

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ  
ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования

«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ  
ГИДРОМЕТЕОРОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Кафедра Экономики предприятия природопользования и учетных систем

**ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА  
(МАГИСТЕРСКАЯ РАБОТА)**

На тему Современные методы повышения экономического потенциала  
предприятия природопользования

Исполнитель Потапов Сергей Игоревич  
(фамилия, имя, отчество)

Руководитель Доцент  
(ученая степень, ученое звание)

Петрова Екатерина Евгеньевна  
(фамилия, имя, отчество)

«К защите допускаю»  
Заведующий кафедрой

  
(подпись)

Доктор экономических наук, профессор  
(ученая степень, ученое звание)

Курочкина Анна Александровна  
(фамилия, имя, отчество)

16 июля 2019 г.

Санкт-Петербург  
2019

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ .....	3
1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ .....	6
1.1. Понятие экономического потенциала предприятия природопользования ..	6
1.2. Структура экономического потенциала .....	9
2. АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ .....	14
2.1. Анализ экономического потенциала предприятия .....	14
2.2. Анализ состава, структуры и динамики активов предприятия, а также источников их формирования.....	15
2.3. Анализ финансовой устойчивости предприятия .....	20
2.4. Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия.....	27
3. АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ООО «СТАТУС».....	35
3.1 Характеристика предприятия.....	35
3.1.1 Оценка имущественного потенциала предприятия.....	36
3.1.2. Анализ финансовой устойчивости предприятия .....	42
3.1.3. Анализ ликвидности активов и платежеспособности предприятия .....	49
3.2. Рекомендации по улучшению экономического потенциала предприятия	55
ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....	60
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ .....	65
ПРИЛОЖЕНИЕ .....	70

## ВВЕДЕНИЕ

На современном этапе стремительного развития рыночной экономики Российской Федерации является актуальным вопрос повышения экономического потенциала предприятия. Ведь во многом от экономического состояния предприятия зависит успех его деятельности.

Деятельность каждого хозяйственного субъекта в современных экономических условиях является, несомненно, предметом внимания большого круга участников рыночных отношений, которые заинтересованы в положительных результатах его функционирования. Поэтому для того чтобы обеспечить выживаемость предприятия, сотрудникам, в первую очередь, необходимо уметь оценивать, как экономический потенциал своего предприятия, так и потенциальных конкурентов, существующих на каждом конкретном рынке.

Первое упоминание о термине «экономический потенциал» появилось в 70-х годах XX века [16]. В то время под «экономическим потенциалом» было принято считать обобщающее выражение качественных изменений в общественном производстве. Сегодня, когда несформулированно однозначное определение понятия «экономический потенциал», его принято рассматривать с различных точек зрения. В узком смысле под ним понимают годовые объемы производства продукции, в более широком смысле его рассматривают как многоуровневую социально-экономическую систему.

По одному из мнений экономический потенциал представляет собой совокупность средств, запасов и источников, которые имеются в наличии и могут быть использованы для достижения определенных целей. Согласно другому мнению, экономический потенциал является совокупностью живого и овеществленного труда и научно-технических знаний. Таким образом, справедливо считать, что экономический потенциал - это многоаспектная системная категория, которая состоит из целого ряда подсистем. Также,

понятие экономического потенциала применимо к различным уровням иерархии. Его делят на макроуровень – государство, регион; мезоуровень – отрасль; микроуровень – отдельно взятый субъект хозяйствования, конкретное предприятие.

Данная характеристика определяет экономический потенциал в деловом сотрудничестве, в конкурентоспособности предприятия, также она оценивает, насколько гарантированы экономические интересы в финансовом и производственном отношении как самого предприятия, так и его партнёров [8].

Только правильное управление движением финансовых ресурсов и капитала может обеспечить конкурентоспособность предприятия.

Процесс интеграции России в мировое экономическое пространство приводит к необходимости реформирования отечественной системы бухгалтерского учета с целью предоставления пользователям бухгалтерской отчетности, прежде всего инвесторам, достоверной и полной информации о финансовом положении предприятия. В этой связи особое значение приобретает умение профессиональных бухгалтеров и аудиторов применять на практике методы анализа учетной информации, которая содержится в бухгалтерской отчетности и служит базой для оценки экономического потенциала предприятия.

Информационная база, использованная для проведения данной работы - это действующие законы, постановления и приказы, регулирующие основные процессы бухгалтерского учета коммерческих организаций, научные статьи и монографии, которые освещают основные подходы к методам повышения экономического потенциала предприятия и его анализу, в основной массе – не старше 2014-го года выпуска в том числе учебные пособия Г.В. Савицкой, Н.В. Войтоловского, М.М. Глазова, И.П. Фировой и Е.Е. Петровой и других современных ученых в области экономических наук.

Для аналитической части работы, в качестве исходных данных, была использована бухгалтерская отчетность компании ООО «СТАТУС» по

«Российским стандартам бухгалтерского учета» (РСБУ) и другие документы компании.

Актуальность данной работы определяется неотъемлемой необходимостью проведения грамотного и комплексного анализа экономического потенциала коммерческой организации пользователями отчётности: учредителями, руководителями внутренних подразделений и иными специалистами, ответственными за принятие управленческих решений в компании.

Целью работы является полноценное изучение актуальных и действенных методов повышения экономического потенциала предприятия, а также проведение анализа экономического потенциала конкретного коммерческого предприятия и разработка путей и способов повышения экономического потенциала данного предприятия.

Для достижения вышеперечисленных целей необходимо выполнить следующие задачи:

1. Раскрыть понятие экономического потенциала предприятия;
2. Выделить основные методы оценки экономического потенциала предприятия;
3. Провести анализ экономического потенциала компании ООО «СТАТУС»;
4. Разработать рекомендации по улучшению экономического потенциала предприятия.

Объектом исследования является финансово-хозяйственная деятельность общества с ограниченной ответственностью «СТАТУС».

Предмет исследования - это показатели, на базе которых производится оценка как экономического потенциала предприятия, так и разрабатываются управленческие решения.

# 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ

## 1.1. Понятие экономического потенциала предприятия природопользования

В настоящее время отсутствует строгое определение понятия «экономический потенциал», потому что нет единства мнений относительно сущности категории «потенциал». Самая распространенная теория потенциала опирается на ресурсный подход, в которой ресурсы или возможности отождествляют с понятием потенциала. Вопрос определения сущности потенциала тесно связано не только с определением объекта и субъекта оценки, а с вопросом соотношения понятий «ресурс», «резерв», «возможность», «результат деятельности», «свойство», «способность», с которыми связывают потенциал. В работах, посвященных исследованию теории потенциалов, всегда применялся широкий спектр определений. На сегодня нет единства мнений относительно сущности потенциала и подходов к его определению. Если сделать выводы, то можно выделить следующие существующие основные подходы к формулировке сущности категории «потенциал»:

- «источник возможностей, средств, запаса»;
- «совокупность возможностей».
- «обобщенная, сборная характеристика ресурсов»;
- «реальный объем продукции, что возможно сделать при полном использовании имеющихся ресурсов», «имеющиеся и потенциальные возможности производства, наличие факторов производства, обеспеченность его определяющими видами ресурсов»;
- «совокупная способность имеющихся в наличии экономических ресурсов обеспечить производство максимально возможного объема полезностей, соответствующих потребностям общества на данном этапе его развития».

Под экономическим потенциалом понимается совокупность имеющихся видов ресурсов, сопряженных между собой, использование которых позволяет достичь экономического эффект. Он является основой хозяйственной деятельности предприятий и организаций. Весомым компонентом экономического потенциала является ресурсный потенциал хозяйствующего субъекта, который отражает потенциальные возможности предприятия. В то же время экономический потенциал предполагает и реализацию потенциальных возможностей, выраженную в достижении экономического эффекта.

Экономический потенциал хозяйствующего субъекта есть суммарная оценка потенциальных возможностей, заключенных в ресурсном потенциале, и реализация их для достижения максимального экономического эффекта.

Функциональными составляющими экономического потенциала организации являются: производственный потенциал, включающий материально-вещественные средства и возможности их использования при производстве продукции; финансовый потенциал, включающий собственные и заемные финансовые средства и возможности их использования в хозяйственной деятельности; рыночный потенциал, включающий возможности промышленной организации за счет имеющихся маркетинговых наработок осуществлять сбыт и продвижение продукции; научно-технический потенциал, включающий возможности организации развивать и внедрять результаты научно-технического прогресса; экологический потенциал, включающий возможности предприятия осуществлять хозяйственную деятельность, сохраняя экосистему, и трудовой потенциал, формирующийся как совокупность трудовых потенциалов всех функциональных видов деятельности.

Экологический потенциал обязывает предприятия природопользования при разработке экономического потенциала предусмотреть мероприятия и экономические расходы, направленные на сохранение окружающей среды.

Регулирование экологической деятельности, ужесточение экологических стандартов, позиция поставщиков и потребителей, уровни налогообложения, связанного с экологией, и т.д. - все это приводит к появлению новых обязательств, новых затрат и вместе с тем открывает новые возможности для деятельности компаний. То, насколько эта деятельность будет эффективна, в значительной степени зависит от национальных требований, которые, к примеру, могут предусматривать тщательное восстановление загрязненных территорий, жесткий контроль за выбросами, настойчивое стремление к внедрению безотходных производств или строгих стандартов контроля выбросов и сбросов.

Для осуществления такого контроля, а также для определения влияния экологического фактора на экономический потенциал предприятия необходимо разработать «экологические» критерии (показатели), по которым можно было бы оценить эффективность или неэффективность деятельности предприятия в области природопользования, а также экологическую устойчивость предприятия. Разработка таких критериев должна проводиться на основе комплексного экономического учета.

На сегодняшний день во многих странах мира проводятся разработки по созданию систем подобных критериев. При всем многообразии подходов к таким разработкам можно выделить две диаметрально противоположных позиции. Одна - заключается в предоставлении статистических данных об окружающей среде. При этом описываются природно-экономические связи с учетом воздействия на окружающую среду. Большая часть этой статистической структуры занята пространными описаниями природной среды. Информация обычно представляется в физических единицах. При противоположном подходе - отдельные статистические разделы концентрируют внимание на экономике и рассматривают эколого-экономические связи только в том случае, если они относятся к конкретным экономическим операциям (например, природоохранные расходы или фактические затраты при ликвидации ущерба).



Таким образом, деятельность экономического субъекта представляет собой сложную систему, которая формализуется и описывается конкретными показателями и направлена на поддержание, а чаще - на повышение своего экономического потенциала. Обеспечить четкую работу системы позволяет грамотное управление [13]. Процесс управления отличается многосложностью функций и элементов. Система управления выполняет такие функции, как планирование, организация, регулирование, стимулирование и контроль. Выполнение этих функций осуществляется через принятие управленческих решений, которые должны быть своевременными, обоснованными и обеспечивать качественный анализ потенциала предприятия.

## **1.2. Структура экономического потенциала**

В ходе до сих пор непрекращающихся дискуссий о сущности экономического потенциала было выработано определение, по которому экономический потенциал представляет собой интегральное понятие, которое включает в себя ряд элементов, формирующих структуру потенциала. Структура потенциала изменялась по мере разработки данной темы в научной литературе и развития экономической мысли. Стоит отметить, что отдельные категории, которые сейчас считаются компонентами потенциала, появились раньше, чем сама категория экономического потенциала, и развивались самостоятельно.

Несмотря на множество разных толкований понятия экономического потенциала, можно выделить элементы, которые в разном виде присутствуют в большинстве вариантов. Во-первых, производственный потенциал, с выделением из него имущественной (материально-технической и технологической) составляющей. Во-вторых, трудовой или кадровый

потенциал предприятия. В-третьих, финансовый потенциал промышленного предприятия. В-четвертых, инновационный потенциал. Также авторы сходятся во мнении о необходимости выделения экологического компонента [9]. Возникают разногласия при включении в систему структурных элементов маркетингового, предпринимательского, организационно-управленческого потенциалов. В рамках данного исследования предлагается использовать следующую структуру элементов экономического потенциала: производственный (технологический) потенциал; трудовой потенциал; финансовый потенциал; рыночный потенциал.

Технологический потенциал является фундаментом экономического потенциала предприятия, в основе которого лежат три основных элемента: технологическое оборудование, производственные процессы, производственная инфраструктура. В основе классификации лежит отношение к процессу производства (непосредственное и вспомогательное). Уровень развития каждого из трех компонентов оказывает прямое влияние на результирующий показатель.

Трудовой потенциал организации является достаточно сложной категорией, основу которой составляют трудовые потенциалы работников организации. К определению данного термина существует несколько подходов. В рамках одного из них основу потенциала составляет качество и количество труда. Стоит отметить, что наряду с термином «трудовой потенциал» также в работах многих авторов можно встретить «кадровый потенциал», он применяется в контексте оценки трудовых ресурсов, возможностей и способностей организации в целом.

Таким образом, содержание трудового потенциала раскрывает, с одной стороны, возможности участия работника (или всех членов коллектива предприятия) в общественно-полезной деятельности как специфического производственного ресурса, с другой, – характеристику качеств работника (работников), отражающих степень развития его (их) способностей,

пригодности и подготовленности к выполнению работ определенного вида и качества, отношения к труду, возможности и готовности трудиться с полной отдачей сил и способностей.

Технологический и трудовой потенциал являются основополагающими компонентами экономического потенциала предприятия, так как объединяют в себя труд, средства труда, предмет труда и производственные отношения.

