оборота дебиторской задолженности, дни	1339	-10	1329
Период оборота запасов, дни	538	-8	530
Период оборота кредиторской задолженности, дни	1967	-18	1949
Операционный цикл, дни	1877	-19	1858
Финансовый цикл, дни	-90	-1	-91

В таблице 15 содержатся прогнозные показатели рентабельности.

Таблица 15 – Показатели рентабельности ООО «Капитал Групп», %

Наименование показателя	2019 г.	Изменение	Прогноз
Чистая рентабельность	6,58	+0,97	7,55
Экономическая рентабельность	0,79	+0,12	0,91
Рентабельность собственного капитала	9,78	+0,85	10,63

Операционная деятельность ООО «Капитал Групп» осталась нерентабельной, остальные показатели рентабельности выросли.

Итак, результаты анализа финансового состояния организации по данным финансовой отчетности могут служить основой его целевого

прогнозирования. Методы финансового прогнозирования могут быть использованы в качестве инструментов оптимизации финансового состояния организации в перспективе.

В данной главе были предложены мероприятия по совершенствованию кредитной политики предприятий строительной отрасли посредством введения реестров старения счетов дебиторов и дифференциации условий предоставления коммерческого кредита по различным признакам, а также был разработан ряд практических предложений по совершенствованию механизма управления производственными запасами на складе предприятий строительной отрасли:

- продажа или обмен неликвидных и малоподвижных позиций запасов;
- внедрение системы VMI (управление запасами поставщиком).

Были произведены расчеты изменения основных финансовых показателей ООО «Капитал Групп» в результате реализации следующих мероприятий:

- увеличение собственного капитала;
- оптимизация величины оборотных активов в целом и по элементам, что снизит потребность в их финансировании.

- уменьшение заемного капитала.

Для прогнозирования финансовых показателей деятельности ООО «Капитал Групп» с учетом предложенных мероприятий были составлены баланс и отчет о финансовых результатах на прогнозный 2020 год.

На основе составленного прогноза финансовой отчетности и основных финансовых показателей можно сделать вывод о том, что предложенные мероприятия эффективны: в результате повысится ликвидность и финансовая устойчивость ООО «Капитал Групп», снижение затрат приведет к уменьшению операционного убытка на 173 тыс. руб., чистая прибыль вырастет на 14,71%, рентабельность собственного капитала увеличится на 0,85%. Таким образом, реализация предложенных мероприятий на ООО «Капитал Групп» целесообразна.

Заключение

Прогнозирование можно охарактеризовать как процесс научных исследований качественного и количественного характера, цель которого заключается в изучении положения организации и разработке направлений ее развития, а также выявление оптимальных средств достижения целей этого развития. Итогом прогнозирования являются разработанные стратегии. Прогноз представляет собой комплекс аргументированных предположений относительно будущих параметров изменений в финансовом управлении анализируемого экономического субъекта. Задачи прогнозов заключаются в поиске объективного, достоверного представления о том, что будет при тех или иных условиях.

Важнейший этап прогнозирования развития организации заключается в определении ее финансового состояния на основе анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности. В современной научной литературе представлено множество подходов к его проведению, однако в большинстве случаев они отличаются преимущественно лишь последовательностью расчета различных показателей, степенью глубины анализа, в ряде случаев варьирует набор показателей для оценки той или иной характеристики, важнейшими из которых являются показатели структуры имущества предприятия, ликвидности, финансовой устойчивости, платежеспособности, прибыльности.

Результаты анализа финансового состояния организации по данным финансовой отчетности могут служить основой его целевого прогнозирования. Методы финансового прогнозирования могут быть использованы в качестве инструментов оптимизации финансового состояния организации в перспективе, при этом необходимо учесть отраслевую специфику строительного предприятия.

В рамках исследования был проведен анализ финансовой (бухгалтерской) отчетности ООО «Капитал Групп» за 2017-2019 гг. Это одна из крупнейших российских девелоперских компаний в г. Москва, которая работает преимущественно как заказчик-застройщик, генподрядчик и подрядчик.

Проведенный анализ показал, что у организации есть немало проблем, связанных с финансовой деятельностью. ООО «Капитал Групп» недостаточно ликвидно, обладает высоким уровнем финансовой зависимости. Рост имущества преимущественно финансируется дальнейшим увеличением заемного капитала.

