

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ГИДРОМЕТЕОРОЛОГИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ»
(РГГМУ)

ИНСТИТУТ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ И ГЕОТЕХНОЛОГИЙ
КАФЕДРА ПРИКЛАДНОЙ ИНФОРМАТИКИ

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

На тему: Анализ и оценка финансового состояния предприятия ООО «Тайфун
Плюс»

Исполнитель _____ Ожерельев Илья Андреевич _____
(фамилия, имя, отчество)

Руководитель _____ кандидат технических наук доцент _____
(ученая степень, ученое звание)
_____ Степанов Сергей Юрьевич _____
(фамилия, имя, отчество)

«К защите допускаю»
Заведующий кафедрой _____
(подпись)

_____ (ученая степень, ученое звание)

_____ (фамилия, имя, отчество)

«___» _____ 2020 г.

Санкт-Петербург
2022

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	6
1.1 Финансовое состояние: сущность, цели, задачи и показатели характеризующие финансовое состояние предприятия.....	6
1.2 Факторы, влияющие на изменение Финансового состояния предприятия	10
1.3 Методика оценки финансового состояния современного предприятия.....	15
2 ОЦЕНКА И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ООО «ТАЙФУН ПЛЮС»	23
2.1 Характеристика организации ООО «Тайфун Плюс»	23
2.2 Анализ финансовой устойчивости организации ООО «Тайфун Плюс» ..	26
2.3 Анализ ликвидности и платежеспособности	31
2.4 Анализ прибыли и рентабельности деятельности	41
3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО УЛУЧШЕНИЮ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ООО «ТАЙФУН ПЛЮС»	43
3.1 Снижение дебиторской задолженности	44
3.2 Увеличение прибыли организации.....	52
3.3 Экономический эффект от мероприятий по улучшению финансового состояния организации ООО «Тайфун Плюс»	60
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	65
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ И ЛИТЕРАТУРЫ.....	69
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	73

ВВЕДЕНИЕ

Финансовое положение считается комплексным значением и может быть отмеченным системой показателей, показывающих наличие и размещение средств, реальные и потенциальные финансовые достижения предприятия. Его считают на определенную дату. [6, с. 78]

Хорошее финансовое положение – это надежная платежная готовность, в достатке обеспеченность собственными оборотными средствами и продуктивное их применение с хозяйственной целесообразностью, точная организация расчетов, наличие надежной финансовой базы. Слабое финансовое положение может быть отмеченным малоэффективным размещением средств, их иммобилизацией, недостаточной платежной готовностью, неуплаченной задолженностью перед бюджетом, поставщиками и банком, в незначительной степени надежной потенциальной финансовой базой, связанной с невыгодными тенденциями в производстве. [19]

Финансовое положение предприятия может быть отмеченным составом и распределением средств, структурой их источников, быстротой оборота капитала, возможностью предприятия выплачивать свои обязательства в положенный срок и в полной мере, а также другими факторами. Оценка финансового положения предприятия – операция неясная. Кроме того, точная и объективная оценка финансового положения предприятия необходима для принятия результативных управленческих решений. [25]

Экономический анализ предоставляет дать оценку не только своего положения на рынке, а также Финансовое положение конкурентов и партнеров, это предоставляет не делать много ошибок при принятии разных решений в руководящих делах. [23, с. 94]

Устойчивое финансовое положение предприятия указывает в положенный срок исполнение обязательств перед сотрудниками, партнерами и государством, что рассчитывает финансовую надежность, нормализацию платежеспособности, кредитоспособности и рентабельности активов, собственного капитала и продаж. [25]

На современном этапе развития экономики вопрос финансового анализа предприятий является очень актуальным. [26] От финансового положения предприятия зависит во многом успех его деятельности, именно поэтому анализу финансового положения предприятия следует уделять особое внимание. [27]

Актуальность темы: платежеспособность и финансовая устойчивость являются важнейшими характеристиками финансово-экономической деятельности предприятия в условиях рыночной экономики. Если предприятие финансово устойчиво, платежеспособно, оно имеет преимущество перед другими предприятиями того же профиля в привлечении инвестиций, в получении кредитов, в выборе поставщиков и в подборе квалифицированных кадров.

Целью дипломной работы является анализ и оценка финансового положения организации ООО «Тайфун Плюс».

Основными задачами, поставленными при написании работы, являются:

1. Рассмотреть теоретические основы оценки финансового положения предприятия;
2. Провести анализ финансового положения организации ООО «Тайфун Плюс»;
3. Провести анализ ликвидности и платежеспособности организации ООО «Тайфун Плюс»;
4. Провести анализ прибыли и рентабельности деятельности организации ООО «Тайфун Плюс»;
5. Разработать мероприятия по улучшению финансового положения организации ООО «Тайфун Плюс».

Объектом исследования является оценка и прогнозирование финансового положения организации ООО «ТАЙФУН ПЛЮС»

Предметом исследования является финансовое положение организации.

Для проведения анализа финансового устойчивости организации ООО «Тайфун Плюс» использовались данные бухгалтерской отчетности, а именно:

бухгалтерский баланс (форма №1) и отчет о прибылях и убытках (форма №2) за 2018 – 2020 годы.

Данная работа состоит из трех частей: в первой части – показаны теоретические основы финансового положения предприятия, во второй части затронута оценка и прогнозирование финансового положения организации, в треть части приводится разработка мероприятий повышению Финансового положения организации.

Теоретической основой данной работы выступает бухгалтерская отчетность организации, отчет о финансовых результатах, учебники, учебные пособия, законодательные и нормативные акты по теме исследования.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Финансовое состояние: сущность, цели, задачи и показатели характеризующие финансовое состояние предприятия

Финансовое положение предприятия показывает экономическую категорию, показывающая состояние капитала в процессе его кругооборота и возможность субъекта хозяйствования к совершенствованию на определенный промежуток времени, а именно вероятность оплачивать свою деятельность. Оно может быть отмечено достаточностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормальной работы предприятия, целесообразностью их размещения и продуктивностью применения, финансовыми взаимоотношениями с другими юридическими и физическими лицами, платежеспособностью и финансовой надежностью. [7, с. 10]

Финансовое положение зависит от всех сторон деятельности предприятия: осуществления производственных планов, уменьшения себестоимости продукции и повышения выручки, увеличение продуктивности производства, в том числе от факторов, функционирующих в сфере обращения и взаимосвязанных с организацией оборота товарных и денежных фондов, – повышения взаимосвязей с поставщиками сырья и материалов, покупателями продукции, совершенствования процессов реализации и расчетов. [7, с. 10]

Основная задача анализа финансового положение предприятия:

- вовремя определять и исправлять причины неподходящих отклонений в финансовом состоянии предприятия;
- считать резервы повышения финансового положения предприятия и ее платежеспособности. [5, с. 344]

Именно поэтому, главная задача анализа финансового положения определяется вовремя найти и изменить недостатков финансовой деятельности, и обнаружения резервов, тем самым повышения финансового положения предприятия и его платежеспособности. Вместе с тем нужно:

1) по принципу исследования причинно-следственной связи среди различных показателей производственной, коммерческой и финансовой; [7, с. 10]

2) деятельности дать оценку реализации плана по приходу финансовых ресурсов и их применения с позиции повышения финансового положения предприятия;

3) предвещать возможные финансовые итоги, экономическую рентабельность исходя из реальных условий хозяйственной деятельности и наличия собственных и заемных ресурсов и разработанных;

4) образцов финансового положения при разнообразных вариантах употребления ресурсов;

5) продуктивное употребление финансовых ресурсов и усиление финансового положения предприятия. [10, с. 136]

В существе комплексного анализа финансового состояния лежит анализ финансовой отчетности организации. Анализ бухгалтерской отчетности – это процесс, с его помощью дается оценка прошлого и текущего финансовое положения, и результаты деятельности организации. Вместе с тем, главной является оценка финансово-хозяйственной деятельности коммерческой организации относительно будущих условий существования. [9, 36]

Смысл данного анализа состоит в исследовании финансовых источников развития предприятия, вместе с тем определении направлений наиболее продуктивного вложения финансовых ресурсов. [14] Достижение по большей части зависит от всесторонности, регулярности, тщательности исследования финансовой отчетности. [12]

По итогам анализа финансовой отчетности применяют для вычисления проблем управления производственно-коммерческой деятельностью, для решений движения инвестирования капитала, для оценивания работы начальства предприятия, в том числе для предсказания ее каждого показателей и финансовой работы предприятия в целом. При этом анализ финансового

положения является той базой, в результате которой строится разработка финансовой политики предприятия. [7, с. 11]

Задачами финансовой политики предприятия, является:

- высокая выручка предприятия;
- улучшение структуры капитала и обеспечение его финансового положения;
- вложение капитала в проекты;
- увеличение финансового положения предприятия для владельцев (участников, учредителей), инвесторов, кредиторов;
- разработка продуктивного механизма руководства предприятием;
- использование предприятием рыночных механизмов вовлечения финансовых средств и др.

Финансовый анализ решает следующие задачи:

- выявляет степень сбалансированности между движением материальных и финансовых ресурсов, оценивает потоки собственного и заемного капитала в процессе экономического кругооборота, нацеленного на извлечение максимальной или оптимальной прибыли, повышение финансовой устойчивости и т. п.;
- позволяет оценить правильное использование денежных средств для поддержания эффективной структуры капитала;
- в результате финансового анализа имеется возможность контроля правильности составления финансовых потоков организации, а также соблюдения норм и нормативов расходования финансовых и материальных ресурсов, целесообразности осуществления затрат. [27]

Исследование финансового положения относится к одним из продуктивных способов оценки текущего положения, который показывает быстрое положение хозяйственной ситуации и предоставляет определить очень сложные проблемы руководства имеющимися ресурсами, в связи с этим уменьшить усилия по приведению в соответствие целей и ресурсов предприятия с потребностями и возможностями сложившегося рынка. Из-за

этого нужна непрерывная деловая грамотность по определенным вопросам, которая является итогом выбора, оценки, анализа и интерпретации финансовой отчетности. [7, с. 12]

Для оценки финансового положения предприятия, его устойчивости используется целая система показателей, характеризующих:

- наличие и размещение капитала, эффективность и интенсивность его использования;
- оптимальность структуры пассивов предприятия, его финансовую независимость и степень финансового риска;
- оптимальность структуры активов предприятия и степень производственного риска;
- оптимальность структуры источников формирования оборотных активов;
- платежеспособность и инвестиционную привлекательность предприятия;
- риск банкротства (несостоятельности) субъекта хозяйствования;
- запас его финансовой устойчивости (зону безубыточного объема продаж). [20]

Анализом финансового положения занимаются не только руководители и соответствующие службы предприятия, но и его учредители, инвесторы с целью изучения эффективности использования ресурсов, банки – для оценки условий кредитования и определения степени риска, поставщики – для своевременного получения платежей, налоговые инспекции – для выполнения плана поступления средств в бюджет и т.д. В соответствии с этим анализ делится на внутренний и внешний.

