



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 «Совершенствование управления финансовым состоянием предприятия»

Исполнитель Петрова Дарья Сергеевна

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

«К защите допускаю»

Заведующий кафедрой \_\_\_\_\_

доктор экономических наук, профессор

Курочкина Анна Александровна

«18» 01 2021 г.

Санкт-Петербург

2021

## ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение.....	3
1 Теоретические и методические основы управления финансовым состоянием предприятия .....	6
1.1 Сущность и значение управления финансовым состоянием предприятия.....	6
1.2 Методы оценки финансового состояния предприятия .....	13
2 Анализ и оценка финансового состояния ООО «Мебель» .....	21
2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия.....	21
2.2 Комплексный анализ финансового состояния ООО «Мебель» .....	27
3 Направления улучшения финансового состояния ООО «Мебель» .....	38
3.1 Предложения по улучшению финансового состояния предприятия.....	38
3.2 Экономическая оценка эффективности предложенных мероприятий .....	46
Заключение .....	53
Список использованной литературы.....	56

## Введение

В современных условиях исключительно велика роль оценки финансового состояния предприятия. Это связано с тем, что предприятия приобретают самостоятельность и несут полную ответственность за результаты своей производственно-хозяйственной деятельности перед совладельцами (акционерами), работниками, банком и кредиторами.

Актуальность выбранной темы выпускной квалификационной работы обусловлена тем, что профессиональное управление финансами неизбежно требует глубокого анализа, позволяющего наиболее точно оценить неопределенность ситуации с помощью современных методов исследования. В связи с этим существенно возрастает приоритет и роль финансового анализа, основным содержанием которого является комплексное системное изучение финансового состояния предприятия.

В его основе лежат анализ и управление финансовыми ресурсами субъекта хозяйствования как основным и приоритетным видом ресурсов. Основными исполнителями такого анализа стали бухгалтеры и финансовые менеджеры [17, с. 128].

Чтобы обеспечить выживаемость предприятия в современных условиях, управленческому персоналу необходимо, прежде всего, уметь реально оценивать финансовое состояние, как своего предприятия, так и его существующих и потенциальных контрагентов. Для этого необходимо: владеть методикой оценки финансового состояния предприятия; иметь соответствующее информационное обеспечение; иметь квалифицированный персонал, способный реализовать данную методику на практике.

Финансовый анализ представляет собой способ накопления, трансформации и использования информации финансового характера, имеющий целью: оценить текущее и перспективное финансовое состояние предприятия; оценить возможные и целесообразные темпы развития предприятия с позиции финансового их обеспечения; выявить доступные

источники средств и оценить возможность и целесообразность их мобилизации; спрогнозировать положение предприятия на рынке капиталов [22, с. 147].

Финансовое состояние предприятия представляет собой совокупность показателей, отражающих его способность погасить свои долговые обязательства. Финансовая деятельность охватывает процессы формирования, движения и обеспечения сохранности имущества предприятия, контроля за его использованием. Оценка финансового состояния может быть выполнена с различной степенью детализации в зависимости от цели анализа, имеющейся информации, программного, технического и кадрового обеспечения.

Основу информационного обеспечения анализа финансового состояния должна составить бухгалтерская отчетность. Безусловно, в анализе может использоваться дополнительная информация главным образом оперативного характера, однако она носит лишь вспомогательный характер.

Необходимость сочетания формализованных и неформализованных процедур в процессе принятия управленческих решений накладывает естественный отпечаток, как на порядок подготовки аналитических документов, так и на последовательность процедур анализа финансового состояния: они не могут быть раз и навсегда жестко заданными, но, напротив, должны корректироваться как по форме, так и по существу. Именно такое понимание логики финансового анализа является наиболее соответствующим логике функционирования предприятия в условиях рыночной экономики.

В традиционном понимании финансовый анализ представляет собой метод оценки и прогнозирования финансового состояния предприятия на основе его бухгалтерской отчетности. Такого рода анализ может выполняться как управленческим персоналом данного предприятия, так и любым внешним аналитиком, поскольку в основном базируется на общедоступной информации [4, с. 49].

Объектом исследования данной выпускной квалификационной работы является ООО «Мебель».

Предметом исследования является финансовое состояние предприятия.

Целью выпускной квалификационной работы является анализ финансового состояния ООО «Мебель» и разработка мероприятий по его улучшению.

В соответствии с целью были поставлены следующие задачи:

1. Изучить теоретические и методические основы управления финансовым состоянием предприятия.
2. Дать общую организационно-экономическую характеристику ООО «Мебель».
3. Провести комплексный анализ финансового состояния предприятия.
4. Разработать направления улучшения финансового состояния ООО «Мебель».
5. Провести оценку экономического эффекта от внедрения предлагаемых мероприятий.

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 управления финансовым состоянием предприятия. Во второй главе проведены анализ и оценка финансового состояния ООО «Мебель». В третьей главе разработаны направления улучшения финансового состояния ООО «Мебель» и проведен расчет экономической эффективности предлагаемых мероприятий.

Теоретической и методической основой исследования послужили труды зарубежных и отечественных авторов, посвященные проблемам финансово-экономического анализа, финансового менеджмента, экономической теории.

Что касается информационной базы исследования, то в этой связи были использованы статистические материалы различных источников, а также документация самого предприятия.

Общий объем работы составляет 56 страниц, в том числе 21 таблица и 8 рисунков.

# 1 Теоретические и методические основы управления финансовым состоянием предприятия

## 1.1 Сущность и значение управления финансовым состоянием предприятия

Новые бизнес-лидеры и менеджеры должны развивать хотя бы базовые навыки финансового менеджмента. Ожидая, что другие в организации будут управлять финансами, вы явно напрашиваетесь на неприятности. Базовые навыки финансового менеджмента начинаются в критических областях управления денежными средствами и бухгалтерского учета, которые должны выполняться в соответствии с определенными финансовыми механизмами контроля для обеспечения целостности процесса бухгалтерского учета. Новые руководители и менеджеры должны вскоре научиться составлять финансовые отчеты (из бухгалтерских журналов) и анализировать эти отчеты, чтобы действительно понять финансовое состояние компании о бизнесе. Финансовый анализ показывает «реальность» ситуации в бизнесе - в таком виде финансовый менеджмент является одной из наиболее важных практик в управлении. Этот модуль поможет вам понять основные методы финансового менеджмента и построить основные системы и практики, необходимые для здорового бизнеса [15, с. 186].

В случае корпорации совет директоров несет окончательную ответственность за общее финансовое состояние организации. Поэтому крайне важно, чтобы новые корпорации быстро наращивали роль казначейства правления и финансового комитета правления. Казначей и финансовый комитет могут быть замечательными активами для главного исполнительного директора при управлении финансами организации - однако главный исполнительный директор никогда не должен полностью игнорировать финансы, оставляя их для управления казначеем и другими членами совета директоров. Роль совета директоров в постоянном управлении финансами может включать в себя постоянный обзор финансовых отчетов во время заседаний совета директоров,

утверждение годовых бюджетов и финансовой отчетности, утверждение комплекса фискальных политик (руководящих принципов управления финансами), рассмотрение результатов ежегодного аудита, проводимого внешним аудитором, совместное подписание проверок, превышающих определенные лимиты, и утверждение контрактов, а также обеспечение соблюдения организацией соответствующих правил и положений.

Финансы - это спасательный круг любого бизнеса. Однако финансы, как и большинство других ресурсов, всегда ограничены. С другой стороны, желания всегда безграничны. Поэтому для бизнеса важно эффективно управлять своими финансами. В качестве введения в финансовый менеджмент в этой статье мы рассмотрим природу, масштабы и значение финансового менеджмента, а также финансовые решения и планирование [29, с. 89].

Давайте определим финансовый менеджмент как первую часть введения в финансовый менеджмент. Для любого бизнеса важно, чтобы финансы, которые он получает, инвестировались таким образом, чтобы доходность от инвестиций была выше, чем стоимость финансирования. В двух словах, финансовый менеджмент [1, с. 109]:

- предпринимает усилия по снижению стоимости финансирования;
- обеспечивает достаточную доступность средств;
- занимается планированием, организацией и контролем финансовой деятельности, такой как закупка и использование средств.

Рассмотрим некоторые из определений финансового менеджмента.

«Финансовый менеджмент - это деятельность, связанная с планированием, привлечением, контролем и управлением средствами, используемыми в бизнесе».

«Финансовый менеджмент - это та область управления бизнесом, которая посвящена разумному использованию капитала и тщательному выбору источника капитала для того, чтобы позволить расходной единице двигаться в направлении достижения поставленных целей».

Финансовый менеджмент - это операционная деятельность бизнеса,

которая отвечает за получение и эффективное использование средств, необходимых для эффективной деятельности» [30, с. 56].

Финансовый менеджмент-это органическая функция любого бизнеса. Любая организация нуждается в финансах для получения материальных ресурсов, осуществления производственной деятельности и других хозяйственных операций, выплаты компенсаций поставщикам и т.д. Существует множество теорий вокруг финансового менеджмента:

1. Некоторые эксперты считают, что финансовый менеджмент - это предоставление необходимых бизнесу средств на наиболее выгодных условиях с учетом его целей. Поэтому этот подход касается в первую очередь закупок средств, которые могут включать инструменты, учреждения и практику привлечения средств. Он также заботится о юридических и бухгалтерских отношениях между предприятием и его источником финансирования.

2. Другая группа экспертов считает, что финансы - это все о наличных деньгах. Поскольку все деловые операции связаны с наличными деньгами, прямо или косвенно, финансы связаны со всем, что делает бизнес.

3. Третья и более широко распространенная точка зрения заключается в том, что финансовое управление включает в себя закупку средств и их эффективное использование. Например, в случае производственной компании финансовый менеджмент должен обеспечить наличие средств для установки производственного оборудования и оборудования. Кроме того, он должен также гарантировать, что прибыль адекватно компенсирует издержки и риски, которые несет бизнес.

На развитом рынке большинство компаний могут легко привлечь капитал. Однако реальная проблема заключается в эффективном использовании капитала посредством эффективного финансового планирования и контроля.

Кроме того, бизнес должен обеспечить выполнение таких задач, как обеспечение доступности средств, их распределение, управление ими, инвестирование, контроль затрат, прогнозирование финансовых потребностей, планирование прибыли и оценка отдачи от инвестиций, оценка оборотного



капитала и т. д. [10, с. 197].

Введение в финансовый менеджмент также требует от вас понимания сферы финансового менеджмента. Важно, чтобы финансовые решения учитывали интересы акционеров.

Кроме того, они поддерживаются максимизацией богатства акционеров, которое зависит от увеличения чистой стоимости, капитала, вложенного в бизнес, и прибыли, получаемой в результате вспашки для роста и процветания организации.

Основными задачами финансового менеджмента являются:

1. Попытка снизить стоимость финансирования
2. Обеспечение достаточного наличия средств
3. Кроме того, речь идет о планировании, организации и контроле финансовой деятельности, такой как закупка и использование средств.

Сфера применения финансового менеджмента описана на рисунке 1.1.

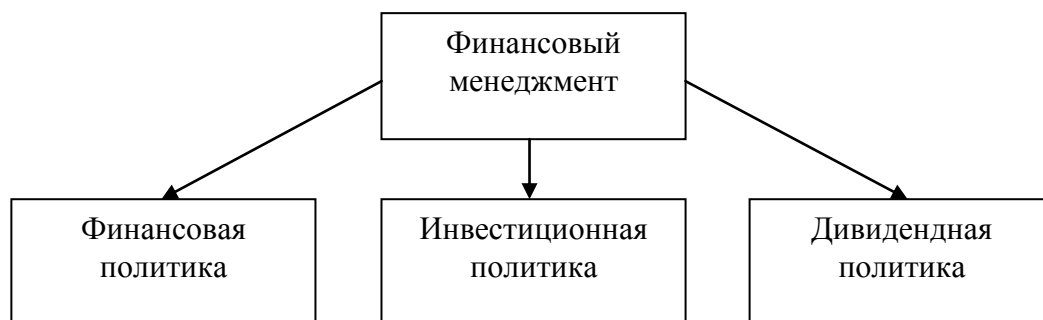


Рисунок 1.1 – Масштаб финансового менеджмента [21, с. 39]

Вы можете понять природу финансового менеджмента, изучив природу инвестиционной, финансовой и дивидендной политики.

В организациях руководители, стремясь минимизировать затраты на закупку финансовых средств и использовать их наиболее выгодным образом, принимают следующие решения:

Инвестиционная политика: менеджеры должны принять решение о размере инвестиций, доступных из существующих источников финансирования, на долгосрочной и краткосрочной основе. Они бывают двух типов [6, с. 182].