Наблюдается значительное уменьшение объемов продаж, при этом отмечается рост доли затрат на производство и реализацию в выручке. Основная деятельность ООО «Капитал Групп» в течение 2017-2019 гг. была убыточна, положительная сумма чистой прибыли обусловлена получением доходов от инвестиционной деятельности, а также положительным сальдо прочих доходов и расходов. Организация характеризуется крайне низким уровнем оборачиваемости капитала с негативной тенденцией к ее замедлению. В результате инвестиционная привлекательность ООО «Капитал Групп», выраженная показателем рентабельности собственного капитала, ухудшается.

Проведенный анализ финансовой отчетности ООО «Капитал Групп» за 2017-2019 гг. позволил выявить следующие основные проблемы:

- высокая доля затрат в структуре выручки, в связи с чем организация терпит убытки. В числе возможных причин следует назвать уменьшение объемов реализации, а также значительный рост управленческих расходов в 2018 г.;

- крайне низкая оборачиваемость капитала, быстрые темпы ее замедления. В частности, в 2019 г. период оборота запасов составил 1,5 года, период оборота дебиторской задолженности – 3,7 года, а период оборота кредиторской задолженности превысил 5 лет. Особенно следует отметить

резкое увеличение запасов в структуре имущества предприятия в 2019 г. – в 3,2 раза, в результате чего их доля в структуре активов выросла с 9,40% до 22,66%. Таким образом, в оборотных активах заморожены значительные средства, компания несет в том числе потери, связанные с инфляционными процессами;

- высокая доля заемного капитала в структуре источников финансирования, что приводит к росту финансового риска, а также снижает возможность привлечения заемных средств;

- недостаточный уровень ликвидности;

- уменьшение собственного капитала в результате отрицательной динамики нераспределенной прибыли.

Для улучшения финансового состояния компании рекомендуется реализация следующих направлений:

- увеличение собственного капитала;

- оптимизация величины оборотных активов в целом и по элементам, что снизит потребность в их финансировании. Особое внимание следует уделить снижению уровня запасов;

- уменьшение заемного капитала.

Разработан ряд практических предложений по совершенствованию механизма управления производственными запасами на складе организации строительной отрасли:

- продажа или обмен неликвидных и малоподвижных позиций запасов.

Повысить скорость избавления от неликвидных материалов позволяет мотивация персонала на их продажу или обмен;

- внедрение системы VMI (управление запасами поставщиком), предполагающей заключение двухстороннего соглашения, согласно которому ответственность за поддержание запасов передается поставщику, при этом оплата товара основывается не на поставленном, а на потребленном его количестве.

Для ООО «Капитал Групп» сумма материалов, предлагаемых к передаче на аутсорсинг на начальном этапе, составит более 100 млн руб. В результате на 10,7% снизятся затраты на выполнение заказов, кроме того, за счет заключения долгосрочных контрактов с поставщиками снизятся прямые затраты на материалы на 6,2 млн. руб.

Также были предложены мероприятия по совершенствованию кредитной политики предприятий строительной отрасли:

- а) регулярный контроль состояния расчетов с дебиторами в том числе ведение реестра старения счетов дебиторов;
- б) применение дифференцированных условий предоставления кредита клиентам на основе предложенной системы ранжирования дебиторов;
- в) разработка системы штрафов, пеней для покупателей, нарушающих договорные условия оплаты.

Для прогнозирования финансовых показателей деятельности ООО «Капитал Групп» с учетом предложенных мероприятий были составлены баланс и отчет о финансовых результатах на прогнозный 2020 год. Прогноз основных финансовых показателей позволяет сделать вывод о том, что предложенные мероприятия эффективны: в результате повысится ликвидность и финансовая устойчивость ООО «Капитал Групп», снижение затрат приведет к уменьшению операционного убытка на 173 тыс. руб., чистая прибыль вырастет на 14,71%, рентабельность собственного капитала увеличится на 0,85%.

Разработанные мероприятия могут быть полезны к внедрению на любом предприятии строительной отрасли, их реализация окажет положительное воздействие на финансовое состояние компании.

Таким образом, цель, поставленная в исследовании, достигнута, задачи решены.