Внутренний анализ проводится службами предприятия и его результаты используются для планирования, контроля и прогнозирования ФСП. Его цель – обеспечить планомерное поступление денежных средств и разместить собственные и заемные средства таким образом, чтобы создать условия для

нормального функционирования предприятия, получения максимума прибыли и исключения риска банкротства.

Внешний анализ проводится инвесторами, поставщиками материальных и финансовых ресурсов, наблюдающими органами на основе опубликованной отчетности. Его цель – найти вероятность рентабельно вложить средства для того, чтобы обеспечить большой доход и исключить возможные потери. [14]

Главными источниками информации для анализа Финансового положения предприятия должен быть отчетный бухгалтерский баланс, отчеты о прибылях и убытках, о перемещении капитала, о перемещении денежных средств и иные формы отчетности, данные первичного и аналитического бухгалтерского учета, которые расшифровывают и детализируют отдельные статьи баланса. [21, с. 15]

В связи с этим, основная задача финансовой деятельности предприятия заключается в одной основной цели – увеличение активов. Поэтому оно должно всегда быть платежеспособным и финансово устойчивым, вместе с тем должна быть оптимальная структура актива и пассива. [7, с. 12]

1.2 Факторы, влияющие на изменение финансового состояния предприятия

Для показателя финансового положения предприятия важно знать, какие причины проявляют на него влияние, поскольку все явления и процессы финансово-хозяйственной деятельности находятся между собой связанными невозможно сделать разъяснительные выводы о итогах работы и выявить резервы производства. [18, с. 172]

Поскольку работа предприятий представляет собой комплекс связанных между собой хозяйственных процессов, то она зависит от многих и различных факторов, которые влияют на нее.

Существование различных факторов объединяет их в группировку. [18, 173] Тут необходимо учитывать, что предприятие является одновременно и субъектом, и объектом отношений в рыночной экономике, одним из важных является разделение их на внутренние и внешние. Первая группировка зависят

от организации работы самого предприятия; вторая оказывается внешними по отношению к нему, их изменение не подчиняется желанию предприятия. [13]

Все факторы, которые влияют на финансовое состояние предприятия можно классифицировать по следующим признакам:

- по месту возникновения – внешние и внутренние;
- по структуре – простые и сложные;
- за часом влияния – постоянные и переменные;
- по степени количественного измерения качественные (измеряемые),

количественные (не поддаются измерению). [11, 364]

Наиболее целесообразно рассмотреть подробнее внешние и внутренние факторы, влияющие на финансовое положение предприятия, поскольку в их состав входят остальные факторы в разрезе рассмотренных выше классифицированных признаков. [5, 128]

Ниже представлены факторы, которые влияют на изменение финансового положения предприятия (Рисунок 1.1).

Факторы, которые влияют на финансовое положение предприятия

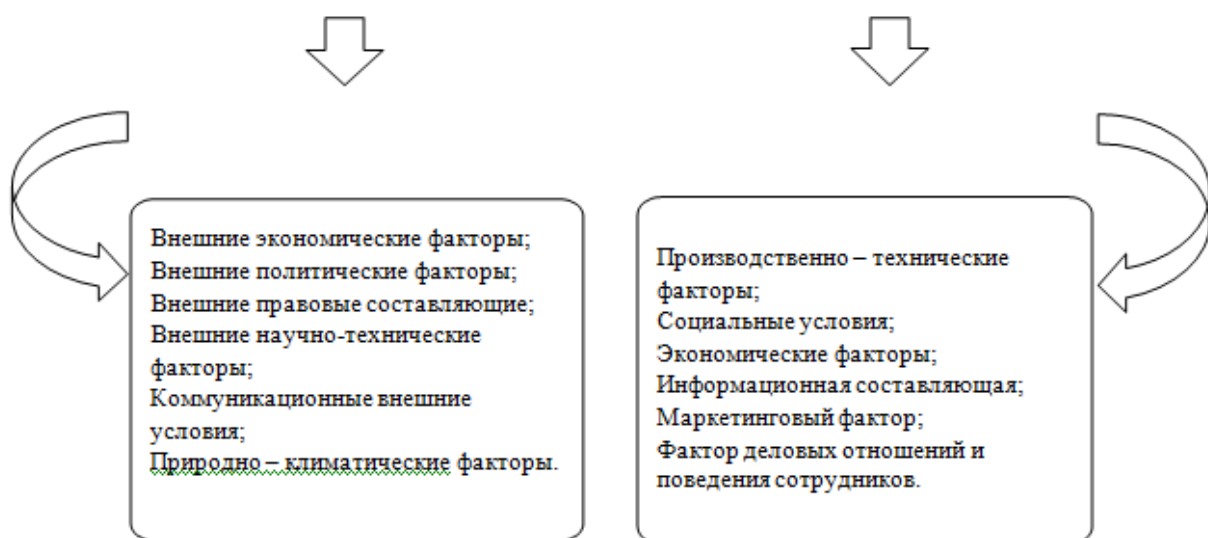


Рисунок 1.1 – Факторы, которые влияют на финансовое положение предприятия

Различные элементы, которые входят во внешнюю среду предприятия.

Среди них можно отнести:

– внешние экономические факторы – многочисленные макроэкономические показатели: размер валового внутреннего продукта и его колебания, размеры инфляции, процентной ставки, валютный курс и его колебания, дефицит или профицит бюджета, уровень производительности общественного труда, средней заработной платы, ставки налогообложения; [7]

– внешние политические условия включают государственное устройство и государственную политику, в том числе внешнюю и внутреннюю. Внутренняя политика включает социальную, научно-техническую, промышленную, кадровую, экономическую составляющие, а также налоговую, ценовую, кредитную, таможенную и др.;

– внешние правовые составляющие включают в себя: степень правовой урегулированности общественных отношений, состав действующих законов и подзаконных актов, гарантии обеспечения безопасности предприятий и граждан, четкость формулировок правовых норм и др.;

– внешние научные и технические факторы способствуют предприятиям в выпуске новой и модернизации устаревшей продукции, освоении новых и совершенствовании применяемых технологических процессов, широком внедрении инноваций;

– коммуникационные внешние условия – уровень развития транспортной сети, наличие железных дорог, автомобильных магистралей, воздушных, морских и речных путей сообщения, степень развитости сетей связи, информационного обмена и телекоммуникаций;

– природно-климатические факторы рельеф местности, площадь территории, среднегодовая температура, господствующая роза ветров, влажность или сухость воздуха, преобладающие виды флоры и фауны, наличие месторождений минерального сырья и других полезных ископаемых, состояние экологии и др.

Указанные элементы внешней среды предприятия более или менее оказывают влияние на итог его деятельности.

На финансовую результативность предприятия большое значение имеет уровень платежеспособности населения. Повышение спроса мотивирует развитие и увеличение деятельности предприятия, понижение спроса приведет к приросту числа конкурентов. Конкурентность, в то время становится отдельным внешним фактором, который влияет на структурные изменения на рынке и повлияет на стратегию работы предприятия. [18, 128 с.]

При руководстве финансовой стабильностью предприятия нужно уделить заинтересованность к внутренним факторам, поскольку они прямо зависящие от деятельности предприятия и мер, используемых на предприятии с целью руководства ими. [14, 302 с.] Таким образом их можно отнести к следующим группам:

- производственно-технические факторы – включают всю совокупность машин, оборудования, инструментов, приспособлений, сырья, материалов, полуфабрикатов, технологии производства продукции;

- социальные условия и составляющие – отношений между людьми, работающими на предприятии. От их способностей, отношения к труду, мотивации, поведения во многом зависят результаты работы предприятий;

- экономические факторы – представляет собой совокупность экономических процессов, включающих движение капитала и денежных средств, экономические показатели деятельности предприятия. Среди последних следует выделить показатель рентабельности – соотношение затрат и доходов; [11, с. 56]

- информационная составляющая – совокупность организационно-технических средств, обеспечивающих каналы и сети предприятия соответствующей информацией для эффективных коммуникаций в управлении предприятием; [8]

- маркетинговый фактор – предусматривает обеспечение потребностей покупателей в товарах или услугах предприятия путем изучения рынка,

создания эффективной рекламы и системы сбыта. Маркетинг предполагает также активное воздействие на рынок, на существующий спрос в целях увеличения рыночной доли предприятия и повышения рентабельности продаж;

– фактор деловых отношений и поведения сотрудников – установление контакта, ориентация в ситуации, обсуждение вопроса, проблемы, принятие решения, выход из контакта. Задача делового общения – не только успешно общаться с людьми, но и влиять на них в нужном для вас направлении. [11, 57]

Огромное влияние на деятельность предприятия к тому же имеют поставщики, соперническая внешняя среда, порой в одно время, действует не один конкурент друг против друга субъектов хозяйствования, реализующие одинаковые товары или услуги. [8]

Большей частью деловой среды предприятия является инфраструктура. К этой части деловой среды относятся: банки, фондовые биржи, кадровые агентства, страховые компании, аудиторские и консультационные фирмы, транспортные организации и др., оказывают влияние предприятию на расширенный спектр услуг.

Факторы, те или иные изучают в анализе финансового положения предприятия, они классифицированы по различным признакам. [8] Классификация факторов, которые влияют на финансовое положение предприятия, предложена ниже (Таблица 1.1).

