



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
(бакалаврская работа)
по направлению подготовки 38.03.01 Экономика
(квалификация – бакалавр)

На тему «Финансовое планирование как фактор эффективного управления деятельностью предприятия»

Исполнитель Рафальян Кехецик Артуровна

Руководитель к.г.н., доцент Аракелов Микаэл Сергеевич

«К защите допускаю»

Заведующий кафедрой _____

доктор экономических наук, профессор

Курочкина Анна Александровна

« ____ » _____ 2020 г.

Санкт-Петербург
2020

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение.....	3
1 Теоретические и методические основы финансового планирования на предприятии.....	5
1.1 Финансовое планирование: сущность, виды, методы.....	5
1.2 Прогнозирование как методическая основа финансового планирования деятельности предприятия.....	14
2 Анализ и оценка эффективности деятельности предприятия ООО «Исток-Полиэстр».....	23
2.1 Общая характеристика исследуемого объекта.....	23
2.2 Анализ финансового состояния ООО «Исток-Полиэстр».....	30
3 Планирование мероприятий по повышению эффективности деятельности ООО «Исток-Полиэстр».....	38
3.1 Обоснование необходимости планирования мероприятий по повышению эффективности деятельности ООО «Исток-Полиэстр».....	38
3.2 План мероприятий по повышению эффективности деятельности ООО «Исток-Полиэстр».....	45
Заключение.....	55
Список использованной литературы.....	58

Введение

Основными направлениями повышения эффективности финансового менеджмента являются планирование и прогнозирование финансовых показателей организации. Финансовое планирование и прогнозирование стабилизирует ее финансово-хозяйственную деятельность в условиях непредсказуемости системы рыночных отношений и нестабильной внешней среды организации.

В связи с этим, особо актуальными являются вопросы формирования, использования и постоянного совершенствования системы финансового планирования и прогнозирования финансовых показателей, выступающих инструментами эффективности функционирования организаций.

На сегодняшний день, малоисследованным остается ряд проблем, среди которых немаловажное значение и низкую степень исследованности занимает проблема финансового планирования и прогнозирования финансовых показателей организаций, отсутствие научно – обоснованных и апробированных рекомендаций по их решению в целях повышения их финансовой устойчивости, что обуславливает актуальность данной темы исследования.

Объектом исследования данной выпускной квалификационной работы является Общество с ограниченной ответственностью «Исток-Полиэстр» - промышленное предприятие, расположенное в п. Октябрьский Туапсинского района. Предметом исследования является система финансового планирования и ее влияние на эффективность деятельности данного предприятия.

Целью выпускной квалификационной работы является разработка и экономическое обоснование плана мероприятий по повышению эффективности деятельности ООО «Исток-Полиэстр».

В соответствии с целью были поставлены следующие задачи:

- изучить теоретические и методические основы финансового планирования на предприятии;

- дать общую организационно-экономическую характеристику исследуемого предприятия;
- провести анализ и дать оценку эффективности деятельности ООО «Исток-Полиэстр»;

Структура работы сформирована в соответствии с поставленной целью и определенными для ее достижения задачами исследования. Во введении обосновывается актуальность выбранной темы исследования, определяется объект и предмет исследования, раскрываются цель и задачи. В первой главе рассматриваются теоретические и методические основы финансового планирования на предприятии. Во второй главе проведен анализ и дана оценка эффективности деятельности ООО «Исток-Полиэстр». Третья глава посвящена разработке плана мероприятий по повышению эффективности деятельности ООО «Исток-Полиэстр».

Теоретической и методической основой исследования послужили труды зарубежных и отечественных авторов в области экономики и финансов таких как Лукасевич И.Я., Ковалева В.В., Савкиной Р.В., Питера Этрилла, Пласковой Н.С., Филатовой Т.В., Сироткина С.А. и др.. Что касается информационной базы исследования, то в этой связи были использованы статистические материалы различных источников, а также документация самого предприятия.

Общий объем работы составляет 60 страниц, включая 11 таблиц и 2 рисунка.

1 Теоретические и методические основы финансового планирования на предприятии

1.1 Финансовое планирование: сущность, виды, методы

Финансовое планирование – выбор целей по реальности их достижения с имеющимися финансовыми ресурсами в зависимости от внешних условий и согласование будущих финансовых потоков, выражается в составлении и контроле над выполнением планов формирования доходов и расходов, учитывающих текущее финансовое состояние, выраженные в денежном эквиваленте цели и средства их достижения [4, с. 109].

Финансовое планирование подразумевает принятие решения о том, что тратить, как тратить и сколько тратить в соответствии с имеющимися средствами. Финансовое планирование должно осуществляться всеми - от частных лиц до крупных многонациональных корпораций. Чем больше объем средств, с которыми приходится иметь дело, тем больше усилий требуется для надлежащего планирования их использования.

Цели финансового планирования для организаций [8, с. 174]:

1. Наличие достаточных средств. Обеспечить наличие достаточных средств для покрытия повседневных расходов, приобретения долгосрочных активов и покрытия непредвиденных расходов. Планирование осуществляется не только для того, чтобы обеспечить своевременное поступление финансовых средств, но и для того, чтобы компания точно знала, откуда брать деньги, когда это необходимо.

2. Управление Денежным Потокком. Это не просто нехватка наличных денег, которая может вызвать проблемы; избыток наличных денег может быть одинаково трудно управлять. Если возникает нехватка средств, то можно с уверенностью сделать вывод, что компании будет трудно функционировать. Но иметь избыток наличных денег и не использовать их оптимальным образом - это огромная потеря ресурсов. Когда у компании полно средств, они должны искать способы инвестировать их с умом и гарантировать, что у них есть планы

расширения и они думают о новых предприятиях.

Финансовое планирование придает компании огромную ценность. По сути, без него ни одно предприятие не может эффективно функционировать. Ниже приведены некоторые из причин этого.

Компания должна планировать, чтобы убедиться, что они накапливают только нужное количество средств. Слишком мало денег - это плохо, как и слишком много их. Планирование помогает в сборе, хранении и использовании только нужного количества средств [21, с. 104].

Как будут собираться эти средства? Собирается ли компания выпускать акции, будет ли она выпускать долговые обязательства или будет брать кредиты в банках? Как только это решение будет принято, компания должна решить, кому они хотят выдать акции и долги, и к каким банкам они хотят обратиться за кредитами. Поскольку большинство компаний используют сочетание всех этих способов для привлечения средств, планирование становится обширным и сложным.

В любой момент времени у компании может быть два, три или даже больше инвестиционных предложений. Им нужно решить, кто из них самый доступный, самый прибыльный и имеет самые высокие шансы на успех. Тогда они смогут инвестировать в эти предложения.

Каждое предприятие нуждается в значительном количестве средств для повседневных операций, и чем больше предприятие, тем больше денег требуется. Финансы должны непрерывно поступать в бизнес, чтобы операции протекали беспрепятственно, и ни в какой момент времени не возникнет нехватка сырья или остановка производства.

Финансовое планирование также является основой для финансового контроля. Если финансовые группы не знают, сколько денег было выделено и на какую деятельность, они не могут знать, идет ли речь о превышении бюджета или о недофинансировании. Если необходимо принять меры по исправлению положения, то они будут иметь основу для принятия мер по исправлению положения.

Каждому бизнесу приходится сталкиваться с непредвиденными расходами, кризисными ситуациями и событиями, над которыми он не властен. Для преодоления этих сложных этапов необходимы чрезвычайные средства. Одна из функций финансового планирования заключается в том, чтобы обеспечить наличие достаточных резервов для таких случаев и чтобы эти резервы постоянно пополнялись по мере их истощения [16, с. 184].

Компания должна постоянно решать, какой отдел получает сколько денег. Каждый отдел, как производство, продажи, маркетинг и т.д., будет иметь свой собственный бюджет, сколько им нужно. Но должны ли они получить те средства, которые они просят? Будут времена, когда отделу маркетинга может понадобиться больше, и будут времена, когда отделу кадров может понадобиться больше. Кто получает сколько средств и в какой момент времени - это постоянная деятельность для финансовых планировщиков.

Финансовое планирование также обеспечивает согласованность целей, согласовывая цели роста предприятия с его финансовыми потребностями. Например, стремление к более высокой цели продаж может потребовать увеличения прибыли от продуктов и услуг за счет снижения цен.

Финансовое планирование также поддерживает стратегический рост организации, принимая во внимание риски, сметы капитальных вложений и возможности на новых рынках.

Финансовое планирование обычно выполняется путем выполнения процесса со следующими шагами [1, с. 82]:

- прогнозирование продаж;
- прогнозирование активов, необходимых для поддержки продаж;
- прогнозирование средств, генерируемых внутри организации;
- прогнозирование внешних средств, которые потребуются;
- определение способов привлечения средств;
- оценка влияния планов на финансовые показатели и цены акций.

Финансовое планирование - это круглогодичная деятельность, которая требует поддержки точной финансовой отчетности и анализа. Это необходимо

не только постоянно делать, но и следить за результатами осуществления этих планов. В случае, если они не работают, необходимо составить новые планы или изменить старые. Чем крупнее предприятие, тем больше размер команды, работающей над финансовым планированием, и тем больше требуется навыков. Финансовое планирование начинается до начала работы предприятия и продолжается на протяжении всего его жизненного цикла. Это жизненно важная деятельность для всех предприятий [24, с. 131].

Финансовое планирование и связанные с ним аспекты стали предметом обсуждения экономистов России с момента перехода страны к рыночной экономике. Результаты различных исследований показывают, что в современных условиях финансовое планирование на предприятиях состоит из двух основных компонентов - прогнозирования, необходимого для принятия решений, и самого процесса принятия решений. Однако следует отметить, что прогнозирование осуществляется по специальным алгоритмам (путем произвольного выбора методов, приемов, регламентов и процедур), а принятие решений осуществляется индивидуально (по волеизъявлению).

Финансовое планирование - это процесс планирования мероприятий, направленных на формирование и использование финансовых ресурсов, обеспечивающих взаимосвязь доходов и расходов на основе ассоциативности показателей развития предприятия и источников финансирования, а также вклад в повышение финансовой эффективности [15, с. 149].

В настоящее время широко известна точка зрения, что планирование, в том числе финансовое, в условиях экономического кризиса не имеет смысла. В этом случае возникает закономерный вопрос о том, как доказать, что различные варианты экономического управления соответствуют перспективам развития предприятия. Это довольно хлопотно без планирования финансов предприятия.

Финансовое планирование уже несколько десятилетий используется в ведущих компаниях мира и зарекомендовало себя как эффективное средство совершенствования управления предприятием. В свою очередь эффективность - это относительный показатель, характеризующий процесс, позволивший

получить результат [23, с. 176].

Руководящий состав предприятия должен иметь под рукой информацию о задачах в сфере хозяйственной деятельности, которые могут быть запланированы на будущий период времени. При планировании хозяйственной деятельности предприятия необходимо знать, какие финансовые ресурсы потребуются для реализации поставленных задач. Например, это может касаться планирования приобретения капитала, получения кредитов, расширения основного капитала, определения объема инвестиций и т.д. Кроме того, есть люди, заинтересованные в предпринимательской деятельности предприятия, которые предъявляют конкретные требования к результатам его деятельности.

Задачи, которые решает финансовое планирование на современном российском рынке, можно сформулировать следующим образом [3, с. 149]:

- разработка основы для этапов реализации финансового планирования;
- анализ слабых и сильных сторон деятельности предприятия;
- проведение планирования, выполнение планов, контроль и анализ;
- выработка мотивированных управленческих решений;
- обеспечение координации, взаимодействия и связи подразделений предприятия в интересах предприятия в целом;
- повышение ответственности за выполнение определенных плановых заданий;
- мотивация расходов предприятия;
- повышение и совершенствование эффективности распределения и использования ресурсов предприятия;
- создание эффективной системы мотивации, направленной на повышение ответственности, повышение результативности и качества работы.

Реализация указанных задач возможна при использовании конкретных инструментов финансового планирования. Прежде всего, для этого необходимо использовать методы финансового планирования [12, с. 87]:

- нормативный метод;

- расчетно-аналитический метод;
- метод расчета баланса;
- построение экономико-математической модели.

Принцип нормативного метода (он также имеет название экономический анализ) заключается в оценке потребности предприятия в финансовых ресурсах и их источниках на основе утвержденных норм и технико-экономических нормативов. Эти стандарты могут быть налоговыми ставками, налоговыми сборами и сборами за посадку, амортизационными отчислениями, регламентами требований в оборотных средствах и т.д. Система норм и стандартов, используемых в финансовом планировании, базируется на уровнях субъектов экономической системы. Эта система включает в себя федеральные, республиканские (региональные и автономные образования), местные стандарты, а также стандарты хозяйствующего субъекта.