Финансовый потенциал организации является важнейшим звеном экономического потенциала предприятия, и характеризует два аспекта: первый - это существующий, достигнутый на данный момент уровень накопления или использования ресурсов; второй – это максимально возможный перспективный уровень. Применительно к финансовой сфере под достигнутым уровнем принято понимать существующую характеристику финансового состояния предприятия: финансовую устойчивость, ликвидность баланса.

Перспективный уровень рассматривает резервы, которые позволяют улучшить текущее финансовое состояние и максимальные объемы финансовых ресурсов, которые предприятие может привлечь из внешней среды для осуществления своих инвестиционных проектов.

Финансовый потенциал имеет свою сложную многоуровневую структуру. Главным признаком для структурирования финансового потенциала являются основные направления анализа хозяйственной деятельности и финансовой отчетности.

Ядром финансового потенциала организации является оценка финансового состояния. Анализ потенциала предполагает, прежде всего, изучение финансового состояния с целью определения текущего положения дел в организации.

Финансовое состояние предприятия – это соотношение показателей финансово-хозяйственной деятельности в определенный момент времени. Оно характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, которые необходимы как для текущей деятельности предприятия, так и для

инвестиционных проектов, целесообразностью их размещения и эффективностью использования, платежеспособностью и финансовой устойчивостью.

Рыночный потенциал. Одним из важных компонентов экономического потенциала предприятия является его рыночный потенциал. Данная категория в отечественной науке разрабатывается с конца 80-х годов. В рамках данного исследования рыночный потенциал рассматривался с двух точек зрения: в качестве рыночного потенциала предприятия и потенциала рынка. Рыночный потенциал предприятия – совокупность средств и возможностей предприятия в реализации рыночной деятельности.

Сущность рыночного потенциала – это максимальная возможность использования предприятием всех передовых наработок в области маркетинга с целью достижения своих стратегических целей.

Емкость рынка – потенциально возможный объем продаж определенного товара на рынке в течение заданного периода, зависящий от спроса на товар, уровня цен, общей конъюнктуры рынка, доходов населения, деловой активности. Емкость рынка изменяется во времени.

Размер рынка – это реальные продажи продукта на данном рынке в определенный период. Эти две категории отражают верхний предел, максимальный объем, а соответственно и максимальные показатели выручки и прибыли, которые возможно было получить от продажи определенного продукта (группы продуктов) в конкретный временной промежуток.

Существующие методики оценки производственного потенциала организации (метод денежной оценки элементов потенциала; индексный метод; ресурсно-регрессионный метод; индикативный метод; метод приоритетной оценки ресурсов и др.) позволяют лишь в определенной мере измерять количественное влияние отдельных производственных факторов с учетом довольно широкого спектра их качественных характеристик на результативность функционирования формирований.

Оценка экономического потенциала с позиции эффективности использования ресурсов организации является наиболее применимой в современных условиях. Однако на экономический потенциал большое влияние оказывает внешняя среда, и к этому в первую очередь следует отнести уровень конкуренции. Особенно это актуально для розничных торговых предприятий, где помимо ресурсного потенциала на первое место выходит качество обслуживания покупателей, уровень и квалификация специалистов маркетинга и менеджмента.

## **2. АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ**

### **2.1. Анализ экономического потенциала предприятия**

Определение экономического потенциала предприятия производится на основе финансовой модели его деятельности, формализованной в бухгалтерской отчетности. Стоимостная оценка экономического потенциала выражается через показатель стоимости предприятия как имущественного комплекса.

С точки зрения оценки экономического потенциала необходимо использовать текущую стоимость активов (величины имущественного потенциала). При этом оценка устойчивости финансового положения, характеризующая качественную сторону экономического потенциала, позволяет определить рыночную стоимость предприятия.

Если финансовый потенциал предприятия – это характеристики финансового положения и финансовых возможностей предприятия, то экономический потенциал – это совокупность имущественного и финансового потенциалов предприятия. Такой подход полезен с точки зрения статической оценки экономического потенциала. Однако для оценки стоимости предприятия, необходимо рассматривать экономический потенциал предприятия как его способность обеспечивать свое долговременное функционирование и достижение стратегических целей на основе использования системы наличных ресурсов.

Оценка экономического потенциала является важным элементом внутреннего управленческого цикла, поскольку позволяет получить информацию об итогах хозяйственной деятельности предприятия, выявить резервы, оценить пути возможного повышения эффективности функционирования предприятия и перейти к прогнозированию, а также формированию организационно-управленческих решений. Кроме того, такая

оценка необходима заинтересованным сторонним пользователям бухгалтерской отчетности, в связи с чем разработка методики оценки экономического потенциала является актуальной задачей.

Оценка потенциала невозможна без использования количественных и качественных методов. К таким методам можно отнести следующие: матричный метод, метод балльной оценки, метод стоимостной оценки потенциала, индексный метод, метод линейных оптимизационных моделей, регрессионный метод.

В отечественной научной литературе экономический потенциал трактуется по-разному – от чрезвычайно узкого его понимания как годового объема производства продукции до таких всеобъемлющих категорий, как социально-экономическая система. Экономический потенциал можно рассматривать в виде самостоятельно развивающейся системы, состоящей из набора взаимосвязанных источников его реализации: ресурсов, резервов, потенциальных резервов, позволяющих обеспечить рост показателей деятельности предприятия.

## **2.2. Анализ состава, структуры и динамики активов предприятия, а также источников их формирования**

Источниками реализации экономического потенциала являются ресурсы, резервы и потенциальные резервы хозяйствующего объекта без чего невозможен экономический рост и развитие организации, а также повышение его конкурентоспособности. В настоящее время универсальной методики расчета экономического потенциала не существует, поэтому его количественная оценка сводится к оцениванию имеющихся ресурсов предприятия, анализ финансово-хозяйственной деятельности организации основан на данных его баланса.

Бухгалтерский баланс является способом отражения имущества предприятия (средств предприятия) в денежной оценке по составу и источникам его финансирования на определенный период времени.

В активе Баланса отражается стоимость долговых прав и имущества, которыми предприятие располагает на определенную дату. Активы предприятия дают определенное понимание как о потенциале предприятия по осуществлению будущих затрат, так и о его экономических ресурсах.

В пассиве Баланса отражаются обязательства предприятия по займам, кредитам и кредиторской задолженности, а также источники собственных средств.

Таким образом, активы показывают, как предприятие использовало полученные им средства, а пассивы (обязательства)–источники средств, полученных предприятием, а также их объем.

Так как в бухгалтерском балансе имущество предприятия, с одной стороны, рассматривается исходя из характеристик: источники формирования и целевое назначение и, с другой стороны, - состав и размещение, таким образом итог пассива всегда равен итогу актива Баланса.

Предварительное, самое общее рассмотрение итогов работы организации и его финансового состояния исключительно по данным бухгалтерского баланса называют "чтением" Баланса. «Чтение» Баланса –означает понимание каждой его статьи, знание ее состава, понимание связи с другими статьями, а также роли в процессе деятельности хозяйствующего субъекта.

В процессе "чтения" Баланса, используя методы вертикального и горизонтального анализа, выясняют обеспеченность оборотными денежными средствами, рациональность размещения средств организации, характер изменения отдельных статей и разделов бухгалтерского Баланса, характер изменения валюты Баланса, соответствие динамики Баланса с динамикой объема производства и прочих работ и услуг.



Чтобы облегчить ведение такого анализа и оценку структуры пассива и актива бухгалтерского баланса его статьи группируют в отдельные специальные группы.

Степень ликвидности статей актива, то есть скорость преобразования актива в денежные ресурсы, является главным признаком их группировки. Активы организации подразделяют на две немалые группы в зависимости от уровня ликвидности: оборотные активы и внеоборотные активы. Оборотные активы более ликвидны, чем внеоборотные активы.

К оборотным активам относятся:

- денежные средства;
- ценные бумаги или краткосрочные финансовые вложения;
- дебиторская задолженность или расчеты с дебиторами;
- запасы товарно-материальных ценностей.

Цель приобретения основных средств предприятия является их долгосрочное использование.

В состав внеоборотных активов входит:

- капитальные вложения или долгосрочные финансовые вложения.
- стоимость нематериальных активов;
- стоимость основных средств;

Данные активы находятся в постоянном цикле преобразования в денежные средства, именно поэтому являются оборотными.

Легкорезализуемые активы –это оборотные активы, которые легко преобразуются в денежные средства. В состав легкорезализуемых активов входят: ценные бумаги (краткосрочные финансовые вложения), дебиторская задолженность и наличные средства. В состав медленно реализуемых активов входят запасы.

Пассив Баланса представляет собой отражение всех источников средств организации на обусловленную дату. Их можно распределить на следующие группы: расчеты с кредиторами, займы, кредиты, и прочие пассивы

(краткосрочные пассивы), займы и кредиты (долгосрочные пассивы), капитал и резервы (источники собственных средств).

Перечисленные группы источников средств, для удобства анализа бухгалтерского баланса, укрупняются и предстают в виде двух больших групп, в зависимости от юридической принадлежности обращающихся в организации средств: заемный капитал, то есть заемные средства и собственный капитал, то есть собственные средства (капитал и резервы). К источникам заемных средств относят: краткосрочные и долгосрочные займы и кредиты, а также расчеты с кредиторами (кредиторскую задолженность).

В состав собственных средств включают нераспределенную прибыль, резервный капитал, добавочный капитал, уставный капитал, целевые финансирование и поступления, фонды накопления и социальной сферы, то есть раздел III Баланса "Капитал и резервы"

Кроме того, бухгалтерский баланс выражает ряд серьезных характеристик финансового состояния организации. К ним относятся:

- Объем кредиторской задолженности в широком смысле этого слова (включая расчеты по пассивам и дивидендам), отражена в строке 1520 раздела V пассива бухгалтерского баланса ("Краткосрочные обязательства");
- Объем дебиторской задолженности в широком смысле этого слова (включая налог НДС по приобретенным ценностям), которая равняется сумме строк 1230 и 1220 раздела II актива бухгалтерского баланса ("Оборотные активы");
- Величина свободных денежных средств в широком смысле этого слова (включая краткосрочные финансовые вложения), которая равна сумме строк 1250 и 1240 раздела II актива бухгалтерского баланса "Оборотные активы" (так называемый банковский актив);
- Объем заемного капитала, то есть заемных средств, которая равна сумме итогов разделов V и IV пассива бухгалтерского баланса ("Долгосрочные

обязательства", стр. 1400 и "Краткосрочные обязательства", стр. 1500 без строк 1550, 1540, 1530, 1430);

- Объем собственного капитала организации, то есть собственных средств, которая равна итогу раздела III пассива бухгалтерского баланса ("Капитал и резервы", стр. 1300);

- Объем мобильных средств (оборотных активов), которая равна итогу раздела II актива бухгалтерского баланса ("Оборотные активы", стр. 1200);

- Объем иммобилизованных средств (основных средств и других внеоборотных активов), равная итогу раздела I актива бухгалтерского баланса ("Внеоборотные активы", стр. 1100);

- общая стоимость имущества организации, равная валюте (итогу) бухгалтерского баланса (стр. 1600).

Также стоит заметить, что доходы будущих периодов (стр. 1530) раздела V пассива Баланса "Краткосрочные обязательства" являются, по сути дела, источниками собственных средств, то есть они выражают задолженность организации как бы себе самой. В связи с этим анализируя состав и структуру пассива бухгалтерского баланса рационально включать данные источники в III раздел пассива "Капитал и резервы", либо же присоединять к этому разделу.

Горизонтальный анализ данных показателей дает возможность сравнить статьи бухгалтерского баланса на конец и начало одного или нескольких отчетных периодов. Данный анализ способствует выявлению отклонения, требующего дальнейшего рассмотрения. Используя горизонтальный анализ рассчитывают, как относительные, так и абсолютные изменения сумм всевозможных показателей (статей) бухгалтерского баланса за некоторый период. Данное сравнение дает возможность определить общий характер движения бухгалтерского баланса. Таким образом данная динамика стоимости основных средств организации позволяет узнать дополнительную к величине финансовых результатов информацию о внушительности конкретной

организации. Также большую роль в оценке финансового состояния играет и вертикальный, структурный, анализ пассива и актива бухгалтерского баланса.

Вертикальный анализ – это установление удельного веса в итоге бухгалтерского баланса для отдельных статей, установление структуры пассивов и активов на некую дату. Вертикальный анализ позволяет выявлять основные тенденции и изменения в деятельности организации. Например, после определения соотношения собственного и заемного капиталов есть основания делать выводы о его финансовой устойчивости или о независимости организации в условиях рыночных связей.

### **2.3. Анализ финансовой устойчивости предприятия**

О финансовой устойчивости свидетельствует способность организации производить платежи своевременно, а также на расширенной основе финансировать свою деятельность [7].

При анализе финансовой устойчивости предприятия решаются такие задачи как:

- 1) Установление факторов гарантирования финансовой самостоятельности;
- 2) Исследование причин изменения уровня коэффициентов;
- 3) Сопоставление выбранного критерия с фактическими значениями коэффициентов;
- 4) Расчет аналитических коэффициентов.

М.М. Глазов указывает следующие общеизвестные традиционные методы анализа и оценки финансовой устойчивости:

- 1) метод аналитических коэффициентов;
- 2) трендовый анализ;
- 3) горизонтальный анализ;
- 4) вертикальный анализ [7].