Таблица 1.1 – Классификация факторов, которые влияют на финансовое положение предприятия

Признак	Факторы
1	2
По степени зависимости от деятельности предприятия	Зависимые (внутренние) и независимые (внешние)
По возможности управления и воздействия на факторы	Объективные и субъективные. К первым можно отнести все природные факторы, стихийные бедствия, ценообразование, инфляцию и т.п. Субъективные факторы связаны с конкретной деятельностью человека, целиком и полностью зависят от него.
По широте действия	Общие и специфические. К общим относятся факторы, которые действуют во всех отраслях экономики: платежеспособность, ликвидность, финансовая устойчивость, эффективность использования капитала, авансированного в имущество и т.п. Специфическими, являются те, которые действуют в условиях отдельной отрасли экономики или предприятия: урожайность, жирность молока, товарооборот и т.д. [13]

По направлению влияния на анализируемый показатель	Положительные (коэффициент абсолютной ликвидности) и отрицательные (затраты на производство, налоговые платежи и т. д.)
По степени детализации	Факторы первого, второго, третьего и последующих уровней подчинения. К факторам первого уровня относят те, которые непосредственно влияют на результирующий показатель (частные показатели ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости). К факторам второго уровня относят покрытие краткосрочных обязательств задолженностью покупателей и заказчиков. Факторы третьего уровня: поступление запасов, осуществление затрат, погашение краткосрочных обязательств, прибыль от финансово-хозяйственной деятельности до налогообложения, ставка налога на прибыль и т.д. [23, с. 108]
По направлению зависимости	Факторы бывают прямо пропорционального действия (оборотчиваемость запасов и затрат, коэффициент маневренности и т.д.) и обратно пропорционального действия (коэффициент соотношения заемного и собственного капитала, величина краткосрочных обязательств и т.д.). [26]

Таким образом, определяем, что финансовое положение предприятия – это такого рода финансовая устойчивость, при которой может быть достигнута финансовая самостоятельность предприятия от заемных источников финансирования, гарантирует его платежеспособность и в перспективе расширение работы функционирования предприятия. [24] Показатель комплексного действия на финансовое положение предприятия зависит от срока функционирования предприятия, подобранной политики деятельности и руководства, отрасли хозяйства предприятия, вместе с тем от общего уровня экономического развития страны, подобранной внутренней и внешней стратегии и иных социально-политических и экономических факторов. [26]

Таким образом на любом предприятии целесообразно использовать продуктивную систему руководства финансовой стабильностью и главными факторами, которые влияют на ее уровень. [23, 111]

1.3 Методика оценки финансового состояния современного предприятия

При оценке финансового положения применяют различные методы.

В связи с этим под методом оценки финансового положения имеется в виду метод изучения хозяйственных процессов в их формировании и улучшении.

К составляющим особенностям метода соотносятся: применение системы показателей, выявление и изменение связей между ними.

Методики дополняют друг друга, используются вместе или по отдельности в зависимости от определенных целей и задач анализа, информационной базы, которая имеется в распоряжении аналитика. [12]

Объединенные разные авторские подходы к проведению анализа финансового положения предприятия, сформированы основополагающие этапы:

- анализ и оценка материального состояния предприятия;
- анализ и оценка финансовой устойчивости предприятия;
- анализ и оценка текущей платежеспособности предприятия и ликвидности ее бухгалтерского баланса. [10, 105]

Анализ финансового положения предприятия может производиться с разной степенью детализации, определяемой аналитиком, то есть экспресс-анализ финансового положения и глубокий анализ. Результат показателей анализа разделяется на внешний и внутренний. [6, 160]

Вместе с тем очередность осуществления анализа финансового положения предприятия может быть данной:

- 1) оценка имущественного положения и структуры капитала;
- 2) анализ ликвидности и финансовой устойчивости;
- 3) анализ оборачиваемости;
- 4) анализ эффективности финансовых инвестиций. [22]

Далее предложена схема по видам оценки финансового положения (Рисунок 1.2).

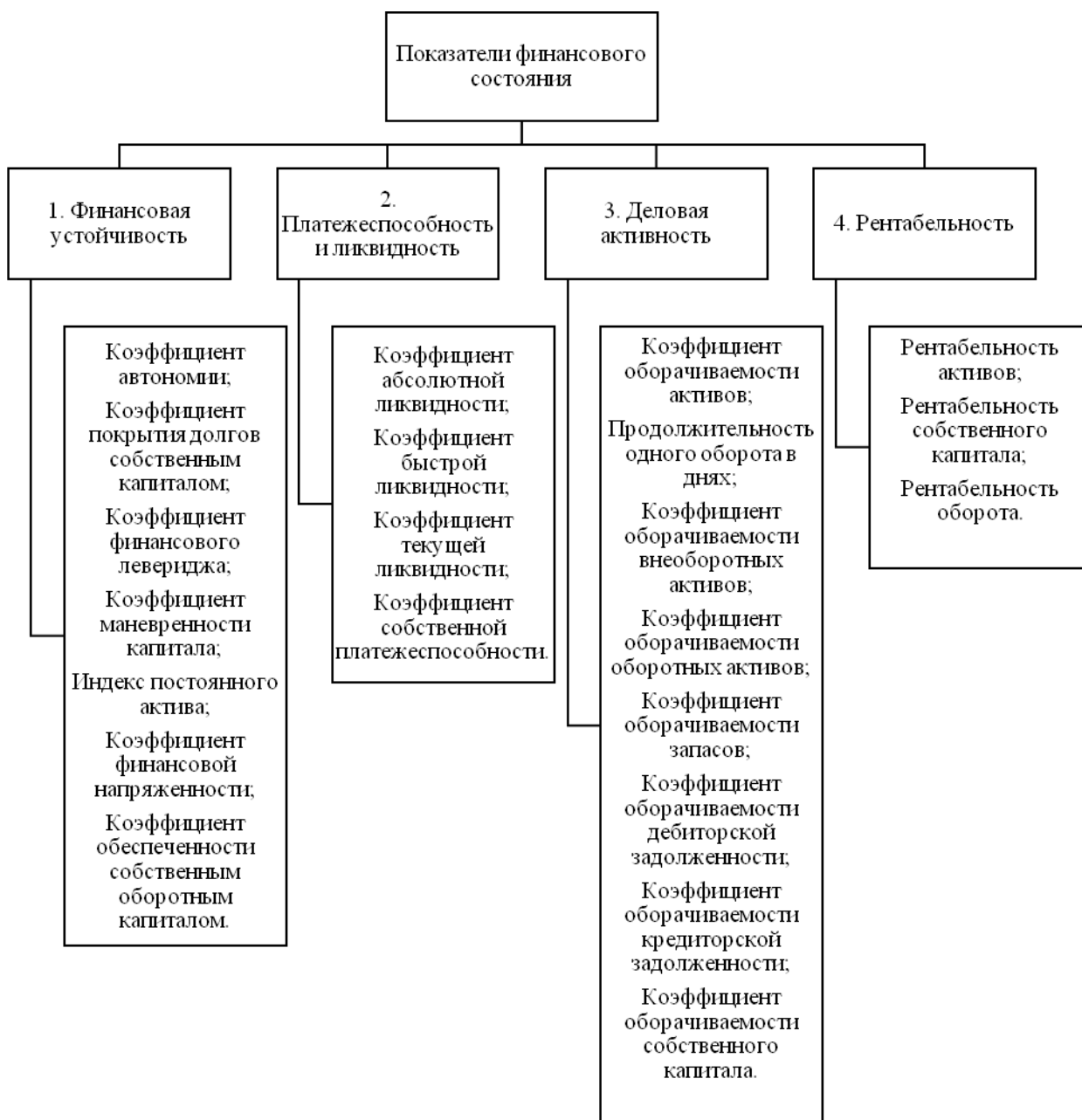


Рисунок 1.2 – Показатели Финансового положения

Анализ имущественного положения целесообразно начинать с выяснения, каким капиталом располагает предприятие. С этой целью следует рассмотреть показатели пассива баланса: итог, собственный и заемный капитал. Затем проверяется правильность вложения средств в активы предприятия. При функционировании предприятия величина активов и их структура претерпевают постоянные изменения. Выявить имевшие место изменения в структуре средств и их источников призваны методы вертикального и горизонтального анализа. [8]

Задачей анализа ликвидности и платежеспособности предприятия является оценка кредитоспособности, то есть способности предприятия к выполнению своих обязательств. Она определяется соотношением величины задолженности и ликвидных средств, то есть средств, которые могут быть использованы для погашения долгов (наличные деньги, депозит, ценные бумаги, реализуемые элементы оборотных средств и др.). [17]

Платежеспособность и ликвидность предприятия можно оперативно оценить, используя коэффициенты ликвидности и коэффициент собственной платежеспособности. [17]

Ниже предложены основные финансовые коэффициенты, применяемые для оценки ликвидности и платежеспособности предприятия (Таблица 1.2).

Таблица 1.2 – Коэффициенты, характеризующие ликвидность и платежеспособность предприятия

Наименование	Формула расчета	Обозначения	Характеристика	Интерпретация Показателя
Коэффициент абсолютной ликвидности	$ДС + КФВ / КО$	ДС – денежные средства; КФВ – краткосрочные финансовые вложения; КО – краткосрочные обязательства;	Показывает, какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена немедленно. [17]	Рекомендуемое значение 0,2 – 0,5.
Коэффициент быстрой ликвидности	$ДС + КФВ + ДЗ / КО$	ДЗ – дебиторская задолженность;	Показывает, сколько рублей оборотных средств (за исключением запасов) приходится на один рубль краткосрочных обязательств. [17]	Рекомендуемое значение от 1 и выше.
Коэффициент текущей ликвидности	$ОА / КО$	ОА – оборотные активы;	Характеризует степень покрытия оборотными средствами краткосрочных обязательств. [17]	Рекомендуемое значение показателя 1–2.
Коэффициент собственной платежеспособности	$ИА / КО + ДО$	ИА – активы предприятия; ДО – долгосрочная задолженность.	Характеризует долю чистого оборотного капитала в краткосрочных обязательствах, то есть способность предприятия возместить за счет чистых оборотных активов его краткосрочные долговые обязательства. [17]	Рекомендуемое значение 0,5 – 0,7.