Преимуществом нормативного метода финансового планирования является его простота. Если известны стандартные и объемные показатели, то легко рассчитать финансовый показатель плана. Кроме того, применение данного метода позволяет руководящему составу предприятия лучше ориентироваться в бизнес-среде путем сравнения собственных финансовых показателей с показателями других предприятий как в той же отрасли промышленности, так и в других. Это также позволяет координировать деятельность предприятия со стандартами плановых финансовых показателей [22, с. 132].

Недостатками нормативного метода является усреднение нормативов. Но у каждого предприятия есть своя схема развития и свои стандарты. Таким образом, стандарты не всегда применимы к конкретному предприятию. Например, в современных условиях в рамках программы катапультирования предприятия расширяют сферу своей хозяйственной деятельности, включая продажу товаров, оказание услуг и агентские операции. Применение стандартов и норм в этих условиях действительно затруднительно. Благодаря этому нормативный метод может быть успешно применен в отраслях

промышленности и на предприятиях, имеющих весьма специфический профиль деятельности. Кроме того, этот метод не является автаркическим. Следовательно, руководящий состав предприятий должен применять нормативный метод в сочетании с другими методами финансового планирования.

Принцип расчета и аналитического метода планирования финансовых показателей заключается в следующем. Финансовый интегратор плана определяется на основе анализа достигнутого финансового показателя, который считается базовым, а также на основе его показателей изменения. В основе этого метода лежит экспертная оценка.

Расчетно-аналитический метод широко применяется в тех случаях, когда отсутствуют технико-экономические нормативы и взаимосвязь показателей может быть установлена лишь косвенно на основе анализа их динамики и взаимосвязей. Этот метод часто применяется на предприятиях при определении величины отдачи и выручки, сумм отчислений от прибыли к накопительным, потребительским и аварийным фондам, а также к фондам определенного потребления финансовых ресурсов и т.д.

Недостатком этого метода является его чувствительность к возвратам. Это означает, что применение данного метода требует достаточно высокой точности сбора данных о финансовых показателях. Кроме того, динамика финансовых показателей в заранее запланированном периоде может отличаться от их динамики в следующем периоде. Это приводит к дезориентации управленческой команды предприятия при постановке целей и сбалансированности будущих финансовых ресурсов.

Таким образом, расчет планируемого финансового поступления может быть связан с достаточно высоким риском для предприятия. Это может привести к ситуации, которая сложилась на многих предприятиях в 2008 - 2009 годах. Эти предприятия строили планы на 2009 год исходя из динамики своих финансовых показателей в период экономического роста, произошедшего в 2002 - 2008 годах. Однако в связи с мировым финансовым кризисом произошло

значительное снижение показателей деятельности предприятий. Это привело к тому, что в 2008 году предприятия не получили финансовых средств, которые были запланированы с применением расчетно-аналитического метода. Именно по этой причине значительное число предприятий оказалось на грани банкротства.

К преимуществам расчетно-аналитического метода можно отнести учетное обеспечение динамики финансовых показателей, которое используется при расчете их плановых значений. Такое ведение записей обеспечивает средства для составления прогнозов со значительным коэффициентом правдоподобия [19, с. 128].

Она также позволяет справляться с резкими изменениями в экономике (например, кризис и т. д.) путем учета заранее запланированных финансовых показателей более длительного периода времени. Кроме того, при проведении аналитического анализа можно использовать статистические данные конкурентов или партнеров. Это также является преимуществом данного метода.

Другим методом финансового планирования на предприятиях является балансовый метод или метод расчета баланса.

Принцип этого метода заключается в том, чтобы сопоставить существующие финансовые ресурсы и практический спрос на эти ресурсы посредством установления баланса. На практике балансовый метод используется для планирования распределения прибыли и др.

финансовые ресурсы предприятия, а также для планирования спроса при поступлении таких средств, как фонд накопления, фонд потребления и др.

Преимуществом данного метода является возможность относительно высокой степени ведения учета поступления и оттока финансовых ресурсов, что снижает риск недополучения финансовых ресурсов при выполнении планового задания. Этот метод обеспечивает учетное ведение различных фондов.

При этом методе не учитывается надежность источников поступления

финансовых ресурсов, что может привести к дефициту бюджета и поставить под угрозу выполнение планового задания в целом и его части в частности. Это считается недостатком данного метода. Чтобы этого избежать, можно использовать чрезвычайный фонд, ресурсы которого могут пополнить дефицит бюджета в случае его возникновения [11, с. 58].

Принцип построения экономико-математической модели заключается в том, что она позволяет определить количественную оценку взаимосвязи между финансовыми ресурсами и их определяющими факторами. Эта взаимосвязь выражается в экономико-математической модели, с помощью которой можно провести факторный анализ показателей и выявить их взаимосвязь и взаимодействие. Следует отметить, что экономико-математическая модель-это точное математическое описание экономического процесса, т. е. описание факторов, характеризующих структуру и закономерности динамики финансовых показателей с использованием математических символов и устройств, таких как уравнения, неравенства, таблицы, графики и др.

Планирование финансовых показателей на предприятии на основе построения экономико-математической модели используется в автоматизированных системах управления финансами. Практически все программные комплексы для автоматизированного осуществления управления финансами и операционной деятельностью на предприятии основаны на этом методе.

Практическое применение экономико-математических моделей показывает, что сложные модели с большим числом параметров зачастую неприменимы. Существует еще один недостаток этого метода финансового планирования: экономические процессы почти всегда имеют нелинейные отношения, а математические методы имеют дело с линейными отношениями. Это делает расчеты длительными и утомительными, что усложняет применение данного метода в экономике.

Существенным преимуществом этого метода является возможность автоматизации процесса планирования. Это повышает скорость обработки

данных и упрощает работу аналитиков при планировании и прогнозировании.

1.2 Прогнозирование как методическая основа финансового планирования деятельности предприятия

Финансовое прогнозирование представляет собой процесс разработки системы финансовых прогнозов, которая позволяет субъекту хозяйствования более эффективно организовывать свою финансово- хозяйственную деятельность, разрабатывать более точные финансовые планы и предупреждать или сглаживать негативные воздействия внешней и внутренней среды функционирования организации в условиях постоянной неопределенности рыночной экономики и возможных рисков [14, с.159].

Главная цель финансового прогнозирования состоит в определении реально возможного объема финансовых ресурсов и их потребности в прогнозируемом периоде. Финансовые прогнозы являются необходимым элементом и одновременно этапом в выработке финансовой политики.

В общем случае прогнозирование есть процедура предсказания соответствующих показателей, результатов будущих операций, последствий влияния тех или иных событий и т.п. [2, с. 136].

Установлено, что прогнозные значения финансового потенциала базируются, прежде всего, на скорректированных показателях его реализации в предыдущие периоды с учетом прогнозируемых изменений объемов продаж, рентабельности, собственного и заемного капитала, обеспечения положительного эффекта финансового и операционного рычага, реализации инвестиционных проектов и т. д. В конечном счете, финансовое планирование направлено на обеспечение, восстановление или поддержание финансовой стабильности.

Внутреннее финансовое планирование базируется на использовании трех его основных систем: прогнозирование финансовой деятельности; текущее финансовое планирование; оперативное финансовое планирование, которые

взаимосвязаны и реализуются в определенной последовательности.

Планирование финансового потенциала предприятия - это перечень мероприятий и последовательность формирования финансового потенциала, приведение его в соответствие с материальными, трудовыми и финансовыми ресурсами для достижения финансовых целей и задач, поставленных предприятием.

Расчет прогнозируемого финансового потенциала предприятия должен основываться на долгосрочной чистой рентабельности (рентабельности от операций с основными средствами, а именно рентабельности инвестиций вне основных средств) и финансовой устойчивости с учетом прогноза повышения рентабельности собственного капитала, роста, сохранения или восстановления ликвидности.

Прогнозируемый финансовый потенциал должен основываться на формировании чистого денежного потока, который позволит за счет увеличения валового дохода и рентабельности собственного капитала увеличить или восстановить утраченную финансовую устойчивость, в частности, коэффициент текущей платежеспособности с учетом операционного и финансового рычага и реалистичного прогноза роста его оборотного капитала в денежной форме [20, с. 79].

В последние годы в связи с увеличением ассортимента выпускаемой продукции, темпами ее обновления и конкуренцией на товарном рынке изменился характер управления промышленным предприятием. Управление его финансами стало невозможным без эффективного планирования производственной и иной деятельности. Ограниченность материальных и финансовых ресурсов усиливает роль правильного выбора приоритетов хозяйствующего субъекта. В связи с этим новое значение приобретает бюджетирование на предприятиях. Он призван обеспечить процесс производства конкурентоспособной продукции при условии оптимального использования всех ресурсов, то есть обеспечить гибкое развитие предприятия.

Это достигается, прежде всего, за счет разработки сводного плана

основного и вспомогательного производства с учетом ранжирования потребительского спроса, ранжирования предложений поставщиков и улучшения предложения сырья, определения величины прогнозируемого и нормируемого запаса, производственных мощностей, учета остановок производства, а также внутренних потребностей предприятия в полуфабрикатах и вспомогательной продукции. Только на этой основе можно сократить финансовые потери, неэффективные расходы и увеличить денежный поток, генерируемый бизнесом, сохранить необходимую ликвидность [9, с. 49].

В процессе финансового прогнозирования решаются следующие задачи:

- прогнозирование на предстоящий период, сравнение прогнозов с достигнутыми результатами;

- прогнозирование на более длительный период, дающее возможность установить перспективные цели, и их выполнение в текущих планах развития организации;

- контроль и анализ деятельности отдельных подразделений организации на основе показателей, устанавливаемых для каждого подразделения;

- контроль и анализ деятельности всего организации в целом (либо группы компаний в целом) на основе общефирменных целевых показателей;

- прогнозирование и контроль денежных потоков, поскольку важнейшим условием реализуемости любого плана предприятия является положительный баланс в любой момент.

Функции финансового прогнозирования:

- прогнозирование финансово-хозяйственной деятельности организации на определенный период;

- координация и согласование деятельности различных подразделений организации;

- стимулирование руководителей всех рангов в достижении целей своих центров ответственности;

- контроль текущей деятельности, обеспечение плановой дисциплины;

- основа для оценки выполнения плана центрами ответственности;

- средство обучения менеджеров.

Основные этапы прогнозирования (рисунок 1.1):



Рисунок 1.1 – Этапы прогнозирования [13, с. 91]

По мнению доктора экономических наук Лукаевич И.Я., «основой финансового планирования на предприятии является составление финансовых прогнозов. Прогнозирование всегда предшествует планированию и бюджетированию и имеет своей целью снижение риска при принятии решений. В отличие от планирования финансовое прогнозирование не ставит задачу непосредственно осуществить на практике разработанные прогнозы».

Временной ряд представляет собой совокупность последовательных измерений показателя (объем продаж, выручки от продаж, себестоимость), произведенных через одинаковые интервалы времени. Таким образом, анализируются показатели, прогнозирование которых необходимо провести, за исследуемый период. Чтобы выяснить динамику прогнозируемого показателя, необходимо отследить абсолютный прирост, темп роста, темп прироста и абсолютное значение на 1% прироста того или иного показателя за интересующий период [6, с.103].

Модели прогнозирования бывают двух типов: статистические и структурные.

В статистических моделях прогнозирования функциональная зависимость между будущими и фактическими значениями временного ряда, а также внешними факторами, если таковые учитываются, задана аналитически, т.е. формулой. К статистическим моделям прогнозирования относятся следующие группы:

- регрессионные модели;
- авторегрессионные модели;
- модели экспоненциального сглаживания.

В структурных моделях прогнозирования функциональная зависимость между будущими и фактическими значениями временного ряда, а также внешними факторами задана структурно, например, в виде графа.

К структурным моделям прогнозирования относятся следующие группы:

- нейросетевые модели;
- модели на базе цепей Маркова;
- модели на базе классификационно-регрессионных деревьев.