А. Д. Шеремет, при анализе финансовой устойчивости предприятия, проводит анализ достаточности запасов источниками их формирования и анализ наличия и обеспеченности реальным собственным капиталом.

При анализе собственного капитала автор обозначает разницу между реальным собственным капиталом и уставным капиталом (формула 2.1) как основной исходный показатель устойчивости состояния предприятия:

$$\begin{aligned}
 & \text{Разница между реальным собственным капиталом и уставным капиталом} \\
 & = \text{Реальный собственный капитал} - \text{Уставный капитал} = \\
 & = \text{Нераспределенная прибыль} + \text{Резервный капитал} + \text{Доходы будущих} \\
 & \text{периодов} + \text{Добавочный капитал} - \text{Задолженность участников учредителей по} \\
 & \text{взносам в уставный капитал}
 \end{aligned}
 \tag{2.1}$$

Нераспределенная прибыль в данной формуле состоит из нераспределенной прибыли предыдущих лет и нераспределенной прибыли отчетного периода.

В том случае, если прирост собственного капитала больше или равно его отвлечению, то разница между реальным и собственным капиталом и уставным капиталом - положительная (либо неотрицательная), из этого следует что выполняется минимальное условие финансовой устойчивости предприятия.

Кроме того, А. Д. Шеремет для целей анализа рассчитывает следующие коэффициенты:

1. Коэффициент маневренности (формула 2.2). Он описывает то, какая доля собственного капитала организации находится в мобильной форме, которая позволяет маневрировать капиталом свободно. Если значения

коэффициента маневренности высокие, то это положительно описывает финансовое состояние, в качестве усредненного ориентира можно принять значение 0.5.

$$K_M = \frac{\text{Собственные оборотные средства}}{\text{Реальный собственный капитал}} \quad (2.2)$$

2. Коэффициент автономии (независимости) источников формирования запасов (формула 2.3). Рост данного коэффициента говорит о тенденции к снижению зависимости организации от заемных средств и источников финансирования хозяйственного оборота и соответственно оценивается положительно.

$$K_{a.i.} = \frac{\text{Собственные оборотные средства}}{\text{Общая величина осн.источников формирования запасов}} \quad (2.3)$$

3. Коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками (формула 2.4) демонстрирует обеспеченность в собственных оборотных денежных ресурсах. Данный коэффициент намеренно имеет ограничение снизу по значению коэффициента автономии источников формирования запасов с той целью, чтобы организация не оказалась на грани банкротства:  $K_{об.и.} \geq K_{a.i.}$

$$K_{об.и.} = \frac{\text{Собственные оборотные средства}}{\text{Запасы}} \quad (2.4)$$

4. Коэффициент обеспеченности собственными средствами (формула 2.5). Он определяется «Методическими положениями по оценке финансового состояния организаций и определению неудовлетворительной структуры баланса», если на конец отчетного периода коэффициент имеет показатель меньше чем 0,1, то структура бухгалтерского баланса организации считается неудовлетворительной, а предприятие, в свою очередь, – неплатежеспособным.

$$K_{об.с.} = \frac{\text{Собственные оборотные средства}}{\text{Оборотные активы}} \quad (2.5)$$

Анализ динамики коэффициентов маневренности, достаточность оборотных активов собственными денежными средствами за несколько смежных отчетных периодов, обеспеченности запасов собственными источниками, независимости источников формирования запасов, позволяют произвести выявление тенденций изменения финансовой устойчивости предприятия [8].

Для оценки инвестиционной привлекательности и степени надежности потенциального партнера Г.В. Савицкая в своих исследованиях указывает ключевыми моментами следующие: оптимальность структуры активов организации и в первую очередь соотношение оборотных и основных средств, оптимальность структуры источников капитала (соотношение заемных и собственных средств), а также уравновешенность активов и пассивов предприятия по функциональному признаку.

Для анализа структуры источников предприятия и оценки степени финансовой устойчивости и финансового риска, авторы опираются на расчет следующих показателей [10, 7]:

1. Коэффициент концентрации собственного капитала (финансовой независимости) – рассчитывается так – сумма собственного капитала разделить на общий размер капитала (общую валюту нетто-баланса). Данный коэффициент характеризует, какая доля активов образована за счет собственных средств организации (формула 2.6):

$$K_{ФН} = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Общая валюта нетто-баланса}} \quad (2.6)$$

2. Коэффициент концентрации заемного капитала – удельный вес заемных средств в общей валюте нетто-баланса (формула 2.7). Данный коэффициент определяет, какая часть активов организации образована за счет заемных средств краткосрочного и долгосрочного характера:

$$K_{ЗК} = \frac{\text{Заемные средства}}{\text{Общая валюта нетто-баланса}} = \frac{\text{Стр.1400}}{\text{Стр.1700}}. \quad (2.7)$$

3. Коэффициент финансовой зависимости – характеризует, какая сумма активов приходится на рубль собственных средств (формула 2.8):

$$K_{ФЗ} = \frac{\text{Общая валюта нетто-баланса}}{\text{Собственный капитал предприятия}}. \quad (2.8)$$

При  $K_{ФЗ} = 1$  – активы организации сформированы только из собственного капитала. Если значение равняется 1.5, то это говорит о том, что на каждые 1.5 рубля, вложенных в активы приходится 1 рубль собственных средств и 0.5 заемных.

4. Коэффициент текущей задолженности – выражает, какая часть активов сформирована за счет краткосрочных заемных ресурсов (формула 2.9):

$$K_{ТЗ} = \frac{\text{Краткосрочные обязательства}}{\text{Общая валюта нетто-баланса}} = \frac{\text{Стр.1500}}{\text{Стр.1700}}. \quad (2.9)$$

5. Коэффициент устойчивого финансирования (формула 2.10) – выражает, какая часть активов бухгалтерского баланса сформирована за счет устойчивых источников. Если организация не пользуется долгосрочными займами и кредитами, то величина коэффициента устойчивого финансирования будет совпадать с величиной коэффициента финансовой автономии. Рассчитывается он следующим образом:



$$K_{уф} = \frac{\text{Собственный капитал} + \text{Долгосрочные обязательства}}{\text{Общая валютанетто-баланса}}. \quad (2.10)$$

Для определения структуры долгосрочных источников финансирования, авторы обозначают необходимость расчета и анализа ряда показателей [7, 10]:

6. Коэффициент финансовой независимости капитализированных источников (формула 2.11):

$$K_{нки} = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Собственный капитал} + \text{Долгосрочные обязательства}}. \quad (2.11)$$

7. Коэффициент финансовой зависимости капитализированных источников (формула 2.12). Повышение уровня данного показателя означает, с одной стороны, усиление зависимости от внешних заемщиков, с другой стороны говорит о степени финансовой надежности предприятия и доверия к нему со стороны банков.

$$K_{зки} = \frac{\text{Долгосрочные обязательства}}{\text{Собственный капитал} + \text{Долгосрочные обязательства}} \quad (2.12)$$

8. Коэффициент платежеспособности, то есть коэффициент покрытия долгов собственным капиталом (формула 2.13):

$$K_{покр} = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Заемный капитал}}. \quad (2.13)$$

9. Коэффициент финансового левериджа (формула 2.14). Данный коэффициент является одним из главных показателей финансовой устойчивости. Чем выше значение этого коэффициента, тем выше риск вложения капитала в данную организацию.

$$K_{\text{ФЛ}} = \frac{\text{Заемный капитал}}{\text{Собственный капитал}} \quad (2.14)$$

Размер капитала, который можно направить на создание оборотных активов без риска утраты финансовой самостоятельности, может быть определен на неравенстве: (формула 2.15):

$$\begin{aligned} & \text{Оборотные активы} \leq 2 \times \text{Собственный капитал} - \\ & - \text{Внеоборотные активы.} \end{aligned} \quad (2.15)$$

Как теория, так и практика финансового менеджмента за многие годы определила общие правила обеспечения финансовой самостоятельности (независимости):

Правило 1. В условиях снижения доходов предприятия, чем больше удельный вес условно-постоянных расходов в себестоимости, тем больше риск его неплатежеспособности. Поэтому таким организациям необходимо иметь больший удельный вес собственного капитала в его общем размере.

Правило 2. Организация, скорость оборота средств которой выше, может иметь большую долю заемных средств в общем количестве капитала без угрозы для собственной независимости и платежеспособности, без роста риска для кредиторов предприятия.

Правило 3. Чем больший период производственно-коммерческого цикла обслуживается за счет кредитных средств, тем меньше может быть размер собственного капитала в его общей сумме.

Правило 4. Организация, у которой объем труднореализуемых активов и в их общем объеме составляет крупную сумму, обязано иметь большую долю собственного капитала.

Правило 5. Долгосрочные активы формируются за счет долгосрочных источников. Если возможность привлечения долгосрочных пассивов в оборот не находится, то формирование внеоборотных активов должно происходить за счет собственного капитала.

Зарубежный и отечественный опыт управления активами организаций указывает на то, что соблюдение ими критической точки коэффициента автономии на уровне 0,5 порой не исполняется как общее правило, это обуславливается, в первую очередь, отраслевой принадлежностью, а также спецификой их деятельности и:

- в организациях, деятельность которых имеет стабильный спрос на продукцию, высокую оборачиваемостью активов, более низкий уровнем постоянных затрат, налаженные каналы снабжения и сбыта, доля собственного капитала в его общей сумме может быть меньше 50%, и организация будет находиться в стабильном финансовом состоянии [7].
- у капиталоемких организаций с длительным периодом оборота средств, имеющих существенный удельный вес активов целевого назначения (верфь), доля заемного капитала объемом 50% может быть опасна для предприятия и ее финансовой устойчивости;

#### **2.4. Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия**

В краткосрочной перспективе финансовое состояние организации оценивается показателями платежеспособности и ликвидности, в общем виде,

которые охарактеризовывают, может ли данное предприятие своевременно и в полном объеме рассчитаться по краткосрочным обязательствам перед своими контрагентами. Краткосрочная задолженность предприятия, которая обособлена в отдельном разделе пассива Баланса, ликвидируется разнообразными способами, к примеру обеспечением этой задолженности могут выступить любые активы предприятия, также и внеоборотные. При этом понятно, что вынужденная продажа основных средств предприятия для погашения текущей кредиторской задолженности зачастую является признаком предбанкротного состояния компании в следствии чего она не может быть рассмотрена как обыкновенная операция.

Вследствие этого, говоря о платежеспособности и ликвидности организации как о характеристиках его текущего финансового состояния, достаточно логично соотносить оборотные активы с краткосрочными обязательствами как реальным и экономически оправданным их обеспечением.

Первым делом заметим, что платежеспособность и ликвидность - это хоть и взаимосвязанные, но различные, характеристики.

Ликвидность актива – это способность актива, в ходе предусмотренного производственно-технологического процесса, преобразовываться в денежные средства, в свою очередь степень ликвидности определяется продолжительностью временного отрезка, в ходе которого эта преобразование может произойти. Чем период короче, тем ликвидность конкретного вида активов выше. Ликвидные активы, с точки зрения учетно-аналитической литературы, это потребляемые, в течение одного производственного цикла (года), активы.

Говоря о ликвидности отдельно взятой организации, предполагают наличие у нее оборотных средств в размере, в теории достаточном для ликвидации краткосрочных обязательств, пусть даже и с нарушением сроков погашения, предусмотренных контрактами. Иначе говоря, ликвидность

определяет формальное превосходство оборотных активов над краткосрочными обязательствами [10].

Наличие денежных средств и их эквивалентов у организации в достаточном количестве для того чтобы выполнить расчет по кредиторской задолженности, требующей погашения в срочном порядке называют платежеспособностью. Основные признаки платежеспособности заключаются в:

- а) отсутствии просроченной кредиторской задолженности;
- б) наличии денежных средств на расчетном счете в достаточном объеме [6].

Показатель, который характеризует величину собственных оборотных средств, являясь абсолютным, для пространственно-временных сопоставлений совершенно не приспособлен, поэтому непосредственно в анализе активной используются показатели относительные - коэффициенты ликвидности, которые указывают в своих учебных пособиях М.М. Глазов, Н. В. Войтоловский, Г. В. Савицкая и большинство исследователей. Выделяют три группы оборотных активов, которые различаются с позиции непосредственно их участия в погашении расчетов: денежные средства и их эквиваленты, дебиторская задолженность, производственные запасы.

Данное разделение оборотных активов на три категории способствует построению трех основных аналитических коэффициентов, использовать которые можно для обобщенной оценки ликвидности и платежеспособности организации [5, 7].

Коэффициент текущей ликвидности (формула 2.16) определяет общую оценку ликвидности организации, показывая, сколько рублей текущих активов (оборотных средств) приходится на один рубль текущих обязательств (текущей краткосрочной задолженности):

$$Клт = \frac{\text{Текущие активы}}{\text{Краткосрочные пассивы}} \quad (2.16)$$

Величина данного показателя может в значительной степени варьировать по видам деятельности и отраслям, а его здоровый рост в динамике как правило трактуется как положительная тенденция. В иностранной учетно-аналитической практике говорится о нижнем критическом значении показателя — 2; впрочем, это не более чем ориентировочное значение, которое указывает не на его конкретное нормативное значение, а на порядок показателя. Необходимо сопоставить фактическую величину коэффициента  $K_{ЛТ}$  с его нормативным значением для данного предприятия, которое рассчитывается следующим образом (формула 2.17):

$$K_{ЛТнорм} = \frac{\text{Запасы} + \text{Краткосрочные обязательства}}{\text{Краткосрочные обязательства}} \quad (2.17)$$

Коэффициент быстрой ликвидности (формула 2.18). показатель, по смысловому значению, близок коэффициенту текущей ликвидности; впрочем, выражается по более узкому кругу оборотных активов, не учитывая в расчете производственные запасы — самую не ликвидную их часть.

$$K_{ЛБ} = \frac{\text{Денежные средства} + \text{Расчеты с дебиторами}}{\text{Краткосрочные обязательства}} \quad (2.18)$$

Логика данного исключения не только состоит в существенно меньшей ликвидности запасов, но и в том, что денежные средства, вырученные в случае вынужденной реализации производственных запасов, могут оказаться существенно ниже расходов на их приобретение, что гораздо более важно.