Одной из характеристик стабильного положения предприятия служит его финансовая устойчивость. В связи с этим финансовое положение предприятия независимо от внешних источников финансирования. Финансовая устойчивость – это результат рационального управления собственными и заемными средствами. [25]

Анализ устойчивости Финансового положения на ту или иную дату позволяет выяснить, насколько правильно предприятие управляло финансовыми ресурсами в течение периода, предшествующего этой дате. Является важным, чтобы состояние финансовых ресурсов соответствовало требованиям рыночных условий отвечало потребностям развития предприятия, поскольку недостаточная финансовая устойчивость может привести к неплатежеспособности предприятия и отсутствию у него средств для развития производства, а избыточная – препятствовать развитию, отягощая затраты предприятия излишними запасами и резервами. Таким образом, сущность финансовой устойчивости определяется эффективным формированием, распределением и использованием финансовых ресурсов. [12]

Финансовое положение предприятия устойчивое, если оно покрывает собственными средствами не меньше половины финансовых ресурсов, необходимых для осуществления нормальной хозяйственной работоспособности, продуктивно употребляет финансовые ресурсы, соблюдает финансовую, кредитную и расчетную дисциплину, а именно является платежеспособным. [8]

Ниже представлены основные финансовые коэффициенты, применяемые для оценки финансовой устойчивости предприятия (Таблица 1.3)

Таблица 1.3 – Коэффициенты, характеризующие финансовую устойчивость

Наименование	Формула расчета	Обозначения	Характеристика	Интерпретация Показателя
1	2	3	4	5
Коэффициент автономии (финансовой независимости)	СК/А	СК – собственные капитал; А – активы;	Показывает долю активов, которые обеспечиваются собственными средствами. [15]	Рекомендуемое значение показателя – выше 0,5.
Коэффициент покрытия долгов собственным капиталом	СК/ЗК	ЗК – заемный капитал; ВОА – внеоборотные активы;	Показывает, в какой степени обязательства предприятия покрываются собственным капиталом. [15]	Рекомендуемое значение от 1 и выше.
Коэффициент финансового левериджа	ЗК/СК	ОС – оборотные средства; СОС – показатель собственных оборотных средств;	Характеризует уровень финансового риска. [15]	Нормативным значением считается значение коэффициента равного 1.
Индекс постоянного актива	ВОА/СА	ВБ – валюта баланса.	Отношение стоимости внеоборотных активов к величине собственного капитала организации. [15]	Рекомендуемое значение 0,5 – 0,8.

Продолжение таблицы 1.3.

Коэффициент маневренности капитала	СОС/СК		Показывает, какая часть собственного капитала находится в обороте. [15]	Рекомендуемое значение 0,2–0,5.
Коэффициент финансовой напряженности	ЗК/ВБ		Характеризует долю долга в общей сумме капитала. [15]	Не более 0,5.
Коэффициент обеспеченности собственным оборотным капиталом	СОС/ОС		Определяет степень обеспеченности собственными [15]	Рекомендуемое значение показателя 0,1.

В финансовом смысле деловая активность компании проявляется в оборачиваемости ее денежных средств. В этой связи при анализе деловой активности и эффективности ведения бизнеса используется динамика показателей (коэффициентов) оборачиваемости. Их важность для предприятия обуславливается рядом причин. Во-первых, от скорости оборота зависит размер выручки компании. Во-вторых, от размера оборота зависит относительное значение постоянных расходов – чем выше выручка, чем ниже доля затрат. В-третьих, увеличение оборота на одной стадии, влечет его ускорение на другой. В целом, платежеспособность и прибыльность компании прямо зависят от того, насколько быстро вложения в активы превращаются в реальные деньги. [15, 89]

Для анализа деловой активности предприятия используют две группы показателей:

- общие показатели оборачиваемости;
- показатели управления активами. [16]

Оборачиваемость средств, вложенных в имущество предприятия, может оцениваться:

- 1) скоростью оборота – количеством оборотов, которое делают за анализируемый период капитал предприятия или его составляющие;
- 2) периодом оборота – средним сроком, за который возвращаются в хозяйственную деятельность предприятия денежные средства, вложенные в производственно-коммерческие операции. [6, 259]

Далее предложен способ расчета показателей деловой активности (Таблица 1.4).

Таблица 1.4 – Коэффициенты, характеризующие деловую активность

Наименование	Формула расчета	Обозначение	Характеристика
Коэффициент оборачиваемости активов	$ВП/А$	ВП – выручка от продаж; А – средняя стоимость активов;	Показывает скорость оборота всего авансированного капитала (активов) предприятия, т.е. количество совершенных или оборотов за анализируемый период. [16]
Продолжительность одного оборота активов в днях	$Д/КОа$	Д – количество дней в расчетном периоде; КОа – коэффициент оборачиваемости активов;	Характеризует продолжительность одного оборота всего авансированного капитала (активов) в днях. [16]
Коэффициент оборачиваемости внеоборотных активов	$ВП/ВОА$	ВОА – средняя стоимость внеоборотных активов за расчетный период; ОА – средняя стоимость оборотных активов за расчетный период;	Показывает скорость оборота немобильных активов предприятия за анализируемый период. [16]
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	$ВП/ОА$	СРТ – себестоимость реализации товаров (продукции, работ, услуг);	Показывает скорость оборота мобильных активов за анализируемый период. [16]
Коэффициент оборачиваемости запасов	$СРТ/З$	З – средняя стоимость запасов за расчетный период; ДЗ – средняя стоимость дебиторской задолженности за расчетный период;	Показывает скорость оборота запасов (сырья, материалов, незавершенного производства, готовой продукции на складе, товаров). [16]
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	$ВП/ДЗ$	КЗ – средний остаток кредиторской задолженности за расчетный период;	Показывает число оборотов, совершенных дебиторской задолженностью за анализируемый период. [16]
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	$СРТ/КЗ$	СК – средняя стоимость собственного капитала за расчетный период.	Показывает скорость оборота задолженности предприятия. [16]
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	$ВП/СК$		Отражает активность собственного капитала. [16]

Во многих случаях финансовая рентабельность становится ключевым показателем анализа деятельности предприятия, который помогает понять насколько хорошо окупаются вложенные в него средства. Показатели высчитываются в процентах или используются в форме числового коэффициента: чем больше число, тем выше рентабельность работы предприятия. [22]

Рентабельность – относительный показатель экономической эффективности. Рентабельность комплексно отражает степень эффективности использования материальных, трудовых и денежных ресурсов, а также природных богатств. Коэффициент рентабельности рассчитывается как отношение прибыли к активам, ресурсам или потокам, её формирующим.

Может выражаться как в прибыли на единицу вложенных средств, так и в прибыли, которую несёт в себе каждая полученная денежная единица. [16]

Ниже представлен алгоритм расчета показателей рентабельности предприятия (Таблица 1.5).

Таблица 1.5 – Общая характеристика показателей рентабельности предприятия

Наименование	Формула расчета	Обозначения	Характеристика
Рентабельность активов	$(ЧП/А)*100\%$	СК – средняя стоимость собственного капитала;	Характеризует степень эффективности использования имущества. [22]
Рентабельность собственного капитала	$(ЧП/СК)*100\%$	ЧП – чистая прибыль;	Характеризует степень эффективности использования собственного капитала. [22]
Рентабельность оборота	$(ЧП/В)*100\%$	В – выручка; А – средняя стоимость совокупных активов.	Характеризует уровень доходности хозяйственной деятельности. [22]

Подводя итоги, различают разную классификацию методов анализа финансового положения. Для финансового менеджера финансовые коэффициенты, стоят на первом месте, так как имеют основы для оценки его работоспособности внешними пользователями отчетности, особенно акционерами и кредиторами. Исходя из этого, перед тем, как принять решение финансовый менеджер дает оценку воздействия данного решения на более важнейшие финансовые коэффициенты. [14]

2 ОЦЕНКА И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ООО «ТАЙФУН ПЛЮС»

2.1 Характеристика организации ООО «Тайфун Плюс»

ООО «Тайфун Плюс» зарегистрирована 28 ноября 2006 г. регистратором Межрайонная инспекция Федеральной налоговой службы № 11 по Вологодской области. В настоящий момент организация является действующей. Реквизиты организации:

- ОГРН 1063532011234;
- ИНН 3501006908;
- КПП 350101001;
- ОКПО 97494664;
- ОКАТО 19205501000. [28]

Организационно-правовая форма – общество с ограниченной ответственностью. Вид собственности – частная собственность.

Юридический адрес – 162482, Вологодская область, Бабаевский район, город Бабаево, улица Свердлова, дом 54а, офис 34. [28]

Организация ООО «Тайфун Плюс» осуществляет свою деятельность на территории г. Бабаево и Бабаевского района. Предприятие было создано в целях защиты законных прав и интересов физических и юридических лиц, объектов различных форм собственности.

Основными внутренними документами, регулирующим деятельность ООО «Тайфун Плюс», являются Устав предприятия, Учредительный договор, коллективный договор. Согласно Уставу, целью создания организации является осуществление деятельности, направленной на удовлетворение общественных потребностей и на получение прибыли. В Уставе определены конкретные цели деятельности ООО «Тайфун Плюс». Устав также определяет порядок управления, права и обязанности участников, организационную структуру и т.д.

Высший орган управления общества – общее собрание его участников.

Исполнительным органом является директор, избранный общим собранием; он же осуществляет организацию документооборота.

Руководитель организации: директор Козырев Александр Юрьевич. [28]

Режим налогообложения – УСН.

Согласно данным ЕГРЮЛ уставный капитал организации составляет 250 000 руб., учредителями организации являются 2 физических лица:

- Пахолков Юрий Евгеньевич – доля 90 000 руб. (36%)
- Ожерельев Андрей Николаевич – доля 80 000 руб. (32%)

Главная задача ООО «Тайфун Плюс» – это получение максимальной прибыли на вложенный капитал путем осуществления различных видов деятельности, не противоречащих действующему законодательству.

Основной вид деятельности по ОКВЭД:

- 80.10 Деятельность частных охранных служб

Дополнительные виды деятельности по ОКВЭД:

- 80.20 Деятельность систем обеспечения безопасности
- 80.30 Деятельность по расследованию

ООО «Тайфун Плюс», являясь юридическим лицом, имеет в собственности имущество, которым оно отвечает по своим обязательствам. Организация может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, а также нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

Общество также имеет расчетный счет в банке, печать со своим наименованием, штампы, бланки и другие реквизиты.

ООО «Тайфун Плюс» является успешно функционирующей организацией, которая ежегодно увеличивает объем выручки, что позволяет предприятию получать чистую прибыль и тем самым достигать основной цели своей деятельности.

Организация ООО «Тайфун Плюс» функционирует на полном самофинансировании и является самостоятельным хозяйствующим субъектом правоотношений.