Существует ряд методов, которые могут быть использованы для разработки финансового прогноза. Эти методы делятся на две основные категории: количественные и качественные. Количественный подход опирается на поддающиеся количественной оценке данные, которыми затем можно статистически манипулировать. Качественный подход опирается на информацию, которая на самом деле не может быть измерена. Примерами количественных методов являются:

Каузальные методы. Эти методы предполагают, что прогнозируемый элемент имеет причинно-следственную связь с одной или несколькими другими переменными. Например, наличие кинотеатра может стимулировать продажи в соседнем ресторане, поэтому можно ожидать, что наличие блокбастера увеличит продажи в ресторане. Основным методом причинно-следственного анализа является регрессионный анализ.

Методы временных рядов. Эти методы дают прогнозы, основанные на исторических закономерностях в данных, которые наблюдаются в течение

одинаково разнесенных временных интервалов. Предполагается, что в данных существует повторяющаяся закономерность, которая будет повторяться в будущем. Вот три примера методов временных рядов [18, с. 199].

Эмпирическое правило. Это основано на упрощенном правиле анализа, таком как копирование вперед исторических данных без изменения. Например, ожидается, что продажи за текущий месяц будут такими же, как и продажи, произведенные непосредственно в предыдущем месяце.

Сглаживающий. Этот подход использует средние значения прошлых результатов, возможно, включая весовые коэффициенты для более свежих данных, тем самым сглаживая неравномерности в исторических данных.

Разложение. Этот анализ разбивает исторические данные на трендовые, сезонные и циклические составляющие и прогнозирует каждую из них.

Примерами качественных методов являются:

Маркетинговое исследование. Это основано на обсуждении с текущими и потенциальными клиентами их потребностей в товарах и услугах. Информация должна собираться и анализироваться систематически, чтобы свести к минимуму предубеждения, вызванные малыми наборами данных, непоследовательным опросом клиентов, чрезмерным обобщением данных и т. д. Это дорогостоящий и трудоемкий метод исследования. Он может быть полезен для выявления изменений в настроениях потребителей, которые впоследствии отразятся на их покупательских привычках.

Мнения квалифицированных специалистов. Это основано на мнениях тех, кто обладает наибольшим и наиболее глубоким знанием прогнозируемой информации. Например, команда высшего руководства может получать прогнозы, основанные на их знании отрасли. Или же сотрудники отдела продаж могут подготовить прогнозы продаж, основанные на их знаниях о конкретных клиентах. Преимущество использования сотрудников отдела продаж для прогнозирования заключается в том, что они могут предоставить детальные прогнозы, возможно, на уровне отдельного клиента. Существует тенденция для торгового персонала создавать чрезмерно оптимистичные прогнозы.

Метод Дельфи. Это структурированная методология для получения прогноза от группы экспертов, использующая посредника и несколько итераций анализа, чтобы прийти к консенсусному мнению. Результаты каждого последующего вопросника используются в качестве основы для следующего вопросника в каждой итерации; это позволяет распространять информацию среди группы, если определенная информация изначально была недоступна всем. Учитывая значительные затраты времени и усилий, этот метод лучше всего использовать для составления долгосрочных прогнозов [5, с. 49].

Качественные методы особенно необходимы на ранних стадиях развития компании или продукта, когда имеется мало исторической информации, которая может быть использована в качестве основы для количественного анализа.

Планирование деятельности компании - это сложный процесс, в котором большое значение имеет Форсайт. Прогнозирование будущего состояния компании включает в себя использование как фундаментального анализа с использованием качественных методов, так и технического анализа с использованием количественных методов. Кроме того, планирование является важным элементом управления, обеспечивающим достижение стратегических приоритетов компании. Эффективное финансовое прогнозирование является важнейшим инструментом достижения основных целей компании-максимизации прибыли и стоимости компании.

Азаренкова и др. исследовали вопросы, касающиеся финансового планирования на предприятии. Также были проанализированы методы и модели финансового прогнозирования и предложена их унификация.

Готтардо и Мойзелло изучили и спрогнозировали влияние семейного дара на бизнес с точки зрения социально-эмоционального богатства.

Фролов и др. проанализировали финансовое обеспечение малого бизнеса и обоснованы сценарии его улучшения с использованием инструментов Форсайта. Авторы оценили критерии финансового обеспечения малого бизнеса и предложили организационный механизм финансового обеспечения малого

бизнеса. Они также рассмотрели этапы и методы системного Форсайта.

Макаренко и Серпенинова исследовали вопросы, касающиеся взаимосвязи между уровнем прозрачности публичных компаний, их финансовой эффективностью и инвестиционной привлекательностью. Они доказали, что уровень прозрачности достаточно сильно влияет на прогнозирование финансового состояния компании [10, с. 165].

В настоящее время существуют различные способы построения прогнозных моделей, такие как простая и множественная регрессии, авторегрессионная модель, векторная модель, модель коррекции ошибок и другие.

Одним из видов недавно разработанных эконометрических моделей является векторная авторегрессия (VAR), представляющая собой модель динамики нескольких временных рядов, в которой текущие значения этих рядов зависят от прошлых значений временного ряда. Модель была предложена ч. Sims (1980) в качестве альтернативы системе одновременных уравнений, включающей существенные теоретические ограничения (Sims, 1980). Модели VAR свободны от ограничений структурных моделей. Однако проблема VAR-моделей заключается в резком увеличении числа параметров по мере увеличения числа анализируемых временных рядов и числа лагов.

Векторная авторегрессионная модель используется для выражения линейных зависимостей между различными временными рядами. Модели VAR обобщают модели одномерной авторегрессии (AR), позволяя использовать более одной переменной. Все переменные в VAR рассматриваются симметрично в структурном смысле (хотя оцененные количественные соотношения не являются одинаковыми); каждая переменная описывается уравнением, объясняющим ее эволюцию на основе собственных запаздывающих значений и запаздывающих значений других переменных в модели. Var-моделирование не требует больших знаний о силах, влияющих на переменную, как структурная модель одновременных уравнений: важно только знать необходимый список переменных, которые гипотетически могли бы

влиять друг на друга в межвременном пространстве [17, с. 69].

Модель коррекции ошибок (ЕСМ) охватывает как краткосрочные, так и долгосрочные связи между нестационарными переменными с единичным порядком интегрирования. Для этого эти переменные должны быть коинтегрированы, то есть должна существовать их линейная комбинация, которая является стационарной переменной. Для проверки переменных на коинтеграцию и построения модели коррекции ошибок используется подход S. Johansen (1995).

Модель коррекции ошибок представляет собой динамическую систему с такой особенностью, что отклонение текущего состояния от долгосрочного отношения сводится к краткосрочной динамике. Модель исправления ошибок - это не та модель, которая исправляет ошибки в другой модели. Модели коррекции ошибок - это категория моделей различных временных рядов, которые точно оценивают скорость, с которой переменная Y возвращается к равновесию из-за изменения независимой переменной X . Модель коррекции ошибок - это теоретический подход для оценки краткосрочных и долгосрочных эффектов на одни временные ряды от других. Поэтому они часто переплетаются с нашими теориями политических и социальных процессов. ЭЦМ полезен при работе с интегрированными данными, а также может использоваться со стационарными данными (Engle & Granger, 1987).

Оцененная долгосрочная связь может быть определена вектором коинтеграции, а затем эта связь может быть использована для разработки определенной динамической модели, которая может иметь акцент на долгосрочном или временном аспекте, таком как два ВЕКМА обычного VAR в тесте Johansen (1995) [7, с. 16].

2 Анализ и оценка эффективности деятельности предприятия ООО «Исток-Полиэстр»

2.1 Общая характеристика исследуемого объекта

ООО «Исток-Полиэстр» действует с 10 июня 2002 года, ОГРН присвоен 18 сентября 2002 года регистратором - Межрайонная инспекция Федеральной налоговой службы № 16 по Краснодарскому краю.

Руководитель организации: директор Данилова Раиса Александровна.

Юридический адрес: 352835, Краснодарский край, Туапсинский район, поселок Октябрьский.

Учредителем компании является физическое лицо – Калайджян Ардашес Беникович. Доля его в уставном капитале – 100%, или 10000 руб.

Организационная структура фирмы является линейно-функциональной (рисунок 2.1). Плюсы такой структуры - стимуляция деловой и профессиональной активности, повышенная координация функциональных зон, свобода линейных руководителей от выполнения специальных задач, меньшая необходимость в работниках широкого профиля.

Структура отражает цели и задачи организации, а, следовательно, подчиняется производству и изменяется совместно с происходящими в ней переменами.

Организационная структура организации управления соответствует социально-культурной среде. Реализуется принцип соответствия меж функциями и возможностями, с одной стороны, и квалификацией и уровнем культуры - с другой.

Организационная структура отражает упорядоченную совокупность связанных меж собой частей, обеспечивающих функционирование и развитие организации как одного целого.

Под началом директора функционируют заместитель директора по коммерции, заместитель директора по производству, главный инженер, а так же бухгалтерия, отдел кадров, юридический отдел и служба безопасности.

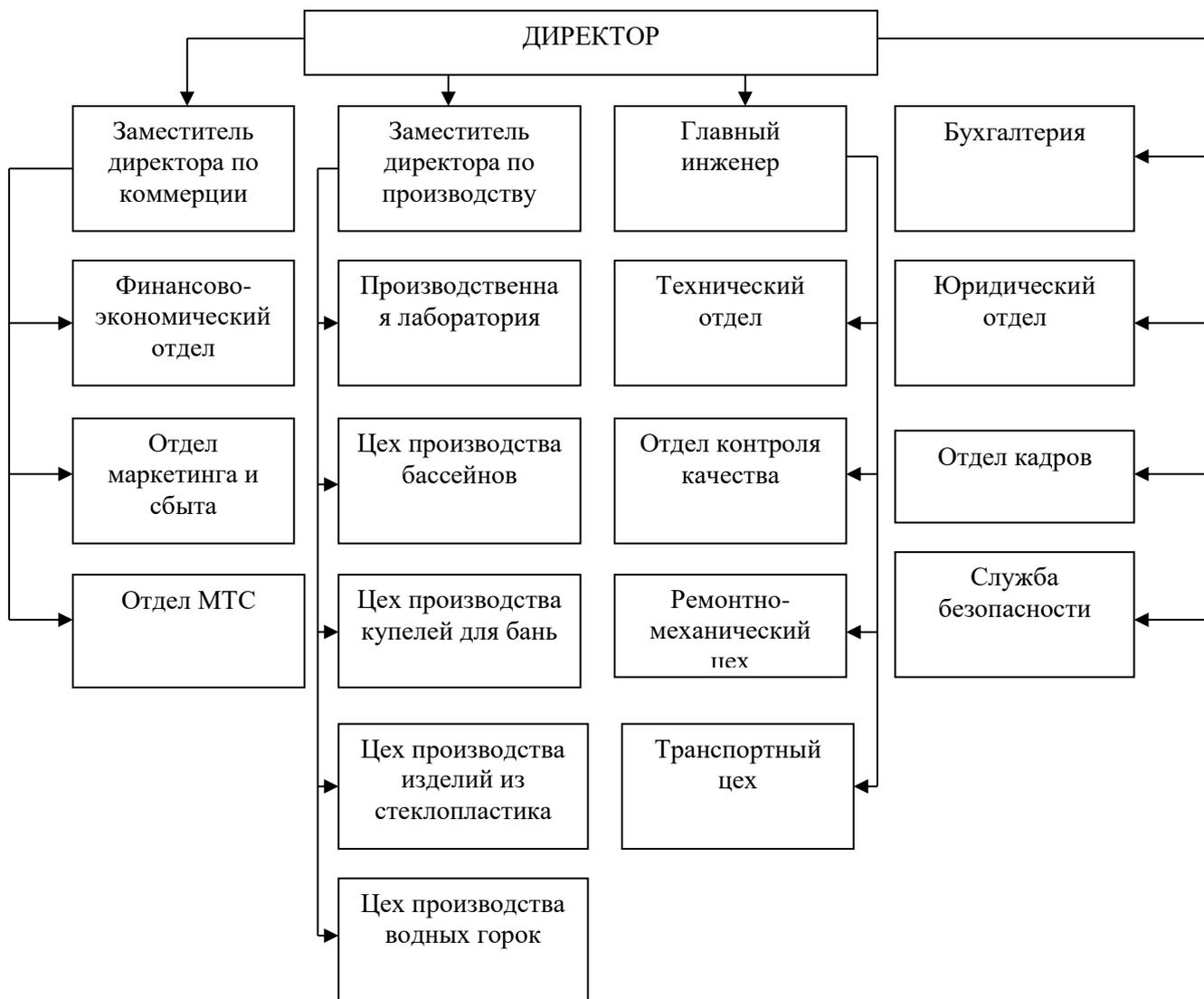


Рисунок 2.1 – Организационная структура управления ООО «Исток-Полиэстр»

Руководитель производства управляет производственной лабораторией, цехами по производству бассейнов, купелей для бань, изделий из стеклопластика и водных горок. Заместитель директора по коммерции руководит отделом маркетинга и сбыта, финансово-экономическим отделом и отделом материально-технического снабжения. Под руководством главного инженера трудятся сотрудники технического отдела, ремонтно-механического цеха, отдела контроля качества и транспортным цехом.