Долгосрочные инвестиционные решения, или бюджетирование капитала, означают выделение средств на длительный период времени, как и основные средства. Эти решения необратимы и обычно включают в себя те, которые касаются инвестирования в здание и/или землю, приобретения новых заводов/машин или замены старых и т. д. Эти решения определяют финансовые цели и результаты деятельности предприятия.

Краткосрочные инвестиционные решения или Управление оборотным капиталом означают выделение средств на короткий период времени, как и оборотные активы. К ним относятся решения, касающиеся вложения средств в товарно-материальные запасы, денежные средства, банковские депозиты и другие краткосрочные инвестиции. Они напрямую влияют на ликвидность и эффективность бизнеса.

Финансовая политика: менеджеры также принимают решения, касающиеся привлечения финансирования из долгосрочных источников (называемых структурой капитала) и краткосрочных источников (называемых оборотным капиталом). Они бывают двух типов:

Решения финансового планирования, связанные с оценкой источников и использованием средств. Это означает предварительную оценку финансовых потребностей организации для обеспечения наличия адекватного финансирования. Основная цель финансового планирования заключается в планировании и обеспечении наличия средств по мере необходимости.

Решения о структуре капитала, которые предполагают определение источников финансирования. Они также включают в себя решения относительно выбора внешних источников, таких как выпуск акций, облигаций, заимствование у банков или внутренних источников, таких как нераспределенная прибыль для привлечения средств [31, с. 130].

Дивидендная политика: они включают в себя решения, связанные с той частью прибыли, которая будет распределена в виде дивидендов. Акционеры всегда требуют более высоких дивидендов, в то время как руководство хотело бы сохранить прибыль для нужд бизнеса. Следовательно, это сложное

управленческое решение.

Чтобы понять и оценить компанию, инвесторы изучают ее финансовое положение, изучая финансовую отчетность и рассчитывая определенные коэффициенты. К счастью, провести финансовый анализ компании не так сложно, как кажется. Этот процесс часто является частью любого метода оценки программы (PERT), инструмента управления проектами, который обеспечивает графическое представление временной шкалы проекта.

Если вы занимаете деньги в банке, вы должны перечислить стоимость всех ваших существенных активов, а также всех ваших существенных обязательств. Ваш банк использует эту информацию для оценки прочности вашего финансового положения; он смотрит на качество активов, таких как ваш автомобиль и ваш дом, и устанавливает их консервативную оценку. Банк также обеспечивает надлежащее раскрытие и полную оценку всех обязательств, таких как задолженность по ипотечным кредитам и кредитным картам. Общая стоимость всех активов за вычетом общей стоимости всех обязательств дает вам чистую стоимость или собственный капитал [2, с. 170].

Как и ваше финансовое положение, финансовое положение компании определяется ее активами и пассивами. Финансовое положение компании также включает акционерный капитал. Вся эта информация представлена акционерам в бухгалтерском балансе.

В бухгалтерском балансе активы и обязательства подразделяются на текущие и долгосрочные статьи. Текущие активы или текущие обязательства - это активы с ожидаемым сроком службы менее 12 месяцев. Например, предположим, что запасы, о которых торговая точка сообщила по состоянию на 31 декабря 2020 года, как ожидается, будут проданы в течение следующего года, и в этот момент уровень запасов упадет, а сумма наличных денег вырастет.

Как и большинство других розничных торговцев, запасы торговой точки составляют значительную часть ее оборотных активов, и поэтому их следует тщательно изучить. Поскольку запасы требуют реальных инвестиций

драгоценного капитала, компании будут пытаться минимизировать стоимость запасов для данного уровня продаж или максимизировать уровень продаж для данного уровня запасов. Таким образом, если торговая точка видит 20% - ное падение стоимости запасов вместе с 23% - ным скачком продаж по сравнению с предыдущим годом, это признак того, что они управляют своими запасами относительно хорошо. Это снижение вносит позитивный вклад в развитие компании, операционные денежные потоки [32, с. 206].

Текущие обязательства - это обязательства, которые компания должна выплатить в течение следующего года, и включают существующие (или накопленные) обязательства перед поставщиками, работниками, налоговой службой и поставщиками краткосрочного финансирования. Компании стараются управлять денежными потоками, чтобы обеспечить наличие средств для покрытия этих краткосрочных обязательств по мере их поступления.

Коэффициент текущей ликвидности – это сумма текущих активов, деленная на общую сумму текущих обязательств - обычно используется аналитиками для оценки способности компании выполнять свои краткосрочные обязательства. Приемлемый коэффициент текущей ликвидности варьируется в зависимости от отрасли, но не должен быть настолько низким, чтобы свидетельствовать о надвигающейся несостоятельности, или настолько высоким, чтобы свидетельствовать о ненужном накоплении наличности, дебиторской задолженности или запасов. Как и любая форма анализа коэффициентов, оценка текущего коэффициента компании должна проводиться по отношению к прошлому.

Внеоборотные активы или обязательства - это активы, срок действия которых, как ожидается, продлится после следующего года.

Долгосрочные обязательства могут быть связаны с обязательствами по договорам лизинга основных средств наряду с другими займами [8, с. 137].

Если мы вычтем совокупные обязательства из активов, то у нас останется акционерный капитал. По существу, это балансовая стоимость, или бухгалтерская стоимость, доли акционеров в компании. Она в основном

состоит из капитала, внесенного акционерами в течение долгого времени, и прибыли, полученной и удержанной компанией, включая ту часть любой прибыли, которая не выплачивается акционерам в качестве дивидендов.

Сравнивая рыночную стоимость компании с ее балансовой стоимостью, инвесторы могут, в частности, определить, занижена или завышена цена акций. Мультипликатор «рынок-книга», хотя и имеет недостатки, остается важнейшим инструментом для инвесторов в стоимость. Обширные научные данные показывают, что компании с низкими рыночными запасами работают лучше, чем компании с высокими мультипликаторами. Это имеет смысл, так как низкая рыночная цена на книгу показывает, что компания имеет сильное финансовое положение по отношению к своей цене.

Определение того, что можно определить, как высокое или низкое отношение рынка к книге, также зависит от сравнений. Чтобы получить представление о том, является ли книжный мультипликатор магазина высоким или низким, его следует сравнить с мультипликаторами других публичных розничных торговцев [34, с. 155].

Таким образом, финансовое положение компании говорит инвесторам о ее общем благополучии. Финансовый анализ финансовой отчетности компании-наряду со сносками в годовом отчете—необходим любому серьезному инвестору, стремящемуся правильно понять и оценить компанию.

## 1.2 Методы оценки финансового состояния предприятия

Финансовый анализ относится к деятельности по оценке финансовой отчетности для оценки финансовых результатов деятельности компании. Это помогает в оценке прибыльности, платежеспособности, ликвидности и стабильности. Анализ финансовой отчетности имеет три широких инструмента - анализ соотношения, анализ Дюпона и общие финансовые показатели размера. Из всего этого наиболее заметным является анализ соотношения. Ликвидность, структура капитала коэффициенты оборачиваемости, роста и

оценки помогают судить о различных аспектах бизнеса. Финансовый анализ полезен при оценке, сравнении и оценке стоимости компании. Различные заинтересованные стороны используют различные коэффициенты для своих различных целей [13, с. 144].

Финансовый анализ - это «самый обсуждаемый» термин в финансовом мире. Когда мы думаем о финансовом анализе, первое, что приходит на ум, - это анализ соотношения. Но, анализ соотношения чего? Проведен сравнительный анализ финансовой отчетности предприятия. Таким образом, по существу, можно с уверенностью сказать, что финансовый анализ так же хорош, как и анализ финансовой отчетности.

Хотя анализ коэффициентов является наиболее распространенным инструментом анализа финансовой отчетности, существует еще несколько инструментов, которые помогают проводить финансовый анализ для бизнес - организации. Инструменты следующие [26, с. 131]:

- анализ соотношения;
- анализ Дюпона;
- общий размер финансовых документов;
- соотношение / финансовый анализ.

Анализ коэффициентов, наиболее широко используемый инструмент, включает в себя расчет коэффициентов из финансовой отчетности, чтобы получить существенное представление о финансовой отчетности. Финансовая отчетность включает в себя отчет о прибылях и убытках и бухгалтерский баланс о компании. Где отчеты о прибылях и убытках показывают результат либо прибыль, либо убыток, а бухгалтерский баланс показывает финансовое положение компании. В общем, под соотношениями мы понимаем деление двух фигур. Они играют очень важную роль в финансах. Это происходит потому, что эти коэффициенты обеспечивают глубокое понимание бизнеса, которое невозможно понять, просто взглянув на отдельную финансовую отчетность.

По сути, анализ коэффициентов повышает удобство использования

финансовой отчетности. Отчет о прибылях и убытках, который является одной из частей финансовой отчетности, просто вычисляет прибыль компании. Это не дает ответа на вопрос, достаточно ли этого или нет. Но анализ соотношения дает тот же ответ [20, с. 84].

Например, отношение чистой прибыли к продажам показывает процент маржи чистой прибыли. Когда это соотношение сравнивается с отраслевыми стандартами, мы можем прийти к выводу о хорошей или плохой работе компании. В другом случае, если мы сравним его с маржой предыдущего года, мы сможем оценить, улучшается ли компания, стабильна или понижена по сравнению с ее прошлыми показателями. Именно так финансовый анализ увеличивает ценность подготовки финансовой отчетности.

Коэффициенты подразделяются на следующие типы [24, с. 169]:

Коэффициенты рентабельности - это метод оценки организации. Прибыль является главным мотивом каждой организации, и эти соотношения помогают судить о достижении организацией прибыли. Существует 2 типа коэффициентов, таких как маржа прибыли и норма прибыли. Коэффициенты маржи прибыли включают в себя маржу валовой прибыли и маржу чистой прибыли, и он оценивает прибыльность на разных стадиях. Коэффициенты нормы прибыли включают в себя доходность собственного капитала, доходность активов, доходную способность, доходность использованного капитала.

Коэффициенты Ликвидности/ Эти коэффициенты рассчитываются для определения ликвидной позиции организации. Ликвидность - это способность платить по мере наступления Срока исполнения некоторых обязательств. Это жизненная сила любой коммерческой организации, потому что недостаток ликвидности может привести к банкротству организации. Для расчета коэффициентов ликвидности мы используем текущие активы и текущие обязательства. Важными коэффициентами ликвидности являются текущий коэффициент, кислотно-тестовый коэффициент или быстрый коэффициент, денежный коэффициент.

Коэффициенты Структуры Капитала / Кредитного Плеча. Было бы трудно найти компанию, не имеющую долгов в структуре капитала. Использование долга в структуре капитала обычно называют кредитным плечом. Коэффициенты кредитного плеча или коэффициенты структуры капитала вращаются вокруг долга организации. Существует два типа коэффициентов, таких как коэффициенты структуры капитала и коэффициенты покрытия. Коэффициенты структуры капитала оценивают риск банкротства организации и коэффициенты покрытия, помимо оценки риска банкротства, также оценивают платежеспособность обслуживания путем сравнения будущих долговых обязательств с ресурсами, используемыми для их выполнения. Коэффициенты структуры капитала - это отношение долга к собственному капиталу и отношение долга к активам. Коэффициенты покрытия - это коэффициенты покрытия процентов, коэффициенты покрытия фиксированных платежей и коэффициенты покрытия обслуживания долга.

Соотношение Активности / Эффективности / Текучности Кадров. Также известные как коэффициенты управления активами, коэффициенты эффективности судят об эффективности управления активами. Активы используются для генерирования продаж для фирмы, и эти коэффициенты определяют, насколько хорошо актив используется для эффективного генерирования или преобразования актива в продажи. Важными коэффициентами активности / эффективности / оборачиваемости являются оборачиваемость запасов, средний период инкассации, оборачиваемость дебиторской задолженности, оборачиваемость основных средств и общий оборачиваемость активов [14, с. 92].

Коэффициенты роста - это показатели роста фирмы. Такие факторы, как инвестиции в основной капитал, рентабельность, коэффициент удержания и т. д., отвечают за рост фирмы. Коэффициенты роста бывают двух типов: внутренние темпы роста и устойчивые темпы роста (когда для поддержки роста используется внешнее финансирование). Говорят, что более высокий рост может быть достигнут при использовании внешнего финансирования.



Оценочные Коэффициенты. Эти коэффициенты в основном помогают анализировать стоимость акций на фондовом рынке или оценивать компанию в целом. Оценочные коэффициенты включают отношение цены к прибыли, дивидендную доходность, рыночную стоимость к балансовой стоимости и т. д.