Для достижения целей предприятие в соответствии с Уставом осуществляет в установленном законодательством Российской Федерации порядке, следующие виды деятельности:

- в соответствии с заключенными договорами осуществляет охрану имущества физических и юридических лиц, в том числе при его транспортировке;

- охрану на договорной основе объектов, подлежащих государственной охране в установленном порядке;

- защищает охраняемые объекты от противоправных посягательств. Принимает меры к пресечению (профилактике) на охраняемых объектах преступлений и административных правонарушений;

- обеспечивает в соответствии с заключенными договорами на охраняемых объектах пропускной и внутриобъектный режимы;

- оказывает услуги юридическим и физическим лицам по разработке проектно-сметной документации, изготовлению, поставке, монтажу, пуско-наладке, гарантийному обслуживанию, капитальному ремонту инженерно-технических средств охраны и систем безопасности, в том числе систем видеонаблюдения, контроля доступа, связи и техническому укреплению объектов (помещений) посредством монтажа (установки), эксплуатационного обслуживания и ремонта: противоугонных автомобильных систем; домофонов в жилых домах; металлических усиленных дверей с замками повышенной прочности и секретности, декоративных решеток, жалюзи на оконные проемы и иных элементов технической укреплённости объектов; досмотрового оборудования и средств обеспечения безопасности (рентгеновских просмотровых комплексов, эндоскопов для осмотра труднодоступных зон, комплектов досмотровых зеркал, носимых и стационарных металлоискателей, дозиметров, обнаружителей взрывчатых веществ и блокираторов дистанционно-управляемых взрывных устройств); систем и оборудования пожаротушения, дымоудаления, оповещения о пожаре, других чрезвычайных ситуациях и управления эвакуацией и другое.

2.2 Анализ финансовой устойчивости организации ООО «Тайфун Плюс»

Финансовая устойчивость организации – это такое состояние ее финансовых ресурсов, их распределение и использование, которое обеспечивает развитие организации на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого риска. [20]

Финансовая устойчивость определяется на основе соотношения разных видов источников финансирования и его соответствия составу активов [19]

Финансовая устойчивость оценивается с помощью абсолютных и относительных показателей.

Абсолютные показатели финансовой устойчивости – то показатели, характеризующие состояние запасов и обеспеченность их источниками формирования. [20]

Анализ обеспеченности запасов источниками их формирования осуществляется в следующей последовательности:

1) Определяется наличие собственных оборотных средств (ЕС) как разность между собственным капиталом (ИС) и иммобилизованными активами (ФИММ):

$$ЕС = ИС - ФИММ$$

2) При нехватке собственных оборотных средств предприятие может получить долгосрочные займы и кредиты. Наличие собственных и долгосрочных заемных источников (ЕМ) определяется по расчету:

$$ЕМ = (ИС + КТ) - ФИММ$$

3) Общая величина основных источников формирования определяется с учетом краткосрочных займов и кредитов:

$$Еа = (ИС + КТ + Кт) - ФИММ$$

Ниже представлена таблица финансовой устойчивости организации ООО «Тайфун Плюс» за 2018 – 2020 годы (Таблица 2.1).

Таблица 2.1 Анализ финансовой устойчивости

Показатели	Абсолютное значение			Абсолютное изменение	
	2018	2019	2020	2019	2020
1. Собственный капитал, Кр, (тыс.руб.)	7766	9595	11434	1829	1839
2. Внеоборотные активы, ВА, (тыс.руб.)	0	0	0	0	0
3. Наличие собственных оборотных средств (СОС1), ЕС, (п.1-п.2), (тыс.руб.)	7766	9595	11434	1829	1839
4. Долгосрочные обязательства, КТ, (тыс.руб.)	0	0	0	0	0
5. Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов (СОС2), ЕМ, (п.3+п.4), (тыс.руб.)	7766	9595	11434	1829	1839
6. Краткосрочные займы и кредиты, Кт, (тыс.руб.)	250	250	250	0	0
7. Общая величина основных источников формирования запасов (СОС3), Еа, (п.5 + п.6), (тыс.руб.)	8016	9845	11684	1829	1839
8. Общая величина запасов, Z, (тыс.руб.)	0	0	0	0	0
9. Излишек (+) / недостаток (-) собственных источников формирования запасов, ± ЕС, (п.3-п.8), (тыс.руб.)	7766	9595	11434	1829	1839
10. Излишек (+) / недостаток (-) собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов, ± ЕМ, (п.5-п.8), (тыс.руб.)	7766	9595	11434	1829	1839
11. Излишек (+) / недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов, ± Еа, (п.7-п.8), (тыс.руб.)	8016	9845	11684	1829	1839
12. Трехкомпонентный показатель типа финансовой ситуации, S, (± ЕС; ± ЕМ; ± Еа)	(1;1;1)	(1;1;1)	(1;1;1)	-	-

Финансовое положение предприятия на конец исследуемого периода является абсолютно устойчивым ($Z \leq E_c$), так как в ходе анализа установлен излишек собственных оборотных средств 11434 тыс. руб., излишек собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов 11434 тыс. руб., и излишек общей величины основных источников формирования запасов 11684 тыс. руб. (запасы обеспечены только за счет краткосрочных займов и кредитов).

Финансовая устойчивость может быть оценена с помощью относительных показателей – коэффициентов, характеризующих степень независимости организации от внешних источников финансирования. [17]

Рассмотрим коэффициенты рыночной финансовой устойчивости организации ООО «Тайфун Плюс» за 2018 – 2020 годы (Таблица 2.2).

Таблица 2.2 – Коэффициенты рыночной финансовой устойчивости

Показатели	Формула	Значение			Изменение		Нормативное ограничение
		2018	2019	2020	2019	2020	
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Коэффициент обеспеченности запасов источниками собственных оборотных средств	$Eс/Z$	-	-	-	0	0	более 1 (оптимально 0.6 – 0.8)
2. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (коэффициент финансового левериджа), $K_{ЗС}$	$ЗК/ИС$	0.0322	0.0261	0.0219	-0.0061	-0.0042	меньше 1 (отрицательная динамика)
3. Коэффициент автономии (финансовой независимости), $КА$	$ИС/В$	0.9688	0.9746	0.9786	0.0058	0.004	0.5 и более (оптимальное 0.6-0.7)
4. Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных средств, $КМ/И$	M/F	-	-	-	0	0	1 и более
5. Коэффициент маневренности, $КМ$	$ЕС/ИС$	1	1	1	0	0	Оптимальное значение 0.2-0.5; (положительная динамика)
6. Индекс постоянного актива, $КП$	$ФИММ/ИС$	0	0	0	0	0	менее 1
7. Коэффициент реальной стоимости имущества, $КР$	$КР=(СОС+ЗС+ЗН)/В$	0	0	0	0	0	
8. Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств, $КД$	$КД=КТ/(ИС+КТ)$	0	0	0	0	0	
9. Коэффициент финансовой устойчивости, $К_u$	$К_u = (ИС+КТ)/В$	0.9688	0.9746	0.9786	0.0058	0.004	0.8-0.9
10. Коэффициент концентрации заемного капитала, $К_k$	$К_k = ЗК/В$	0.0312	0.0254	0.0214	-0.0058	-0.004	0.5 и менее
11. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, $КОС$	$КОС = ОС/В$	0.9688	0.9746	0.9786	0.0058	0.004	0.1 и более

Обобщающий коэффициент финансовой устойчивости	$\Phi У = 1 + 2КД + КА + 1 / К_{з/с} + КР + КП$	33.0247	40.2888	47.6407	7.264	7.352	
--	---	---------	---------	---------	-------	-------	--

Полученные результаты позволяют увидеть, что исследуемая организация характеризуется достаточно высокой независимостью от внешних источников финансирования, коэффициент автономии организации по состоянию на отчетную дату составил 0.9786 (доля собственных средств в общей величине источников финансирования на конец отчетного периода составляет 97.9%).

Полученное значение свидетельствует об оптимальном балансе собственного и заемного капитала.

Коэффициент финансового левериджа равен 0.0219. Это означает, что на каждый рубль собственных средств, вложенных в активы организации, приходится 0.02 руб. заемных средств. Спад показателя в динамике на 0.0042 свидетельствует об ослаблении зависимости организации от внешних инвесторов и кредиторов, т.е. о некотором усилении финансовой устойчивости.

Для комплексной оценки финансовой устойчивости целесообразно использовать обобщенные показатели, расчетные формулы которых выводятся на основе обобщения показателей финансовой устойчивости, приведенных ранее. [19] В частности, рекомендуется применение обобщающего коэффициента финансовой устойчивости (ФУ):

$$\Phi У = 1 + 2КД + КА + 1 / К_{з/с} + КР + КП, \text{ где}$$

- КД – коэффициент долгосрочных привлеченных заемных средств;
- КА – коэффициент автономии;
- $K_{з/с}$ – коэффициент соотношения заемных и собственных средств;
- КР – коэффициент реальной стоимости имущества;
- КП – индекс постоянного актива.

$$\Delta = 7.352 / 40.2888 = 0.1825$$

Уровень финансовой устойчивости в исследуемом предприятии повышен на 18.25%.

Ниже показаны показатели финансовой устойчивости предприятия ООО «Тайфун Плюс» за период 2018 – 2020 годы (Таблица 2.3).

Таблица 2.3 – Показатели финансовой устойчивости предприятия ООО «Тайфун плюс»

Показатели	Формула	Значение			Изменение		Нормативное ограничение
		2018	2019	2020	2019	2020	
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	Отношение собственных оборотных средств к оборотным активам	0.9688	0.9746	0.9786	0.0058	0.004	0,1 и более
2. Коэффициент покрытия инвестиций	Отношение собственного капитала и долгосрочных обязательств к общей сумме капитала	0.9688	0.9746	0.9786	0.0058	0.004	0,75 и более
3. Коэффициент мобильности имущества	Отношение оборотных средств к стоимости всего имущества	1	1	1	0	0	
4. Коэффициент мобильности оборотных средств	A1/M	0.0105	0.0149	0.0264	0.0044	0.0115	0.17- 0.4
5. Коэффициент обеспеченности запасов	Отношение собственных оборотных средств к стоимости запасов: E_m/Z	-	-	-	0	0	0,5 и более

6. Коэффициент краткосрочной задолженности	Отношение краткосрочной задолженности к общей сумме задолженности	1	1	1	0	0	0,5
7. Коэффициент капитализации (плечо финансового рычага)	Заемные средства/ИС	0.0322	0.0261	0.0219	- 0.0061	- 0.0042	меньше 1.5
8. Коэффициент финансирования	Капитал и резервы/Заемные средства	31.064	38.38	45.736	7.316	7.356	больше 0.7

О достаточно устойчивом финансовом состоянии свидетельствует тот факт, что на конец периода коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами составил 0.9786, т.е. 97.9% собственных средств организации направлено на пополнение оборотных активов. Рост коэффициента составил 0.004.