Компания ООО «Исток-Полиэстр» занимается строительством стационарных крытых бассейнов из композитных материалов под маркой FRANMER. Рассматриваемая компания достаточно молодая, находится на рынке с 2002 года. Но, несмотря на это, ООО «Исток-Полиэстр» уже достигла

определенных высот на рынке бассейнов.

Компания ООО «Исток-Полиэстр» (FRANMER) с самого начала выбрала непростой путь. Она стала первым российским производителем композитных бассейнов. 15 лет назад ее продукция впервые появилась на рынке – и с тех пор марка FRANMER лидирует по объемам продаж в своей области. Но в одном предложении не расскажешь всю историю компании.

Положение лидера в своей области помогло ООО «Исток-Полиэстр» достичь огромных успехов. Чтобы сэкономить деньги клиента на перевозке бассейнов, компания создала собственный автопарк спецприцепов с регулируемым клиренсом, благодаря которому их не пугает бездорожье. В результате покупатели FRANMER стали получать свои бассейны, не доплачивая за доставку негабаритного груза.

Другие компании пытались последовать примеру ООО «Исток-Полиэстр». Они закупили спецприцепы в европейских странах, но их постигла неудача: произведённые для стран с нормальными дорогами, эти спецприцепы не выдержали поездок по российскому бездорожью. Поэтому клиентам других фирм во время доставки бассейна приходится доплачивать ГИБДД за сопровождение негабаритного груза.

На сегодняшний день, компания ООО «Исток-Полиэстр» выполняет весь комплекс работ по строительству «под ключ» стационарных бассейнов различной стоимости, размеров и форм, предназначенных для круглогодичного использования и отвечающих всем санитарным и строительным нормам.

Современный стационарный бассейн это сложное с инженерной точки зрения сооружение. Это относится как к строительной, так и к технологической его частям. Стоимость строительства бассейна складывается не только из строительно-монтажных и отделочных работ. Сюда входят все инженерные сети и оборудование. Именно поэтому для выполнения такого ответственного задания как строительство бассейна важно выбрать надежную компанию, которая обеспечит оптимальное соотношение, времени, цене, качеству работ и материалов.

Все работы, выполняемые компанией ООО «Исток-Полиэстр» выполняются в соответствии со СНиП 2.08.02-89 «Строительство бассейнов». На оборудование, устанавливаемое в бассейн также имеются все необходимые сертификаты.

Увеличение объемов реализации продукции населению является одной из важнейших целей анализируемого предприятия.

Основные виды деятельности ООО «Исток-Полиэстр»:

- производство прочих пластмассовых изделий;
- строительство прочих инженерных сооружений, не включенных в другие группировки;
- производство бетоноконструкций для применения в строительстве;
- производство пиломатериалов, кроме профилированных, толщиной более 6 мм; производство непропитанных железнодорожных и трамвайных шпал из древесины;
- производство прочих изделий из пластмасс, не включенных в другие группировки.

Бассейн — товар специфический. В России для многих это символ успеха, желанный атрибут буржуазности.

Рынок бассейнов операторы сравнивают с рынком дорогих автомобилей и справедливо утверждают: ожидать «революционных» изменений спроса сегодня не стоит. Сейчас потенциальными покупателями бассейнов продавцы считают примерно 1,5 млн. российских граждан, что, согласитесь, не так уж и мало. Похоже, что эта цифра вдохновила десятки соотечественников на освоение рынка бассейнов. Появление новых операторов привело к демпингу и, как следствие, к довольно ощутимому росту спроса.

По оценкам операторов, заказчиков бассейнов в прошлом году стало больше в среднем на 25-30%. Однако заработали компании меньше. В денежном выражении рынок увеличился не более чем на 10%.

О трудностях подсчета объема российского рынка бассейнов специалисты-маркетологи говорят постоянно. В 2015 году потенциальный

рынок композитных бассейнов оценивался приблизительно в 40-60 млн. долл. Как и ожидалось, эта цифра вызвала у ряда компаний законное желание внести свои коррективы. По некоторым оценкам, в 2016 году в России было реализовано бассейнов (вместе с услугами) не менее чем на 75 млн. долл.

Кардинальных изменений в структуре продаж разных видов бассейнов в 2016 году не произошло. Наиболее острая конкурентная борьба развернулась в сегменте небольших композитных бассейнов для индивидуального пользования. По словам операторов, у заказчиков таких бассейнов, как правило, нет лишнего времени и денег для тщательной оценки ситуации, поэтому часто побеждает торговец, предлагающий товар подешевле.

В сегменте общественных бассейнов ситуация и проще и сложнее одновременно. В эту нишу не смогли пробраться алчные дилетанты. Но профессионалы, по выражению одного из операторов, вели борьбу «на миллиметрах». Продажи сборно-разборных переносных бассейнов за год существенно не увеличились.

Кстати, в связи с появлением новых импортеров предложение оборудования, в том числе и услуг по его монтажу, заметно выросло. Компаниям, безусловно, выгоднее продавать оборудование и осуществлять его монтаж. Однако в прошлом году многие операторы в роли создателей гидротехнического чуда оказывались реже, чем в роли продавцов.

Увеличились продажи сборно-щитовых стационарных бассейнов из металла или пластика, которые монтируют в грунте, а не в бетонной чаше. Популярность сборно-щитовых конструкций обеспечивается быстротой монтажа и относительно невысокой ценой. Активно ведут себя на рынке продавцы гидромассажных бассейнов — своеобразных «Мерседесов» от бассейностроения. Но некоторые торговцы считают этот сегмент рынка вполне перспективным.

По оценкам операторов, в России строительством бассейнов, продажей и монтажом оборудования в 2016 году занимались более 200 компаний. Только в столице работают 37 специализированных фирм, не считая случайных

подрядчиков.

Вслед за традиционными центрами — Москвой и Санкт-Петербургом — этот рынок начал активно развиваться в Екатеринбурге, Ростове-на-Дону, Краснодаре и на Черноморском побережье.

В перспективу самостоятельного бизнеса поверили и приобщенные в той или иной степени к бассейностроению сантехники, теплотехники, строители. С появлением операторов «второй волны» в дело активно пошло дешевое технологическое оборудование, облицовочные материалы и средства для ухода за водой — порой сомнительного происхождения. В соответствие с демпингом на расходные материалы снижались цены и на монтаж оборудования. Как оказалось, респектабельный отечественный покупатель отреагировал на «бросовые» цены покладисто.

Снижение цен на российском рынке бассейнов проходило на фоне подорожания технологического оборудования, поставляемого из европейских стран. В результате большинство добросовестных компаний оказались в непростой ситуации. В наименее выгодное положение попали импортеры высококачественного, дорогого оборудования. Им было сложно, оставаясь в рамках рентабельности, отвечать на ценовые вызовы демпингующих конкурентов.

По словам операторов, не все игроки сохранили статус-кво — у многих не выдержали нервы, и они также начали снижать цены. Сложившуюся ситуацию старожилы рынка охарактеризовали как хаотичную.

Операторы считают, что увеличение количества игроков и демпинг сохранятся и в этом сезоне. Места на рынке пока хватает, и при наличии мало-мальски грамотных специалистов шансы закрепиться на нем есть даже у небольших фирм.

Наряду с добросовестными способами привлечения клиентов в прошлом году некоторые операторы весьма эффективно использовали и недобросовестные. Маленькие хитрости, как правило, были направлены на то, чтобы цена товара выглядела максимально привлекательной. Иногда под видом

качественного оборудования заказчику предлагали некачественное. Некоторые фирмы для авторитетности сочиняли «легенды» о безупречном послужном списке. А при монтаже меняли комплектность оборудования. Очень часто на этапе переговоров с заказчиком не включали в смету дорогостоящие детали и узлы и — вдруг! — вспоминали о них, когда заказчик уже не мог отказаться от услуг фирмы.

Добросовестные же компании расширяли спектр предоставляемых услуг, помня о естественном стремлении большинства заказчиков отдать изготовление бассейна в руки одного подрядчика, чтобы уменьшить стоимость и риски.

Операторы весьма самокритично признали: в России нет ни одной «бассейновой» компании, которая заказывала бы серьезные маркетинговые исследования, вследствие чего ни одна рекламная кампания не была проведена грамотно. По словам одного из операторов, «для рынка характерны беспорядочные «тактические» всплески рекламной активности отдельных фирм в преддверии сезона, что не позволяет говорить о существовании у российских фирм продуманной рекламной стратегии».

Рекомендации клиентов операторы считают самым недорогим и эффективным способом стимулирования продаж. Однако добиться, чтобы бывшие заказчики начали рекомендовать услуги компании в своем кругу, можно, только безупречно выполнив необходимый комплекс работ. А это невозможно осуществить без профессиональной команды, которую необходимо постоянно обучать и стимулировать. Что требует весьма значительных средств.

СМИ по эффективности размещения рекламы операторы поставили на второе место. Среди же СМИ эффективными рекламоносителями компании считают специализированные строительные издания и еженедельник БИЗНЕС. Мнения игроков «бассейнового» рынка относительно необходимости участия в специализированных строительных выставках разделились.

Мелкие и средние компании финансово не могут себе позволить создать внушительный экспозиционный стенд, поэтому для них участие в выставках —

неприоритетное направление в стимулировании сбыта. Представители же компаний с большим рекламным бюджетом утверждают, что выставками довольны, поскольку их стенды заметны и всегда привлекают внимание посетителей.

Демонстрационные залы некоторые операторы оценили как «в высшей степени эффективные и наиболее затратные». Недостаток этого способа стимулирования продаж продавцы видят лишь в необходимости включать в цену товара высокие расходы на содержание демонстрационного зала.

Оптимистически настроенные операторы прогнозируют, что в этом году рынок бассейнов увеличится еще на 10%. Основные продажи по-прежнему будут обеспечивать стационарные бассейны для индивидуального пользования. Однако доля продаж общественных, «клубных» бассейнов и аквапарков постепенно будет расти. Увеличится спрос на дорогие мозаичные бассейны, сложное автоматическое очистное оборудование и оборудование для отдыха: гидромассаж, противотечение, водопады, гейзеры и т.д. Перспективными направлениями операторы считают грамотное проектирование бассейнов с элементами изысканного дизайна и строительство в сжатые сроки.

Операторы опасаются, что появление множества новых фирм серьезно ужесточит конкуренцию. Вряд ли солидные импортеры согласятся с тем, что мелкие игроки массово ввозят оборудование и расходные материалы. По всей видимости, крупные фирмы увеличат объемы поставок. Возможно, к началу следующего сезона состав игроков стабилизируется.

2.2 Анализ финансового состояния ООО «Исток-Полиэстр»

Анализ основных финансовых показателей организации – это изучение основных показателей ее финансового состояния и финансовых результатов деятельности организации с целью принятия заинтересованными лицами управленческих, инвестиционных и прочих решений.

Экономический анализ результатов производственно-хозяйственной и

финансовой деятельности позволяет дать не только объективную оценку итогов предприятия, но, главное, определить его возможности, реальную перспективу развития и совершенствования его производства.

Анализ основных экономических показателей деятельности ООО «Исток-Полиэстр» представлен в таблице 2.1.

Таблица 2.1 – Основные экономические показатели ООО «Исток-Полиэстр» за 2016-2018 гг.