Анализ Дюпона. DuPont - американская компания, в 1802 году она стала пионером метода финансового анализа, широко используемого в организации бизнеса. Он не произвел никаких соотношений, но придумал взаимосвязь между некоторыми соотношениями, чтобы понять причину и следствие отношения к другим. Например, Dupont Analysis определяет рентабельность активов как произведение маржи чистой прибыли и общего коэффициента оборачиваемости активов.

Общие финансовые показатели представляют собой не что иное, как выражение всех показателей счета прибылей и убытков в процентах от объема продаж и в балансе в процентах от общего объема активов. Это помогает при сравнении двух компаний, потому что их финансовая отчетность составлена в одном формате, и сравнение статей возможно легко.

Базовый коэффициент доходности - это отношение между доходностью компании по отношению к активам компании.

Для получения дохода организация должна иметь определенные активы.

В зависимости от отрасли и характера бизнеса будут определяться объем и стоимость активов.

Финансовые свойства активов [27, с. 19]:

- стоимость основных фондов носит капитальный характер. таким образом, мы рассматриваем его как часть баланса, а не отчета о прибылях и убытках.
- активы используются для производства. следовательно, они подвергаются износу и разрушению.
- в результате мы амортизируем материальные активы и амортизируем нематериальные активы

Прибыль до вычета процентов и налогов - это чистая прибыль,

полученная компанией в течение года.

Анализ финансовой отчетности (FSA) означает изучение финансовой отчетности компании с целью получения значимой информации для принятия решений. Помимо руководства, внешние заинтересованные стороны также проводят анализ финансовой отчетности для нескольких целей. Существует несколько методов анализа финансовой отчетности, используемых руководством и внешними заинтересованными сторонами [5, с. 197].

Все эти методы различаются по расчету и факторам, используемым для анализа финансовой отчетности. Внешние заинтересованные стороны, включая аналитиков, финансовые учреждения, кредиторов, кредиторов и многое другое, делают FSA, чтобы понять здоровье компании. Кроме того, эти методы предоставляют сводку данных, которая помогает анализировать и интерпретировать финансовые данные.

Ниже приведены наиболее популярные методы анализа финансовой отчетности:

Горизонтальный и вертикальный анализ. При горизонтальном анализе аналитики сравнивают финансовую информацию одного периода с данными за предыдущие годы. В этом случае мы сравниваем элемент строки с тем же элементом строки в другой период (год или квартал). Цель состоит в том, чтобы найти любое существенное изменение в любой позиции. Например, если стоимость проданных товаров (винтиков) растет намного больше, чем рост продаж или валовой прибыли, но чистая прибыль падает.

При вертикальном анализе каждая строка финансового отчета рассчитывается как доля другой заметной статьи. Обычно в отчете о прибылях и убытках каждая статья рассчитывается как доля выручки или продаж. В балансовом отчете каждая статья представлена в виде доли от общего объема активов. После расчета коэффициентов можно сравнить их с прошлыми годами, чтобы выявить какие-либо обычные события.

Сравнительная финансовая отчетность. Этот метод аналогичен горизонтальному и вертикальному анализу. В этом методе мы подготавливаем

отчет о прибылях и убытках и баланс таким образом, чтобы получить временную перспективу статей. Или мы можем сказать, что финансовые отчеты показывают цифры за два или более лет в одном финансовом отчете. Это позволяет легко сравнить товарную позицию с предыдущими годами.

Эти цифры могут быть либо абсолютными, абсолютным увеличением или уменьшением по сравнению с прошлым годом, в процентном отношении, либо сравнением в виде коэффициентов [33, с. 185].

Анализ соотношения. Это один из самых популярных методов анализа финансовой отчетности. Существуют различные типы коэффициентов, которые помогают менеджменту и аналитикам извлекать значимую информацию. Существует четыре категории коэффициентов - коэффициенты прибыльности, коэффициенты ликвидности, коэффициенты кредитного плеча и коэффициенты активности. Некоторые из популярных коэффициентов - это текущий коэффициент, коэффициент РЕ, коэффициент долга и многое другое.

После того, как аналитики рассчитают коэффициент (или коэффициенты), они могут сравнить его с тем же коэффициентом предыдущих лет. Или же они могут сравнить его со средним показателем по отрасли или с конкурентами. Кроме того, можно сравнить соотношения с установленными стандартами или идеальным соотношением. Например, коэффициент тока 1 превосходен. Однако эталонные или идеальные коэффициенты варьируются от отрасли к отрасли.

Помимо вышеперечисленных популярных методов, существует еще много других (но менее популярных) методов, которые помогают бизнесу принимать решения. Эти методы точно не подпадают под анализ финансовой отчетности, но они помогают аналитикам, руководству и другим заинтересованным сторонам в принятии решения. Эти методы являются:

Анализ движения денежных средств. Этот метод помогает изучить приток и отток денежных средств и банковских остатков. В рамках этого метода мы исследуем движение денежных средств, а не изменения в оборотном капитале. Изучение денежного потока говорит о цели - инвестировании,

операциях и многом другом, – для которой компания использует свои средства. Кроме того, он также показывает источник этих средств [7, с. 89].

Отчет об изменениях в оборотном капитале. Этот метод помогает изучить любой рост или падение оборотного капитала. Оборотный капитал - это разница между текущими активами и текущими обязательствами. Другими словами, текущие обязательства вычитаются из существующих активов, чтобы получить стоимость оборотного капитала. Однако этот метод не дает для различий в оборотном капитале. Анализ движения средств. Этот метод также помогает изучить источники и способы использования средств за определенный период. Он говорит, откуда у бизнеса берутся средства и куда он их тратит. Кроме того, он также помогает выявить изменения (если таковые имеются) в финансовой структуре компании [11, с. 106].

Анализ себестоимости объема прибыли. Такой анализ помогает установить взаимосвязь между продажами, затратами и прибылью. Для этого анализа мы разделяем затраты на переменные и постоянные. После этого этот метод помогает определить взаимосвязь между продажами и переменными затратами и с фиксированными затратами. Такая методика помогает бизнесу найти точку безубыточности и соответственно планировать прибыль.

В отсутствие вышеуказанных методов анализа финансовой отчетности проведение финансового анализа может оказаться сложной задачей. Эти методы облегчают FSA, организуя сбор и оценку финансовой информации. Банки, аудиторы, аналитические фирмы, кредитные рейтинговые агентства, кредиторы и т. д. используют эти методы для понимания здоровья компании.

## 2 Анализ и оценка финансового состояния ООО «Мебель»

### 2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия

Организация зарегистрирована 18 декабря 2002 г. регистратором Межрайонная инспекция Федеральной налоговой службы № 8 по Краснодарскому краю. Руководитель организации: генеральный директор Назарян Елена Матвеевна.

Юридический адрес ООО «Мебель» - 354066, Краснодарский край, город Сочи, улица Искры (Хостинский р-н), 34.

Основным видом деятельности является «Торговля розничная мебелью в специализированных магазинах», зарегистрирован 1 дополнительный вид деятельности. Организации общество с ограниченной ответственностью «мебель» присвоены ИНН 2319005840, ОГРН 1022302836126, ОКПО 21796552.

Редакция Устава произведена в соответствии с Законом РФ «Об обществах с ограниченной ответственностью» и Межрайонной Инспекцией ФНС России №8 по Краснодарскому краю 18.12.2002г. В своей деятельности Общество руководствуется Федеральным Законом «Об обществе с ограниченной ответственностью», Гражданским кодексом РФ, действующим законодательством и Уставом организации.

Уставный капитал Общества образуется за счет вклада Учредителя (далее по тексту «Участника») и составляет 12500 руб. ООО «Мебель» создано на неограниченный срок. Общество является юридическим лицом, имеет в собственности обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. Общество обладает полной хозяйственной самостоятельностью, имеет самостоятельный баланс, расчетный счет и иные, в том числе валютный, счета в Российских и зарубежных банках. Общество может иметь гражданские права и нести гражданские обязанности, необходимые для осуществления любых видов деятельности, не запрещенных

федеральными законами.

Руководство текущей деятельностью ООО «Мебель» осуществляется единоличным исполнительным органом Общества – генеральным директором в лице Назарян Елены Матвеевны с 20.01.2014г. Участник в любое время вправе произвести своим решением реорганизацию или ликвидацию Общества. По решению Участника участниками Общества могут стать любые физические и юридические лица независимо от форм собственности, в том числе предприятия с участием иностранных юридических лиц и граждан, признающие положения Устава, которые внесли вклад в Уставный капитал Общества в порядке, установленном законодательством и уставными документами Общества. Общество может создавать филиалы и открывать представительства по решению участника общества.

Общество осуществляет свою деятельность на основе полного хозрасчета и самофинансирования. Основу хозяйственной деятельности составляют договоры с объединениями, предприятиями, организациями любых форм собственности, а также выполнение работ и оказание услуг непосредственно населению.

Общество самостоятельно формирует производственную программу, выбирает поставщиков и потребителей своей продукции, устанавливает на нее цены в пределах, определенных законодательством РФ и договорами.

Для осуществления видов деятельности, подлежащих лицензированию, Общество получает в установленном порядке лицензии и разрешения.

Общество нанимает и увольняет работников в соответствии с действующим законодательством и Уставом Общества, пользуется услугами социального обеспечения, медицинского и социального страхования.

Общество несет ответственность за обеспечение безопасности труда для всех работающих в установленном законодательством порядке за ущерб, причиненный их здоровью и трудоспособности.

Трудовые доходы работника Общества определяются его личным трудовым вкладом, творческой активностью и организаторскими

способностями с учетом результатов хозяйственной деятельности Общества. Системы и размеры оплаты труда устанавливаются Обществом самостоятельно и определяются трудовыми соглашениями (контрактами) и приказами директора.

Предприятие активно работает с молодежью, ценит и поддерживает опытных кадровых работников.

ООО «Мебель» - это довольно известная и опытная, но, при этом, активно развивающаяся компания, которая занимается реализацией мебельной продукции крупнейших отечественных и ряда зарубежных производителей мебели.

Мебельные товары, предлагаемые ООО «Мебель», отличаются достаточно выгодной стоимостью и при этом высоким качеством материалов и комплектующих, стильным современным дизайном.

Миссией компании является продажа качественной мебели и максимальное удовлетворение клиента результатом работы. Компания дорожит своей репутацией и строит отношения с клиентами и партнерами на доверии, профессионализме и внимании к мелочам.

Целью создания и деятельности предприятия является хозяйственная деятельность, направленная на извлечение прибыли и удовлетворение общественных потребностей в его продукции, работах, услугах.

Ценности ООО «Империя».

1. Компания не продаёт одноразовые услуги, а стремится стать партнерами клиентов по бизнесу.

2. Желаемый результат работы – содействие развитию и росту бизнеса клиента.

3. Сотрудники компании всегда открыты для общения, развития, реализации предложений клиентов и партнёров.

4. Фундаментом бизнеса является высокое качество везде и во всём.

Организационная структура управления ООО «Мебель» представлена на рисунке 2.1.

Линейно – функциональная организационная структура удачно сочетает линейные подразделения, выполняющие весь объем основной хозяйственной деятельности, с отделами и службами, реализующими конкретные функции управления в масштабах всей организации (планирование, финансы, бухгалтерия, маркетинг, кадры).



Рисунок 2.1 – Организационная структура управления ООО «Мебель»

Недостатки линейно – функциональной системы управления:

- усиление тенденций к выполнению только своих функций;
- появляется необходимость в частных согласованиях;
- создается необходимость в координации функциональных служб.

К плюсам управления нужно отнести традиционно сильное информационное обеспечение предприятия, а также акцент на повышение персональной ответственности.

Высший уровень управления ориентирован на разработку целей и стратегий развития, координацию деятельности в масштабе предприятия, принятие управленческих решений. Эти функции реализует генеральный директор. Решения руководителя реализуют стратегический план развития предприятия и базируются как на поступающей от среднего уровня информации, так и на внешней информации.

Средний уровень обеспечивает эффективность функционирования и развития предприятия путём координации деятельности всех подразделений. В



ООО «Мебель» прослеживается некоторый дисбаланс в координации: руководители среднего уровня больше нацелены на вертикальную координацию, когда решения в основном зависят от директоров; горизонтальная координация менее выражена, что сказывается на определённом снижении функциональности среднего уровня.

Нижний уровень сосредоточен на оперативном решении задач по организации хозяйственной деятельности в рамках отдельных структурных подразделений, главной задачей которых является выполнение установленных плановых заданий по реализации продукции и получению прибыли.