Список используемых источников

1. Абдукаримов И. Т. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 214 с.
2. Абчук В. А. Прогнозирование в бизнесе, менеджменте и маркетинге. – Издательство Михайлова В. А., 2016. - 87 с.
3. Азовцева Ю. Н. Организация планирования финансовой устойчивости / Ю. Н. Азовцева, Л. Г. Романова // Экономическая наука и практика Материалы V Международной научной конференции. – 2017. – С. 63-66.
4. Басовский Л. Е. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : учеб. пособие для бакалавриата / Л. Е. Басовский, Е. Н. Басовская. - М.: Инфра-М, 2017. – 335 с.
5. Баженов О. В. Развитие анализа и прогнозирования финансового состояния строительной организации: дисс. на соискание уч. ст. к.э.н. / Баженов Олег Викторович; [Место защиты: Ур. гос. техн. ун-т].- Екатеринбург, 2009.- 184 с.
6. Берковский Д.А. Теоретические подходы к финансовому планированию и прогнозированию деятельности предприятия [Электронный ресурс] / Д. А. Берковский, О, В, Кондратьева // Актуальные вопросы современной экономики. № 4. 2019 – С. 830-846.
7. Войко А.В. Моделирование вероятности банкротства строительных организаций в Российской Федерации. Финансы: теория и практика. 2019;23(5):62-74. DOI: 10.26794/2587-5671-2019-23-5-62-74
8. Воронов В. И. Экспертные методы прогнозирования [Электронный ресурс] // Центр прогнозирования финансов. – URL: <https://center-yf.ru/data/Marketologu/Ekspertnye-metody-prognozirovaniya.php> (дата обращения 09.06.2020).

9. Гражданский кодекс Российской Федерации (части первая, вторая и третья) [Электронный ресурс] // СПС Консультант Плюс. — М., 2020. — URL: <http://consultant.ru/>

10. Грибанова Н. С. Теоретические подходы к планированию и прогнозированию экономической деятельности компании [Электронный ресурс] / Н. С. Грибанова, Н. Н. Грибанова // Baikal Research Journal. — 2016. — №4. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/teoreticheskie-podhody-k-planirovaniyu-i-prognozirovaniyu-ekonomicheskoy-deyatelnosti-kompanii> (дата обращения: 15.06.2020).

11. Гринавцева Е. В. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: техника составления / Е. В. Гринавцева, Е. В. Иода, В. В. Сарахманова. — Воронеж: «Издательство Ритм», 2017. — 142 с.

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

13. Демин С. С. Анализ методов комплексной диагностики финансового состояния предприятия / С. С. Демин, Е. В. Джамай, Л. В. Михайлова // Вестник университета. — 2016. — №2. — 116-118.

14. Донцова Л. В. Анализ финансовой отчетности: учебник. 7-е изд., перераб. и доп./ Л. В. Донцова, Н. А. Никифорова. — М.: Изд-во Дело и Сервис, 2016. — 345 с.

15. Дубовской И. И. Прогнозирование и стратегическое планирование: сущность, содержание, различия / И. И. Дубовской, О. В. Щепилова // Вестник Воронежского государственного аграрного университета. — 2015. — № 4 (47). — С. 192-195.

16. Ефимова О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник. —М.: Омега-М, 2015. — 351 с.

17. Жилыева Ю. Н. Финансовое прогнозирование как основная функция финансового менеджмента в условиях нестабильности / Ю. Н. Жилыева // Синергия наук. — 2019. — № 38. — С. 56-61.

18. Жук А.А. Прогнозирование как одна из важнейших функций предприятия / А.А. Жук, Н.А. Дидык, И.Н. Дышловой // Научный журнал. – 2016. – № 12 (13). – С. 45-47.
19. Илышева Н. Н. Прогнозирование финансового состояния как элемент стратегического управления строительно-промышленной группой компаний [Электронный ресурс] / Н. Н. Илышева, А. А. Ярина // Дискуссия. – 2015. – №6 (58). – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/prognozirovanie-finansovogo-sostoyaniya-kak-element-strategicheskogo-upravleniya-stroitelno-promyshlennoy-gruppoou-kompaniy> (дата обращения: 22.06.2020).
20. Казьмина И.В. Организация прогнозирования на предприятии / И. В. Казьмина, Н. В. Рогов // Инновационная наука. – 2018. – № 3. – С. 34-35.
21. Камышанов П. И. Финансовый и управленческий учет и анализ: учебник. / П. И. Камышанов, А. П. Камышанов. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 592 с.
22. Карпенко А. В. Финансовое планирование и прогнозирование / А. В. Карпенко, И. А. Неводова // Экономика и социум. – 2017. – № 1-1 (32). – С. 816-822.
23. Киреева В. В. Финансовое планирование: понятие, задачи, методы, виды финансового планирования/ В. В. Киреева // NovaInfo.Ru. – 2017. – Т. 1. № 74. – С. 247-250.
24. Ковалев В. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие / В. В. Ковалев, О. Н. Волкова. – М.: ТК Велби, Проспект, 2013. - 424 с.
25. Кондратьева Г. В. Проблемы системы финансового планирования в строительных организациях [Электронный ресурс] // Вестник молодежной науки. – 2016. – №2 (4). – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-sistemy-finansovogo-planirovaniya-v-stroitelnyh-organizatsiyah> (дата обращения: 29.06.2020).