В работах отдельных западных аналитиков приводится ориентировочное нижнее значение показателя — 1, однако эта оценка носит условный характер.

Коэффициент абсолютной ликвидности (формула 2.19) является наиболее жестким критерием ликвидности предприятия; он показывает, какая

часть краткосрочных заемных обязательств при необходимости может быть погашена немедленно за счет имеющихся денежных средств.

$$K_{\text{ЛА}} = \frac{\text{Денежные средства}}{\text{Краткосрочные обязательства}} \quad (2.19)$$

Общепризнанных критериальных значений для данного коэффициента нет. Опыт работы с отечественной отчетностью указывает на то, что, как правило, его значение варьируется в пределах от 0.05 до 0.1.

Рассмотренные выше три показателя являются основными при оценке платежеспособности и ликвидности. Также известны и другие показатели, которые имеют для аналитика определенный интерес. Оценку платежеспособности и ликвидности нужно проводить осмысленно; к примеру, если объем собственных оборотных средств отрицателен, то в краткосрочной перспективе финансовое положение предприятия рассматривается как неблагоприятное, следовательно, расчет коэффициентов ликвидности теряет всякий смысл [10].

Платежеспособность и ликвидность отличаются между собой тем, что платежеспособность характеризует возможность погашения задолженности, а ликвидность – наличие средств для погашения задолженности [6].

Взаимосвязь между ликвидностью бухгалтерского баланса, ликвидностью предприятия и платежеспособностью, отражает блок-схема, представленная на рисунке 1:

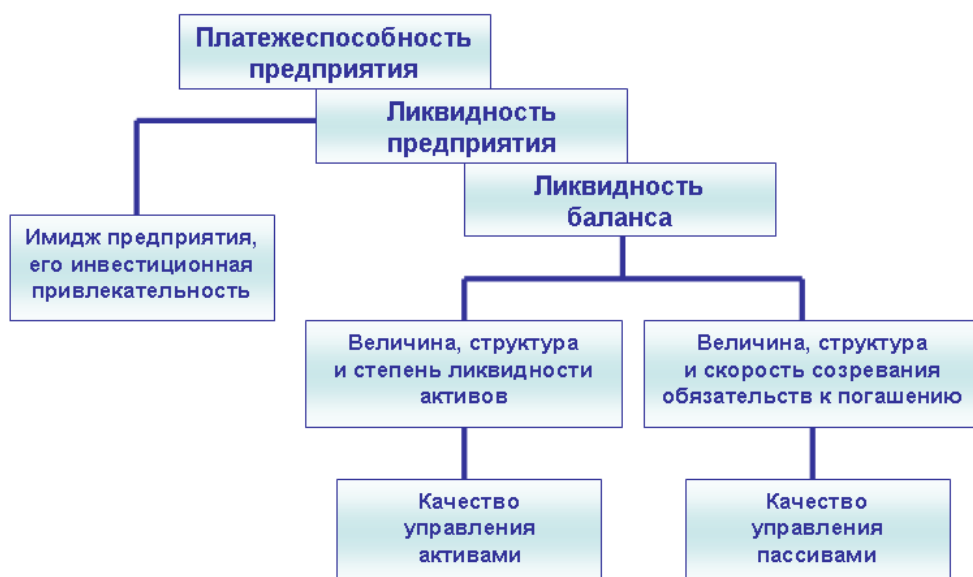


Рисунок 1 - Взаимосвязь между показателями ликвидности и платежеспособности предприятия[10]

В соответствии с Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)» от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ признаками банкротства юридических лиц является неспособность удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей, если соответствующие обязательства и (или) обязанность не исполнены им в течении трёх месяцев с даты, когда они должны быть исполнены. Несостоятельность (банкротство) – признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей [11].

В различных учебных пособиях по комплексному анализу финансово-хозяйственной деятельности предприятия и, в частности, анализу финансового состояния предприятия используются различные, но схожие системы оценки платежеспособности предприятия. Далее рассмотрим методы, используемые в учебных пособиях Н.В. Войтоловского, М.М. Глазова, И.П. Фировой и Е.Е. Петровой.



Система критериев для определения неудовлетворительной структуры Баланса неплатежеспособных предприятий согласно Методическим положениям по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительной структуры Баланса, утвержденных распоряжением Федерального управления от 12.08.1994 г. № 31-р., включает в себя два показателя:

1) коэффициент текущей ликвидности ( $K_{ЛТ}$ ), его нормативное значение = 2.0;

2) коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами ( $K_{ОСС}$ ), его нормативное значение = 0.1.

В том случае, если значение одного из коэффициентов или обоих сразу на отчетную дату окажется ниже нормативного, то рассчитывается коэффициент возможного восстановления платежеспособности ( $K_{ВП}$ ) по следующей формуле:

$$K_{ВП} = \frac{K_{ЛТ} \text{ (на конец периода)} + \frac{6}{T} \times (K_{ЛТ} \text{ (на конец периода)} - K_{ЛТ} \text{ (на начало периода)})}{2}, \quad (2.20)$$

где  $6$  - количество месяцев для установления возможности восстановления платежеспособности;

$T$  - анализируемый период в месяцах;

$2$  - нормативное значение  $K_{ЛТ}$ .

Числитель этой дроби представляет собой прогнозное значение  $K_{ЛТ}$  через 6 месяцев с учетом сохранения динамики, имевшей место в анализируемом периоде.

Нормативное значение коэффициента восстановления платежеспособности = 1.0.

В том случае, если рассчитанное значение  $K_{ВП} < 1.0$ , то считается, что у предприятия отсутствует возможность восстановления платежеспособности, если  $K_{ВП} > 1.0$ , то такая возможность имеется.

В том случае, если  $K_{ТЛ}$  и  $K_{ОСС}$  на отчетную дату имеют значение выше норматива, то следует рассчитать коэффициент возможной утраты платежеспособности (формула 2.21):

$$K_{УП} = \frac{K_{ЛТ} \text{ (на конец периода)} + \frac{3}{T} \times (K_{ЛТ} \text{ (на конец периода)} - K_{ЛТ} \text{ (на начало периода)})}{2}, \quad (2.21)$$

где  $3$  - количество месяцев для установления возможности утраты платежеспособности.

Нормативное значение коэффициента платежеспособности = 1.0.

Если  $K_{УП} \geq 1.0$ , то предприятие в состоянии не утратить платежеспособность, если  $K_{УП} < 1.0$ , то предприятие не в состоянии сохранить платежеспособность [5,7].

### 3. АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ООО «СТАТУС»

#### 3.1 Характеристика предприятия

Наименование организации - общество с ограниченной ответственностью «СТАТУС», краткое название – ООО «СТАТУС».

Официальный адрес организации – 197046, Санкт-Петербург, ул. Мичуринская, д. 1, лит. А.

Дата регистрации предприятия – 10.04.2015.

Орган зарегистрировавший юридическое лицо – Межрайонная инспекция Федеральной налоговой службы № 15 по Санкт-Петербургу, № 7847.

Генеральный директор – Блохин Андрей Евгеньевич.

Основными видами деятельности компании в 2018, 2017 и 2016 годах являлись:

- Перевозки негабаритных и проектных грузов
- Контейнерные перевозки
- Железнодорожные, автомобильные и грузовые перевозки;
- Декларирование и таможенное оформление грузов;
- Получение ветеринарных, карантинных и специальных разрешений;
- Отслеживание грузов на всем пути следования;
- Страхование грузов;
- Организация перевалки грузов с одного вида транспорта на другой
- Перевозка опасных, негабаритных и тяжеловесных грузов
- Хранение контейнеров, так же рефрижераторных с возможностью подключения к электросети

- Ремонт контейнеров
- Перевозка контейнеров собственным автопарком
- Предоставление гарантийных сертификатов на осуществление перевозки для перевозчиков без лицензии.

Бухгалтерский учет ведется в соответствии с Федеральным законом №402-ФЗ от 06.12.2011 «О бухгалтерском учете» и «Положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации».

Организация расположена в городе Санкт-Петербург.

Бухгалтерский баланс ООО «СТАТУС» на 31 декабря 2018 года, отражающий учетные данные за 2018, 2017 и 2016 год, представлен в Приложении А.

### **3.1.1 Оценка имущественного потенциала предприятия**

Анализ состава, структуры и динамики имущества предприятия осуществляется на основе информации, содержащейся в активе ее Баланса.

Необходимо определить общую направленность финансово-хозяйственной деятельности. При этом итог актива Баланса на конец периода сравнивают с итогом актива на начало периода. Это горизонтальный анализ, который позволяет определить общую тенденцию движения валюты бухгалтерского баланса: увеличение итога бухгалтерского баланса оценивается положительно, а в свою очередь уменьшение – отрицательно, потому что это говорит о сокращении хозяйственного оборота предприятия [4].

В процессе анализа структуры, динамики и состава имущества и источников его возникновения используются приёмы как вертикального, так и горизонтального анализа.

В 2018 году наибольшие темпы роста наблюдались по таким разделам Баланса, как «Краткосрочные обязательства», «Внеоборотные активы» и «Оборотные активы», наблюдается прирост внеоборотных и оборотных активов за счет краткосрочных кредитов банков и кредиторской задолженности.

В составе основных средств отражены грузовые транспортные средства, капитальные вложения в арендованные транспортные средства, оборудование и другие объекты.

В составе денежных средств учитываются:

- денежные средства в кассе организации;
- денежные средства, размещенные на расчетных и валютных счетах;
- денежные средства, размещенные на депозитных счетах в кредитных организациях на срок менее трех месяцев [12].

На конец 2016 года активы организации составляли 10 562 455 руб., в 2017 году - активы увеличились на 2% и составили 10 783 223. За 2018 год активы организации значительно возросли - на 34% и составили на конец года 14 516 490 руб., это свидетельствует об увеличении хозяйственного оборота.

В общей сумме активов по состоянию на конец 2016, 2017 и 2018 годов преобладающую их часть (63%, 62% и 58% соответственно) составляют оборотные активы, то есть более ликвидные активы по сравнению с внеоборотными активами.

В 2018 году по отношению к 2017 году наблюдается прирост внеоборотных активов на 1 915 051 руб., оборотных – на 1 818 216 рублей, что составляет 45% и 27% соответственно.

В структуре Баланса доля внеоборотных активов в 2018 году составила 42%, в 2017 году – 38%; доля оборотных активов составила 58%, а в сравнительном периоде – 62% по отношению к валюте Баланса. Таким образом, вновь привлеченные в 2018 году финансовые ресурсы вложены в практически равных частях как в оборотные, так и во внеоборотные активы, мобильность активов остается прежней.

Долгосрочная дебиторская задолженность увеличилась по состоянию на 31.12.2018 на 1 590 958 руб. или на 100.59% по отношению к 2017 году. В 2018 году в состав долгосрочной дебиторской задолженности из состава краткосрочной задолженности были переведены авансы на поставку транспортного средства, поступление которого ожидается в 2019-2020 годах.

Основной составляющей долгосрочной дебиторской задолженности является аванс, выданный под поставку грузового транспортного средства.

Краткосрочная дебиторская задолженность по состоянию на 31.12.2018 увеличилась на 1 002 468 руб. или на 21.49 % по отношению к 2017 году.

Основными составляющими краткосрочной дебиторской задолженности являются расчеты с покупателями и заказчиками, авансы выданные, расчеты с прочими дебиторами и задолженность бюджета по налогам и сборам.

Компания в соответствии с учетной политикой ООО «СТАТУС» на 2018 год создает резервы по сомнительным долгам по расчетам с юридическими и физическими лицами с отнесением сумм резервов на финансовые результаты.

Сумма резерва по сомнительным долгам по состоянию на 31.12.2018 составила 1 963 021 руб., на 31.12.2017 составила 1 594 629 руб., на 31.12.2016 – 1 201 833 руб. Изменение суммы резерва в 2018 году связано с увеличением

сомнительной задолженности некоторых компаний; такое увеличение резерва укрепляет финансовую устойчивость и частично защищает компанию от ущерба от невыполнения обязательств контрагентами.