Основным назначением отчета о финансовых результатах является характеристика финансовых результатов деятельности организации за отчетный период. Показатели финансовых результатов хозяйственной деятельности организации отражают компетентность руководства и качества управленческих решений.

В таблице 2.1 представлены данные относительно доходов и расходов ООО «Мебель» за анализируемый период.

За 2019 г. доходы организации возросли на 2439 тыс. руб. и составили 15686 тыс. руб.

Таблица 2.1 – Анализ финансовых результатов ООО «Мебель» в 2017-2019 гг.

Наименование показателя	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Отклонение 2019 к 2017
I. Доходы - всего	13247	14628	15686	2439
в том числе:				
1. Доходы от обычных видов деятельности	12420	13662	15026	2606
4. Прочие доходы	827	966	660	-167
II. Расходы - всего	12682	13836	15236	2554
в том числе:				
1. Расходы по обычным видам деятельности	12250	13281	14270	4402
2. Проценты к уплате	0	0	0	0
3. Прочие расходы	432	555	966	534
III. Отношение общей суммы доходов к общей сумме расходов, руб.	1.045	1.057	1.03	-0.015
IV. Отношение доходов от обычных видов деятельности к соответствующей сумме расходов, руб.	1.053	1.101	1.25	0.197

При этом:

- доходы от обычных видов деятельности возросли на 2606 тыс. руб.;
- проценты к получению остались на том же уровне;
- доходы от участия в других организациях остались неизменными;
- прочие доходы сократились на 167 тыс. руб.

В отчетном периоде в составе доходов организации преобладали доходы от обычных видов деятельности. Их удельный вес составлял 95,79 %.

Расходы ООО «Мебель» возросли на 2554 тыс. руб. и составили 15236 тыс. руб.

За 2019 г. в составе расходов ООО «Мебель» преобладали расходы по обычным видам деятельности 93,66 %.

За 2019 г. уменьшился уровень доходов, приходящихся на 1 рубль расходов предприятия с 1,045 до 1,03 руб. Можно сделать вывод о снижении эффективности работы предприятия.

При этом отношение доходов от обычных видов деятельности к соответствующей сумме расходов возросло и составило 125 %.

Динамика факторов формирования финансовых результатов ООО «Мебель» отражена в таблице 2.2.

Таблица 2.2 – Динамика факторов формирования финансовых результатов ООО «Мебель»

Наименование показателя	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Отклонение 2019 от 2017
1. Выручка (нетто) от продажи	12420	13662	15026	2606
2. Себестоимость продаж	11800	12411	12024	224
3. Валовая прибыль от продаж	620	1251	3002	2382
4. Управленческие расходы	450	870	2246	1796
5. Прибыль (убыток) от продаж	170	381	756	586
6. Прочие доходы	827	966	660	-167
7. Прочие расходы	432	555	966	534
8. Прибыль (убыток) до налогообложения	565	792	450	-115
9. Иные обязательные платежи из прибыли	0	420	405	405
10. Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	565	372	45	-520

За 2019 г. предприятие увеличило размер зарабатываемой валовой прибыли. Рост прибыли на 529,73 % продиктован изменением выручки, и на 45,53 % - изменением себестоимости.

Увеличение прибыли от продаж на 586 тыс. руб. произошло за счет роста валовой прибыли (рисунок 2.2).

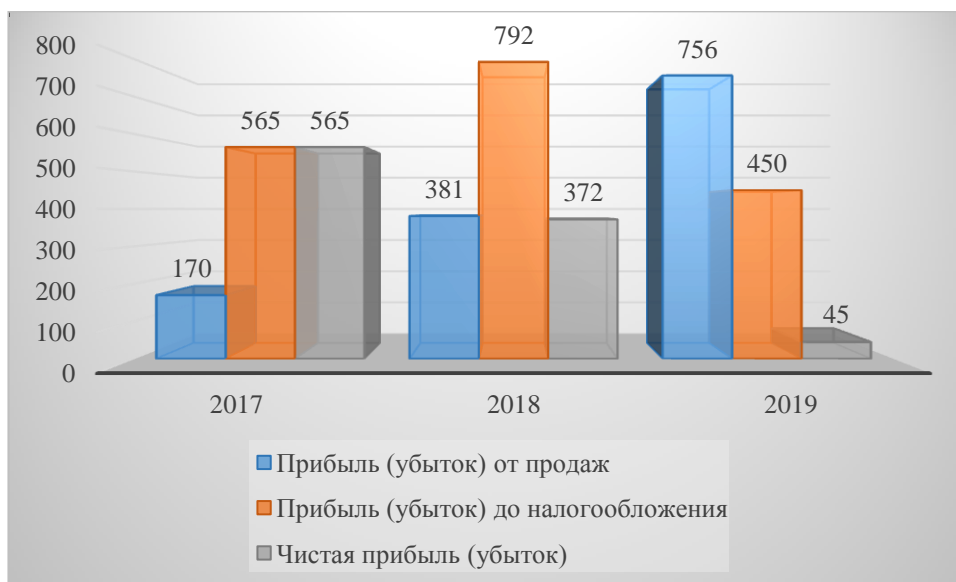


Рисунок 2.2 – Показатели прибыли ООО «Мебель» в 2017-2019 гг.

Снижение общей бухгалтерской прибыли до 450 тыс. руб. обусловлено снижением сальдо прочих доходов и расходов на 485,21 %

За 2019 г. на формирование чистого результата финансово-хозяйственной деятельности предприятия оказывали влияние следующие факторы: снижение прибыли до налогообложения – 22,12 %, увеличение суммы уплаченных налогов из прибыли – 77,88 %.

Из рисунка 2.2 следует, что наибольшие показатели прибыли зафиксированы в 2018 году, а в 2019 году происходит снижение.

## 2.2 Комплексный анализ финансового состояния ООО «Мебель»

Анализ финансового состояния организации начинается со сравнительного аналитического баланса. При этом выявляются важнейшие характеристики:

- общая стоимость имущества организации;
- стоимость иммобилизованных и мобильных средств;
- величина собственных и заемных средств организации и др.

Оценка данных сравнительного аналитического баланса - это, по сути, предварительный анализ финансового состояния, позволяющий судить о платеже-, кредитоспособности и финансовой устойчивости организации, характере использования финансовых ресурсов (таблица 2.3).

Таблица 2.3 – Агрегированный баланс ООО «Мебель», тыс. руб.

Наименование показателя	01.01.2020 г.	01.01.2019 г.	01.01.2020 г.	Отклонение 01.01.2020 / 01.01.2018
<b>АКТИВ</b>				
<b>I Внеоборотные активы</b>				
Основные средства	11894	10739	13627	1733
Прочие внеоборотные активы	4017	4028	747	-3270
<b>ИТОГО внеоборотные активы</b>	<b>15911</b>	<b>14767</b>	<b>14374</b>	<b>-1537</b>
<b>II Оборотные активы</b>				
Запасы	5050	6875	7847	2797
Дебиторская задолженность	3455	4116	3887	432
Денежные средства	336	40	9	-327
<b>ИТОГО по разделу II</b>	<b>8841</b>	<b>11031</b>	<b>11743</b>	<b>2902</b>
<b>ПАССИВ</b>				
<b>III Капитал и резервы</b>				
Уставный капитал	20	20	20	0
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	20346	20718	20763	417
<b>ИТОГО по разделу III</b>	<b>20366</b>	<b>20738</b>	<b>20783</b>	<b>417</b>
<b>V Краткосрочные обязательства</b>				
Заемные средства	966	1366	278	-688
Кредиторская задолженность	3420	3694	5056	1636
Доходы будущих периодов	0	0	0	0
Резервы предстоящих расходов	0	0	0	0
Прочие обязательства	0	0	0	0
<b>ИТОГО по разделу V</b>	<b>4386</b>	<b>5060</b>	<b>5334</b>	<b>948</b>
<b>БАЛАНС</b>	<b>24752</b>	<b>25798</b>	<b>26117</b>	<b>1365</b>

В результате анализа активов ООО «Мебель» за проверяемый период было установлено следующее.

В анализируемом периоде произошло снижение уровня внеоборотных активов.

Стоимость основных средств за исследуемый период возросла на 1733

тыс. руб. и составила 13627 тыс.руб. Значительное увеличение стоимости основных средств произошло в период с 01.01.2019 года по 01.01.2020 года, когда стоимость имущества увеличилась на 2888 тыс. руб. и составила 13627 тыс.руб.

Стоимость прочих внеоборотных активов за период с 01.01.2020 года по 01.01.2020 года уменьшилась на 3270 тыс.руб. и составила 747 тыс.руб.

Оборотные активы ООО «Мебель» в основном формируются за счет запасов, дебиторской задолженности. Незначительную величину в составе оборотных средств составляют также денежные средства.

Стоимость запасов за исследуемый период увеличилась на 2797 тыс. руб. и составила 7847 тыс. руб. Значительный рост стоимости запасов произошел в период с 01.01.2020 г. по 01.01.2019 г., когда их стоимость возросла на 1825 тыс. руб.

Дебиторская задолженность в анализируемом периоде возросла. Заметное увеличение в сумме 432 тыс. руб. произошло в период с 01.01.2020 года по 01.01.2020 года. Уровень дебиторской задолженности в составе оборотных активов составил по состоянию на 01.01.2020 года - 39.1%, а по состоянию на 01.01.2020 г. - 33.1%.

На всем промежутке исследования дебиторская задолженность имеет критическое значение (превышает 25-27% оборотных активов). Таким образом, за период с 01.01.2020 года по 01.01.2020 года оборотные активы предприятия за счет роста дебиторской задолженности увеличились на 432 тыс. руб.

Сумма свободных денежных средств на предприятии за период с 01.01.2020 года по 01.01.2020 года снизилась на 327 тыс. руб. и составила 9 тыс. руб.

Динамика изменения активов ООО «Мебель» представлена на рисунке 2.3.

Анализ пассивов проводится в целях выявления внутрихозяйственных резервов обеспечения восстановления платежеспособности, выявления обязательств, которые могут быть оспорены или прекращены, выявления возможности проведения реструктуризации сроков выполнения обязательств.

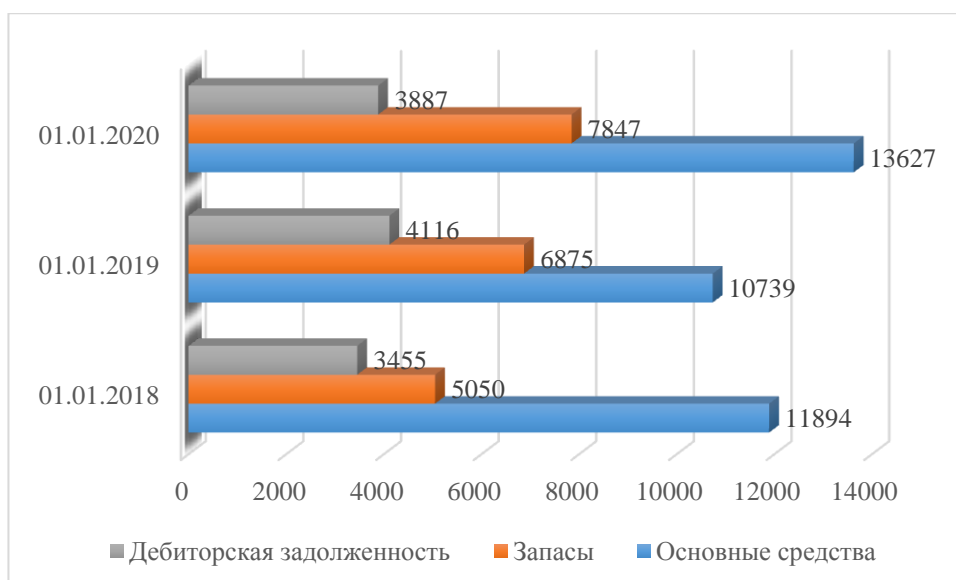


Рисунок 2.3 – Динамика изменения активов ООО «Мебель»

Динамика изменения пассивов ООО «Мебель» за анализируемый период отражена на рисунке 2.4.