26. Косолапова М. В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник / Косолапова М. В., Свободин В. А. М.: Дашков и К, 2018. – 248 с.

27. Кузьменкова А. В. Применение метода экстраполяции для составления прогноза ключевых показателей деятельности компании ООО «Ростелеком» // Международный студенческий научный вестник. – 2015. – № 4-2. – URL: <http://www.eduherald.ru/ru/article/view?id=13524> (дата обращения 14.06.2020).

28. Лакомова А. Н. Влияние отраслевой специфики на методики анализа финансового состояния предприятия [Электронный ресурс] / А. Н. Лакомова // Политика, экономика и инновации. – 2016. – №1. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-otraslevoy-spetsifiki-na-metodiki-analiza-finansovogo-sostoyaniya-predpriyatiya> (дата обращения: 29.06.2020).

29. Лукасевич И. Я. Финансовый менеджмент в 2 ч. Часть 2. Инвестиционная и финансовая политика фирмы: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / И. Я. Лукасевич. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва: Юрайт, 2018. — 304 с.

30. Лукьяненко А. В. Виды финансового планирования на предприятии [Электронный ресурс] // Международный студенческий научный вестник. – 2018. – № 1. – URL: <http://www.eduherald.ru/ru/article/view?id=18115> (дата обращения: 29.06.2020).

31. Минько Э. В. Методы прогнозирования и исследования операций: учеб. Пособие / Э В. Минько, А. Э. Минько. – М.: Инфра- М, 2017. – 361 с.

32. Михайлов А. Ю. Организация строительства. Календарное и сетевое планирование: Учебное пособие / Михайлов А. Ю. – Вологда: Инфра-Инженерия, 2016. – 296 с.

33. Моисеева И. И. Анализ проблем планирования и прогнозирования показателей деятельности предприятия [Электронный ресурс] / И. И. Моисеева, К. И. Моргунова // Социально-экономические

явления и процессы. 2018. №1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-problem-planirovaniya-i-prognozirovaniya-pokazateley-deyatelnosti-predpriyatiya> (дата обращения: 29.06.2020).

34. Мурзин М.В. Финансовая отчетность как информационная база финансового анализа коммерческого предприятия [Электронный ресурс] / М. В. Мурзин // Экономика и менеджмент инновационных технологий. – 2016. – № 1. – URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2016/01/7145> (дата обращения: 10.06.2020)

35. Налоговый Кодекс РФ. Часть 2 // КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. – М., 2020. – URL: <http://www.consultant.ru/>

36. О бухгалтерском учете: федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ // КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. – М., 2020. – URL: <http://www.consultant.ru/>

37. О формах бухгалтерской отчетности организаций: приказ Минфина России от 02.07.2010 № 66н // КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. – М., 2019. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>

38. Околелова Э. Ю. Планирование и прогнозирование развития предприятия / Э. Ю. Околелова, В. С. Рябинина // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. – 2017. – № 5 (23). – С. 109-114.

39. Парушина Н. В. Основные направления анализа и прогнозирования финансового состояния по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности организаций // Международный бухгалтерский учет. – 2015. – №2. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osnovnye-napravleniya-analiza-i-prognozirovaniya-finansovogo-sostoyaniya-po-dannym-buhgalterskoj-finansovoy-otchetnosti-organizatsiy> (дата обращения: 12.06.2020).

40. Планирование на предприятии в строительной отрасли : учебник и практикум для СПО / под общ. ред. Х. М. Гумба. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 253 с.

41. Савицкая Г. В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник / Савицкая Г. В. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 608 с.