Проиллюстрируем с помощью круговой диаграммы состав активов предприятия на 31 декабря 2018 года (рисунок 2):

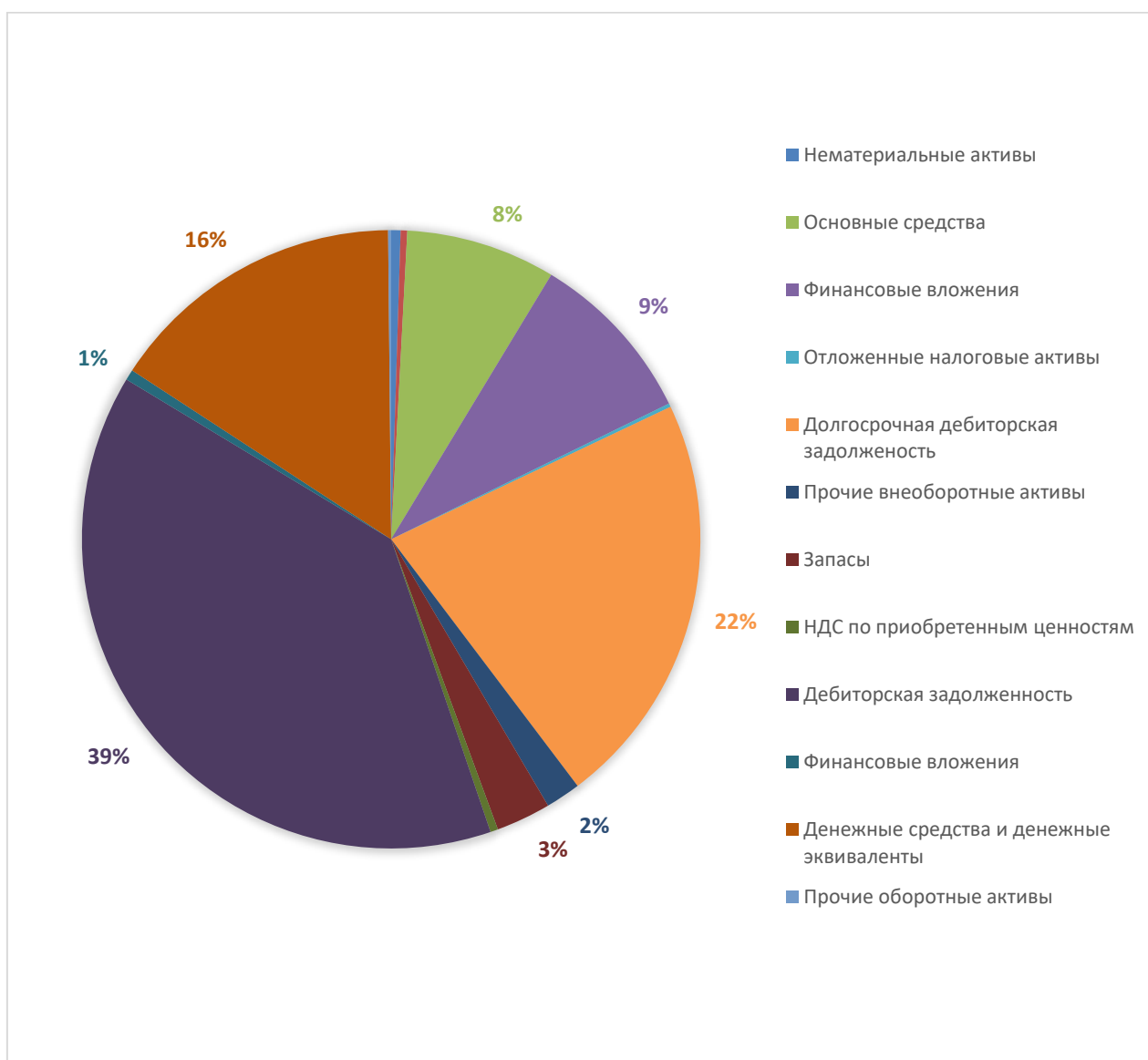


Рисунок 2 - Состав активов ООО «СТАТУС» за 2018 год

Таким образом мы можем увидеть, что в составе актива больший вес имеют такие статьи Баланса, как: дебиторская задолженность (39%), долгосрочная дебиторская задолженность (22%), денежные средства и

денежные эквиваленты (16%), финансовые вложения (9%) и основные средства (8%).

Уставный капитал ООО «СТАТУС» по состоянию на 31.12.2018, 31.12.2017, 31.12.2016 не менялся и составляет 13 500 рублей.

По состоянию на 31.12.2018 кредиты в иностранной валюте, подлежащие погашению более, чем за 12 месяцев после отчетной даты, отсутствуют и уменьшились по сравнению с началом отчетного года на 66 912 руб.

Уменьшение задолженности произошло за счет перевода части долгосрочной задолженности в краткосрочную.

По состоянию на 31.12.2017 кредиты, подлежащие погашению более чем через 12 месяцев после отчетной даты, составляли 66 912 руб., и уменьшились по сравнению с началом отчетного года на 68 187 руб. за счет перевода части задолженности в состав краткосрочной.

Процентные ставки по полученным кредитам в валюте не превышали в 2018 и 2017 годах 3.74% годовых.

По состоянию на 31.12.2018 займы, подлежащие погашению более, чем через 12 месяцев после отчетной даты, составили 500 000 руб., и по сравнению с началом отчетного года не изменились.

По состоянию на 31.12.2017 займы, подлежащие погашению более чем через 12 месяцев после отчетной даты, составляли 500 000 руб., на начало отчетного года отсутствовали. Увеличение задолженности обусловлено получением в 2017 году займа в размере 500 000 руб.; процентная ставка составляет 8.3 % годовых.

Кредиты, подлежащие погашению менее, чем через 12 месяцев после отчетной даты, на конец 2018 года составили 1 316 641 руб. и увеличились по сравнению с началом отчетного года на 1 237 478 руб.



Краткосрочные кредиты на конец 2017 года составляли 79 163 руб. и увеличились с началом отчетного года на 5 441 руб.

Краткосрочные займы на конец 2018 года составили 10 233 руб. и увеличились по сравнению с началом отчетного года на 113 руб.

Краткосрочные займы на конец 2017 года составляли 10 120 руб. и уменьшились на 1 211 280 руб. по сравнению с началом 2016 года.

Процентные ставки по полученным в 2018 году кредитам не превышали 7.50% в валюте и 11.90% в рублях; в 2017 году – 3.74% в валюте.

В бухгалтерской отчетности проценты по кредитам и займам отражаются в составе строки 1510 «Заемные средства».

Проиллюстрируем с помощью круговой диаграммы состав пассивов предприятия (рисунок 3).

Таким образом, мы можем увидеть, что 47 % пассивов предприятия составляют краткосрочные обязательства, 43 % - капитал и резервы, 10 % - долгосрочные обязательства.

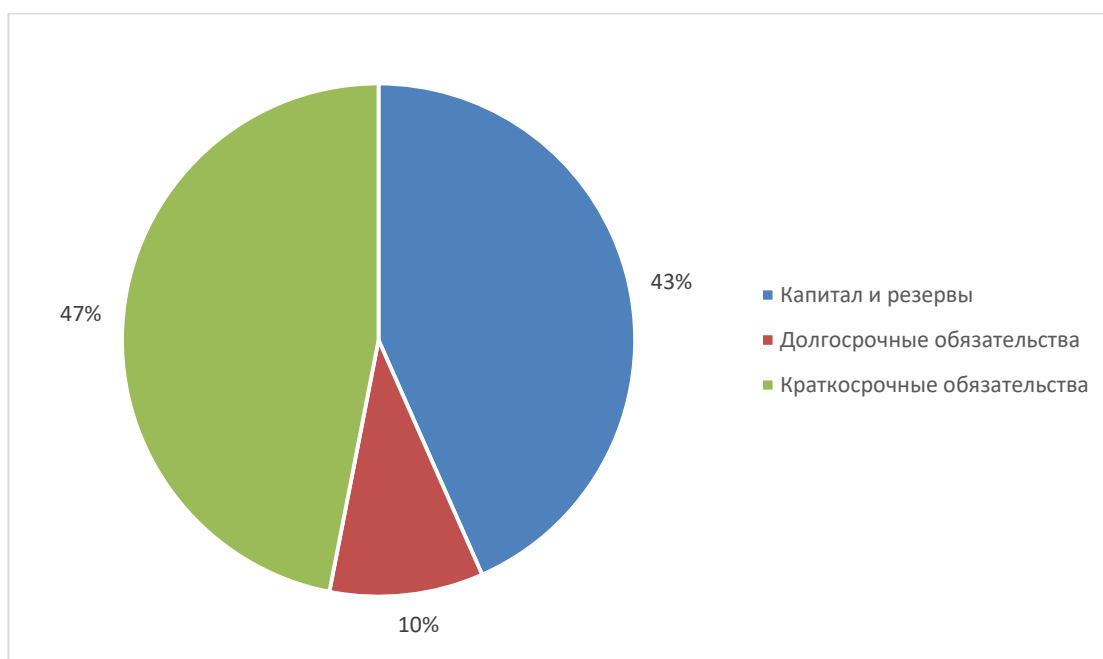


Рисунок 3 - Состав пассивов ООО «СТАТУС» за 2018 год

На рисунке 5 отражен график динамики изменения сумм разделов Баланса ООО «СТАТУС»:

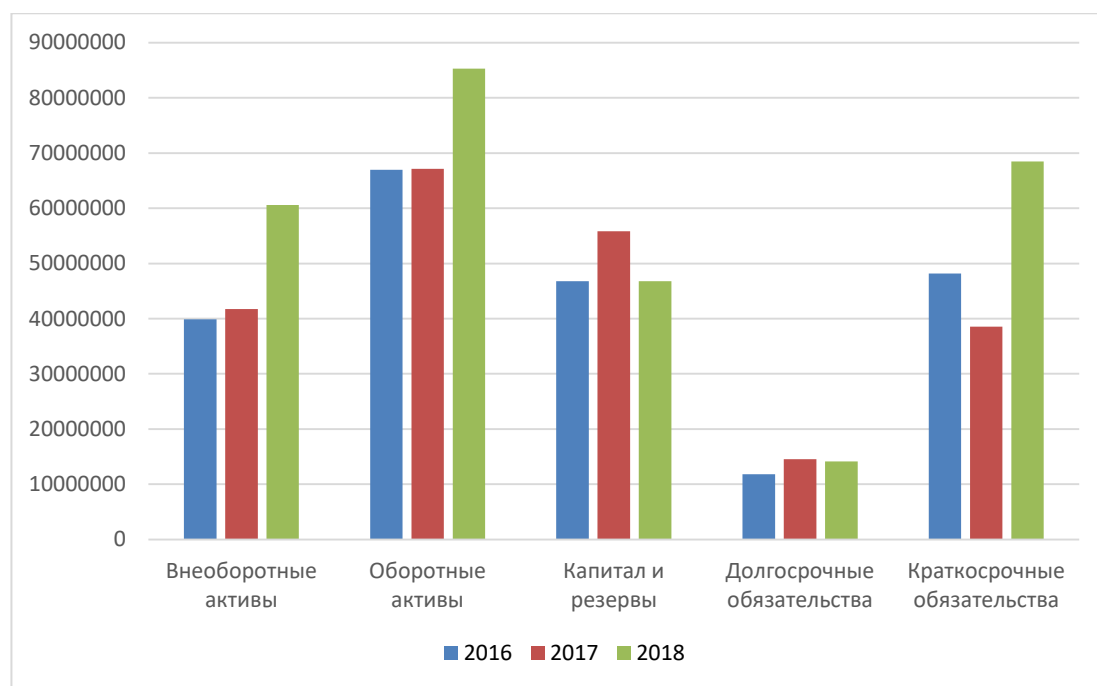


Рисунок 4 – Динамика изменения сумм разделов Баланса

### 3.1.2. Анализ финансовой устойчивости предприятия

На основе исследования различных подходов к анализу финансовой устойчивости в современной экономической литературе и отечественной практике, проведем комплексный анализ финансовой устойчивости ООО «СТАТУС».

Рассчитаем разницу между реальным собственным капиталом и уставным капиталом: в 2018 году 6 314 801, в 2017 – 5 568 746, в 2016 – 4 667 694 руб.

Во всех трех периодах рост капитала собственного превышает его отвлечение, соответственно, минимальное условие финансовой устойчивости организации выполняется.

Для анализа структуры источников предприятия, оценки степени финансовой устойчивости и финансового риска, а также для характеристики структуры долгосрочных источников финансирования произведем расчет ряда показателей (таблица 1).

Динамика изменения коэффициентов изображена на рисунке 6:

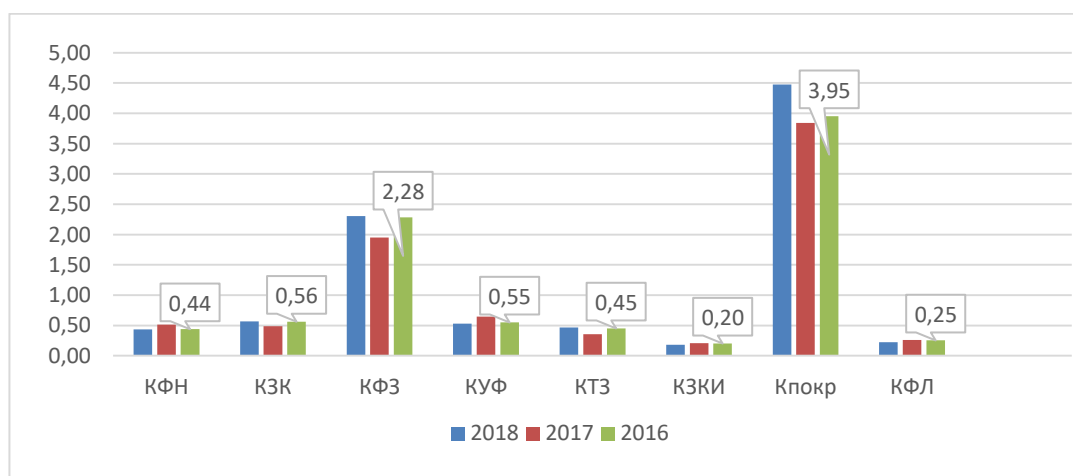


Рисунок 5 - Динамика изменения коэффициентов финансовой устойчивости

В мировой практике считается, что предприятие финансово независимо, если значение коэффициента концентрации собственного капитала равно или больше 0.5. В нашем случае уровень собственного капитала в структуре пассивов составляет 43% в 2018, 51% - в 2017 и 44% в 2016 году. В случае нерационального использования имущества в 2018 году, предприятие не в полной мере сможет погасить свои обязательства за счет реализации имущества, созданного за счет собственного капитала, такое же состояние было и в 2016 году. В 2017 году нормативное значение было достигнуто.