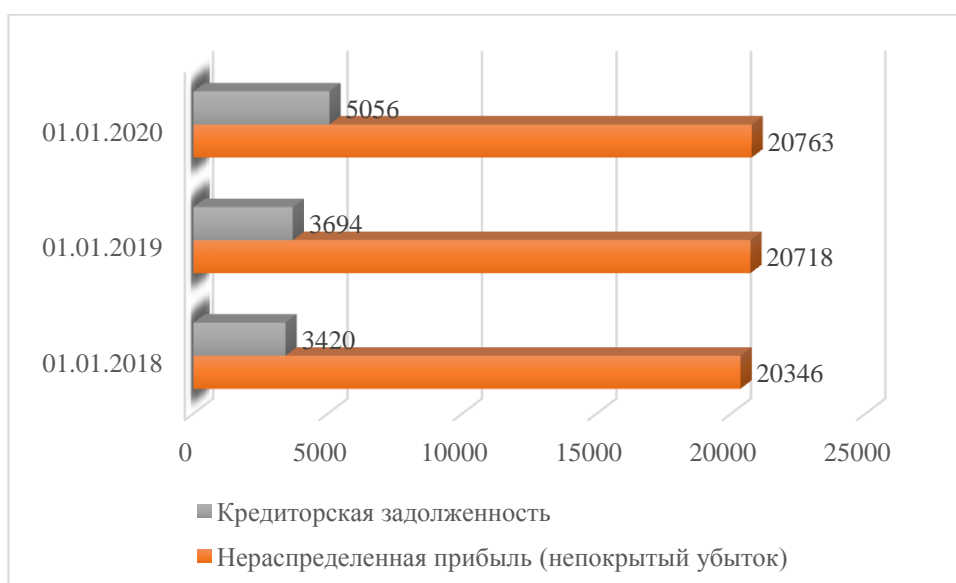


Рисунок 2.4 – Динамика изменения пассивов ООО «Мебель»

Из приведенной диаграммы видно, что уставный капитал организации оставался неизменным на всем промежутке исследования.

Как на начало, так и на конец исследуемого периода в балансе предприятия присутствует нераспределенная прибыль. При этом ее уровень возрос на 417 тыс. руб. и составил 20763 тыс. руб.

По строке баланса «краткосрочные заемные средства - сумма заемных средств на 01.01.2020 года сократилась по сравнению с положением на 01.01.2020 года на 688 тыс. руб. и составила 278 тыс. руб.

Сумма кредиторской задолженности на 01.01.2020 года возросла по сравнению с положением на 01.01.2020 года на 1636 тыс. руб. и составила 5056 тыс. руб. Значительное увеличение кредиторской задолженности на 1362 тыс. руб. произошло в период с 01.01.2019 года по 01.01.2020 года.

В исследуемом периоде произошло изменение соотношения дебиторской и кредиторской задолженности. При этом по состоянию на 01.01.2020 года дебиторская задолженность превышала кредиторскую на 1 %, а по состоянию на 01.01.2020 года кредиторская задолженность была выше дебиторской на 30.1 %. Таким образом, за исследуемый период увеличилось отвлечение средств из оборота предприятия, возросло косвенное кредитование средствами данной организации других предприятий. Организация несет убытки от обесценения дебиторской задолженности. Необходимо принять всевозможные меры по взысканию дебиторской задолженности в целях покрытия задолженности предприятия перед кредиторами. Существующее положение с уровнем непогашенной дебиторской задолженности, а также структура задолженности перед кредитующими организациями, являются одним из индикаторов неплатежеспособности предприятия.

Увеличение активов на 1365 тыс. руб. сопровождается одновременным увеличением обязательств предприятия на 948 тыс. руб. Так как платежеспособность зависит от покрытия обязательств предприятия его активами, можно утверждать, что вследствие увеличения задолженности организации без эквивалентного роста активов, отношение текущих пассивов к текущим активам изменилось и повлекло ухудшение платежеспособности.

Проведем анализ платежеспособности ООО «Мебель» в таблице 2.4.

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена немедленно, и рассчитывается как отношение наиболее ликвидных оборотных активов к

текущим обязательствам должника. Значение коэффициента за период с 01.01.2018 года по 01.01.2020 года снизилось на 0,0749 и составило 0,0017, т.е. платежеспособность предприятия снизилась, однако оно было в состоянии немедленно выполнить свои текущие обязательства за счет денежных средств 01.01.2018 года на 7,66%, а 01.01.2020 года 0,17%.

Таблица 2.4 – Анализ платежеспособности ООО «Мебель»

Наименование показателя	01.01.2018	01.01.2019	01.01.2020	Отклонение 01.01.2020 / 01.01.2018
1. Общий коэф. ликвидности баланса (Л1)	2.016	2.18	2.202	0.186
2. Коэф. абсолютной ликвидности (Л2)	0.0766	0.0079	0.0017	-0.0749
3. Коэф. быстрой ликвидности «критической оценки» (Л3)	0.077	0.008	0.002	-0.075
4. Коэф. текущей ликвидности (Л4)	2.016	2.18	2.202	0.186
5. Коэф. маневренности функционирующего капитала (Л5)	1.909	1.841	1.831	-0.078
6. Доля оборотных средств в активах (Л6)	0.357	0.428	0.45	0.093
7. Коэф. обеспеченности собственными оборотными средствами (Л7)	0.504	0.541	0.546	0.042
8. Коэф. восстановления платежеспособности (Л8)	x	x	x	x
9. Коэф. утраты платежеспособности (Л9)	x	1.111	1.104	x

Коэффициент текущей ликвидности (критической оценки) характеризует обеспеченность организации оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения обязательств и определяется как отношение ликвидных активов к текущим обязательствам должника. Значение коэффициента текущей ликвидности на 01.01.2020 года по сравнению с 01.01.2018 года увеличилось на 0,186 и составило 2,202, т.е. платежеспособность возросла и на 01.01.2020 года предприятие, реализуя свои ликвидные активы по балансовой стоимости могло погасить текущие обязательства на 220,2%, в то время как на 01.01.2018 года этот показатель составил 201,6%.

Ликвидность баланса определяется как степень покрытия обязательств



предприятия его активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств. Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков (таблица 2.5).

Таблица 2.5 – Анализ ликвидности ООО «Мебель»

Наименование показателя		01.01.2018	01.01.2019	01.01.2020
А1. Наиболее ликвидные активы		336	40	9
А2. Быстро реализуемые активы		0	0	0
А3. Медленно реализуемые активы		8505	10991	11734
А4. Трудно реализуемые активы		15911	14767	14374
П1. Наиболее срочные обязательства		3420	3694	5056
П2. Краткосрочные пассивы		966	1366	278
П3. Долгосрочные пассивы		0	0	0
П4. Постоянные пассивы		20366	20738	20783
А1 >= П1	Условие абсолютной ликвидности баланса	А1 < П1	А1 < П1	А1 < П1
А2 >= П2		А2 < П2	А2 < П2	А2 < П2
А3 >= П3		А3 >= П3	А3 >= П3	А3 >= П3
А4 <= П4		А4 <= П4	А4 <= П4	А4 <= П4

На 01.01.2020 на ООО «Мебель» не достигались условия абсолютной ликвидности баланса.

Ликвидность баланса на начало анализируемого периода можно охарактеризовать как недостаточную. При этом в ближайший к рассматриваемому моменту промежуток времени организации не удастся поправить свою платежеспособность. Однако следует отметить, что перспективная ликвидность отражает некоторый платежный излишек.

По состоянию на 01.01.2020 г. ситуация не изменилась. Ликвидность баланса также можно охарактеризовать как недостаточную. При этом отсутствует возможность увеличения текущей ликвидности в недалеком будущем, но сохраняется - в отдаленной перспективе.

Финансовая устойчивость является отражением стабильного превышения доходов над расходами, обеспечивает свободное маневрирование денежными

средствами предприятия и путем эффективного их использования способствует бесперебойному процессу производства и реализации продукции. Поэтому финансовая устойчивость формируется в процессе всей производственно - хозяйственной деятельности и является главным компонентом общей устойчивости предприятия.

Абсолютными показателями финансовой устойчивости являются показатели, характеризующие степень обеспеченности запасов и затрат источниками их формирования (таблица 2.6).

Таблица 2.6 – Абсолютные показатели финансовой устойчивости

Наименование показателя	01.01.2018	01.01.2019	01.01.2020	Отклонение 01.01.2020 / 01.01.2018
1. Источники формирования собственных оборотных средств	20366	20738	20783	417
2. Внеоборотные активы	15911	14767	14374	-1537
3. Наличие собственных оборотных средств	4455	5971	6409	1954
4. Долгосрочные пассивы	0	0	0	0
5. Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования средств	4455	5971	6409	1954
6. Краткосрочные заемные средства	966	1366	278	-688
7. Общая величина основных источников формирования запасов и затрат	5421	7337	6687	1266
8. Общая величина запасов	5050	6875	7847	2797
9. Излишек (+), недостаток (-) собственных оборотных средств	-595	-904	-1438	-843
10. Излишек (+), недостаток (-) собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов	-595	-904	-1438	-843
11. Излишек (+), недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов и затрат	371	462	-1160	-1531
Трехкомпонентный показатель типа финансовой ситуации, S	0, 0, 1,	0, 0, 1,	0, 0, 0,	x

На рисунке 2.5 представлены показатели финансовой устойчивости ООО «Мебель» за 2017-2019 гг.



Рисунок 2.5 – Показатели финансовой устойчивости ООО «Мебель»

В таблице 2.7 показаны условия финансовой устойчивости современных предприятий. По состоянию на 01.01.2018 г. предприятие имеет неустойчивое финансовое состояние, сопряженное с нарушением платежеспособности. Но при этом сохраняется возможность восстановления равновесия путем пополнения источников собственных средств и дополнительного привлечения заемных средств. Данное финансовое состояние характеризуется наличием нарушений финансовой дисциплины, перебоями в поступлении денежных средств на расчетный счет, снижением доходности деятельности предприятия.

Таблица 2.7 – Условия финансовой устойчивости предприятий

Условия			
$S = 1, 1, 1$	$S = 0, 1, 1$	$S = 0, 0, 1$	$S = 0, 0, 0$
Абсолютная независимость	Нормальная независимость	Неустойчивое финансовое состояние	Кризисное финансовое состояние
Оценка риска финансовой неустойчивости			
Безрисковая зона	Зона допустимого риска	Зона критического риска	Зона катастрофического риска

По состоянию на 01.01.2020 г. по сравнению с 01.01.2018 г. финансовое положение ухудшилось.

Оценивается оно как кризисное, при котором предприятие находится на грани банкротства, поскольку денежные средства, краткосрочные ценные

бумаги и дебиторская задолженность предприятия не покрывают даже его кредиторской задолженности и просроченных ссуд.

Равновесие платежного баланса обеспечивается за счет просроченных платежей по оплате труда, кредитам банка и заемным средствам, поставщикам, по налогам и сборам и т.д.

В ходе проведения финансового анализа, при оценке эффективности использования всех ресурсов предприятия, для расчета показателей рентабельности и значений оборачиваемости используются показатели отчета о финансовых результатах и бухгалтерского баланса.

В таблице 2.8 приведены результаты расчета рентабельности ООО «Мебель».

Таблица 2.8 – Анализ рентабельности ООО «Мебель»

Наименование показателя	01.01.2018	01.01.2019	01.01.2020	Отклонение 01.01.2020 / 01.01.2018
1. Рентабельность продаж, исчисленная по прибыли от реализации продукции	1.37	2.79	5.03	3.66
2. Общая рентабельность продаж, исчисленная по балансовой прибыли	4.55	5.8	2.99	3.66
3. Рентабельность затрат	4.79	6.38	3.74	-1.05
4. Рентабельность затрат по прибыли до налогообложения	4.61	5.96	3.15	-1.46
5. Рентабельность затрат по чистой прибыли	4.61	2.8	0.32	-4.29

Из анализа таблицы 2.7 следует, что рентабельность продаж, исчисленная по прибыли от реализации продукции и общая рентабельность продаж, исчисленная по балансовой прибыли увеличились на 3,66 и 3,66 соответственно, что свидетельствует о повышении эффективности деятельности, но рентабельность затрат, рентабельность затрат по прибыли до налогообложения, рентабельность затрат по чистой прибыли сократились.

Таким образом, результаты анализа финансового состояния ООО «Мебель» позволили сформулировать следующие выводы:

1. Ликвидность баланса предприятия можно охарактеризовать как недостаточную. При этом отсутствует возможность увеличения текущей

ликвидности в недалеком будущем, но сохраняется - в отдаленной перспективе.