42. Смирнова Е. С. Финансовое планирование в строительной организации [Электронный ресурс] / Е. С. Смирнова // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. – 2015. – №23. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/finansovoe-planirovanie-v-stroitelnoy-organizatsii> (дата обращения: 29.06.2020).
43. Станиславчик Е. Н. Ключевые индикаторы финансового планирования бизнеса / Е. Н. Станиславчик // Финансовый менеджмент. – 2018. – № 1. – С. 3-8.
44. Тришкина Е. А. Прогнозирование финансового развития компании / Е.А. Тришкина // Проблемные вопросы эффективности раскрытия и расследования преступлений. Сборник тезисов и статей Международной научно-практической конференции. – 2018. – С. 277-280.
45. Тхагапсо М. Б. Методы прогнозирования и оценки финансового состояния коммерческих предприятий [Электронный ресурс] / М. Б. Тхагапсо, В. В. Кулигина // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2019. – №11-3. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/metody-prognozirovaniya-i-otsenki-finansovogo-sostoyaniya-kommercheskih-predpriyatij> (дата обращения: 21.06.2020).
46. Филатова Т. В. Финансовый менеджмент. Финансовое планирование: учеб. Пособие / Т. В. Филатова, П. Н. Брусов. – М.: Кнорус, 2016. – 233 с.
47. Финансовое планирование в организациях: учебник / под ред. Л.Г. Паштовой. — Москва: КНОРУС, 2019. — 274 с.
48. Финансовое планирование и прогнозирование: учеб. пособие / Е. А. Разумовская, М. С. Шуклин, В. И. Баженова и др.; под общ. ред. Е. А. Разумовской. – Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2017. — 284 с.
49. Хруцкий В. Е. Внутрифирменное бюджетирование: теория и практика : учебник / В. Е. Хруцкий, В. В. Гамаюнов. — М. : Юрайт, 2017. — 456 с.

50. Чернышева Ю. Г. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия (организации): учебник / Ю. Г. Чернышева. М.: ИНФРА-М, 2018. – 421 с.
51. Шамис В.А. Рассмотрение технологии VMI [Электронный ресурс] // NovaInfo.Ru. Экономические науки. – №47. 2018.– URL: <http://novainfo.ru/article/6582/pdf> (дата обращения: 12.01.2021)
52. Шеремет А. Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник / А. Д. Шеремет. — 2-е изд., доп. — Москва: ИНФРА-М, 2019. — 374 с.
53. Щербина К. Г. Финансовое планирование и прогнозирование в организациях / К. Г. Щербина, И. Е. Корогод, С. Н. Землякова // Новая наука: Проблемы и перспективы. – 2016. – № 115-1.– С. 268-270.
54. Якубов Т. В. Проблемы и особенности прогнозирования процессов развития строительных предприятий [Электронный ресурс] // ТДР. – 2014. – №3. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-i-osobennosti-prognozirovaniya-protsessov-razvitiya-stroitelnyh-predpriyatiy> (дата обращения: 29.06.2020).
55. Helfert E.A. Techniques of financial analysis: A practical guide to measuring business performance 9th edition. - McGraw-Hill, 1996. - 600 p.
56. Holm L. Cost accounting and financial management for construction project managers 1st edition - Routledge, 2018. - 300 p.
57. Holm L. 101 Case studies in construction management 1st edition - Routledge, 2018. - 178 p.
58. Peterson S.J. Construction accounting & financial management 2nd edition. - Pearson College Div, 2008. - 582 p.
59. Schaufelberger J.E., Holm L. Management of construction projects: a constructor`s perspective 2nd edition - Routledge, 2017. - 324 p.

Приложение А

Финансовые коэффициенты

Таблица А.1 – Финансовые коэффициенты ликвидности и платежеспособности

Показатель	Порядок расчета	Норматив	Характеристика
Коэффициент абсолютной ликвидности	$A1/(П1+П2)$	$\geq 0,2 \div 0,5$	Показывает отношение самых ликвидных активов к краткосрочным обязательствам.
Коэффициент срочной ликвидности	$(A1+A2) / (П1+П2)$	Допустимое $0,7 \div 0,8$, желательно 1	Показывает платежные возможности предприятия не только за счет своих самых ликвидных активов, но и при своевременном поступлении средств от дебиторов
Коэффициент текущей ликвидности	$(A1+A2+A3) / (П1+П2)$	$1,5 \div 3,5$	Показывает, какую часть текущих обязательств по кредитам и расчетам можно погасить, мобилизовав все оборотные средства
Общий показатель платежеспособности	$(A1+0,5A2+0,3A3) / (П1+0,5П2+0,3П3)$	≥ 1	Оценка изменения финансовой ситуации с точки зрения ликвидности

Таблица А.2 – Финансовые коэффициенты финансовой устойчивости

Показатель	Порядок расчета	Норматив	Характеристика
Коэффициент маневренности собственного капитала	Собственные оборотные средства/Собственный капитал	$= 0,5$	Позволяет определить, какая часть собственного капитала используется в целях финансирования текущей деятельности предприятия
Коэффициент автономии	Собственный капитал / Активы	$0,4 \div 0,6$	Позволяет увидеть степень независимости организации от кредиторов
Коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками	Собственные оборотные средства / Запасы	$0,6 \div 0,8$	Характеризует уровень финансирования запасов за счет собственных средств организации
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	$(\text{Собственный капитал} - \text{Внеоборотные активы}) / \text{Оборотные активы}$	$\geq 0,1$	Показывает достаточность у организации собственных средств для финансирования текущей деятельности.