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Абсолютное отклонение		Темп роста, %	
				2017/ 2016	2018/ 2016	2017/ 2016	2018/ 2016
Выручка	162549	149571	202990	-12978	40441	92	124,9
Себестоимость продаж	138642	123324	176466	-15318	37824	89	127,3
Прибыль от продаж, тыс. руб.	9821	10919	8244	1098	-1577	111,2	83,9
Чистая прибыль, тыс. руб.	6092	6193	4218	101	-1874	101,7	69,2
Оборотные средства (среднегодовая стоимость), тыс. руб.	59200	86099	89734	26899	30534	145,4	151,6
Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	7250	10043,5	8025,5	2793,5	775,5	138,5	110,7
Затраты на 1 рубль реализованной продукции, руб.	0,85	0,82	0,87	-0,3	0,2	96,5	102,4
Численность персонала, чел.	28	30	31	2	3	107,1	110,7
Производительность труда, тыс. руб./чел.	5805,3	4985,7	6548,1	-819,6	742,7	85,9	112,8
Фонд заработной платы, тыс.руб.	2842	3443	3640	601	798	121,1	128,1
Средняя ежемесячная заработная плата рабочего, руб.	8456,8	9564,7	9785,6	1107,9	1328,9	113,1	115,7
Фондоотдача, руб./руб.	22,42	14,89	25,29	-7,53	2,87	66,4	112,8
Рентабельность продаж, %	6	7,3	4	1,3	-2	-	-

Так, за 2016 -2018 гг. выручка ООО «Исток-Полиэстр» увеличилась на 40441,0 тыс. руб. Данный результат был достигнут за счет:

–своевременного заключения (продления, пересмотра) существующих

договоров с потенциальными покупателями на поставку продукции;

–выполнения договорных обязательств по объему, ассортименту, качеству поставляемой продукции, срокам отгрузки и другим условиям поставки;

–изучения покупательского спроса обслуживаемого района;

– освоения потенциального рынка сбыта;

–обеспеченности запасами готовой продукции в необходимом объеме, ассортименте, качестве для выполнения текущих договорных обязательств и срочных заказов;

–компетентности, активности, высокой квалификации работников организации и др.

Анализ показал, что в 2017 г. отмечено сокращение масштабов деятельности. Так, выручка организации от продажи продукции по сравнению с 2016 г. снизилась на 8,0%, а себестоимость реализованной продукции - на 11,0%. Снижение себестоимости продаж более быстрыми темпами по сравнению с выручкой организации способствовало росту прибыли от продаж на 1098,0 тыс. руб. или на 11,2% и рентабельности продаж - на 1,3 %.

В 2018 году по сравнению с 2016 и с 2017 годом наблюдается рост экономической активности организации.

Увеличение себестоимости реализованной продукции произошло за счет роста затрат на производство, закупку сырья, транспортировку и реализацию продукции.

Прибыль от продаж за 2016-2018 гг. снизилась на 1577,0 тыс. руб. или на 16,0%, чему способствовали такие факторы как сезонность продаж (пик продаж приходится на летние месяцы) и высокая конкуренция с производителями аналогичной продукцией.

Среднегодовая стоимость основных средств организации за изучаемый период выросла на 775,5 тыс. руб. или на 10,7% вследствие совершенствования материально-технической базы организации, модернизации и проведения ремонтных работ.

Затраты на один рубль реализованной продукции показывают долю затрат на производство и реализацию продукции в объеме выручки. За 2016-2018 г.г. они повысились на 0,2 руб. Увеличение затрат на один рубль реализованной продукции является отрицательным моментом в финансово-хозяйственной деятельности предприятия и свидетельствует о снижении эффективности деятельности организации.

Производительность труда за 2016-2018 гг. повысилась на 742,7 руб. или на 12,8%, а средняя зарплата рабочего на 1328,9 руб. или 15,0%. Темп роста средней заработной платы выше темпа роста производительности труда, что является отрицательным моментом. Вместе с тем, размер средней ежемесячной заработной платы на предприятии значительно ниже среднерегиональной заработной платы.

Фондоотдача выросла на 2,87 руб./руб. Чем выше значение показателя, тем более эффективно используются основные фонды. Это означает, с каждого рубля основных средств получен больший объем выручки.

Рентабельность продаж – коэффициент равный отношению прибыли от реализации продукции к сумме полученной выручки. Рентабельность продаж используется в качестве основного индикатора для оценки финансовой эффективности компании. Данный показатель характеризует важнейший аспект деятельности – реализацию продуктов и услуг, а так же оценивает долю себестоимости в продажах. Рентабельность продаж в 2012 году по сравнению с 2010 годом упала на 2,0% и составила 4,0%. Основным фактор ее снижения – опережение темпа роста затрат на производство и реализацию продукции над темпом роста выручки организации.

В основе анализа финансовых показателей деятельности организации ООО «Исток-Полиэстр» лежит расчет показателей и коэффициентов, характеризующих тот или иной аспект финансово- хозяйственной деятельности организации. Основными финансовыми показателями являются:

- показатели финансовой устойчивости;
- показатели деловой активности;

- показатели ликвидности и платежеспособности;
- показатели рентабельности.

Устойчивое финансовое положение организации – это результат умелого управления всей совокупностью производственных и хозяйственных факторов, определяющих результаты деятельности организации. Финансовая устойчивость обусловлена как стабильностью экономической среды, в рамках которой осуществляется деятельность организации, так как от результатов его функционирования, его активного и эффективного реагирования на изменения внутренних и внешних факторов.

Основной задачей анализа финансовой устойчивости организации является оценка степени независимости от заемных источников финансирования (таблица 2.2).

Таблица 2.2 – Показатели финансовой устойчивости ООО «Исток-Полиэстр» за 2016-2018 гг.

Наименование показателя	Нормативные значения	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Абсолютное отклонение	
					2017/2016	2018/2016
Коэффициент соотношения привлеченных и собственных средств	<1	0,76	0,87	0,95	0,11	0,19
Коэффициент автономии (платежеспособности)	0,5 - 0,7	0,57	0,53	0,51	-0,04	-0,06
Коэффициент маневренности собственных средств	0,2 - 0,5	0,02	0,24	0,44	0,22	0,42
Коэффициент эффективности использования собственных средств	> 0,4	0,15	0,18	0,1	0,03	-0,05
Коэффициент использования финансовых ресурсов всего имущества	-	0,08	0,1	0,06	0,02	-0,02

Как видно из расчетов, представленных в таблице, коэффициент соотношения привлеченных и собственных средств за 2016- 2018 гг. повысился на 0,19, что является признаком усиления зависимости организации от кредиторов и свидетельством о снижении ее финансовой устойчивости.

Считается, что подобная тенденция свидетельствует об увеличении финансового риска, то есть о возможности потери платежеспособности. Критическое значение - >1 , чем больше коэффициент превышает 1, тем больше зависимость организации от заемных средств. В тенденции за последние три года коэффициент не превысил допустимый уровень.

Коэффициент автономии, характеризующий долю средств, вложенных собственниками организации в общую стоимость имущества, за 2016 -2018 гг. снизился на 0,06, что свидетельствует о снижении финансовой независимости организации, о повышении риска финансовых затруднений в будущие периоды. Отрицательная тенденция данного коэффициента, с точки зрения кредиторов, снижает гарантии погашения организацией своих обязательств.

Коэффициент маневренности показывает долю собственных средств, вложенных в оборотные активы. В 2016 году данный коэффициент имел значение меньше нормы, но в 2017 году значение коэффициента маневренности возросло до нормы, затем в 2018 году увеличилось вдвое. С финансовой точки зрения, повышение коэффициента маневренности всегда хорошо характеризует предприятие, так как собственные средства его при этом мобильны, большая часть их вложена не в основные средства и иные внеоборотные активы, а в оборотные средства. Увеличение свидетельствует о растущей возможности погашать текущие обязательства.

Коэффициент эффективности использования собственных средств показывает сколько прибыли получено с 1 руб. собственных средств. В 2018 году значение коэффициента снизилось на 0,05 по сравнению с 2016 годом, что говорит о понижении эффективности использования собственных средств, но, стоит учесть, что на протяжении исследуемого периода показатель значительно превышал нормативное значение.

Коэффициент использования финансовых ресурсов позволяет определить, за какой период полученная прибыль может компенсировать стоимость имущества. Нормативного числового значения нет, положительным считается увеличение этого коэффициента по отношению к предыдущему

периоду. В случае с организацией ООО «Исток-Полиэстр», за исследуемый период данный показатель снизился на 0,02 пункта.

Результаты анализа финансовой устойчивости ООО «Исток-Полиэстр» указали на возможность риска финансовых затруднений организации в будущем периоде и на усиление зависимости организации от заемных источников финансирования.

Деловая активность организации в финансовом аспекте проявляется, прежде всего, в скорости оборота его средств. Анализ деловой активности заключается в исследовании уровней и динамики разнообразных коэффициентов оборачиваемости. Рассчитаем финансовые показатели деловой активности ООО «Исток-Полиэстр» за 2016-2018 гг. (таблица 2.3).

Таблица 2.3 - Показатели деловой активности организации ООО «Исток-Полиэстр» за 2016-2018 гг.

Наименование показателя	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Абсолютное отклонение	
				2017/ 2016	2018/ 2016
Коэффициент оборачиваемости активов	2,75	1,74	2,26	-1,01	-0,49
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	5,21	3,36	3,44	-1,85	-1,77
Коэффициент оборачиваемости основных средств	22,42	14,89	25,29	-7,53	2,87
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	13,76	7,05	7,54	-6,71	-6,22
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	6,3	5,56	7,78	-0,74	1,48
Коэффициент оборачиваемости материальных запасов	8,63	5,99	5,66	-2,64	-2,97
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	5,88	3,15	4,33	-2,73	-1,55

Коэффициент оборачиваемости активов, отражающий скорость оборота совокупного капитала организации за три анализируемые года, несмотря на скачки, остался практически неизменным. За 2016- 2018 гг., показатель снизился на 0,49, что свидетельствует о замедлении кругооборота совокупного капитала организации.

Снижение коэффициента оборачиваемости оборотных активов

свидетельствует об относительном увеличении производственных запасов и незавершенного производства или о снижении спроса на готовую продукцию.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности показывает сколько раз в среднем в течение года дебиторская задолженность превращалась в денежные средства. В 2018 году значение коэффициента снизилось на 6, 22 оборота по сравнению с 2016 годом. Снижение оборачиваемости дебиторской задолженности свидетельствует о проблемах с оплатой счетов у покупателей.

Так же это может означать организацию взаимоотношений с покупателями, обеспечивающую более выгодный покупателю, отложенный график платежей, с целью привлечения и удержания клиентуры.

Оборачиваемость кредиторской задолженности – это показатель скорости погашения организацией своей задолженности перед поставщиками и подрядчиками. Данный коэффициент показывает, сколько раз за год организация погасила среднюю величину своей кредиторской задолженности. За исследуемый период значение показателя повысилось на 1,48 оборота, что говорит об увеличении скорости оплаты кредиторской задолженности.

Значение коэффициента оборачиваемости основных средств, показывающего эффективность использования основных средств организации, к 2018 году превысило значение 2016 года на 2,87, что говорит о высокой эффективности их использования.

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала отражает активность использования денежных средств. За 2016-2018 гг. значение коэффициента снизилось на 1,55 оборота, что свидетельствует о бездействии части собственных средств.

От скорости оборота средств организации зависит размер годового оборота. Анализ деловой активности организации ООО «Исток-Полиэстр» отразил отрицательную динамику показателей оборачиваемости или снижение темпов оборота средств предприятия. Снижение оборачиваемости приводит к увеличению оборотных средств и дополнительным затратам, а значит к ухудшению финансового состояния организации.

3 Планирование мероприятий по повышению эффективности деятельности ООО «Исток-Полиэстр»

3.1 Обоснование необходимости планирования мероприятий по повышению эффективности деятельности ООО «Исток-Полиэстр»

В практике финансового планирования применяются следующие методы:

- экономического анализа;
- коэффициентный;
- нормативный;
- балансовый;
- экспертных оценок;
- дисконтированных денежных потоков;
- многовариантности (сценариев);
- экономико-математическое моделирование.

Рассмотрим некоторые из них.

Методы экспертных оценок применяются в условиях:

- 1) отсутствия достаточной и достоверной информации об объекте;
- 2) дефицита времени или экстремальных ситуациях;
- 3) при средне- и долгосрочном прогнозировании объектов новых отраслей промышленности, которые подвержены влиянию новых открытий в фундаментальных науках;
- 4) неопределенности среды функционирования объекта;
- 5) простоты объекта – когда нет надлежащей теоретической базы развития.

Балансовый метод планирования означает, что планы составляются в виде взаимно уравновешивающихся таблиц, где с одной стороны, учитываются ресурсы, а с другой - соответствующие потребности. В ходе составления планов разрабатываются материальные балансы, стоимостные, балансы трудовых ресурсов.

Балансовый метод используется на всех уровнях планирования - начиная

с планирования деятельности предприятий и заканчивая балансом народного хозяйства в целом.

На всех уровнях обоснованный план - это план, исходящий из реально имеющихся ресурсов, предусматривающий эффективное их использование, максимальную отдачу от вкладываемых в хозяйство средств [15, с. 159].