Таблица 1 – Показатели финансовой устойчивости предприятия

Показатель	Значение показателя				
	2018 год	Абсолютное изменение	2017 год	Абсолютное изменение	2016 год
Коэффициент концентрации собственного капитала (финансовой независимости)	0.43	-0.08	0.51	0.07	0.44
Коэффициент концентрации заемного капитала	0.57	0.08	0.49	-0.07	0.56
Коэффициент финансовой зависимости	2.31	0.35	1.95	-0.33	2.28
Коэффициент устойчивого финансирования	0.53	-0.12	0.65	0.10	0.55
Коэффициент текущей задолженности (отношение краткосрочных обязательств к общей сумме активов)	0.47	0.12	0.35	-0.10	0.45

Продолжение таблицы 2

Показатель	Значение показателя				
	2018 год	Абсолютное изменение	2017 год	Абсолютное изменение	2016 год
Коэффициент финансовой зависимости капитализированных источников	0.18	-0.02	0.21	0.005	0.20
Коэффициент покрытия обязательств собственным капиталом	4.48	0.63	3.84	-0.11	3.95
Коэффициент финансового рычага	0.22	-0.04	0.26	0.01	0.25

Определим размер капитала, который может быть направлен на создание оборотных активов без риска утраты финансовой независимости, на основе неравенства, приведенного в формуле 2.15:

В 2018 году:

$$8\,529\,716 \leq 2 \times 6\,328\,301 - 6\,058\,307$$

$$8\,529\,716 \leq 6\,598\,295$$

В 2017 году:

$$10\,887\,398 \leq 2 \times 5\,582\,246 - 4\,175\,898$$

$$10\,887\,398 \leq 6\,988\,594$$

В 2016 году:

$$6\,694\,110 \leq 2 \times 4\,681\,194 - 3\,987\,023$$

$$6\,694\,110 \leq 5\,375\,365$$

Данное неравенство не выполняется во всех трёх периодах, следовательно, судя по используемым объемам оборотных активов в 2018, 2017 и 2016 годах, у предприятия недостаточно собственного капитала для обеспечения финансовой устойчивости.

Коэффициент финансовой зависимости нашего предприятия в 2018 году увеличился – на 35 п.п. (процентных пунктов), его значение – 2.28 означает, что на каждый рубль, вложенный в активы приходится 1.28 рубля заемных средств.

Чем выше значения показателей коэффициента финансовой независимости и коэффициента устойчивого финансирования, а остальных показателей – ниже, тем устойчивее финансовое состояние предприятия. В нашем примере доля собственного капитала имеет тенденцию к уменьшению, за 2018 год она понизилась на 8 п. п., так как темпы прироста заемных средств выше темпов прироста собственного капитала.

Коэффициент финансового левериджа (плечо финансового рычага) в 2018 году составил 0,22 – такая доля заемного капитала приходится на рубль собственного капитала. Данный показатель за год понизился на 4 п.п., это свидетельствует о том, что финансовая зависимость предприятия от внешних инвесторов несколько снизилась.

Оценка разного рода изменений, случившиеся в структуре капитала, может быть различной с позиций как предприятия, так и инвесторов. Положение дел становится более надежным для банков и прочих заемщиков, в случае если доля собственного капитала у клиентов более высокая. Это исключает финансовые риски. В большинстве своем, Организации выражают

большой интерес в привлечении заемных финансовых ресурсов, по двум причинам:

1) Затраты на выплату процентов инвесторам ниже прибыли получаемой, от применения заемных денежных ресурсов в обороте организации, в следствие чего рентабельность собственного капитала увеличивается;

2) Проценты, начисляемые за пользование заемных денежных средств, рассматриваются как расходы и не входят в состав налогооблагаемой прибыли.

Высокая и постоянно увеличивающаяся доля собственных денежных средств, в рыночной экономике, не обязательно должна означать улучшение положения организации. Наоборот, пользование заемными средствами говорит о гибкости организации и о доверии к нему в деловом мире в следствие способности как брать кредиты, так и возвращать их.

Среди всех вышерассмотренных показателей, наиболее обобщающим, является коэффициент финансового левириджа. А уже остальные показатели только лишь определяют его величину в той или иной мере.

Практически не существует нормативов соотношения собственных и заемных средств. Они не в состоянии быть одинаковыми и неизменными для различных отраслей и организаций. Уровень финансового левириджа и доля заемного и собственного капитала в выстраивании активов организации, несомненно, зависят от отраслевой принадлежности организации. В тех отраслях, где медленно оборачивается капитал и высокая доля долгосрочных активов, коэффициент финансового левириджа не должен быть высоким. В других отраслях, где капитал оборачивается быстро и малая доля основного капитала, он может быть значительно выше.

Для определения нормативного значения коэффициентов финансовой автономии, концентрации заемного капитала и финансового левириджа

необходимо исходить из фактически сложившейся структуры активов и общепринятых подходов к их финансированию.

Рассмотрим общепринятые подходы к финансированию активов предприятия (таблица 2):

Таблица 2 - Подходы к финансированию активов предприятия [8]

Вид актива	Удельный вес по Балансу на конец года, %	Подходы к их финансированию при умеренной финансовой политике
Внеоборотные активы	41.53	25% - долгосрочные кредиты и займы
		75% - собственный капитал
Оборотные активы	58.47	50% - собственный капитал
		50% - краткосрочные финансовые обязательства

Определим нормативную величину коэффициентов концентрации собственного капитала ( $K_{ФН}$ ), концентрации заемного капитала ( $K_{ЗК}$ ) и финансового левериджа ( $K_{ФЛ}$ ) для ООО «СТАТУС» при умеренной финансовой политике:

$$K_{ФН(норм)} = 41,53 * 0,75 + 58,47 * 0,5 = 31,14 + 29,23 = 60,37 \% \text{ (фактически } 43 \%);$$

$$K_{ЗК(норм)} = 41,53 * 0,25 + 58,47 * 0,5 = 39,61 \% \text{ (фактически } 57 \%);$$

$$K_{ФЛ(норм)} = \frac{39,61}{60,37} = 0,65 \text{ (фактически } 0,22).$$



Судя по фактическому уровню данных коэффициентов (0.43; 0.57 и 0.22), можно сделать заключение, что предприятие проводит агрессивную финансовую политику, так как степень финансового рычага намного ниже его нормативного уровня исходя из сложившейся структуры активов предприятия.

### **3.1.3. Анализ ликвидности активов и платежеспособности предприятия**

Уровень ликвидности Баланса определяется сравнением статей активов, которые сгруппированы по степени ликвидности и пассивов, сгруппированных по срочности их погашения (таблица 3).

Баланс можно считать абсолютно ликвидным, если выполняется система неравенств (формула 3.1):

$$\begin{cases} A1 \geq П1, \\ A2 \geq П2, \\ A3 \geq П3, \\ A4 \leq П4. \end{cases} \quad (3.1)$$

Минимально необходимым условием для признания структуры Баланса удовлетворительной является соблюдение неравенства  $A4 \leq П4$  [7].

Таблица 3 - Группировка активов ООО «СТАТУС» по степени ликвидности и пассивов по срочности погашения за 2016-2018 гг.

Вид активов и пассивов	Условное обозначение	31.12.2018	31.12.2017	31.12.2016
Наиболее ликвидные активы	A1	2 362 935	1 561 576	1 567 015
Быстрореализуемые активы	A2	5 668 060	4 665 592	4 666 050
Медленно реализуемые активы	A3	475 920	467 874	441 273
Трудно реализуемые активы	A4	6 058 307	4 175 898	3 987 023
Наиболее срочные обязательства	П1	5 356 516	3 616 450	3 329 800
Краткосрочные обязательства	П2	1 326 874	89 283	1 295 122
Долгосрочные обязательства	П3	1 413 777	1 452 155	1 184 127
Постоянные пассивы	П4	6 256 768	5 478 071	4 562 516

По данным таблицы 3 для ООО «СТАТУС» система неравенств имеет следующий вид:

— на конец 2018 года:

$$\left\{ \begin{array}{l} 2\,362\,935 \leq 5\,356\,516, A1 \leq П1; \\ 5\,668\,060 \geq 1\,326\,874; \\ 475\,920 \leq 1\,550\,174, A3 \leq П3; \\ 6\,058\,307 \leq 6\,354\,459. \end{array} \right.$$

— на конец 2017 года:

$$\left\{ \begin{array}{l} 1\,561\,576 \leq 3\,616\,450, A1 \leq П1; \\ 4\,665\,592 \geq 89\,283, \\ 467\,874 \leq 1\,572\,910, A3 \leq П3; \\ 4\,175\,898 \leq 5\,608\,755. \end{array} \right.$$

— на конец 2016 года:

$$\left\{ \begin{array}{l} 1\,567\,015 \leq 3\,329\,800, A1 \leq П1; \\ 4\,666\,050 \geq 1\,295\,122; \\ 441\,273 \leq 1\,358\,256, A3 \leq П3; \\ 3\,987\,023 \leq 4\,697\,955. \end{array} \right.$$

Структура Баланса в целом является удовлетворительной. В 2018, 2017 и 2016 годах наблюдается невыполнение первого неравенства. Это можно объяснить тем, что не всегда целесообразно иметь такой объем денежных средств, который позволит немедленно погасить всю сумму текущей кредиторской задолженности, так как данная задолженность возвращается не сразу, а по мере наступления обязательств к погашению. Также не выполняется третье неравенство, так как наша компания в большей степени использует краткосрочные обязательства, чем долгосрочные. Минимальное требование во всех трёх периодах было выполнено: величина собственного капитала превышала сумму внеоборотных активов.

Группировка статей активов по уровню ликвидности и пассивов по срочности погашения позволяет оценить текущую и перспективную ликвидность предприятия (таблица 4):

Таблица 4 - Текущая и перспективная ликвидность предприятия

Показатель	Формула	2018	2017	2016
Текущая ликвидность	$(A1 + A2) - (П1 + П2)$	1 347 605	2 521 435	1 608 143
Перспективная ликвидность	$(A1 + A2 + A3) - (П1 + П2 + П3)$	273 351	1 416 399	691 160

Согласно расчетам, все разности являются положительными, таким образом необходимые условия выполняются. Это означает, что в 2018, 2017 и 2016 годах у предприятия наблюдается наличие свободных ликвидных активов для погашения краткосрочных обязательств, а поступления денежных средств с учетом имеющихся материально-производственных запасов и дебиторской задолженности превысили все внешние обязательства.

Для анализа ликвидности Баланса и предприятия в целом также рассчитаем коэффициенты ликвидности (таблица 5):

Таблица 5 - Расчёт показателей ликвидности ООО «СТАТУС» в 2018, 2017 и 2016 гг.

Показатель	2018	2017	2016
Коэффициент абсолютной ликвидности	0.35	0.41	0.33
Коэффициент быстрой ликвидности	1.17	1.62	1.29
Коэффициент текущей ликвидности	1.24	1.74	1.39

Динамика показателей ликвидности за период 2016-2018 годов представлена на рисунке 7:

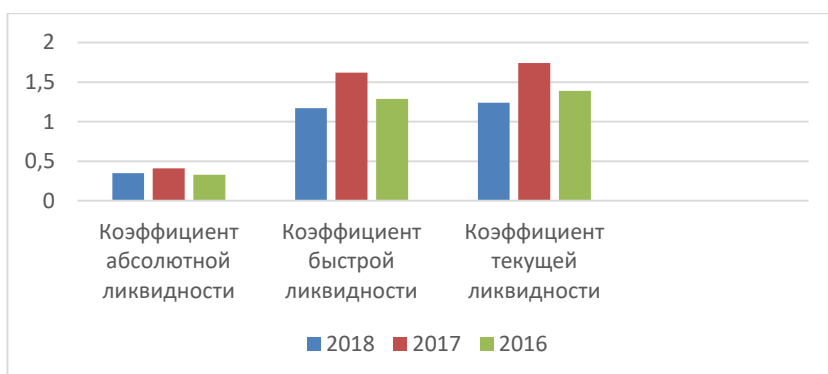


Рисунок 6 – Динамика изменения показателей ликвидности ООО «СТАТУС»

Рекомендуемым значением коэффициента абсолютной ликвидности является значение, равное 0.2 – 0.3, а при приближении уровня коэффициента к 1.0 предприятие имеет отличную платежеспособность.

Способность предприятия ООО «СТАТУС» погашать обязательства за счет свободных денежных средств и краткосрочных финансовых вложений в 2018, 2017 и 2016 годах в целом можно считать удовлетворительной.

Для коэффициента быстрой (срочной) ликвидности оптимальным значением является значение коэффициента более 1.0, на нашем предприятии это условие выполняется во всех трёх периодах.