2. По состоянию на 01.01.2020 г. по сравнению с 01.01.2018 г. финансовое положение ООО «Мебель» ухудшилось. Оценивается оно как кризисное, при котором предприятие находится на грани банкротства, поскольку денежные средства, краткосрочные ценные бумаги и дебиторская задолженность предприятия не покрывают даже его кредиторской задолженности и просроченных ссуд.
3. За исследуемый период увеличилось отвлечение средств из оборота предприятия, возросло косвенное кредитование средствами данной организации других предприятий. Организация несет убытки от обесценения дебиторской задолженности. Необходимо принять всевозможные меры по взысканию дебиторской задолженности в целях покрытия задолженности предприятия перед кредиторами. Существующее положение с уровнем непогашенной дебиторской задолженности, а также структура задолженности перед кредитующими организациями, являются одним из индикаторов неплатежеспособности предприятия.
4. Снижение общей бухгалтерской прибыли ООО «Мебель» до 450 тыс. руб. в 2017 г. обусловлено снижением сальдо прочих доходов и расходов на 485,21%.
5. Показатели рентабельности ООО «Мебель» в 2017-2019 гг. имеют низкое значение. Рентабельность затрат, рентабельность затрат по прибыли до налогообложения, рентабельность затрат по чистой прибыли сократились. Это свидетельствует о том, что деятельность анализируемого предприятия нельзя считать достаточно эффективной.

В рамках третьей главы ВКР представлены рекомендации по управлению финансовым состоянием ООО «Мебель».

### 3 Направления улучшения финансового состояния ООО «Мебель»

#### 3.1 Предложения по улучшению финансового состояния предприятия

Можно сделать вывод, что ООО «Мебель» имеет неустойчивое финансовое состояние, баланс организации не является абсолютно ликвидным.

Для повышения финансовой устойчивости следует провести мероприятия, рассчитанные как на краткосрочную, так и на долгосрочную перспективу.

Мероприятия для повышения финансовой устойчивости предприятия ООО «Мебель»:

- 1) Управление внеоборотными активами;
- 2) Создание системы скидок;
- 3) Внедрение факторинга.

Данные мероприятия должны стать основой для повышения финансовой устойчивости ООО «Мебель».

Эффективное управление внеоборотными активами предприятия требует разработки и последовательной реализации политики управления внеоборотными средствами, основной целью которой является создание их необходимого объема и структуры, а также выбор оптимального варианта обновления.

Преобладающую долю внеоборотных активов ООО «Мебель» составляют основные средства, поэтому принципиальное значение имеет формирование политики управления основными средствами.

На рисунке 3.1 представлены направления управления внеоборотными активами.



Рисунок 3.1 – Направления управления внеоборотными активами

В результате проведенной инвентаризации основных средств ООО «Мебель» было выявлено 3 неиспользуемых объекта основных средств, которые приведены в таблице 3.1.

Таблица 3.1 – Неиспользуемые основные средства ООО «Мебель»

Объект основного средства	Остаточная стоимость основного средства, руб.
А/м Соболь	58267
А/м Газель (борт) 4 м	23432
Автомобильный прицеп	26276

1) Остаточная стоимость А/м Соболь на 01.01.2020 составила 58 267 руб. т.к. данный автомобиль используется крайне редко в виду небольших размеров грузового отсека, ООО «Мебель» рекомендуется продать данный объект.

Рыночная цена данной модели автомобиля Соболь в 5-6 раз больше его остаточной стоимости.

Мониторинг цен рынка автомобилей Краснодарского края показал, что рыночная цена данного объекта составляет 360 тыс. руб. (в т. ч. НДС - 60 тыс. руб.).

Предприятию можно предложить продать автомобиль по цене 354 тыс. руб.

В результате организация получит прибыль в размере 193386 руб.

2) Сдача в аренду основных средств. На предприятии имеются транспортные средства, не используемые в производственном процессе, в том числе Газель бортовая. Проведя мониторинг цен на услуги аренды Газели по городу Сочи, ООО «Мебель» рекомендуется установить следующие цены на аренду машины (таблица 3.2).

Таблица 3.2 – Цены на услуги бортовой Газели

Наименование	Тариф руб./час
Газель (борт) 4м	300

3) Ликвидация основного средства. Также в результате инвентаризации был выявлен неиспользуемый объект основного средства –Автомобильный

прицеп, который не пригоден к дальнейшему использованию в результате физического и морального износа. Остаточная стоимость прицепа на 01.01.2020г. составила 26276 руб.

Предприятию можно предложить ликвидировать данный объект, а оставшиеся от него запчасти продать другой организации.

4) Лизинг. ООО «Мебель» для осуществления услуг по доставке мебели необходимо приобрести автофургон Газель Next. Но для покупки автомобиля у предприятия нет собственных средств.

Поэтому предлагается выполнить анализ двух альтернативных вариантов внешнего финансирования: приобретение оборудования за счет средств банковского кредита или приобретение оборудования на условиях финансового лизинга. Одним из основных финансовых инструментов и способов привлечения необходимого инвестиционного капитала является аренда оборудования с правом последующего выкупа, называемая лизингом.

Учитывая, что поставщик производит пуско-наладочные работы, обучает персонал, снабжает расходными материалами, лизинг становится наиболее эффективным механизмом взаимодействия. Приобретение оборудования по лизингу не требует от лизингополучателя немедленного вложения средств.

Лизинговые платежи в полном объеме относятся на себестоимость продукции (работ, услуг) лизингополучателя и соответственно снижают налогооблагаемую базу по налогу на прибыль.

Очень часто предприятия, выбирая между лизингом и кредитом, за основу берут сумму лизинговых платежей, и сравнивают ее с суммой кредита и процентов. При этом не учитывается сокращение налоговых отчислений, которое возникает при использовании как схемы лизинга, так и кредитной схемы финансирования. Льготное налогообложение лизинга является одним из его существенных преимуществ и ведет в результате к сокращению реальных затрат по обслуживанию лизинговой сделки.

Условия кредита и лизинга, подходящие для ООО «Мебель» представлены в таблице 3.3.



Таблица 3.3 – Условия лизинга и кредита

№п/п	Показатель	Значение
1	Стоимость имущества, руб.	1000000
	в т.ч. НДС, руб.	152542
2	Стоимость без НДС, руб.	847458
3	% ставка по кредиту	16,0%
4	Срок службы имущества (месяцев)	84
5	Норма амортизации (ежемесячная)	0,011905
6	Ставка налогов	
	6.1 на прибыль	20%
	6.2 на имущество:	
	В течение первого года ввода в эксплуатацию	0,6%
	В течение второго и третьего года	1,1%
	В течение последующих лет	2,2%
7	Срок лизинга/кредита (месяцев)	36
8	Комиссия лизинговой компании	2,0%

В таблице 3.4 представлены общие затраты по кредиту и лизингу с учетом возврата НДС и экономии по налогу на прибыль.

Таблица 3.4 – Затраты на кредит и лизинг

Показатель	Сумма кредит, руб.	Сумма лизинг, руб.
Сумма затрат по кредиту	1246667	1361877
В том числе НДС	152542	207744
Затраты по кредиту без НДС	1094125	1154133
Налог на имущество	18039	-
Амортизация за 36 месяцев	363204	-
Проценты по кредиту	247667	-
Экономия по налогу на прибыль	125782	230827
Итого затраты с учетом возврата НДС и экономии по налогу на прибыль	986 382	923306

Экономия по налогу на прибыль при покупке имущества в кредит составляет 125 782 руб.  $(18039 + 363204 + 247667) * 20\%$ .

Затраты по кредиту с учетом возврата НДС и экономией налога на прибыль составили 986 382 руб.

Экономия по налогу на прибыль при покупке имущества в лизинг составляет 230827 руб.

Затраты на лизинг с учетом возврата НДС и экономии налога на прибыль составили 923 306 руб.

При сравнении видно, что лизинговые платежи на 63 076 руб. меньше, чем затраты по кредиту, поэтому ООО «Мебель» выгоднее приобрести Газель в лизинг. Кроме того, при покупке данного основного средства в лизинг ООО «Мебель» получит экономию налога на прибыль в размере 230827 руб.

ООО «Мебель» имеет возможность выбрать метод учета лизингового имущества: на своем балансе или на балансе лизингодателя. Сравнивая эти два варианта, безусловно, выгоднее будет вести учет имущества на балансе лизингодателя. Стоимость лизингового имущества не включается в остаток кредиторской задолженности, также и лизинговые платежи не рассматриваются в качестве долга, а указываются в балансе как текущие расходы лизингополучателя, что улучшает структуру баланса в части его ликвидности и финансовой устойчивости, и, следовательно, повышает кредитоспособность лизингополучателя и позволяет ему привлекать дополнительные кредитные ресурсы, поддерживается оптимальное соотношение собственного и заемного капитала. Кроме того, в этом случае отсутствуют налоговые обязательства перед бюджетом по налогу на имущество.

По результатам инвентаризации дебиторской задолженности по оказанным услугам по состоянию на 01.01.2020 была выявлена задолженность в сумме 2752 тыс. руб. Отчет о дебиторской задолженности представлен в таблице 3.5.

Таблица 3.5 – Отчет о дебиторской задолженности

Наименование дебитора	Сумма дебиторской задолженности, тыс. руб.	Доля, %	Срок просрочки
ООО «Продукт»	1394	35,86	103
ООО «Диал»	610	15,7	49
ИП Свазян А.А.	655	16,86	23
ИП Аистов В.С.	181	4,65	125
ООО «Руслан»	801	20,6	84
ООО «Русский лес»	147	3,78	187
ИП Славянов Н.К.	99	2,54	97
Всего	3887	100	-

ООО «Мебель» имеет 7 дебиторов на общую сумму 3887 тыс. руб. Все долги в бухгалтерском учете признаны сомнительными.

Для уменьшения дебиторской задолженности ООО «Мебель» рекомендуется предусмотреть в договорах систему начисления скидок. Скидки должны предоставляться в зависимости от срока оплаты. Максимальная длительность отсрочки составляет 30 дней. Система скидок, рекомендуемая ООО «Мебель» представлена в таблице 3.6.

Таблица 3.6 – Предлагаемая система скидок

Срок оплаты	Размер скидки
Предоплата	2%
Оплата в течение 3 дней	1%

При предоплате в течение 5 дней предоставляется скидка в размере 2% от стоимости, а при оплате в течение 10 дней - 1%. В остальных случаях скидка не предусмотрена.

Чаще всего, предоставление скидок даже психологически стимулирует покупателя и увеличивает выручку.

Предложение скидок оправдано, если оно приводит к расширению продаж и более высокой общей прибыли.

Если организация испытывает дефицит денежных средств, то скидки могут быть предоставлены с целью увеличения притока денег, даже если в отдаленной перспективе общий финансовый результат от конкретной сделки будет отрицательным.

Значение 1441,5 руб. получено исходя из таблицы 3.7.

Таблица 3.7 – Планируемые суммы предоплаты дебиторов ООО «Мебель»

Наименование дебитора	Сумма предоплаты, тыс. руб.
ООО «Продукт»	987
ООО «Диал»	0
ИП Связян А.А.	0
ИП Аистов В.С.	128
ООО «Руслан»	230
ООО «Русский лес»	54
ИП Славянов Н.К.	42,5
Всего	1441,5

Эффективность скидки с точки зрения покупателя рассчитывается с помощью формулы (3.1):

$$X = (\% / (100\% - \%)) * 100 * (360 \text{ дней} / (T - t)) \quad (3.1)$$

где, X - цена отказа от скидки;

% - процент скидки;

T - максимальная длительность отсрочки платежа, дней;

t - период, в течение которого предоставляется скидка, дней.

Если покупатель оплатит работы до истечения определенного срока, то сможет воспользоваться скидкой с цены. После этого срока скидок уже не будет, и придется платить полную стоимость выполненных работ. Поэтому, рассчитываем «цену отказа от скидки», чтобы определить, что выгоднее покупателю: воспользоваться предложением о скидке, пусть для этого ему даже придется воспользоваться банковским кредитом, или дотянуть до последнего и потерять скидку.

Если результат превысит ставку банковского процента, то лучше обратиться в банк за кредитом (при отсутствии у покупателя свободных денежных средств) и оплатить работы в течение льготного периода.

Рассмотрим эффективность этого способа с точки зрения покупателя при 2% скидке, платеже в течение 10 дней при максимальной длительности отсрочки 30 дней, уровень банковского процента 15%. Расчет приведен ниже:

$$X = (2\% : (100\% - 2\%)) * 100 * (360 : (30 - 10)) = 36,7\%.$$

Так как  $36,7\% > 15\%$ , покупателю есть смысл воспользоваться данным предложением: отказ от скидки обойдется на 21,7% дороже банковского кредита.

Дебиторская задолженность предприятия растет и надо ее сокращать, поэтому принято решение сумму 825,60 тыс.руб. передать на факторинг.

В таблице 3.8 показан реестр «старения» счетов дебиторов на 31.12.2019года.