Формула балансовой увязки (1):

$$O_n + П = P + O_k \quad (1)$$

где O_n – остаток средств на начало планового периода;

O_k – остаток на конец планового периода;

П – поступление средств;

P – расходование средств.

Применение экономико-математических моделей позволяет получить оптимальные результаты при заданных ограничениях внешней и внутренней среды, например:

- максимизировать прибыль при минимальном расходе ресурсов;
- сформировать портфель из инвестиционных проектов или продуктов, обеспечивающий наибольший прирост стоимости фирмы и т.п.

Вместе с тем качество и результаты использования таких моделей сильно зависят от полноты и корректности исходных данных, а так же от принятых допущений. В этой связи их применение в реальной практике в целом имеет ограниченный характер [9, с. 230].

В финансовом менеджменте наибольшее распространение получили аналитические методы планирования, основанные на соотношениях и зависимостях между ключевыми финансовыми переменными и элементами отчетности.

Обычно аналитическая модель представляет собой уравнение или неравенство, задающее взаимосвязь между зависимыми и независимыми переменными. Одним из преимуществ таких моделей является возможность

проводить анализ чувствительности исследуемых показателей к изменениям исходных данных и предпосылок (так называемый анализ «что будет, если...?»), а так же проигрывание различных сценариев развития событий.

В условиях рыночной экономики значение планирования особенно актуально, поскольку от эффективности ее реализации в значительной мере зависит благополучие предприятия, его владельцев и сотрудников. Создание дополнительной стоимости для всех заинтересованных в развитии бизнеса сторон невозможно без систематического планирования хозяйственной деятельности, разработки целевых установок и ориентиров, путей и способов их достижения [9, с. 215].

Модели финансового планирования направлены на выявление основных финансовых взаимозависимостей. Традиционно рассматриваются три группы моделей:

- модели безубыточности (операционной и финансовой);
- модели общекорпоративных зависимостей (например, модель Дюпона);
- модели построения прогнозной финансовой отчетности;
- компьютерные модели.

Модели оценки безубыточности (break even analysis) являются основными финансовыми моделями планирования и контроля. Они базируются на построении зависимости между получением денежных потоков и объемом выпуска и позволяют найти область объема продаж, при которой имеется положительная операционная прибыль.

Цель построения модели - найти такую точку объема продаж в натуральном выражении, при которой выручка (доход от реализации) покрывает издержки.

Если все издержки переменные (изменяются пропорционально объему производства) и цена покрывает издержки на единицу, то проблемы не возникает.

Точка денежной операционной безубыточности может быть рассчитана по формуле (2):

$$Q^* = \frac{F}{P - v} \quad (2)$$

где Q^* - точка операционной безубыточности;

F – постоянные издержки за год;

P – цена единицы продукции;

v – переменные издержки на единицу продукции.

Модели планирования на уровне всей корпорации основное внимание уделяют доходности собственного капитала с учетом влияния финансового рычага и налоговых отчислений.

Одним из показателей, характеризующих финансовую устойчивость организации, является ее платежеспособность, т.е. возможность наличными денежными ресурсами своевременно погашать свои платежные обязательства. Платежеспособность является внешним проявлением финансового состояния организации, ее устойчивости.

Анализ платежеспособности производится при помощи финансовых коэффициентов, характеризующих ликвидность баланса (таблица 3.1).

Таблица 3.1 – Оценка платежеспособности ООО «Исток-Полиэстр» за 2016-2018 гг.

Наименование показателя	Нормативные значения	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Абсолютное отклонение	
					2017/2016	2018/2016
Оценка текущей платежеспособности						
1. Коэффициент абсолютной ликвидности	$\geq 0,2$	0,07	0,03	-	-0,04	-0,07
2. Коэффициент быстрой ликвидности	0,7- 1,0	0,75	0,85	0,91	0,1	0,22
3. Коэффициент текущей ликвидности	1,5 – 2,0	1,41	1,72	2	0,31	0,28
Дополнительные показатели платежеспособности						
1. Чистый оборотный капитал, тыс.руб.	-	11489	20813	34848	9324	23359
2. Коэффициент общей ликвидности	1,5 – 2,0	1,41	1,72	2	0,31	0,28

Продолжение таблицы 3.1

3. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	$\geq 0,1$	0,03	0,22	0,32	0,19	0,29
4. Коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности	$\geq 1,0$	-	0,9	0,02	-	-

Оценку ликвидности организации выполняют с помощью системы финансовых коэффициентов, которые позволяют сопоставить стоимость текущих активов, имеющих различную степень ликвидности, с суммой текущих обязательств.

Различные показатели ликвидности не только дают характеристику устойчивости финансового состояния организации при разных методах учета ликвидности средств, но и отвечают интересам различных внешних пользователей аналитической информации. Для поставщиков сырья и материалов наиболее интересен коэффициент абсолютной ликвидности. Банк, дающий кредит организации, больше внимания уделяет коэффициенту «критической оценки». Покупатели и держатели акций организации в большей мере оценивают ее финансовую устойчивость по коэффициенту текущей ликвидности.

Коэффициент абсолютной ликвидности отражает способность организации выполнять свои краткосрочные обязательства за счет денежных средств и краткосрочных финансовых вложений. Коэффициент показывает, какая доля текущих обязательств может быть погашена в кратчайшие сроки. Из таблицы видно, что за 2016-2018 гг. данный показатель снизился на 0,07 и его значение ниже нормативного, что является признаком возникшего платежного дефицита.

Коэффициент быстрой ликвидности или коэффициент критической оценки показывает, какая часть краткосрочных обязательств организации может быть немедленно погашена за счет средств на различных счетах, в краткосрочных ценных бумагах, а также поступлений по счетам. На

протяжении анализируемого периода данный показатель находится в диапазоне нормативного значения и с каждым годом его значение увеличивается, за исследуемый период показатель повысился на 0,22. Положительная динамика коэффициента быстрой ликвидности свидетельствует о повышении вероятности погашения краткосрочных обязательств и надежности организации как хозяйственного партнера.

Коэффициент текущей ликвидности показывает способность организации погашать текущие обязательства (краткосрочные) за счет общей суммы оборотных активов. Чем значение коэффициента больше, тем лучше платежеспособность организации. В случае с организацией ООО «Исток-Полиэстр» показатель повысился за 2016-2018 гг. на 0,28 и его значение, на протяжении всего периода, входит в нормативные рамки, что свидетельствует о способности предприятия стабильно оплачивать текущие счета.

Чистый оборотный капитал ООО «Исток-Полиэстр» необходим для поддержания финансовой устойчивости организации, поскольку превышение оборотных средств над краткосрочными обязательствами означает, что ООО «Исток-Полиэстр» не только может погасить свои краткосрочные обязательства, но и имеет резервы для расширения деятельности. Как видно из таблицы, чистый оборотный капитал за 2016-2018 гг. вырос более чем в 2 раза.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами характеризует наличие собственных оборотных средств у организации, необходимых для ее финансовой устойчивости. За анализируемый период улучшилась обеспеченность организации собственными оборотными средствами. При этом, уровень данного показателя достиг оптимального значения, что говорит об улучшении финансовой устойчивости организации ООО «Исток-Полиэстр».

Значение коэффициента восстановления платежеспособности организации критически упало за 2017 - 2018 гг. и его значение составило 0,02 (нормативное значение 1). Это говорит о том, что в течении ближайших шести месяцев, с учетом сложившихся тенденций, у организации ООО «Исток-Полиэстр» не возникнет реальной возможности восстановить

платежеспособность.

Таким образом, результаты анализа платежеспособности анализируемой организации ООО «Исток-Полиэстр» оказались неоднозначными. Некоторые показатели платежеспособности и их положительная тенденция за исследуемый период, показали улучшение финансовой устойчивости организации. Но показатели ликвидности организации свидетельствуют о ее неспособности стабильно оплачивать текущие счета и об отсутствии реальной возможности в ближайший период восстановить платежеспособность организации.

Рентабельность – это относительный показатель, определяющий уровень доходности бизнеса. Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы организации в целом и доходность различных направлений деятельности.

К основным показателям рентабельности, которые используются в ходе анализа финансового состояния организации, относятся:

- коэффициент рентабельности активов;
- коэффициент рентабельности собственного капитала;
- коэффициент рентабельности деятельности (таблица 3.2).

Таблица 3.2 – Показатели рентабельности ООО «Исток-Полиэстр» за 2016-2018 гг.

Наименование показателя	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Абсолютное отклонение	
				2017/2016	2018/2016
Коэффициент рентабельности активов	0,05	0,04	0,02	-0,01	-0,03
Коэффициент рентабельности собственного капитала	0,11	0,07	0,04	-0,04	-0,07
Коэффициент рентабельности деятельности	0,04	0,04	0,02	-	-0,02

Коэффициент рентабельности активов (экономическая рентабельность) характеризует уровень прибыли, создаваемой всеми активами организации, находящимися в ее использовании. Как видно из таблицы 3.2, данный показатель в 2018 году по сравнению с 2016 годом снизился на 0,03, что

является следствием снижения чистой прибыли организации. Данное снижение свидетельствует о низкой эффективности управления активами организации.

Коэффициент рентабельности собственного капитала (финансовая рентабельность) характеризует уровень доходности собственного капитала, вложенного в данную организацию, поэтому наибольший интерес представляет для существующих и потенциальных владельцев, и является одним из основных показателей инвестиционной привлекательности организации. За исследуемый период коэффициент снизился на 0,07, это говорит о том, что новые инвестиции в организацию обеспечивают меньшую прибыль на собственный капитал, чем предыдущие инвестиции.

Снижение коэффициента рентабельности деятельности организации, свидетельствует о снижении эффективности ее финансово-хозяйственной деятельности. Таким образом, анализ рентабельности организации ООО «Исток-Полиэстр» отразил слабую способность организации приносить доход на вложенный капитал.

Таким образом, на основе теоретических обобщений и анализа финансовой устойчивости ООО «Исток-Полиэстр» можно сделать однозначный вывод о необходимости совершенствования финансового планирования предприятия.

3.2 План мероприятий по повышению эффективности деятельности ООО «Исток-Полиэстр»

В 2020-2022 гг. компании ООО «Исток-Полиэстр» предлагается расширять ассортимент выпускаемой продукции, что окажет значительное влияние на финансовые показатели финансово-хозяйственной деятельности организации. Так в 2020-2022 гг. организации предлагается начать выпуск тротуарной плитки, ламината, композитных стеновых панелей. Произведем расчет роста выручки, себестоимости и прибыли от продаж в результате расширения ассортимента выпускаемой продукции.

1. Производство тротуарной плитки. Для производства бордюрной плитки организация ООО «Исток-Полиэстр» закупает строительные материалы, являющиеся довольно недешевыми и неэкономичными. Сравнив цены и объемы расхода строительных материалов, ООО «Исток-Полиэстр» решил ввести в ассортимент тротуарную плитку. Цены закупаемых строительных материалов для производства тротуарной плитки практически равны ценам закупаемых строительных материалов для плитки бордюрной, но расход их на много меньше. Кроме того, спрос на тротуарную плитку намного выше, чем на бордюрную.

По предварительным экспертным оценкам, в результате производства и реализации тротуарной плитки ожидаемый прирост выручки составит 17%. Составим исходную таблицу для расчета увеличения прибыли от продаж тротуарной плитки (таблица 3.3). Для этого используем прогнозные выручку и себестоимость продаж 2020-2022 гг.

Таблица 3.3– Исходные данные для расчета увеличения прибыли от продажи тротуарной плитки в 2020-2022 гг.

Показатели	2020 г.	2021 г.	2022 г.
Выручка, тыс. руб.	240840	288828	343682
Себестоимость продаж, тыс. руб., в том числе	207129	250995	302203
Постоянные	62138,7	75298,5	90660,9
Переменные	144990,3	175696,5	211542,1
Прибыль, тыс. руб.	16294,4	19232,4	22463,7

Рассчитаем прирост выручки, ожидаемый в 2020-2022 гг.:

$$V_{2020} = 240840/100 * 17 = 40942,8 \text{ тыс. руб.}$$

$$V_{2021} = 288828/100 * 17 = 49100,76 \text{ тыс. руб.}$$

$$V_{2022} = 343682/100 * 17 = 58425,9 \text{ тыс. руб.}$$

Вычислим, как изменится себестоимость продаж за счет проведения мероприятия, учитывая постоянные и переменные затраты:

$$C_{2020} = (144990,3 * 1,17 + 62138,7) - 207129 = 24648,4 \text{ тыс. руб.}$$

$$C_{2021} = (175696,5 * 1,17 + 75298,5) - 250995 = 29868,4 \text{ тыс. руб.}$$

$$C_{2022} = (211542,1 * 1,17 + 90660,9) - 302203 = 35962,2 \text{ тыс. руб.}$$

В итоге, выясним прирост прибыли:

$$\Delta_{\text{п}} 2020 = 40942,8 - 24648,4 = 16294,4 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta_{\text{п}} 2021 = 49100,76 - 29868,4 = 19232,4 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta_{\text{п}} 2022 = 58425,9 - 35962,2 = 22463,7 \text{ тыс. руб.}$$

Прогнозная прибыль от продажи тротуарной плитки в 2020 году составит 16294,4 тыс. руб., в 2021 году - 19232,4 тыс. руб., в 2022 году - 22463,7 тыс. руб.