Для определения оптимального уровня коэффициентов текущей ликвидности, определим нормативное значение коэффициента (таблица 6).

Таблица 6 - Нормативные значения коэффициента текущей ликвидности для ООО " СТАТУС "

Формула	2018	2017	2016
$K_{ЛТнорм} = \frac{\text{Запасы} + \text{Краткосрочные обязательства}}{\text{Краткосрочные обязательства}}$	1.06	1.09	1.06

Значения коэффициентов текущей ликвидности предприятия ООО «СТАТУС» выше нормативного, что уверенно обеспечивает такой уровень запасов, который будет достаточным для погашения краткосрочных обязательств.

Показатели в 2017 году были немного выше за счет отсутствия в активах краткосрочных финансовых вложений.

Согласно системе критериев для определения неудовлетворительной структуры Баланса неплатежеспособных предприятий, оценим два показателя:

1. Коэффициент текущей ликвидности  $\geq 1.0$  – это условие выполняется во всех трех периодах, как было определено выше;
2. Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами  $\geq 0.1$  [7].

Расчет показателя отражен в таблице 7:

Таблица 7 – Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами

Формула	По данным бухгалтерского баланса	2018	2017	2016
$K_{occ} = (K+ДО-ВА)/ОА$	(Стр. 1300 + + Стр. 1400 - - Стр. 1100): : Стр. 1200	0.20	0.43	0.28

Таким образом, во всех трех периодах значения коэффициентов выше нормативных. Предприятие ООО «СТАТУС» имеет удовлетворительную структуру Баланса.

### **3.2. Рекомендации по улучшению экономического потенциала предприятия**

Для улучшения имущественного положения предприятия необходимо:

- увеличивать объем реализации услуг;
- добиваться эффективного использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов;
- осуществлять капитализацию прибыли, тем самым повышать собственный капитал предприятия;
- улучшать расчетно-платежную дисциплину, тем самым добиваться снижения дебиторской и кредиторской задолженности, и особенно просроченную их часть;
- своевременно осуществлять расчеты по уплате налогов, платежей в бюджет и внебюджетные фонды, выплату заработной платы и другие платежи;
- добиваться доведения материально-производственных запасов до установленных нормативов, устраняя их излишки;
- добиваться увеличения доли собственных средств в оборотных активах;
- устранять излишки основных средств и нематериальных активов;
- осуществлять эффективные инвестиции в долгосрочные и краткосрочные вложения.

К основным средствам улучшения показателей ликвидности относятся:

- увеличение объема реализации услуг;
- сокращение и доведение до норматива объема материально-производственных запасов;
- улучшение маркетинговой работы на предприятии, для завоевания интереса большего объема клиентов;

— снижение суммы и уровня дебиторской задолженности, в особенности за счет ее долгосрочной просроченной части;

— содержание денежных средств в размере, необходимом для нормальной работы предприятия, то есть в пределах установленного норматива;

— ускорение оборачиваемости оборотных средств; своевременное осуществление расчетов, с краткосрочной задолженностью по выплате заработной платы, платежей в бюджет и внебюджетные фонды, с поставщиками, кредиторами и т. п.;

— совершенствование расчетно-платежной дисциплины на предприятии.

Улучшение уровня ликвидности и платежеспособности предприятия достигается:

— снижением дебиторской и кредиторской задолженности и ликвидацией просроченной задолженности по ним;

— своевременным расчетом со всеми своими обязательствами и ликвидацией просроченной задолженности;

— увеличением доли собственных оборотных средств в текущих активах, ускорением оборачиваемости оборотных средств.

Улучшение уровня ликвидности и платежеспособности во многом зависит также от финансовой устойчивости и экономической состоятельности предприятия.

Для дальнейшего укрепления финансовой устойчивости предприятия необходимо:

— сокращать долю привлеченных средств;

— снижать дебиторскую и кредиторскую задолженность предприятия;



— добиваться ликвидации просроченной дебиторской и кредиторской задолженности.

Меры по обеспечению финансовой независимости:

- наращивание собственного капитала
- капитализация чистой прибыли.
- рациональное формирование внеоборотных и оборотных активов с учетом профиля текущей деятельности предприятия и перспектив его развития.
- повышение отдачи внеоборотных активов и ускорение оборачиваемости оборотных активов.

В условиях рыночной экономики во многих случаях встаёт вопрос о банкротстве и санации предприятия. Это требует необходимости наряду с оценкой и анализом финансового состояния, определить и изучить экономическое состояние предприятия.

Для предотвращения и минимизации угрозы банкротства в международной практике рекомендуется:

- избегать крупных долговых обязательств;
- отказаться от убыточных подразделений и производственного оборудования;
- управляя активами, добиваться максимальной прибыли и минимизации риска;
- распределение во времени и продлении сроков погашения долговых обязательств;
- расширение и улучшение маркетинговой деятельности;
- разработка программ по сокращению производственных затрат и административно-управленческих расходов;
- повышение производительности труда и производственного оборудования;

- избежание рынков, находящихся в состоянии спада или высокой конкуренции;
- внедрение производственного процесса, на который не оказывает влияние цикличность бизнеса;
- инвестирование преимущественно в многоцелевые, а не специализированные активы, так как они меньше связаны с риском.

Основные проблемы компании ООО «СТАТУС», и пути повышения экономического потенциала:

1. Превышение дебиторской задолженности над кредиторской говорит о том, что предприятие кредитует покупателей, в том числе за счет собственных средств.

Следует изменить кредитную политику, чтобы избежать сомнительную дебиторскую задолженность, а также оценить издержки, связанные с неиспользованием средств, замороженных в дебиторской задолженности.

ООО «СТАТУС» имеет резервы по сомнительным долгам по расчетам с юридическими и физическими лицами с отнесением сумм резервов на финансовые результаты, что укрепляет финансовую устойчивость и частично защищает компанию от ущерба от невыполнения обязательств контрагентами. Рекомендуется увеличивать сумму резерва в 2019 году.

2. Для улучшения показателей финансовой независимости предприятия следует увеличивать долю собственного капитала в структуре пассивов организации.

3. Компания подвержена воздействию риска ликвидности, который заключается в потенциальной неспособности выполнить свои финансовые обязательства при наступлении срока их погашения.

Подход ООО «СТАТУС» к управлению ликвидностью заключается в том, чтобы обеспечить, насколько это возможно, постоянное наличие ликвидных средств, достаточных для погашения своих обязательств в срок, как в обычных условиях, так и в сложных финансовых ситуациях, без риска недопустимо высоких убытков или ущерба для репутации компании.

Рекомендуется осуществлять регулярное детальное планирование и прогнозирование денежных потоков для обеспечения ликвидности на достаточном уровне.

4. Для сохранения текущих показателей ликвидности и платежеспособности ООО «СТАТУС» на нормальном уровне и для повышения уровня ликвидности Баланса и предприятия в целом, необходимо придерживаться умеренной заёмной политики, соблюдать установленные лимиты и планы увеличения оборотных и внеоборотных средств.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В ходе изучения теоретических основ анализа экономического потенциала предприятия были изучены различные учебные пособия, с помощью которых было составлено представление о методах анализа и повышения экономического потенциала предприятия.

В соответствии с целями исследования работа была направлена на совершенствование методики анализа экономического потенциала.

По результатам работы были получены следующие основные результаты:

1. На основе критического анализа подходов к определению экономического потенциала, сформировавшихся в науке, уточнено содержание понятия экономического потенциала хозяйствующего субъекта как интегральной характеристики эффективности его деятельности и перспектив развития, основу которой составляют система ретроспективных и перспективных показателей и критерии их оценки. На основе уточненного содержания сформировано определение экономического потенциала, позволяет в дальнейшем его формализовать и осуществлять исследования в области разработки методики анализа и интегральных подходов к оценке потенциала.

2. По результатам исследования сущности ресурсов, характера их взаимосвязей и степени влияния на экономический потенциал сформулированы новые классификационные признаки структурирования экономического потенциала и его компонентов. Экономический потенциал содержит в себе четыре компонента: технологический, трудовой, финансовый и рыночный потенциалы. Каждый компонент представляет собой сложную категорию, имеющую свою собственную структуру. В рамках исследования определены инновационные условия развития, которые содержатся в каждом

компоненте потенциала и являются его неотъемлемой частью и оцениваются специальными показателями. В соответствии с произведенным структурированием осуществлен анализ системы показателей, формирующих все четыре компонента экономического потенциала, а также позволяющих оценить уровень инновационного развития хозяйствующих субъектов.

3. Выявлены особенности экономического потенциала и его компонентов, расширившие возможности углубления анализа их влияния на эффективность деятельности и перспективы стабильного развития хозяйствующего субъекта:

1) Снижение экономического потенциала с течением времени при отсутствии целенаправленных воздействий;

2) Сбалансированный рост экономического потенциала;

3) Относительность экономического потенциала и его компонентов. Указанные особенности изначально были выявлены в отдельных компонентах экономического потенциала, их проявление связано с сущностью и природой ресурсов, лежащих в основе потенциала. Уточнение содержания экономического потенциала, определение классификационных признаков для его структурирования и выявление особенностей потенциала составили теоретическую базу достаточную для формирования методики анализа влияния экономического потенциала и подходов к его интегральной оценке.

4. Разработана методика анализа влияния экономического потенциала и его компонентов на текущие и ожидаемые результаты деятельности хозяйствующего субъекта. На ее основе сформирована аналитическая модель экономического потенциала, сочетающая в себе положения системного анализа и многокритериальной оптимизации.

В процессе изучения методологических аспектов экономического потенциала предприятия были рассмотрены подходы различных современных

авторов, таких, как Н.В. Войтоловский, Г.В. Савицкая, А.Д. Шеремет, М.М. Глазов и других авторов, приводящих комплексы методов по анализу финансового состояния коммерческих организаций.

Таким образом, была сформулирована система условий и показателей, которая объективно отражает текущий финансовый потенциал организации, а также позволяет проследить его динамику за последние несколько лет.

Эти показатели сравниваются с показателями предыдущих лет, а также сравниваются с нормативными, часть из которых рассчитывается на основе данных конкретного предприятия.

Объектом исследования данной работы является финансово-хозяйственная деятельность общества с ограниченной ответственностью «СТАТУС».

В результате анализа имущественного состояния предприятия была получена следующая информация:

- за 2018 год активы организации значительно возросли – на 34%, что свидетельствует об увеличении хозяйственного оборота;
- внеоборотные активы увеличились на 45%, а оборотные на 27%;
- долгосрочная дебиторская задолженность в 2018 году значительно возросла по сравнению с 2017 годом – на 101 %;
- в структуре баланса внеоборотные активы составили 41,5 % в 2018 году, 38,4% - в 2017 году и 37,3% в 2016 году;
- в структуре баланса оборотные активы составили 58,5 % в 2018 году, 61,6 % - в 2017 году и 62,6 % - в 2016 году.
- преобладающую часть в 2016-2018г.г. составляли оборотные активы, по сравнению с внеоборотными;
- в 2018 году в составе актива больший вес имеют такие статьи баланса, как: дебиторская задолженность (39%), долгосрочная дебиторская задолженность (22%), денежные средства и денежные эквиваленты (16%), финансовые вложения (9%) и основные средства (8%);

— капитал и резервы в 2017 году – увеличились на 19,25%, а в 2018 году – на 13,36;

— долгосрочные обязательства в 2017 году увеличились на 22,68%, а в 2018 году – уменьшились на 2,65;

— краткосрочные обязательства в 2017 году уменьшились на 20%, а в 2018 году – увеличились на 77,7%, такое увеличение связано с увеличением краткосрочных кредитов банков более, чем в 15 раз, и с увеличением кредиторской задолженности на 48,12%;

— 47% пассивов предприятия составляют краткосрочные обязательства, 43% - капитал и резервы, 10% - долгосрочные обязательства.

— В 2018 году наибольшие темпы роста наблюдались по таким разделам Баланса, как «Краткосрочные обязательства», «Внеоборотные активы» и «Оборотные активы», наблюдается прирост внеоборотных и оборотных активов за счет краткосрочных кредитов банков и кредиторской задолженности.

Так же был проведен анализ финансовой устойчивости предприятия, в результате проведения которого было установлено:

— в 2016, 2017 и 2018 годах рост собственного капитала превышает его отвлечение, следовательно, выполняется минимальное условие финансовой устойчивости предприятия;

— согласно рассчитанному коэффициенту финансовой независимости, предприятие не в полной мере сможет погасить свои обязательства за счет реализации имущества, созданного за счет собственного капитала, такое же состояние было и в 2016 году, а в 2017 году нормативное значение показателя было достигнуто;

— судя по используемым объемам оборотных активов в 2016, 2017 и 2018 годах, у предприятия недостаточно собственного капитала для обеспечения финансовой устойчивости;

— согласно рассчитанному коэффициенту платежеспособности, на каждый рубль, вложенный в активы предприятия, приходится 1,31 рубля заемных средств;

— предприятие проводит агрессивную финансовую политику, так как степень финансового рычага намного ниже его нормативного уровня исходя из сложившейся структуры активов предприятия

В целом экономический потенциал ООО «СТАТУС» является удовлетворительным, а несоответствие некоторых показателей нормативным можно объяснить отраслевой спецификой деятельности предприятия.

На основе анализа результатов деятельности компании необходимо сформировать стратегические мероприятия, направленные на повышение экономического потенциала предприятия.