Таблица А.3 – Показатели оборачиваемости

Показатель	Порядок расчета	Характеристика
Коэффициент оборачиваемости активов	Выручка / Среднегодовая стоимость имущества	Характеризует эффективность использования имущества
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	Выручка / Среднегодовая стоимость оборотных активов	Характеризует скорость оборота всех оборотных средств
Коэффициент оборачиваемости запасов	Себестоимость / Среднегодовая стоимость запасов	Показывает, сколько раз в среднем за период обновляются запасы на предприятии
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	Себестоимость / Среднегодовая стоимость кредиторской задолженности	Характеризует скорость оборота кредиторской задолженности
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	Выручка / Среднегодовая стоимость дебиторской задолженности	Характеризует скорость оборота дебиторской задолженности
Период оборота запасов	Количество дней в периоде / Коэффициент оборачиваемости запасов	Показывает, за сколько дней в среднем оборачиваются запасы в анализируемом периоде
Период оборота кредиторской задолженности	Количество дней в периоде / Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	Показывает средний срок возврата долгов организации по текущим обязательствам
Период оборота дебиторской задолженности	Количество дней в периоде / Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	Показывает, через сколько дней в среднем дебиторы расплачиваются по своим обязательствам

Таблица А.4 – Формулы расчета показателей рентабельности

Показатель	Порядок расчета	Характеристика
Рентабельность продаж	$\frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Выручка от продаж}} * 100$	Показывает, сколько прибыли приходится на единицу реализованной продукции
Чистая рентабельность	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Выручка от продаж}} * 100$	Показывает, сколько чистой прибыли приходится на единицу выручки
Экономическая рентабельность	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Средняя стоимость имущества}} * 100$	Показывает эффективность использования всего имущества
Рентабельность собственного капитала	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Средняя стоимость собственного капитала}} * 100$	Показывает эффективность использования собственного капитала.

Приложение Б

Анализ бухгалтерской отчетности ООО «Капитал Групп» за 2017-2019 гг.

Таблица Б.1 – Горизонтальный анализ балансовых отчетов

Наименование статьи	2017 г., тыс. руб.	2018 г., тыс. руб.	2019 г., тыс. руб.	Изменения			
				абсолютные, тыс. руб.		темп прироста, %	
				2018г./ 2017 г.	2019 г./2018г.	2018 г./2017 г.	2019 г./2018 г.
АКТИВ							
I. Внеоборотные активы							
Нематериальные активы	7842	7027	6712	-815	-315	-10,39	-4,48
Основные средства	12603	27476	134351	14873	106875	118,01	388,98
Отложенные налоговые активы	15	22	90	7	68	46,67	309,09
Прочие внеоборотные активы	700280	1007845	634940	307565	-372905	43,92	-37,00
Итого внеоборотные активы	720740	1042370	776093	321630	-266277	44,62	-25,55
II. Оборотные активы							
Запасы	990089	1245550	4025041	255461	2779491	25,80	223,15
НДС по приобретенным ценностям	60684	225494	58615	164810	-166879	271,59	-74,01
Дебиторская задолженность	5746164	5955050	7844283	208886	1889233	3,64	31,72
Финансовые вложения	3949743	4054427	4725896	104684	671469	2,65	16,56
Денежные средства	70087	63569	211734	-6518	148165	-9,30	233,08
Прочие оборотные активы	822030	664246	120544	-157784	-543702	-19,19	-81,85
Итого оборотные активы	11638797	12208336	16986113	569539	4777777	4,89	39,14
Баланс	12359537	13250706	17762206	891169	4511500	7,21	34,05

Продолжение таблицы Б.1

ПАССИВ							
III. Капитал и резервы							
Уставный капитал	4500	4500	4500	0	0	0,00	0,00
Нераспределенная прибыль	959008	1264228	1220745	305220	-43483	31,83	-3,44
Итого капитал и резервы	963508	1268728	1225245	305220	-43483	31,68	-3,43
IV. Долгосрочные обязательства							
Заемные средства	1565323	1022145	4491174	-543178	3469029	-34,70	339,39
Отложенные налоговые обязательства	1014	2587	3230	1573	643	155,13	24,86
Итого долгосрочные обязательства	1566337	1024732	4494404	-541605	3469672	-34,58	338,59
V. Краткосрочные обязательства							
Заемные средства	1623792	2711755	41980	1087963	-2669775	67,00	-98,45
Кредиторская задолженность	7511063	7655714	11618319	144651	3962605	1,93	51,76
Прочие обязательства	694837	589777	382258	-105060	-207519	-15,12	-35,19
Итого краткосрочные обязательства	9829692	10957246	12042557	1127554	1085311	11,47	9,90
Заёмный капитал	11396029	11981978	16536961	585949	4554983	5,14	38,02
Баланс	12359537	13250706	17762206	891169	4511500	7,21	34,05