2. Производство ламината. На сегодняшний день ламинат является одним из наиболее популярных напольных покрытий. Его преимуществом является простота укладки, не требующая специальных навыков и оборудования, долговечность и т.д.

Учитывая особенности производственной деятельности предприятия, специализирующегося на выпуске композитных материалов, а так же наличие талантливых и высококвалифицированных специалистов, выпуск ламината не повлечет существенных затрат.

Данное мероприятие расширит емкость рынка. Теперь к продажам с композитных материалов добавятся продажи напольных покрытий.

Тем самым повысится конкурентоспособность продукции ООО «Исток-Полиэстр».

Рассчитаем прирост прибыли от внедрения мероприятия на 2020-2022 гг.

По экспертным оценкам, ожидаемый ежегодный прирост выручки составляет примерно 15%.

$$V_{2020} = 240840/100 * 15 = 36126 \text{ тыс. руб.}$$

$$V_{2021} = 288828/100 * 15 = 43324,2 \text{ тыс. руб.}$$

$$V_{2022} = 343682/100 * 15 = 51552,3 \text{ тыс. руб.}$$

Рассмотрим, как повысится себестоимость продаж от проведения мероприятия, учитывая постоянные и переменные затраты:

$$C_{2020} = (144990,3 * 1,15 + 62138,7) - 207129 = 21748,5 \text{ тыс. руб.}$$

$$C_{2021} = (175696,5 * 1,15 + 75298,5) - 250995 = 26354,5 \text{ тыс. руб.}$$

$$C_{2022} = (211542,1 * 1,15 + 90660,9) - 302203 = 31731,3 \text{ тыс.руб.}$$

Таким образом, прирост прибыли от продажи ламината составит в 2020

году 14377,5 тыс. руб., в 2021 году 16969,7 тыс. руб., а в 2022 году - 19821 тыс. руб.:

$$\Delta_{\text{п}} 2020 = 36126 - 21748,5 = 14377,5 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta_{\text{п}} 2021 = 43324,2 - 26354,5 = 16969,7 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta_{\text{п}} 2022 = 51552,3 - 31731,3 = 19821 \text{ тыс. руб.}$$

3. Производство композитных стеновых панелей.

Производственной лабораторией ООО «Исток-Полиэстр» разработаны уникальные композитные стеновые панели. По своим техническим и качественным характеристикам они превосходят панели из гипсокартона и МДФ.

Тем самым организация расширит диапазон продаж и уверенно займет новую для себя рыночную нишу. Ожидаемый прирост выручки от производства композитных стеновых панелей составит 10,2%.

Рассчитаем экономический эффект от данного мероприятия. Определим прирост выручки организации:

$$V_{2020} = 240840/100 * 10 = 24084 \text{ тыс. руб.}$$

$$V_{2021} = 288828/100 * 10 = 28882,8 \text{ тыс. руб.}$$

$$V_{2022} = 343682/100 * 10 = 34368,2 \text{ тыс. руб.}$$

Вычислим, как вырастет себестоимость продаж, учитывая постоянные и переменные затраты:

$$C_{2020} = (144990,3 * 1,1 + 62138,7) - 207129 = 14499 \text{ тыс. руб.}$$

$$C_{2021} = (175696,5 * 1,1 + 75298,5) - 250995 = 17569,7 \text{ тыс. руб.}$$

$$C_{2022} = (211542,1 * 1,1 + 90660,9) - 302203 = 21154,2 \text{ тыс. руб.}$$

В итоге, прирост прибыли от продажи зимнего кваса составит в 2020 году – 9585,0 тыс. руб., в 2021 году - 11313,1 тыс. руб., в 2022 году 7946,4 тыс. руб.:

$$\Delta_{\text{п}} 2020 = 24084 - 14499 = 9585 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta_{\text{п}} 2021 = 28882,8 - 17569,7 = 11313,1 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta_{\text{п}} 2022 = 34368,2 - 21154,2 = 13214 \text{ тыс. руб.}$$

Ожидаемая суммарная прибыль от внедрения всех мероприятий отражена в таблице 3.4.

Таблица 3.4 – Прогнозная прибыль от внедрения всех мероприятий в 2020-2022 гг., тыс. руб.

Мероприятие	2020 г.	2021 г.	2022 г.
1. Производство тротуарной плитки	16294,4	19232,4	22463,7
2. Производство ламината	14377,5	16969,7	19821
3. Производство композитных стенных панелей	9585	11313,1	13214
Всего	40256,9	47515,2	55498,7

Таким образом, за счет расширения ассортимента выпускаемой продукции компания ООО «Исток-Полиэстр» может увеличить прибыль от продаж в 2020 году на 40 256,9 тыс. руб., в 2021 году - на 47 515,2 тыс. руб., в 2022 году - на 55 498,7 тыс. руб.

Финансовый план – это комплексный план функционирования и развития предприятия в стоимостном выражении. В финансовом плане прогнозируются эффективность и финансовые результаты производственной, инвестиционной и финансовой деятельности организации. Так же в финансовом плане отражаются конечные результаты ее финансово-хозяйственной деятельности. Он охватывает товарно-материальные ценности, финансовые потоки всех структурных подразделений, их взаимосвязь и взаимозависимость. По своей форме финансовый план представляет собой изложение целей, цифр и организационных предложений на планируемый период.

Значение финансового плана в организациях заключается в том, что он содержит ориентиры, в соответствии с которыми предприятие будет действовать, дает возможность определить жизнеспособность проекта в условиях конкуренции, служит важным инструментом получения финансовой поддержки от внешних инвесторов.

Перспективное планирование включает в себя прогнозирование бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах.

Данные отчета о финансовых результатах используются для оценки результатов деятельности организации за период и для прогноза будущей

доходности ее деятельности. Прогноз будущих результатов деятельности является важным показателем. Для инвесторов он означает возможность получения дивидендов в будущем, и величина такого дивиденда может иметь решающее значение при принятии решения об инвестировании средств. Для кредитора будущая доходность означает возможность предприятия прежде всего уплатить непосредственно сумму долга и, кроме того, проценты за кредит.

Составим прогноз отчета о финансовых результатах организации ООО «Исток-Полиэстр» на 2020 – 2022 гг. (таблица 3.5). По прогнозу отчета о финансовых результатах ООО «Исток-Полиэстр» за 2020-2022 гг., чистая прибыль организации вырастет на 3079,7 тыс. руб. или на 10,2 %.

Таблица 3.5 – Прогноз отчета о финансовых результатах ООО «Исток-Полиэстр» на 2020-2022 гг., тыс. руб.

Показатель	Годы			
	2018	2020 г.	2021 г.	2022 г.
Доходы и расходы по обычным видам деятельности				
Выручка	202990	341992,8	410135,8	488028,4
а) существующего ассортимента продукции	202990	240840	288828	343682
б) тротуарной плитки, ламината, композитных стальных панелей	-	101152,8	121307,8	144346,4
Себестоимость продаж	176466	268024,9	324787,6	391050,7
а) существующего ассортимента продукции	176466	207129	250995	302203
б) тротуарной плитки, ламината, композитных стальных панелей	-	60895,9	73792,6	88847,7
Валовая прибыль	26524	70191,3	80860	92253,9
а) существующего ассортимента продукции	26524	29934,4	33344,8	36755,2
б) тротуарной плитки, ламината, композитных стальных панелей	-	40256,9	47515,2	55498,7
Коммерческие расходы	18280	34486,6	42921,5	52357,3
а) существующего ассортимента продукции	18280	24633,3	30658,2	37398,1
б) тротуарной плитки, ламината, композитных стальных панелей	-	9853,3	12263,3	14959,2
Прибыль (убыток) от продаж	8244	35704,7	37938,5	39896,6
а) существующего ассортимента продукции	8244	9141,4	10038,8	10936,2

Продолжение таблицы 3.5

б) тротуарной плитки, ламината, композитных стенных панелей	-	26563,3	27899,7	28960,4
Прочие доходы и расходы				
Проценты к уплате	1321	1577	1833	2089
Прочие доходы	12991	15364	17737	20110
Прочие расходы	14564	17227,8	19891,6	22555,4
Прибыль (убыток) до налогообложения	5350	32263,9	34010,9	35362,2
Текущий налог на прибыль	1133	1144,8	1156,6	1168,4
Чистая прибыль (убыток)	4217	31119,1	32854,3	34198,8

Прогноз баланса отражает в целом финансовое состояние организации, занимает важное место в перспективном анализе бухгалтерской (финансовой) отчетности коммерческой организации, поскольку позволяет сформировать информационную базу прогнозной оценки ее финансового состояния.

Прогноз бухгалтерского баланса ООО «Исток-Полиэстр» на 2020-2022 гг. (таблица 3.6), показатели которого были спрогнозированы методом экстраполяции и аналитического выравнивания, отразил бухгалтерское соответствие размеров экономических ресурсов организации объему финансовых ресурсов, предоставленных собственниками и кредиторами.

Таблица 3.6 – Прогноз бухгалтерского баланса ООО «Исток-Полиэстр» на 2020-2022 гг.

Показатель, тыс. руб.	Годы			
	2018	2020	2021	2022
АКТИВ				
I. Внеоборотные активы				
Основные средства	5043	4939,4	4835,8	4732,2
Незавершенное строительство	22652	26933,6	31215,2	35496,8
Итого по разделу I	27695	31873	36051	40229
II. Оборотные активы				
Запасы	37791	42226,8	46662,6	51098,4
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	173	115,4	77	51,52
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетного периода)	30231	35294,4	40357,8	45421,2
Итого по разделу II	68195	77636,6	87097,4	96571
БАЛАНС	95890	109509,6	123148,4	136800

Продолжение таблицы 3.6

ПАССИВ				
III. Капиталы и резервы				
Уставный капитал	37966	45626,6	53290,4	60956,4
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	11226	12566,4	13910,1	15255,8
Итого по разделу III	49192	58193,1	67200,5	76212,2
IV. Долгосрочные обязательства				
Займы и кредиты	13351	15983,1	18621,5	21264,2
Итого по разделу IV	13351	15983,1	18621,5	21264,2
V. Краткосрочные обязательства				
Займы и кредиты	3807	4616,8	5429,9	6245
Кредиторская задолженность	29540	30716,6	31896,5	33078,6
Итого по разделу V	33347	35333,4	37326,4	39323,6
БАЛАНС	95890	109509,6	123148,4	136800

В целом, валюта баланса в 2020 г. повысится на 13619,6 тыс. руб. или на 14%, а в 2022 г.

По сравнению с базовым периодом вырастет на 40910 тыс. руб. или на 42,6%.

Данное повышение свидетельствует о росте производственных возможностей организации.

Оперативное финансовое планирование включает в себя составление платежного календаря.

Составим платежный календарь организации ООО «Исток-Полиэстр» на январь 2020 года с поквартальной разбивкой (таблица 3.7).

Составив платежный календарь организации ООО «Исток-Полиэстр», мы выяснили, что на протяжении трех декад января 2020 года, доходы будут превышать расходы организации, общее превышение за месяц составляет 283,85 тыс. руб., что свидетельствует о финансовой устойчивости и платежеспособности организации.

Данному превышению способствует выручка от продажи новых видов продукции, что наглядно демонстрирует эффективность влияния предложенных мероприятий в финансово-хозяйственную деятельность организации.

Таблица 3.7 – Платежный календарь ООО «Исток-Полиэстр» на январь 2020 г., тыс. руб.