Коэффициент покрытия инвестиций равен 0.9786 и полностью соответствует нормативному значению (при норме 0.75). За текущий период значение коэффициента увеличилось на 0.004.

Значение показателя коэффициента мобильности оборотных средств позволяет отнести организацию к высокой группе риска потери платежеспособности, т.е. уровень его платежеспособности низкий.

Коэффициент краткосрочной задолженности показывает преобладание краткосрочных источников в структуре заемных средств, что является негативным фактом, который характеризует ухудшение структуры баланса и повышение риска утраты финансовой устойчивости.

2.3 Анализ ликвидности и платежеспособности

Наиболее полно финансовая устойчивость предприятия может быть раскрыта на основе изучения равновесия между статьями актива и пассива баланса. При уравнивании активов и пассивов по срокам использования и по циклам обеспечивается сбалансированность притока и оттока денежных средств, следовательно, платежеспособность предприятия и его финансовая устойчивость. В связи с этим анализ финансового равновесия активов и пассивов баланса является основой оценки финансовой устойчивости предприятия, его ликвидности и платежеспособности. [17]

Ликвидность – одна из важнейших характеристик финансового положения организации, определяющая возможность своевременно оплачивать счета и фактически является одним из показателей банкротства. [16]

Ликвидность баланса выражается в степени покрытия обязательств организации его активами, срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств. Ликвидность баланса достигается путем установления равенства между обязательствами организации и его активами.

К наиболее ликвидным активам относятся сами денежные средства предприятия и краткосрочные финансовые вложения в ценные бумаги (A1).

Следом за ними идут быстрореализуемые активы – готовая продукция, товары, отгруженные и дебиторская задолженность (A2).

Более длительного времени реализации требуют производственные запасы, незавершенное производство, расходы будущих периодов. Они относятся к медленно реализуемым активам (А3).

Наконец, группу труднореализуемых активов образуют основные средства, нематериальные активы, долгосрочные финансовые вложения, незавершенное строительство, продажа которых требует значительного времени, а поэтому осуществляется крайне редко (А4).

Для определения платежеспособности организации с учетом ликвидности его активов обычно используют баланс. Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении размеров средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности, с суммами обязательств по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения.

Пассивы баланса группируются по степени срочности их оплаты.

К наиболее срочным обязательствам, которые должны быть погашены в течение месяца, относятся кредиторская задолженность и кредиты банка, сроки возврата которых наступили (П1).

Среднесрочные обязательства со сроком погашения до одного года – краткосрочные кредиты банка (П2).

К долгосрочным обязательствам относятся долгосрочные кредиты банка и займы (П3).

К четвертой группе отнесем собственный капитал, находящийся в распоряжении организации (П4). [17]

Для анализа динамики изменения активов по степени ликвидности за три периода с 2018 по 2020 годы используем значения каждой группы активов (Таблица 2.4).

Таблица 2.4 – Группировка активов по степени ликвидности ООО «Тайфун Плюс»

Показатели	2018	2019	2020	Абсолютное значение	
				2019	2020
Наиболее ликвидные активы (A1), тыс. руб.	84	147	308	63	161
Быстро реализуемые активы (A2), тыс. руб.	7932	9698	11376	1766	1678
Медленно реализуемые активы (A3), тыс. руб.	0	0	0	0	0
Труднореализуемые активы (A4), тыс. руб.	0	0	0	0	0
Баланс, тыс. руб.	8016	9845	11684	1829	1839

Доля быстро реализуемых активов равна 97.36% общей суммы оборотных средств. Медленно реализуемые активы составляют 0%.

Группировка активов организации показала, что в структуре имущества за отчетный период преобладают быстро реализуемые активы (A2) на общую сумму 11376 тыс. руб.

Анализ таблицы свидетельствует о том, что величина активов возросла в основном за счет наиболее ликвидных активов (A1) (1.15%).

За анализируемый период произошли следующие изменения.

Доля наиболее ликвидных активов возросла с 1.49% до 2.64% оборотных средств. Доля быстро реализуемых активов сократилась на 1.15%.

В структуре пассивов в отчетном периоде преобладает собственный капитал предприятия (П4) на общую сумму 11434 тыс. руб. Также предприятие привлекает краткосрочные кредиты и займы (П2 > 0).

Условие абсолютной ликвидности баланса:

– $A1 \geq П1$ – предприятие может погасить наиболее срочные обязательства с помощью абсолютно ликвидных активов;

– $A2 \geq П2$ – предприятие может рассчитать по краткосрочным обязательствам перед кредиторами быстро реализуемые активы;

– $A3 \geq П3$ – предприятие может погасить долгосрочные займы с помощью медленно реализуемых активов

– $A4 \leq П4$ – данное неравенство выполняется автоматически, если соблюдены все три неравенства. Предприятие обладает высокой степенью платежеспособности и может погасить различные виды обязательств соответствующими активами. [17]

Ниже представлен анализ ликвидности баланса организации ООО «Тайфун Плюс» за 2018 год (Таблица 2.5).

Таблица 2.5 – Анализ ликвидности баланса организации ООО «Тайфун Плюс» за 2018 год

Актив	Пассив	Условие	Излишек (недостаток) платежных средств, тыс. руб.
A1=84	П1=0	\geq	84
A2=7932	П2=250	\geq	7682
A3=0	П3=0	\geq	0
A4=0	П4=7766	\leq	-7766

В исследуемом периоде у организации имеются наиболее ликвидные средства для погашения наиболее срочных обязательств (излишек 84 тыс. руб.).

В соответствии с принципами оптимальной структуры активов по степени ликвидности, краткосрочной дебиторской задолженности должно быть достаточно для покрытия среднесрочных обязательств (краткосрочной задолженности за минусом текущей кредиторской задолженности). В данном случае это соотношение выполняется – у предприятия достаточно краткосрочной дебиторской задолженности для погашения среднесрочных обязательств. Труднореализуемые активы меньше постоянных пассивов (у организации имеются собственные оборотные средства), т.е. соблюдается минимальное условие финансовой устойчивости. Из четырех соотношений, характеризующих наличие ликвидных активов у организации за исследуемый период, выполняется все четыре. Баланс предприятия в исследуемом периоде является абсолютно ликвидным.

Далее рассмотрим анализ ликвидности по балансу организации ООО «Тайфун Плюс» за 2019 год (Таблица 2.6).

Таблица 2.6 – Анализ ликвидности баланса организации ООО «Тайфун плюс» за 2019 год

Актив	Пассив	Условие	Излишек (недостаток) платежных средств, тыс.руб.
A1=147	П1=0	\geq	147
A2=9698	П2=250	\geq	9448
A3=0	П3=0	\geq	0
A4=0	П4=9595	\leq	-9595

В исследуемом периоде у предприятия имеются наиболее ликвидные средства для погашения наиболее срочных обязательств (излишек 147 тыс. руб.).

В соответствии с принципами оптимальной структуры активов по степени ликвидности, краткосрочной дебиторской задолженности должно быть достаточно для покрытия среднесрочных обязательств (краткосрочной задолженности за минусом текущей кредиторской задолженности). В данном случае это соотношение выполняется – у предприятия достаточно краткосрочной дебиторской задолженности для погашения среднесрочных обязательств. Труднореализуемые активы меньше постоянных пассивов (у предприятия имеются собственные оборотные средства), т.е. соблюдается минимальное условие финансовой устойчивости. Из четырех соотношений, характеризующих наличие ликвидных активов у организации за исследуемый период, выполняется все четыре. Баланс предприятия в исследуемом периоде является абсолютно ликвидным.

Далее оценим ликвидность баланса на примере организации ООО «Тайфун Плюс» за 2020 год (Таблица 2.7).

Таблица 2.7 – Анализ ликвидности баланса организации ООО «Тайфун Плюс» за 2020 год

Актив	Пассив	Условие	Излишек (недостаток) платежных средств, тыс.руб.
A1=308	П1=0	\geq	308
A2=11376	П2=250	\geq	11126
A3=0	П3=0	\geq	0
A4=0	П4=11434	\leq	-11434

В анализируемом периоде у организации имеются наиболее ликвидные средства для погашения наиболее срочных обязательств (излишек 308 тыс. руб.).

В соответствии с принципами оптимальной структуры активов по степени ликвидности, краткосрочной дебиторской задолженности должно быть достаточно для покрытия среднесрочных обязательств (краткосрочной задолженности за минусом текущей кредиторской задолженности). В данном случае это соотношение выполняется – у организации достаточно краткосрочной дебиторской задолженности для погашения среднесрочных обязательств. Труднореализуемые активы меньше постоянных пассивов (у организации имеются собственные оборотные средства), т.е. соблюдается

минимальное условие финансовой устойчивости. Из четырех соотношений, характеризующих наличие ликвидных активов у организации за рассматриваемый период, выполняется все четыре. Баланс организации в анализируемом периоде является абсолютно ликвидным.

Наряду с абсолютными показателями для оценки ликвидности предприятия рассчитывают и относительные показатели:

- Коэффициент абсолютной ликвидности – показывает, какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена за счет имеющейся денежной наличности;

- Коэффициент быстрой (срочной) ликвидности – характеризует способность компании погашать текущие (краткосрочные) обязательства за счет оборотных активов;

- Коэффициент текущей ликвидности – показывает общую оценку ликвидности активов, показывая, сколько рублей текущих активов предприятия приходится на один рубль текущих обязательств. [17]

Ниже представлены результаты расчетов коэффициентов ликвидности ООО «Тайфун Плюс» за 2018–2020 гг. (Таблица 2.8).

Таблица 2.8 – Коэффициенты ликвидности ООО «Тайфун Плюс»

Показатели	Формула	Значение			Изменение		Нормативное ограничение
		2018	2019	2020	2019	2020	
Общий показатель ликвидности	$(A1+0.5A2+0.3A3)/(П1+0.5П2+0.3П3)$	1.021 2	1.030 3	1.054 1	0.009 1	0.023 8	не менее 1
Коэффициент абсолютной ликвидности	$A1/(П1+П2)$	0.336	0.588	1.232	0.252	0.644	0,2 и более. Допустимое значение 0,1
Коэффициент абсолютной ликвидности (*)	$A1/П1$	-	-	-	0	0	0,2 и более
Коэффициент срочной ликвидности	$(A1+A2)/(П1+П2)$	32.06 4	39.38	46.73 6	7.316	7.356	не менее 1. Допустимое значение 0,7-0,8
Коэффициент текущей ликвидности	$(A1+A2+A3)/(П1+П2)$	32.06 4	39.38	46.73 6	7.316	7.356	не менее 2,0
Коэффициент текущей ликвидности (коэффициент покрытия) *	$(A1+A2+A3)/(П1+П2+П3)$	32.06 4	39.38	46.73 6	7.316	7.356	1 и более. Оптимальное не менее 2,0

* - коэффициенты имеют разные формулы расчета для разных отраслей.