Факторинг (лат. factor - лицо, действующее за счет другого лица) - это осуществляемая на договорной основе покупка требований по товарным поставкам факторинговой фирмой. В результате подобной операции

предприятие, продающее требования, в течение 2-3 дней получает от 70 до 90% суммы требований в виде аванса от фактора. Остающиеся 10-30% являются для фактора своего рода гарантийной суммой, которая назначается к выплате поставщику при получении факторинговой фирмой счета на оплату требования должником.

Таблица 3.8 – Реестр «старения» счетов дебиторов

Наименование дебиторов	0-30 дней	30-60 дней	60-90 дней	Свыше 90 дней	Всего	Доля, %
ООО «Продукт»				1394	1394	35,86
ООО «Диал»		432			432	15,7
ИП Связян А.А.	655				655	16,86
ИП Аистов В.С.				181	181	4,65
ООО «Руслан»			400	400	801	20,6
ООО «Русский лес»				147	147	3,78
ИП Славянов Н.К.				99	99	2,54
Всего	655	432	400	2221	3708	100
Доля, %	17,67	11,65	10,80	59,88	-	-

Схема факторинга представлена на рисунке 3.2.

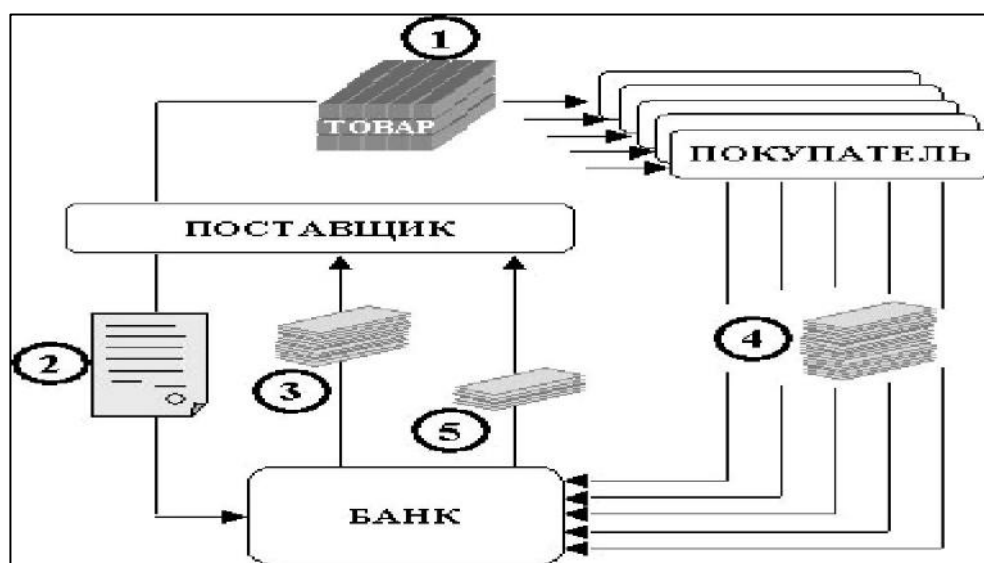


Рисунок 3.2 – Схема факторинга

Полученные предприятием-поставщиком средства от фактора можно тут же вновь ввести в оборот. После того как деньги от дебиторов пришли, факторинговая компания перечисляет предприятию остаток долга за вычетом своей комиссии.

На сегодняшний день рынок факторинговых услуг находится пока еще на этапе становления. Основных «игроков» на этом рынке всего четыре:

- ООО «Факторинговая компания»,
- АО «Межрегиональная факторинговая компания «Траст»,
- АО «Национальная Факторинговая Компания»,
- «Факторинговая компания Еврокоммерц».

ООО «Мебель» может заключить факторинговый договор с ООО «Факторинговая компания» на следующих условиях:

- комиссия за факторинговое обслуживание (0,5 % от накладной);
- комиссия за факторингового финансирование (5 % от накладной);
- комиссия за обработку документов (10 рублей за единицу).

### 3.2 Экономическая оценка эффективности предложенных мероприятий

Экономическая эффективность (economic efficiency) – это показатель между результатом работы и суммированными на данный момент расходами от деятельности компании. Экономическая эффективность на уровне хозяйствующего субъекта отражается в степени рентабельности как пропорциональность между двумя показателями – годовой доход и затраченные средства.

Эффективность – это пропорция показателей результата (эффекта) и расхода (или суммы ресурсов), используемых для его достижения. Если рассматривать данное понятие с позиции микроэкономики, то можно выделить 2 показателя экономической эффективности:

- показатели по типам используемых ресурсов;
- оценочные показатели. К ним относятся: рентабельность продукции и фондов, изготовление товара на отвечающее число расходов, средняя экономия главных и пущенных в оборот средств, финансовые, трудовые расходы и фонд оплаты труда.

Эффективность компании можно рассмотреть через ее показатели и

критерии экономической эффективности. Критерий – это основополагающее свойство или качество, система измерения оценки.

Показатели же эффективности работы численно показывают суть критерия экономической эффективности. К рассмотрению нужно брать экономический показатель, который несет более серьезную качественную оценку работы в сфере экономики компании. Все факторы экономической эффективности производства целесообразно классифицировать в трех основных аспектах:

- по ресурсам и затратам производства;
- по основным направлениям повышения экономической эффективности производства;
- по реализации этих направлений на различных уровнях хозяйствования.

Анализ экономической эффективности действующего предприятия позволяет постоянно поддерживать оптимальную линию его деятельности и развития, искать правильные пути повышения рентабельности производства, его технического перевооружения и увеличения прибыли не только в краткосрочных периодах, но и в длительной перспективе. Повышение экономической эффективности производства – основная задача деятельности предприятия.

Главный параметр работы компании – это ее эффективность. Часто под эффективностью подразумевают численный итог, с которым компания осуществляет запланированные тактические и стратегические задачи. В общепринятых методиках выявление стабильности и эффективности деятельности компании осуществлялось посредством финансовых показателей, которые указывались в бухгалтерском и управленческом учете. Для оценки эффективности экономической системы используют следующие показатели: производительность труда; прибыль; показатель конкурентоспособности; рентабельность производства; рентабельность продукции; трудоемкость; материалоемкость; капиталоемкость.

Показатели для оценки экономической эффективности компании:

1. Самоокупаемость расходов – соотношение объема валовой продукции к расходам живого и овеществленного труда. Представляет собой суммарный показатель.

2. Чистая продукция (валовой доход) состоит из чистого дохода и фонда оплаты труда. Служит средством потребления и накопления. Потому как часть произведенной в сельской сфере чистой продукции употребляется в производстве, выявить ее можно только посредством расчета. Отсюда следует, что чистая продукция не всегда может указать с высокой точностью настоящую степень и рост (либо снижение) качества работы компании.

3. Прибыль – полученная часть чистого дохода и главная мерка качества работы компаний. Разные теории издержек ведут к разным теориям прибыли. Понятие доходности в экономике и бухгалтерии отличны. Экономическая теория понимает доход от проданных товаров и услуг как разницу между суммированным приростом доходности компании (выручкой) и альтернативными издержками на все ресурсы, которые осуществляются для создания определенных товаров и услуг. Компания несет убытки, когда вмененные издержки выше по показателям, чем суммированный доход, появляется отрицательная прибыль. Прибыль в бухгалтерии выше, чем в экономике по численности неявных издержек, которые учтены как издержки упущенных возможностей. Иначе говоря, доходность в бухгалтерии — это суммированный показатель доходности компании до вычета издержек, который имеет связь с реализацией внутренних возможностей компании. Прибыль в экономике — это избыточность доходности в бухгалтерии в сравнении с нормой. Отталкиваясь от прибыли экономической можно судить о прибыльности и качестве работы компании. Исходя из ее присутствия или ее дефицита, строится работа с привлечением ресурсов, а также их распределением в разных областях применения.

4. Рентабельность – оценка доходности к затратам. Часто выявляется по товарной продукции, но не исключает и валовую.

5. Норма прибыли – оценка доходности к цене главных и оборотных



фондов. Большие проблемы в установлении и исследовании показателей эффективности идут от понимания общего объема затрат на производстве. Основная сложность – приведение к общему показателю различных между собой элементов затрат: живого труда, финансовых, топливных и земельных ресурсов. Обобщённым показателем расходов являются затраты живого и овеществленного труда. Но последние выявляются при помощи сложных расчетов.

6. Производительность живого труда – выпуск валовой и чистой продукции на одну меру затрат труда. Чтобы более качественно и полно оценить качество работы компании, нужно учитывать не только показатели живого труда, но и произвести оценку фондоемкости (пропорция средней годовой цены главных фондов к цене валовой продукции), понять, как окупаются оборотные средства (выпуск валовой продукции на одну меру расходов оборотных средств), а также материалоемкость (противоположный показатель самоокупаемости оборотных средств).

Проведем расчеты экономической эффективности предложенных мероприятий по управлению финансовым состоянием ООО «Мебель».

Экономический эффект от продажи а/м Соболь представлен в таблице 3.9.

Таблица 3.9 - Экономический эффект от продажи а/м Соболь

Показатель	Сумма, руб.
Выручка от продажи	360000
НДС	72000
Выручка от продажи (без НДС)	288000
Остаточная стоимость	46267
Прибыль до налогообложения	241733
Налог на прибыль	48347
Чистая прибыль	193386

В целях оценки эффективности предложения по сдаче в аренду бортовой Газели предприятия, нами был проведен опрос потенциальных клиентов-

арендаторов с целью определения спроса на услуги аренды сельскохозяйственной техники.

Результаты опроса представлены в таблице 3.10.

Таблица 3.10 – Результаты опроса потенциальных арендаторов

Наименование	Количество часов	Цена, руб.	Стоимость, тыс. руб.		
			Всего	НДС	Без НДС
Газель (борт) 4м	720	300	216,00	36	180,00

ООО «Перевозки» планирует арендовать Газель для перевозки грузов на 200 часов, ООО «Агроном» на 520 часов. Средняя стоимость аренды газели в час - 300 руб.

Следовательно,  $(200+520)*300= 216,00$  тыс.руб.

При заданном объеме часов сдачи в аренду ООО «Мебель» получит дополнительную выручку (без НДС) 180 тыс. руб.

Налог на прибыль составит:  $180 \text{ тыс. руб.} * 20\% = 36 \text{ тыс. руб.}$

В результате организация получит чистую прибыль в размере 144 (180-36) тыс. руб.

Следующим рассчитаем эффект от ликвидации прицепа. Оставшиеся от него запчасти продать другой организации по следующим ценам:

- платформа от прицепа за 38000 руб.
- балки за 8000 руб.
- камера за 2000 руб.
- колеса по 1500 руб. итого 6000 руб.
- ступицы 2000 руб.
- электропроводка в сборе с фонарями за 2000 руб.
- гидроцилиндр в сборе 2000 руб.

Средства, полученные от продажи запчастей, оставшихся от прицепа, составят 60 000 тыс. руб.

Затраты на ликвидацию данного основного средства составят 2500 руб.

Экономический эффект от ликвидации основного средства представлен в

таблице 3.11.

Таблица 3.11 – Экономический эффект от ликвидации основного средства

Показатель	Значение, руб.
Выручка (без НДС)	60000
Остаточная стоимость	26276
Затраты на ликвидацию	2500
Прибыль до налогообложения	31224
Налог на прибыль	6245
Чистая прибыль	24979

Прибыль до налогообложения =  $60000 - 26276 - 2500 = 31224$  тыс.руб.

Налог на прибыль =  $31224 * 20\% = 6245$  руб.

Чистая прибыль =  $31224 - 6245 = 24979$  руб.

В результате данного мероприятия ООО «Мебель» получит дополнительную прибыль в размере 24979 руб.

Сведем результаты расчетов в таблицу 3.12.

Таблица 3.12 – Экономический эффект (прибыль)

№ п/п	Мероприятие	Экономический эффект, руб.
1	Продажа ОС (прочие доходы)	193 386
2	Сдача в аренду ОС (прочие доходы)	140000
3	Ликвидация ОС (прочие доходы)	24 979
	Итого	358 365

Экономический эффект (чистая прибыль) от реализации мероприятий по управлению внеоборотными активами составит 358365 руб. ( $193\,386 + 140\,000 + 24\,979$ ).

При продаже основного средства прочие доходы увеличатся 193 386 руб., от сдачи в аренду прочие доходы увеличатся на 140тыс. руб., экономический эффект от ликвидации основного средства составит - 24 979 руб.