Таблица Б.2 – Вертикальный анализ балансовых отчетов ООО «Капитал Групп»

Наименование статьи	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Изменение уд. веса, п.п.	
				2018 г. к 2017 г.	2019 г. к 2018 г.
АКТИВ					
I. Внеоборотные активы					
Нематериальные активы	0,06	0,05	0,04	-0,01	-0,02
Основные средства	0,10	0,21	0,76	0,11	0,55
Отложенные налоговые активы	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Прочие внеоборотные активы	5,67	7,61	3,57	1,94	-4,03
Итого внеоборотные активы	5,83	7,87	4,37	2,04	-3,50
II. Оборотные активы					
Запасы	8,01	9,40	22,66	1,39	13,26
НДС по приобретенным ценностям	0,49	1,70	0,33	1,21	-1,37
Дебиторская задолженность	46,49	44,94	44,16	-1,55	-0,78
Финансовые вложения	31,96	30,60	26,61	-1,36	-3,99
Денежные средства и денежные эквиваленты	0,57	0,48	1,19	-0,09	0,71
Прочие оборотные активы	6,65	5,01	0,68	-1,64	-4,33
Итого оборотные активы	94,17	92,13	95,63	-2,04	3,50
Баланс	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00
ПАССИВ					
III. Капитал и резервы					
Уставный капитал	0,04	0,03	0,03	0,00	-0,01
Нераспределенная прибыль	7,76	9,54	6,87	1,78	-2,67
Итого капитал и резервы	7,80	9,57	6,90	1,78	-2,68
IV. Долгосрочные обязательства					
Заемные средства	12,66	7,71	25,29	-4,95	17,57
Отложенные налоговые обязательства	0,01	0,02	0,02	0,01	0,00
Итого долгосрочные обязательства	12,67	7,73	25,30	-4,94	17,57
V. Краткосрочные обязательства					
Заемные средства	13,14	20,46	0,24	7,33	-20,23
Кредиторская задолженность	60,77	57,78	65,41	-3,00	7,63
Прочие обязательства	5,62	4,45	2,15	-1,17	-2,30
Итого краткосрочные обязательства	79,53	82,69	67,80	3,16	-14,89
Заёмный капитал	92,20	90,43	93,10	-1,78	2,68
Баланс	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00

Таблица Б.3 – Горизонтальный анализ отчётов о финансовых результатах ООО «Капитал Групп»

Наименование статьи	Значения по годам, тыс. руб.			Изменения			
	2017	2018	2019	абсолютное, тыс. руб.		темп прироста, %	
				2018 г. к 2017 г.	2019 г. к 2018 г.	2018 г. к 2017 г.	2019 г. к 2018 г.
Выручка	6176682	5480149	1854353	-696533	-3625796	-11,28	-66,16
Себестоимость продаж	5994054	5121021	1763688	-873033	-3357333	-14,56	-65,56
Валовая прибыль	182628	359128	90665	176500	-268463	96,64	-74,75
Управленческие расходы	215889	415857	308792	199968	-107065	92,63	-25,75
Прибыль (убыток) от продаж	-33261	-56729	-218127	-23468	-161398	70,56	284,51
Проценты к получению	325711	473066	422525	147355	-50541	45,24	-10,68
Проценты к уплате	251716	250279	218861	-1437	-31418	-0,57	-12,55
Прочие доходы	871812	547485	423104	-324327	-124381	-37,20	-22,72
Прочие расходы	610329	389313	285932	-221016	-103381	-36,21	-26,55
Прибыль (убыток) до налогообложения	302217	324230	122709	22013	-201521	7,28	-62,15
Налог на прибыль	67058	17445	118	-49613	-17327	-73,99	-99,32
Изменение отложенных налоговых обязательств	-411	-1573	-643	-1162	930	282,73	-59,12
Изменение отложенных налоговых активов	4	7	68	3	61	75,00	871,43
Чистая прибыль	234752	305219	122016	70467	-183203	30,02	-60,02