Показатель	Месяц (январь)			Итого за месяц
	1 декада (01.01.20 – 10.01.20)	2 декада (11.01.20 – 20.01.20)	3 декада (21.01.20 – 30.01.20)	
Начальное сальдо	-	214,9	240,1	-
1. Расходование средств				
1.1. Заработная плата и приравненные к ней платежи	-	109	218	327
1.2. Налоги	-	-	104,9	104,9
1.3 Плата процентов за кредит	-	-	53,75	53,75
1.4 Прочие расходы	354	265,7	571,8	1191,5
Всего расходов	354	374,7	948,45	1677,15
2. Поступление средств				
2.1 Выручка	68,1	79,5	698	845,6
2.2 Поступления от сдачи в аренду неиспользуемых производственных площадей	73,6	-	54,8	128,4
2.4 Прочие поступления средств	427,2	320,4	239,4	987
Всего поступлений	568,9	399,9	992,2	1961
Превышение поступлений над расходами (+)	214,9	25,2	43,75	283,85
Превышение расходов над поступлениями (-)	-	-	-	-

Составим прогноз изменения основных финансовых показателей ООО «Исток-Полиэстр», с учетом внедрения предложенных мероприятий на 2020-2022 гг. (таблица 3.8).

Итак, по итогу финансового планирования и прогнозирования финансовых показателей организации ООО «Исток-Полиэстр» на 2020-2022 гг. отметим повышение коэффициентов, отражающих состояние финансово-хозяйственной деятельности организации.

Прогноз отразил повышение финансовой устойчивости организации, ее деловой активности, ликвидности и рентабельности деятельности.

Таблица 3.8 – Прогноз основных финансовых показателей ООО «Исток-Полиэстр» на 2020-2022 гг.

Наименование показателя	Нормативное значение	2018	2020	2021	2022	Абсолютное отклонение	
						2020/2018	2022/2020
Коэффициент платежеспособности (автономии)	0,5-0,7	0,51	0,53	0,55	0,56	0,02	0,03
Коэффициент эффективности использования собственных средств	> 4	0,1	0,55	0,51	0,46	0,45	-0,09
Коэффициент эффективности использования ресурсов всего имущества	-	0,06	0,3	0,28	0,26	0,24	-0,04
Коэффициент оборачиваемости активов	-	2,3	3,1	3,3	3,6	0,8	0,5
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	-	4,3	6,4	6,5	6,8	2,1	0,4
Коэффициент общей ликвидности	1,5-0,2	2	2,2	2,3	2,5	0,2	0,3
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	$\geq 0,1$	0,32	0,34	0,36	0,37	0,02	0,03
Коэффициент восстановления платежеспособности	≥ 1	0,02	1,15	1,2	1,3	1,13	0,15
Коэффициент рентабельности активов	-	0,02	0,3	0,28	0,26	0,28	-0,04
Коэффициент рентабельности собственного капитала	-	0,04	0,58	0,52	0,48	0,54	-0,1
Коэффициент рентабельности деятельности организации	-	0,02	0,09	0,08	0,07	0,07	-0,02

Проведенное финансовое планирование результатов финансово-хозяйственной деятельности организации ООО «Исток-Полиэстр» воплотило разработанные стратегические цели в форму конкретных ожидаемых финансовых показателей по обеспечению развития предприятия необходимыми финансовыми ресурсами и повышению эффективности ее финансово-хозяйственной деятельности в заданном периоде.

Заключение

Финансовое планирование и прогнозирование финансовых показателей – это определение будущего любой организации и ее структурных подразделений, проектирование желаемых результатов его деятельности, выбор методов и средств для достижения необходимых результатов. Финансовое планирование необходимо для защиты организации от влияния внешних факторов и угроз, для обеспечения ее финансовой устойчивости, достижения высоких результатов финансово-хозяйственной деятельности, обеспечения конкурентоспособности и экономической привлекательности для контрагентов и инвесторов.

Проведенный анализ позволили сделать следующие выводы.

Финансово-хозяйственная деятельность организации ООО «Исток-Полиэстр» заключается в производстве: бассейнов, купелей для бань, изделий из стеклопластика бордюрной плитки.

Анализ имущественного положения организации показал, что за 2016-2018 гг., валюта баланса организации увеличилась на 7270,0 тыс. руб. или на 8,5 %, и может свидетельствовать об увеличении хозяйственного оборота и росте производственных возможностей анализируемой организации.

Имобилизированные (внеоборотные) активы за исследованный период снизились на 43,9% в связи с физическим устареванием и продажей основных производственных фондов.

Оборотные активы за анализируемый период увеличились на 29956,0 тыс. руб. или на 76,3 %, что свидетельствует о росте мобильности имущества и о расширении финансово-хозяйственной деятельности организации.

Собственный капитал организации ООО «Исток-Полиэстр» за 2016-2018 гг. снизился на 1258,0 тыс. руб. или на 2,5 %. Уменьшение собственного капитала связано с сокращением уставного капитала организации, в том числе и за счет уменьшения долей участников общества.

Заемный капитал организации в 2018 году по сравнению с 2016 годом

вырос на 8258,0 тыс. руб. Рост заемных и уменьшение собственных средств организации, свидетельствует об ухудшении ее финансовой устойчивости и росте долговых проблем.

Анализ основных финансово-экономических показателей деятельности ООО «Исток-Полиэстр» за 2016-2018 гг. показал увеличение выручки на 40441,0 тыс. руб. или на 24,9 %.

Прибыль от продаж за 2016-2018 гг. снизилась на 1577,0 тыс. руб. или на 16,0%, чему способствовали такие факторы как сезонность продаж (пик продаж приходится на летние месяцы) и высокая конкуренция с производителями аналогичной продукцией.

Рентабельность продаж уменьшилась на 2,0% и составила 4,0%. Основной фактор ее снижения – опережение темпа роста затрат на производство и реализацию продукции над темпом роста выручки организации.

Результаты проведенного анализа финансовой устойчивости ООО «Исток-Полиэстр» за 2016- 2018 гг. указали на возможность возникновения финансовых затруднений организации в будущем периоде и на усиление зависимости анализируемой организации от заемных источников финансирования.

Анализ деловой активности ООО «Исток-Полиэстр» за 2016-2018 гг. показал замедление оборачиваемости оборотных средств организации.

Показатели ликвидности организации свидетельствуют о неспособности компании стабильно оплачивать текущие счета и об отсутствии реальной возможности в ближайший период восстановить платежеспособность организации.

Анализ основных финансовых показателей ООО «Исток-Полиэстр» позволил выявить ряд проблем, влияющих на эффективность функционирования организации, в частности, отсутствие в организации системы планирования основных финансовых показателей.

В 2020-2022 гг. организации ООО «Исток-Полиэстр» предлагается расширять ассортимент выпускаемой продукции, что окажет значительное

влияние на финансовые показатели ее деятельности. Планируется начать выпуск ламината, тротуарной плитки, композитных стеновых панелей. За счет расширения ассортимента выпускаемой продукции ООО «Исток-Полиэстр» будет получена дополнительная прибыль.

С учетом внедрения предложенных мероприятий в деятельность организации, мы составили план финансовых результатов ООО «Исток-Полиэстр» на 2020-2022 гг., по данным которого чистая прибыль организации увеличится на 8180,6 тыс. руб. или на 20,0%.

План бухгалтерского баланса организации ООО «Исток-Полиэстр» на 2020-2022 гг., отразил бухгалтерское соответствие размеров экономических ресурсов организации объему финансовых ресурсов, предоставленных собственниками и кредиторами.

Нами был составлен платежный календарь ООО «Исток-Полиэстр» на январь 2020 года с декадной разбивкой.

Составив платежный календарь организации ООО «Исток-Полиэстр», выяснили, что на протяжении трех декад января 2020 года доходы превышают расходы компании, общее превышение за месяц составляет 283,85 тыс. руб., что свидетельствует о финансовой устойчивости и платежеспособности организации.

Данному превышению будет способствовать продажа новых видов продукции, что наглядно показывает эффективность внедрения предложенных мероприятий в торгово-промышленную деятельность организации.

Также рассчитаны прогнозные финансовые показатели ООО «Исток-Полиэстр», полученные в результате финансового планирования на 2020-2022 гг. и отметили повышение коэффициентов, отражающих состояние финансово-хозяйственной деятельности организации.

Список использованной литературы

1. Абрютина, М.С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. - М.: Дело и сервис, 2017. – 272 с.
2. Бланк, И.А. Управление финансовыми ресурсами. – М.: Омега-Л, 2019. – 768с.
3. Гаврилова, А., Сысоева, Е., Барабанов, А. Финансовый менеджмент: учеб. пособие – М.: КноРус, 2016. – 503 с.
4. Григорьева, Е.А. Финансовое планирование: учеб. пособие. – Оренбург: ОГУ, 2018. – 242 с.
5. Грязнова, А.Г., Маркина, Е.В. Финансы: учеб. – М.: Финансы и Статистика, 2017. – 225 с.
6. Ермолович, Л.Л. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие. - Мн.: Интер-прессервис, 2018. – 437с.
7. Кириченко, Т. В. Финансовый менеджмент: учеб. – М.: Дашков и К, 2017. – 291 с.
8. Ковалев, В.В., Ковалев, Вит. В. Финансовый менеджмент. Конспект лекций с задачами и тестами: учеб. пособие. – М.: Проспект, 2018. – 215 с.
9. Кокин, А.С. Ясенев, В.Н. Финансовый менеджмент: учеб. пособие. – М.: Юнити – Дана, 2018. – 227 с.
10. Кузык, Б.Н., Кушлин, В.И., Яковец, Ю.В. Прогнозирование, стратегическое планирование и национальное программирование. – М.: Экономика, 2016 – 269 с.
11. Либерман, И.А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности: учеб. пособие / И.А. Либерман. - М.: ИЦ РИОР, 2014. - 220с.
12. Лукасевич, И.Я. Финансовый менеджмент. – М.: Эксмо, 2016. – 238 с.
13. Минько, Э.В., Минько, А.Э. Методы прогнозирования и исследования операций: учеб. пособие. – М.: Инфра- М, 2017. – 361 с.
14. Муравицкая, Н.К. Практикум по комплексному экономическому анализу хозяйственной деятельности / Н.К. Муравицкая, Г.И. Корчинская. - М.:

КноРус, 2014. - 256 с.

15. Найденова, Р.И., Виноходова, А.Ф., Найденов, А.К. Финансовый менеджмент: учеб. пособие. – М.: КноРус, 2016. – 274 с.
16. Новашина, Т.С. Экономика и финансы предприятия: учеб. / Т.С. Новашина, В.А. Леднев. - М.: МФПУ Синергия, 2016. - 352 с.
17. Паламарчук, А.С. Экономика предприятия: учеб. / А.С. Паламарчук. - М.: ИНФРА-М, 2017. - 458 с.
18. Питер, Этрилл, Эдди, МакЛейни. Финансовый менеджмент и управленческий учет для руководителей и бизнесменов. – М.: Альпина Паблишер, 2018. – 267 с.
19. Пласкова, Н.С. Анализ финансовой отчетности: учеб. – М.: Эксмо, 2018. – 210 с.
20. Подъяблонская, Л.М. Финансы: учеб. пособие. – М.: Юнити-Дана, 2017. – 356 с.
21. Савицкая, Г.В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. / Г.В. Савицкая. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 607 с.
22. Савкина Р.В. Планирование на предприятии: учеб.– М.: Дашков и К, 2018. – 359 с.
23. Сергеев, И.В. Экономика организации (предприятия): учеб. и практикум для прикладного бакалавриата / И.В. Сергеев, И.И. Веретенникова. - Люберцы: Юрайт, 2015. - 511 с.
24. Сироткин, С.А. Финансовый менеджмент на предприятии: учеб. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2018. – 303 с.
25. Тютюкина, Е.Б. Финансы организаций: учеб.. – М.: Дашков и К, 2017. – 337 с.
26. Филатова, Т.В., Брусов, П.Н. Финансовый менеджмент. Финансовое планирование: учеб. пособие. – М.:Кнорус, 2016. – 233 с.
27. Хахонова, Н.Н., Богатая, И.Н., Косова, Н.С. Аудит учета финансовых результатов и их использования: учеб. – М.: Юнити- Дана, 2018. – 249 с.
28. Чубур, О.В. Книга, А.С. Финансовое планирование. – Барнаул: АлтГТУ,

2018. – 289с.

29. Экономика предприятия: учеб. / Под ред. В.Я. Горфинкеля. - М.: ЮНИТИ, 2016. - 663 с.

30. Эриашвили, Н.Д. Никулина, Н.Н., Сухоедов, Д.В. Финансовый менеджмент организации. Теория и практика: учеб. пособие. – М.: Юнити –Дана, 2016. – 371 с.