Рассчитаем экономический эффект от факторинга:

а) дебиторская задолженность по договору факторинга составит 825,60 тыс. руб.;

б) затраты за год (12 месяцев) факторингового обслуживания составят:

$825,60$  тыс. руб.  $* 0,5\% = 4,128$  тыс. руб. - комиссия за обслуживание;

825,60 тыс. руб. \* 5% = 41,28 тыс. руб. - комиссия за финансирование;

12 \* 10 руб. = 0,12 тыс. руб. - комиссия за обработку документов.

Итого: 45,528 тыс. руб. - предприятие заплатит за факторинговое обслуживание компании.

Факторинговая компания возвратит предприятию: 825,60 тыс. руб. - 45,528 тыс. руб. = 780,872 тыс. руб.

Таким образом, ООО «Мебель», применив факторинговую операцию, «лишается» в балансе дебиторской задолженности объема 825,60 тыс. руб. При этом на счете предприятия появляются денежные средства в размере 780,872 тыс. руб., однако компания теряет прибыль в размере 45,528 тыс. руб.

В результате создания системы скидок предприятие ООО «Мебель» получит 635,07 тыс. руб., факторинга - 780,88 тыс. руб. В связи с этим высвободятся денежные средства в сумме 1415,95 тыс. руб. ООО «Мебель» рекомендуется внести сумму высвобожденных денежных средств на депозитный счет в банке.

Процент по депозиту составляет в ПАО «Сбербанк» на 365 дней - 4%.

Проценты по депозиту составят 177,79 тыс. руб.

Экономический эффект от предложенных мероприятий представлен в таблице 3.13.

Таблица 3.13 – Экономический эффект от предложенных мероприятий

Показатель	Значение после создания системы скидок и факторинга
Высвобождение денежных средств, тыс. руб.	1415,95
Проценты по депозиту, тыс. руб.	$1415,95 * 4\% = 56,638$
Увеличение прибыли до налогообложения, тыс. руб.	56,638
Налог на прибыль, тыс. руб.	$(1415,95 + 56,638) * 20\% = 294,518$
Чистая прибыль, тыс. руб.	$1415,95 + 56,638 - 294,518 = 1178,07$

В результате реализации данного мероприятия по работе с дебиторской задолженностью ООО «Мебель» получит дополнительную прибыль в размере 1178,07 тыс. руб.

## Заключение

В рамках выпускной квалификационной работы изучены подходы к управлению финансовым состоянием предприятия, в результате чего можно сформулировать следующие выводы и рекомендации:

1. Установлено, что в настоящий момент организации вынуждены уделять большое внимание проблемам, связанным с формированием и повышением эффективности использования своих финансовых ресурсов и активизировать поиск путей улучшения своего финансового состояния. Для того чтобы установить систему, в которой работает организация, необходимо решить задачу максимизации прибыли организации.

2. Определены факторы, влияющие на финансовое состояние организации.

Внутренние факторы находятся под контролем руководства организации, которое может оказывать влияние на них. К таким факторам относят: материально-технические; организационно-управленческие; экономические факторы; социальные факторы.

Внешние факторы не могут быть объектами контроля или влияния со стороны руководства организации, но они количественно определяют уровень использования производственных и финансовых ресурсов данной организации. К внешним факторам относятся: рыночно-конъюнктурные факторы или экономические; хозяйственно-правовые и административные факторы; социальные и культурные факторы; технологические факторы.

3. Разработана методика анализа финансового состояния организации, который проведен на примере ООО «Мебель» по следующим направлениям: проведение анализа состава и динамики имущества и обязательств организации за 2017-2019 гг.; анализ платежеспособности и ликвидности организации; оценка финансовой устойчивости; расчет и анализ показателей прибыли и рентабельности организации.

4. Проведен анализ финансового состояния ООО «Мебель» за 2017-

2019гг. с целью изучения рассматриваемых проблем с практической точки зрения. В результате этого сформулированы следующие выводы:

- Ликвидность баланса предприятия можно охарактеризовать как недостаточную. При этом отсутствует возможность увеличения текущей ликвидности в недалеком будущем, но сохраняется - в отдаленной перспективе.
- По состоянию на 01.01.2020 г. по сравнению с 01.01.2018 г. финансовое положение ООО «Мебель» ухудшилось. Оценивается оно как кризисное, при котором предприятие находится на грани банкротства, поскольку денежные средства, краткосрочные ценные бумаги и дебиторская задолженность предприятия не покрывают даже его кредиторской задолженности и просроченных ссуд.
- За исследуемый период увеличилось отвлечение средств из оборота предприятия, возросло косвенное кредитование средствами данной организации других предприятий. Организация несет убытки от обесценения дебиторской задолженности. Необходимо принять всевозможные меры по взысканию дебиторской задолженности в целях покрытия задолженности предприятия перед кредиторами. Существующее положение с уровнем непогашенной дебиторской задолженности, а также структура задолженности перед кредитующими организациями, являются одним из индикаторов неплатежеспособности предприятия.
- Снижение общей бухгалтерской прибыли ООО «Мебель» до 450 тыс. руб. в 2019 г. обусловлено снижением сальдо прочих доходов и расходов на 485,21%.
- Показатели рентабельности ООО «Мебель» в 2017-2019 гг. имеют низкое значение. Рентабельность затрат, рентабельность затрат по прибыли до налогообложения, рентабельность затрат по чистой прибыли сократились. Это свидетельствует о том, что деятельность анализируемого предприятия нельзя считать достаточно эффективной.

5. Разработаны мероприятия по управлению финансовым состоянием ООО «Мебель», реализация которых позволит нейтрализовать выявленные в ходе анализа основные проблемы финансовой деятельности предприятия. К таким мероприятиям относятся:

- Эффективное управление внеоборотными активами, которое включает реализацию основного средства а/м Соболь, сдачу в аренду а/м Газель (борт), ликвидацию основного средства (прицеп). При продаже основного средства прочие доходы увеличатся 193386 руб., от сдачи в аренду прочие доходы увеличатся на 140 тыс. руб., экономический эффект от ликвидации основного средства составит - 24 979 руб. Экономический эффект (чистая прибыль) от реализации мероприятий по управлению внеоборотными активами составит 358 365 руб.
- Для осуществления услуги по доставке товаров и, как следствие, получения дополнительного дохода предприятию рекомендуется приобрести автомобиль Газель (фургон). Приобретение основного средства осуществляется через систему лизинга, что позволит сэкономить налог на прибыль в размере 230 827 руб.
- Для уменьшения дебиторской задолженности ООО «Мебель» рекомендуется применять факторинг, а также предусмотреть в договорах систему начисления скидок. Скидки должны предоставляться в зависимости от срока оплаты. Экономический эффект от реализации мероприятий по управлению дебиторской задолженностью составит 1178,07 тыс. руб.

Предложенные мероприятия позволят ООО «Мебель» получить дополнительные денежные средства и своевременно отвечать по своим текущим обязательствам.

## Список использованной литературы

1. Экономика фирмы (организации, предприятия): учеб. / Под ред. Горфинкеля В.Я. - М.: Вузовский учебник, 2018. - 318 с.
2. Алексейчева, Е.Ю. Экономика организации (предприятия): учеб. для бакалавров / Е.Ю. Алексейчева, М.Д. Магомедов. - М.: Дашков и К, 2016. - 292 с.
3. Антонова, О.В. Экономика фирмы (организации, предприятия): учеб. / О.В. Антонова, В.Я. Горфинкель, И.Н. Васильева. - М.: Вузовский учебник, 2019. - 320 с.
4. Арзуманова, Т.И. Экономика организации: учеб. для бакалавров / Т.И. Арзуманова, М.Ш. Мачабели. - М.: Дашков и К, 2016. - 240 с.
5. Бороненкова, С.А. Комплексный финансовый анализ в управлении предприятием: учеб. пособие / С.А. Бороненкова, М.В. Мельник. - М.: Форум, 2018. - 315 с.
6. Герасимова, Е.Б. Финансовый анализ. Управление финансовыми операциями: учеб. пособие / Е.Б. Герасимова, Д.В. Редин. - М.: Форум, 2018. - 432 с.
7. Грибов, В.Д. Экономика организации (предприятия): учеб. / В.Д. Грибов, В.П. Грузинов, В.А. Кузьменко. - М.: КноРус, 2019. - 368 с.
8. Григорьева, Т.И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз: учеб. / Т.И. Григорьева. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 486 с.
9. Девяткин, О.В. Экономика предприятия (организации, фирмы): учеб. / О.В. Девяткин, Л.Г. Паштова, Н.Б. Акуленко. - М.: Инфра-М, 2018. - 848 с.
10. Ендовицкий, Д.А. Финансовый анализ: учеб. / Д.А. Ендовицкий, Н.П. Любушин, Н.Э. Бабичева. - М.: КноРус, 2018. - 316 с.
11. Жилкина, А.Н. Управление финансами. Финансовый анализ предпр.: учеб. / А.Н. Жилкина. - М.: Инфра-М, 2018. - 384 с.
12. Иванов, Г.Г. Экономика организации (торговля): учеб. / Г.Г. Иванов. - М.: Форум, 2018. - 292 с.



13. Игони́на, Л.Л. Финансовый анализ: учеб. для бакалавриата и магистратуры / Л.Л. Игони́на, У.Ю. Роцектаева, В.В. Вихарев. - М.: Русайнс, 2019. - 360 с.
14. Казакова, Н.А. Финансовый анализ: учеб. и практикум для бакалавриата и магистратуры / Н.А. Казакова. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 470 с.
15. Камышанов, П.И. Финансовый и управленческий учет и анализ: учеб. / П.И. Камышанов, А.П. Камышанов. - М.: Инфра-М, 2018. - 352 с.
16. Киреева, Н.В. Экономический и финансовый анализ: учеб. пособие / Н.В. Киреева. - М.: Инфра-М, 2019. - 368 с.
17. Кнышова, Е.Н. Экономика организации: учеб. / Е.Н. Кнышова, Е.Е. Панфилова. - М.: Форум, 2016. - 64 с.
18. Коршунов, В.В. Экономика организации (предприятия): учеб. и практикум для прикладного бакалавриата / В.В. Коршунов. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 407 с.
19. Котерова, Н.П. Экономика организации: учеб. / Н.П. Котерова. - М.: Academia, 2017. - 416 с.
20. Леонгардт, В.А. Учет и анализ (финансовый и управленческий учет и анализ): учеб. пособие / В.А. Леонгардт. - Рн/Д: Феникс, 2019. - 312 с.
21. Литовченко, В.П. Финансовый анализ: учеб. пособие / В.П. Литовченко. - М.: Дашков и К, 2016. - 214 с.
22. Любушин, Н.П. Экономика организации: учеб. / Н.П. Любушин, Н.Э. Бабичева. - М.: КноРус, 2019. - 302 с.
23. Маевская, Е.Б. Экономика организации: учеб. / Е.Б. Маевская. - М.: Инфра-М, 2018. - 484 с.
24. Малышенко, В.А. Стратегический финансовый анализ как метод изучения комплексной финансовой устойчивости предприятия / В.А. Малышенко. - М.: Русайнс, 2019. - 480 с.
25. Мокий, М.С. Экономика организации: учеб. и практикум. / М.С. Мокий. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 334 с.
26. Пласкова, Н.С. Финансовый анализ деятельности организации: учеб. / Н.С.

- Пласкова. - М.: Вузовский учебник, 2017. - 318 с.
27. Растова, Ю.И. Экономика организации (предприятия) (для бакалавров) / Ю.И. Растова, С.А. Фирсова. - М.: КноРус, 2018. - 352 с.
28. Сергеев, И.В. Экономика организации (предприятия): учеб. и практикум для прикладного бакалавриата / И.В. Сергеев, И.И. Веретенникова. - Люберцы: Юрайт, 2015. - 511 с.
29. Соколова, С.В. Экономика организации: учеб. / С.В. Соколова. - М.: Academia, 2019. - 154 с.
30. Турманидзе, Т.У. Финансовый анализ: учеб. / Т.У. Турманидзе. - М.: Юнити, 2017. - 736 с.
31. Фокина, О.М. Экономика организации (предприятия) / О.М. Фокина, А.В. Соломка. - М.: КноРус, 2018. - 486 с.
32. Чайников, В.В. Экономика предприятия (организации): учеб. пособие / В.В. Чайников, И.В. Куликов. - М.: Юнити, 2017. - 448 с.
33. Чечевицына, Л.Н. Экономика организации: учеб. пособие / Л.Н. Чечевицына. - Рн/Д: Феникс, 2016. - 416 с.
34. Шаркова, А.В. Экономика организации: учеб. для бакалавров / А.В. Шаркова, Л.Г. Ахметшина. - М.: Дашков и К, 2016. - 320 с.