Соответствующим норме оказался коэффициент абсолютной ликвидности (1.232 при норме 0.2). За рассматриваемый период коэффициент вырос на 0.644.

Соответствующим норме оказался коэффициент быстрой ликвидности (46.736 при норме 1). Таким образом, если организация получит деньги от дебиторов, то на конец периода она сможет расплатиться по всем своим долгам. За рассматриваемый период коэффициент вырос на 7.356.

Коэффициент текущей ликвидности в отчетном периоде находится выше нормативного значения 2, что говорит о том, что организация в полной мере обеспечено собственными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обязательств. За рассматриваемый период коэффициент вырос на 7.356.

Рассмотрим систему показателей ликвидности организации ООО «Тайфун Плюс» за 2018 – 2020 гг. (Таблица 2.9)

Таблица 2.9 – Система показателей ликвидности ООО «Тайфун Плюс»

Показатели	Формула	Значение			Изменение		Нормативное ограничение
		2018	2019	2020	2019	2020	
Коэффициент текущей ликвидности	$(A_1+A_2+A_3)/(П_1+П_2)$	32.064	39.38	46.736	7.316	7.356	не менее 2,0
Коэффициент срочной (быстрой) ликвидности	$(A_1+A_2)/(П_1+П_2)$	32.064	39.38	46.736	7.316	7.356	не менее 1. Допустимое значение 0,7-0,8
Коэффициент абсолютной ликвидности	$A_1/(П_1+П_2)$	0.336	0.588	1.232	0.252	0.644	0,2 и более. Допустимое значение 0,1
Соотношение краткосрочной дебиторской и краткосрочной кредиторской задолженности	ДЗ/КЗ	-	-	-	0	0	-
Отношение займов и кредитов, погашаемых в срок к общей сумме займов и кредитов	займы и кредиты, погашаемые в срок/общая сумма займов и кредитов	0	0	0	0	0	-
Чистые активы	Сумма активов - Сумма обязательств	7766	9595	11434	1829	1839	-
Собственные оборотные средства	Текущие активы - текущие обязательства	7766	9595	11434	1829	1839	-
Доля собственных оборотных средств в покрытии запасов	СОС/запасы	-	-	-	0	0	-

В периоде который анализируется у предприятия есть ликвидные средства и дебиторская задолженность для погашения краткосрочных кредитов и займов (излишек 11434 тыс. руб.). Правда кредиторская задолженность соответствует запасам, однако по абсолютной величине она меньше запасов. У предприятия есть возможность финансирования внеоборотных активов, наряду с собственным капиталом, еще и долгосрочными обязательствами (излишек 11434 тыс. руб.). Из трех соотношений, характеризующих наличие ликвидных активов у организации за рассматриваемый период, выполняется только два.

Баланс организации в анализируемом периоде не является абсолютно ликвидным.

Платежеспособность означает наличие у предприятия финансовых средств, достаточных для расчетов по кредиторской задолженности, требующей немедленного погашения.

Основными признаками платежеспособности предприятия являются:

- а) наличие в достаточном объеме средств на расчетном счете;

б) отсутствие просроченной кредиторской задолженности.

Поскольку в процессе анализа изучается текущая и перспективная платежеспособность, текущая платежеспособность за анализируемый период может быть определена путем сопоставления наиболее ликвидных средств и быстро реализуемых активов с наиболее срочными и краткосрочными обязательствами. [24]

Ниже показаны расчеты платежного излишка или недостатка по результатам анализа ликвидности с использованием нормативных скидок организации ООО «Тайфун Плюс» на 2018 год (Таблица 2.10).

Таблица 2.10 – Расчет платежного излишка или недостатка по результатам анализа ликвидности с использованием нормативных скидок на 2018 г.

Актив	На конец периода, тыс.руб.	Пассив	На конец периода, тыс.руб.	Платежный излишек(+) или недостаток, (-), тыс.руб.
1.Наиболее ликвидные активы	84	1.Наиболее срочные обязательства	0	84
2.Быстро реализуемые активы	6345.6	2.Краткосрочные обязательства	0	6345.6
3.Медленно реализуемые активы	1586.4	3.Долгосрочные обязательства по кредитам и займам	250	1336.4
4.Трудно реализуемые активы	0	4.Постоянные пассивы	7766	-7766
БАЛАНС	8016	БАЛАНС	8016	-

Текущая платежеспособность: $84 + 6345.6 \geq 0 + 0$

На конец периода организацией выполняется условие текущей платежеспособности, платежный излишек составил 6429.6 тыс. руб. (6429.6 – 0), возможности превышают обязательства организации в 46.7 раза.

Перспективная платежеспособность: $1586.4 \geq 250$

Организация платежеспособна, платежный излишек составил 1336.4 тыс. руб. (1586.4 – 250).

Общая платежеспособность: $A3 - П3 + \Delta$

$1586.4 - 250 + 1336.4 = 2672.8$ тыс. руб.

Далее представлен расчет платежного излишка или недостатка по результатам анализа ликвидности с использованием нормативных скидок организации ООО «Тайфун Плюс» на 2019 год (Таблица 2.11).

Таблица 2.11 – Расчет платежного излишка или недостатка по результатам анализа ликвидности с использованием нормативных скидок на 2019 г.

Актив	На конец периода, тыс.руб.	Пассив	На конец периода, тыс.руб.	Платежный излишек(+) или недостаток, (-), тыс.руб.
1	2	3	4	5
1.Наиболее ликвидные активы	147	1.Наиболее срочные обязательства	0	147
2.Быстро реализуемые активы	7758.4	2.Краткосрочные обязательства	0	7758.4
3.Медленно реализуемые активы	1939.6	3.Долгосрочные обязательства по кредитам и займам	250	1689.6
4.Трудно реализуемые активы	0	4.Постоянные пассивы	9595	-9595
БАЛАНС	9845	БАЛАНС	9845	-

Текущая платежеспособность: $147 + 7758.4 \geq 0 + 0$

На конец периода организацией выполняется условие текущей платежеспособности, платежный излишек составил 7905.4 тыс. руб.

(7905.4 – 0), возможности превышают обязательства организации в 46.7 раза.

Перспективная платежеспособность: $1939.6 \geq 250$

Организация платежеспособна, платежный излишек составил 1689.6 тыс. руб. (1939.6 – 250).

Общая платежеспособность: $A3 - ПЗ + \Delta$

$1939.6 - 250 + 1689.6 = 3379.2$ тыс. руб.

Ниже представлен расчет платежного излишка или недостатка по результатам анализа ликвидности с использованием нормативных скидок организации ООО «Тайфун Плюс» на 2020 год (Таблица 2.12).

Таблица 2.12 – Расчет платежного излишка или недостатка по результатам анализа ликвидности с использованием нормативных скидок на 2020 г.

Актив	На конец периода, тыс.руб.	Пассив	На конец периода, тыс.руб.	Платежный излишек(+) или недостаток, (-), тыс.руб.
1.Наиболее ликвидные активы	308	1.Наиболее срочные обязательства	0	308
2.Быстро реализуемые активы	9100.8	2.Краткосрочные обязательства	0	9100.8
3.Медленно реализуемые активы	2275.2	3.Долгосрочные обязательства по кредитам и займам	250	2025.2
4.Трудно реализуемые активы	0	4.Постоянные пассивы	11434	-11434
БАЛАНС	11684	БАЛАНС	11684	-

Текущая платежеспособность: $308 + 9100.8 \geq 0 + 0$

На конец периода организацией выполняется условие текущей платежеспособности, платежный излишек составил 9408.8 тыс. руб.

(9408.8 – 0), возможности превышают обязательства организации в 46.7 раза.

Перспективная платежеспособность: $2275.2 \geq 250$

Организация платежеспособна, платежный излишек составил 2025.2 тыс. руб. (2275.2 – 250).

Общая платежеспособность: $A3 - ПЗ + \Delta$

$2275.2 - 250 + 2025.2 = 4050.4$ тыс. руб.

Таким образом, можно дать прогноз, что в дальнейшем организация будет платежеспособной.

2.4 Анализ прибыли и рентабельности деятельности

Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы организации в целом. Они более полно, чем прибыль характеризуют деятельность организации, т.к. их величина показывает соотношение эффекта с затратами или ресурсами. В таблице приведены исходные данные и расчет показателей рентабельности. Все показатели могут рассчитываться на основе прибыли от реализации и чистой прибыли. [4, с. 93]

Рентабельность продукции измеряется отношением прибыли к затратам или к ресурсам организации.

Рентабельность продаж измеряется отношением показателя прибыли к объему продаж. [16]

Рассмотрим показатели прибыли организации ООО «Тайфун Плюс» за 2019 – 2020 гг. (Таблица 2.13).

Таблица 2.13 – Показатели прибыли организации ООО «Тайфун Плюс»

Показатели	2019 г., тыс.руб.	2020г., тыс. руб.	Измене ния	Темпы роста, %
1	2	3	4	5
1. Выручка, V	2365	2342	-23	99.03
2. Расходы по обычным видам деятельности	478	469	-9	98.12
3. Прибыль (убыток) от продаж (п.1-п.2)	1887	1873	-14	99.26
4. Прочие доходы и расходы, кроме процентов к уплате	0	0	0	-
5. EBIT (прибыль до уплаты процентов и налогов) (п.3+п.4)	1887	1873	-14	99.26
6. Проценты к уплате	0	0	0	-
7. Изменение налоговых активов и обязательств, налог на прибыль и прочее	0	0	0	-
8. Чистая прибыль (убыток) (п.5-п.6+п.7)	1887	1873	-14	99.26
9. Изменение за период нераспределенной прибыли (непокрытого убытка) по данным бухгалтерского баланса	1829	1839	10	100.55

В отчетном году у организации имеется прибыль от продаж в размере 1873 тыс. руб.

Выручка организации за анализируемый период упала на 0.97%.

Прибыль от основной деятельности организации снизилась на 0.74%, что является негативным фактором. При этом прибыль до уплаты налогов снизилась на 0.74%.

Нераспределенная прибыль за отчетный период выросла на 0.55%. Наличие у организации нераспределенной прибыли свидетельствует о возможности пополнения оборотных средств для ведения нормальной хозяйственной деятельности.