Таблица Б.4 – Вертикальный анализ отчётов о финансовых результатах ООО «Капитал Групп»

Наименование статьи	Удельный вес, %			Изменение уд. веса, п.п.	
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2018 г. к 2017 г.	2019 г. к 2018 г.
Выручка	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00
Себестоимость продаж	97,04	93,45	95,11	-3,60	1,66
Валовая прибыль	2,96	6,55	4,89	3,60	-1,66
Управленческие расходы	3,50	7,59	16,65	4,09	9,06
Прибыль от продаж	-0,54	-1,04	-11,76	-0,50	-10,73
Проценты к получению	5,27	8,63	22,79	3,36	14,15
Проценты к уплате	4,08	4,57	11,80	0,49	7,24
Прочие доходы	14,11	9,99	22,82	-4,12	12,83
Прочие расходы	9,88	7,10	15,42	-2,78	8,32
Прибыль до налогообложения	4,89	5,92	6,62	1,02	0,70
Текущий налог на прибыль	1,09	0,32	0,01	-0,77	-0,31
Изменение отложенных налоговых обязательств	-0,01	-0,03	-0,03	-0,02	-0,01
Изменение отложенных налоговых активов	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Чистая прибыль	3,80	5,57	6,58	1,77	1,01

Приложение В

Анализ ликвидности баланса ООО «Капитал Групп» за 2017-2019 гг.

Таблица В.1 – Анализ ликвидности баланса ООО «Капитал Групп», тыс. руб.

Актив	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Пассив	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Излишек актива (+), недостаток актива (-)		
								2017 г.	2018 г.	2019 г.
А1	4019830	4117996	4937630	П1	7511063	7655714	11618319	-3491233	-3537718	-6680689
А2	5746164	5955050	7844283	П2	2318629	3301532	424238	3427535	2653518	7420045
А3	1872803	2135290	4204200	П3	1566337	1024732	4494404	306466	1110558	-290204
А4	720740	1042370	776093	П4	963508	1268728	1225245	-242768	-226358	-449152
Баланс	12359537	13250706	17762206	Баланс	12359537	13250706	17762206	–	–	–

Приложение Г

Прогноз финансовой отчетности ООО «Капитал Групп»

Таблица Г.1 – Прогноз отчета о финансовых результатах ООО «Капитал Групп» после реализации предложений, тыс. руб.

Показатель	2019 г.	Изменение	Прогноз
Выручка	1854353	–	1854353
Себестоимость продаж	1763688	-6270	1757418
Валовая прибыль	90665	6270	96935
Управленческие расходы	308792	97	308889
Прибыль (убыток) от продаж	-218127	6173	-211954
Проценты к получению	422525	–	422525
Проценты к уплате	218861	-16342	202519
Прочие доходы	423104	–	423104
Прочие расходы	285932	80	286012
Прибыль до налогообложения	122709	22435	145144
Текущий налог на прибыль	115	4487	4602
Изменение отложенных налоговых активов	-643	–	-643
Изменение отложенных налоговых активов	68	–	68
Чистая прибыль	122019	17948	139967

Продолжение Приложения Г

Таблица Г.2 – Прогноз бухгалтерского баланса ООО «Капитал Групп» после реализации предложений, тыс. руб.

Показатель	2019 г.	Изменение	Прогноз
АКТИВ			
1. Внеоборотные активы	776093	–	776093
II. Оборотные активы			
Запасы	4025041	-100107	3924934
НДС	58615	-3431	55184
Дебиторская задолженность	7844283	-108948	7735335
Финансовые вложения	4725896	–	4725896
Денежные средства и денежные эквиваленты	211734	–	211734
Прочие оборотные активы	120544	–	120544
Итого Оборотные активы	16986113	-212486	16773627
ИТОГО АКТИВ	17762206	-212486	17549720
ПАССИВ			
III. Капитал и резервы			
Уставный капитал	4500	–	4500
Нераспределенная прибыль	1220745	+139967	1360712
Итого Капитал и резервы	1225245	+139967	1365212
IV Долгосрочные обязательства			
Заемные средства	4491174	-66968	4424206
Отложенные налоговые обязательства	3230	–	3230
Итого долгосрочные обязательства	4494404	-66968	4427436
V. Краткосрочные обязательства			
Заемные средства	41980	-41980	0
Кредиторская задолженность	11618319	-243505	11374814
Прочие обязательства	382258	–	382258
Итого Краткосрочные обязательства	12042557	-285485	11757072
ИТОГО ПАССИВ	17762206	-212486	17549720