В целом нужно проводить меры, направленные на повышение ликвидности и финансовой устойчивости предприятия,



## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)»: федеральный закон от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ (ред. от 31 декабря 2004 г.)
2. ФЗ "О бухгалтерском учете" от 06.12.2011 N 402-ФЗ (в ред. Федерального закона от 21.12.2013 N 357-ФЗ)
3. Приказ Минфина РФ от 2 июля 2010 г. N 66н "О формах бухгалтерской отчетности организаций"
4. Андрианов В. В. Потенциал экономического возрождения // Экономист, 2012. - №10 - 26-31с.
5. Астанкова, Е. Н. Анализ финансовой отчетности. учебное пособие [для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям всех направлений подготовки] /Е. Н. Астанкова, Е. В. Мезенцева, В. В. Шоль. - Ставрополь: АГРУС, 2015. - 179 с.
6. Комплексный экономический анализ предприятия. [теория и практика учебник для студентов экономических специальностей / подгот.: проф. А.П. Калинина и др.] /Под ред. Н.В. Войтоловского [и др.]. - Санкт-Петербург: Питер, 2015. - 569 с.
7. Абдукаримов, И. Т. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур [учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению 080000 "Экономика и управление" соответствует Федеральному государственному образовательному стандарту 3-го поколения] /И.Т. Абдукаримов, М.В. Беспалов. - Москва: ИНФРА-М, 2013. - 213 с.
8. Белов М.Т. Развитие человеческих ресурсов организации как фактор управления рисками и безопасности деятельности / Бурмистров С.В., Самыгин С.И. - Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2016. - 27-31 с.

9. Бобырев Д.Б. Механизм управления экономическим потенциалом предприятия в контексте повышения его конкурентоспособности / Артемьев Б.В. - Современная наука: актуальные проблемы и пути их решения. — Липецк: 2015. — 88–93 с.
10. Вавилова Е.В. Экономический потенциал территории Российской Федерации – Учебное пособие – Москва: Кнорус. 2017. – 270 с.
11. Глазов М.М. Экономический анализ производственно-хозяйственной деятельности [Текст]: учебник / М.М. Глазов, И.П. Фирова, Е.Е. Петрова; Направление подготовки 080100 – Экономика. Квалификация выпускника – Бакалавр /Под. ред. М.М. Глазова. – СПб: Астерион, 2017. – 85 с.
12. Замбжицкая Е.С. Экономический потенциал промышленного предприятия как инструмент управления на современном этапе развития России / Калинина Т. В., Александрова М. В. - Молодой ученый. — 2016. — №7. — 848-852 с.
13. Замбжицкая Е.С. Методические подходы к оценке производственного потенциала промышленного предприятия / Логачёва М. В., Логачёва А. В. - Молодой ученый. — 2015. — №10. — 659-664 с.
14. Замбжицкая Е. С. Сущность определения производительной мощности/ Логачева А. В., Логачева М. В. - Молодой ученый. — 2014. — № 10 (69). — 238–242 с.
15. Цымбалюк С.Н. Методика оценки экономического потенциала предприятия в условиях развития рыночной экономики в России // Креативная экономика. – 2011. – Том 5. – № 11. – 38-44 с.
16. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций [практическое пособие для слушателей системы подготовки профессиональных бухгалтеров и аудиторов] /А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. - 2-е изд., перераб. и доп.. - Москва: ИНФРА-М, 2013. - 207 с.

17. Шешукова Т.Г. Совершенствование методики анализа экономического потенциала хозяйствующего субъекта: монография / Т.Г. Шешукова, Е.В. Колесень; Перм. гос. нац. иссл. ун-т. – Пермь, 2013. – 201 с.
18. Савицкая Г. В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия [учебник для студентов, обучающихся по специальности "Бухгалтерский учет, анализ и аудит" соответствует Федеральному государственному образовательному стандарту 3-го поколения] / Г.В. Савицкая. - Москва: ИНФРА-М, 2013. – 605 с.
19. Кобелева И. В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций [учебное пособие для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению подготовки 38.03.02.62 "Менеджмент" (квалификация (степень) "бакалавр") соответствует Федеральному государственному образовательному стандарту 3-го поколения] /И.В. Кобелева, Н.С. Ивашина. – Москва: ИНФРА-М, 2015 - 254 с.
20. Бухгалтерский баланс за 2018 год предприятия ООО «СТАТУС»
21. Ерохин Д. В. Комплексный анализ финансового состояния предприятия по данным бухгалтерской отчетности [учебное пособие для студентов всех форм обучения специальностей 080502 "Экономика и управление на предприятии" и 080109 "Бухгалтерский учет, анализ и аудит"] /Д.В. Ерохин, О.В. Нифаева. - Брянск: Изд. БГТУ, 2008. - 176 с.
22. Грачев А.В. Финансовая устойчивость предприятия: критерии и методы оценки в рыночной экономике [Текст]: учебное пособие / А.В. Грачев –3-е изд.– М.: Дело и сервис, 2013. – 176 с.
23. Школяр Н. А. Потенциал экономического развития / Н.А. Школяр. - Москва: Машиностроение, 2015. - 208 с.
24. Штейкина М.В. Управление финансовой устойчивостью предприятий [Текст] / М.В. Штейкина / Вопросы экономики и права – 2014 – № 6. – 151-156 с.

25. Танашева, О. Г. Анализ и прогнозирование финансового состояния коммерческих организаций [учебное пособие] /О.Г. Танашева; Федер. агентство по образованию, Гос. образоват. учреждение высш. проф. образования "Челябинский гос. ун-т". - Челябинск: Изд. Челябинского государственного университета, 2014. - 139 с.
26. Торосян Е.К. Анализ финансового состояния предприятия: Опорный конспект лекций и методические указания для выполнения контрольной работы – Санкт-Петербург: СПб: Университет ИТМО, 2016 – 39 с.
27. Олжанин В.А. Финансовая стратегия предприятия. 2016. [электронный ресурс]: <http://www.creditconsult.com.ua/finansovaya-strategiya-predpriyatiya>
28. Исследование «Fdfgroup»: «Спортмастер», «Декатлон» и «Адидас» - лидеры в сегменте спортивных магазинов. 2016: [Электронный ресурс] <http://docplayer.ru/44628667-Issledovanie-fdfgroup-sportmaster-dekatlon-i-adidas-lidery-v-segmente-sportivnyh-magazinov-moskvy.html>
29. А.Д. Шеремет, Комплексный анализ хозяйственной деятельности. [Текст]: ИНФРА - М, 2011 - 416 с.
30. Ефимова О.В. Финансовый анализ: современная инструментальная для принятия экономических решений: учебник / О.В. Ефимова. — 3-е изд., испр. и доп. — М. [Текст]: Издательство «Омега-Л», 2010. — 351 с.: ил., табл. — (Высшее финансовое образование). ISBN 978\*5\*370\*01781\*0
31. Макконел К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика: в 2-х т. Т.1: перевод с 13-го англ. изд. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 486 с., Т.2: перевод с 13-го англ. изд. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 528 с.
32. Репкин А.И. Введение в экономический анализ. Микроэкономика. Часть 4. Теория отраслевых рынков: Учебник. - Санкт-Петербург: Университет СПбГУ, 2018. - 132 с.
33. Пирогова Н.Г. Focus on economics: Практикум для студентов экономических специальностей - Санкт-Петербург: Университет СПбГУ, 2018. - 84 с.

34. Голубев А.А., Александрова А.И., Скрипниченко М.В. Экономика, финансирование и управление инновационной деятельностью: Учебное пособие. - Санкт-Петербург: Университет СПбГУ, 2016. - 143 с.
35. Волкова В.Н., Чудесова Г.П. Структуризация целей и функций управления маркетингом: Учебно-методическое пособие по дисциплинам "Системное управление предприятием" и "Системные исследования в экономике". - Санкт-Петербург: Университет СПбГУ, 2016. - 43 с.

# ПРИЛОЖЕНИЕ

Подготовлено с использованием системы КонсультантПлюс

## Бухгалтерский баланс на декабрь 20 18 г.

Организация <u>ООО "СТАТУС"</u> Идентификационный номер налогоплательщика _____ Вид экономической деятельности <u>Деятельность автомобильного грузового транспорта и услуги по перевозкам</u> Организационно-правовая форма/форма собственности <u>Общество с ограниченной ответственностью</u> Единица измерения: руб. Местонахождение (адрес) <u>197046, Санкт-Петербург, ул. Мичуринская 1</u>	Форма по ОКУД _____ Дата (число, месяц, год) _____ по ОКПО _____ ИНН _____ по ОКВЭД _____ по ОКОПФ/ОКФС _____ по ОКЕИ _____	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><th colspan="3">Коды</th></tr> <tr><td colspan="3" style="text-align: center;">0710001</td></tr> <tr><td style="text-align: center;">31</td><td style="text-align: center;">12</td><td style="text-align: center;">2018</td></tr> <tr><td colspan="3" style="text-align: center;">48927404</td></tr> <tr><td colspan="3" style="text-align: center;">781321915</td></tr> <tr><td colspan="3" style="text-align: center;">49.4</td></tr> <tr><td style="text-align: center;">12300</td><td colspan="2" style="text-align: center;">16</td></tr> <tr><td colspan="3" style="text-align: center;">383</td></tr> </table>	Коды			0710001			31	12	2018	48927404			781321915			49.4			12300	16		383		
Коды																										
0710001																										
31	12	2018																								
48927404																										
781321915																										
49.4																										
12300	16																									
383																										

Пояснения <sup>1</sup>	Наименование показателя <sup>2</sup>	Код	На 31 декабря 20 <u>18</u> г. <sup>4</sup>	На 31 декабря 20 <u>17</u> г. <sup>4</sup>	На 31 декабря 20 <u>16</u> г. <sup>5</sup>
	<b>АКТИВ</b>				
	<b>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>				
4	Нематериальные активы	1110	71 533	104 175	118 678
4	Результаты исследований и разработок	1120	50 347	35 951	5 396
-	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
-	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
5	Основные средства	1150	1 141 716	1 077 698	1 305 169
5	Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
6	Финансовые вложения	1170	1 328 259	1 036 589	847 792
20	Отложенные налоговые активы	1180	27 018	68 108	24 280
8	Дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты	1185	3 172 609	1 581 651	1 479 448
10,2	Прочие внеоборотные активы	1190	266 825	271 726	206 260
	Итого по разделу I	1100	5 986 774	4 071 723	3 868 345
	<b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>				
7	Запасы	1210	417 336	340 607	307 749
10,1	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	58 584	127 267	133 524
8	Дебиторская задолженность	1230	5 668 060	4 665 592	4 666 050
6	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	80 500	-	258 986
9	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	2 282 435	1 561 576	1 308 029
10,3	Прочие оборотные активы	1260	22 801	16 458	19 772
	Итого по разделу II	1200	8 529 716	6 711 500	6 694 110
	<b>БАЛАНС</b>	1600	<b>14 516 490</b>	<b>10 783 223</b>	<b>10 562 455</b>

Рисунок А1 – Бухгалтерский баланс ООО «СТАТУС» на 31.12.2018

Пояснения <sup>1</sup>	Наименование показателя <sup>2</sup>	Код	На _____ 20__ г. <sup>3</sup>	На 31 декабря 20__ г. <sup>4</sup>	На 31 декабря 20__ г. <sup>5</sup>
	<b>ПАССИВ</b>				
	<b>III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ<sup>6</sup></b>				
11	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	13 500	13 500	13 500
11	Переоценка внеоборотных активов	1340	51 837	61 189	70 510
11	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	-	-	-
21	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	6 191 431	5 403 382	4 478 506
	Итого по разделу III	1300	6 256 768	5 478 071	4 562 516
	<b>IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>				
12	Заемные средства	1410	500 000	566 912	135 099
12	в том числе: кредиты банков, подлежащие погашению более чем через 12 месяцев после отчетной даты	1411	-	66 912	135 099
12	займы, подлежащие погашению более чем через 12 месяцев после отчетной даты	1412	500 000	500 000	-
20	Отложенные налоговые обязательства	1420	78 690	71 581	85 716
13	Оценочные обязательства	1430	39 662	39 611	41 170
14	Кредиторская задолженность со сроком погашения более чем 12 месяцев после отчетной даты	1440	795 425	774 051	922 142
-	Прочие обязательства	1450	-	-	-
	Итого по разделу IV	1400	1 413 777	1 452 155	1 184 127
	<b>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>				
12	Заемные средства	1510	1 326 874	89 283	1 295 122
12	в том числе: кредиты банков, подлежащие погашению менее чем через 12 месяцев после отчетной даты	1511	1 316 641	79 163	73 722
12	займы, подлежащие погашению менее чем через 12 месяцев после отчетной даты	1512	10 233	10 120	1 221 400
14	Кредиторская задолженность	1520	5 356 516	3 616 450	3 329 800
15	Доходы будущих периодов	1530	26 158	26 509	16 761
13	Оценочные обязательства со сроком погашения менее чем 12 месяцев после отчетной даты	1540	136 397	120 755	174 129
-	Прочие обязательства	1550	-	-	-
	Итого по разделу V	1500	6 845 945	3 852 997	4 815 812
	<b>БАЛАНС</b>	1700	<b>14 516 490</b>	<b>10 783 223</b>	<b>10 562 455</b>

Рисунок А2 – Бухгалтерский баланс ООО «СТАТУС» на 31.12.2018  
(продолжение)