Сравнив темп роста выручки и себестоимости можно судить об эффективной или неэффективной деятельности организации за период. $99.03 > 98.12$, следовательно, деятельность организации можно оценить как эффективную.

Ниже представлен анализ рентабельности организации ООО «Тайфун Плюс» за 2019 – 2020 гг. (Таблица 2.14).

Таблица 2.14 – Анализ рентабельности ООО Тайфун Плюс»

Показатели	2019 г.	2020 г.	Изменения
1. Рентабельность продаж (валовая маржа), %	79.79	79.97	0.18
2. Рентабельность продаж по ЕБИТ, %	79.79	79.97	0.18
3. Рентабельность продаж по чистой прибыли (величина чистой прибыли в каждом рубле выручки), %	79.79	79.97	0.18
4. Рентабельность затрат, %	394.77	399.36	4.59
5. Коэффициент покрытия процентов к уплате (ICR), коэфф. Нормальное значение: 1,5 и более,	-	-	0

Прибыль от продаж в анализируемом периоде составляет 79.97% от полученной выручки.

Соотношение чистой прибыли и выручки от продаж, то есть показатель рентабельности продаж по чистой прибыли, отражает ту часть поступлений, которая остается в распоряжении организации с каждого рубля реализованной продукции. В данном случае это 79.97%.

3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО УЛУЧШЕНИЮ ФИНАНСОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ООО «ТАЙФУН ПЛЮС»

Проведенная работа представляет собой комплексную оценку Финансового положения организации, путем анализа структуры актива и пассива баланса, анализа дебиторской и кредиторской задолженности, анализа ликвидности баланса, показателей оборачиваемости, рентабельности, платежеспособности.

При анализе Финансового положения ООО «Тайфун Плюс» было установлено, что Финансовое положение анализируемой организации на протяжении всего анализируемого периода устойчивое, но наблюдается снижение выручки и соответственно прибыли от оказываемых услуг в 2017 году. Отрицательным фактом также выявлена тенденция роста дебиторской задолженности. Несоблюдение договорной и расчетной дисциплины, несвоевременное предъявление претензий по возникающим долгам могут привести к значительному росту дебиторской задолженности, а, следовательно, к нестабильности Финансового положения организации.

Для повышения эффективности деятельности ООО «Тайфун Плюс», обеспечения улучшения Финансового положения и конкурентных преимуществ организации необходимо достичь высокого уровня и стратегического, и оперативного управления.

Безусловно, необходимо принимать все меры активизации финансовой деятельности организации и с этой же целью проводить анализ финансовой устойчивости. Если организация оказывается в состоянии финансовой недостаточности, тогда необходимо, на основе полученных результатов анализа и оценки его финансовой деятельности, предпринимать комплексные усилия по реализации вновь сформулированных задач. Все разрабатываемые комплексом организации, его руководством, финансовыми службами мероприятия должны быть подчинены целям и задачам, обоснованным по критерию экономической целесообразности и эффективности.

В работе были выявлены и обоснованы методы повышения финансовой устойчивости организации, основные из которых сводятся к оптимизации соотношения собственного и заемного капитала с учётом риска возникновения финансовой неустойчивости; установлению норматива оборотного капитала и управлению его фактической величиной в условиях скользящего планирования; совершенствованию управления текущей кредитной нагрузкой организации и процессом получения кратко- средне – и долгосрочных кредитов; модификации управления дебиторской задолженностью, рассматривая ее как инвестиции в целях получения реальной дополнительной прибыли.

Управление экономической устойчивостью организации обязательно включает разработку принципов управления дебиторской задолженностью, позволяющей быстро реагировать на сигналы внешней среды и изменение внутренней ситуации. [15, с. 38]

Таким образом, организации нужно предпринимать меры по снижению сумм дебиторской задолженности и увеличению прибыли.

3.1 Снижение дебиторской задолженности

Несмотря на устойчивое Финансовое положение ООО «Тайфун Плюс» в целом, за исследуемый период выявлена тенденция роста дебиторской задолженности. Несоблюдение договорной и расчетной дисциплины, несвоевременное предъявление претензий по возникающим долгам приведут к значительному росту дебиторской задолженности, а, следовательно, к нестабильности Финансового положения организации.

Как показал проведенный анализ, к 2020 году дебиторская задолженность компании ООО «Тайфун Плюс» значительно возросла – на 43,4%. Рост за три года в денежном выражении составил 3444 тыс. руб., следовательно, организация нуждается в разработке рекомендаций по снижению дебиторской задолженности.

На сегодняшний день политика управления дебиторской задолженности имеет следующие черты:

- 1) максимальное расширение отсрочки платежа;
- 2) льготные условия отсрочки платежа: увеличение срока, размера, снижение стоимости кредита, возможность пролонгирования;
- 3) значительное отвлечение оборотных средств в дебиторскую задолженность, снижение ликвидности и платежеспособности, увеличение затрат на взыскание долгов, снижение эффективности активов, увеличение длительности финансового и операционного циклов.

Тип кредитной политики – мягкий.

Для снижения доли дебиторской задолженности (особенно долгосрочной) рекомендуется:

- дифференцировать сроки по периодам и категориям покупателей (партнеров);
- регулировать размеры коммерческого кредита, предоставляемого различным категориям покупателей;
- установить размеры скидок при немедленной оплате;

– осуществлять управление механизмами и размерами штрафных санкций при несвоевременной оплате продукции покупателями, который учитывает покупателей и виды продукции и возмещает все виды потерь предприятия;

– применять строгую процедуру взыскания просроченной задолженности, соблюдение сроков, методов. [19]

Так как предлагаемый умеренный тип кредитной политики, то приоритетной целью ставит увеличение дополнительной прибыли за счет стимулирования реализации оказываемых услуг в кредит при среднем уровне риска применение указанных методов позволить снизить уровень дебиторской задолженности, в первую очередь долгосрочной. При этом сократятся объемы по неплатежам, увеличится оборачиваемость средств, но сохранится достаточный уровень спроса за счет сохранения и стимулирования краткосрочной дебиторской задолженности и выплат по ней.

На основе сведений, собранных организации об имеющихся и потенциальных покупателях ООО «Тайфун Плюс», касающихся их Финансового положения, а также возможности своевременной уплаты за оказанные охранные услуги, всех заказчиков необходимо разбить на три группы:

1) Надежные заказчики. Организации, чья финансовая история не вызывает сомнения, крупные потребители, имеющие положительную репутацию, своевременно оплачивающие предоставленные услуги. К ним можно отнести Автозапчасти «РеалАвто», Администрация Бабаевского р и др.

2) Обычные заказчики. Организации, пользующиеся услугами по мере необходимости, как правило, своевременно оплачивающие услуги, такие как Ресторан «Ленинград», «1000 и 1 запчасть» и др.

3) Группа риска. Это заказчики, в отношении которых есть определенные сомнения в их возможности своевременно оплатить оказанные охранные услуги, либо новые заказчики, в отношении которых отсутствует какая-либо информация об их финансовом положении, например: ночной клуб Black horse.

Ниже представлены критерии предоставления кредитов в ООО «Тайфун Плюс» (Таблица 3.1).

Таблица 3.1 – Критерии предоставления кредитов в ООО «Тайфун Плюс»

Группа предприятий	Объем кредита от суммы контракта, %	Сроки	Дополнительные условия
Надежные заказчики	70 - 100%	до 90 дней	стратегически важные партнеры
	50%	до 90 дней	длительный опыт успешной работы
Обычные заказчики	30 - 50%	до 90 дней	с обеспечением кредита
	до 30%	до 60 дней	-
Группа риска	до 30%	30 - 60 дней	сделки свыше 1000 тыс. руб. с обеспечением кредита
	до 30%	30 дней	сделки до 1000 тыс. руб.

Данная схема позволяет предоставлять кредиты с использованием большого набора предложений для различных категорий покупателей. Одним из основных плюсов, отличающих ее от действующей системы является четкая структура управления кредитной политикой.

Скидки за ранние платежи – сокращение цены на услуги, выраженное в процентах, которое предоставляется в случае оплаты счет-фактуры в период раньше установленного срока.

Эта мера стимулирует заказчиков оплачивать счета как можно быстрее. Предоставление скидки выгодно как покупателю, так и продавцу. Покупатель в этом случае имеет прямую выгоду от снижения затрат на оказываемые услуги.

Скидки за оплату счетов (на 5-10 день) могут составлять 3%. Данный процент скидки выбран как среднестатистический. Предоставление данной скидки повышает привлекательность товара в глазах покупателей, не снижая существенно выручку организации.

ООО «Тайфун Плюс» получает косвенную выгоду, в связи с ускорением оборачиваемости средств, вложенных в дебиторскую задолженность, которая, как и производственные запасы, представляет иммобилизацию денежных средств.

Предлагается в целях эффективного управления дебиторской задолженностью приобретение программы «Управление дебиторской задолженностью. Сетевая версия» в ООО «Дрим» как инструмента по организации системной работы с платежами контрагентов, существенно

снижающего риски возникновения долгов и предоставляющего возможность эффективного взыскания дебиторской задолженности. Использование программных продуктов является профессиональным помощником, который в режиме реального времени планирует, контролирует и управляет деятельностью по работе с контрагентами.

Установка программы позволит обеспечить:

- контроль деятельности специалистов в режиме «on-line» (надлежащее исполнение своих обязательств, выдача заданий для каждого пользователя с выводом результатов и комментариев ответственных лиц);

- подробное описание процесса управления дебиторской задолженностью с соответствующими формами документов;

- инвентаризацию дебиторской задолженности в режиме реального времени;

- экономия существенных денежных средств на привлечение внешних специалистов;

- возможность принимать управленческие решения на основании автоматически формируемых программой аналитических отчетов.

Компьютерная система сможет сама информировать менеджера рассматриваемого общества о просроченной дебиторской задолженности, а также о наступлении сроков выплаты по обязательствам. Эти процессы происходят автоматически. При помощи компьютерной техники ведется сбор данных по каждому клиенту – так называемая «платежная история», затем эти данные обобщаются и на их основе выносятся решения об установлении предельной величины кредита, которая может быть предоставлена клиенту; производится классификация дебиторов. Данные по каждому дебитору обобщаются и используются в системе контроля дебиторской задолженности. Итоговая информация о взаимоотношениях с дебиторами сосредотачивается в базе данных фирмы и используется для принятия решений относительно возможного изменения кредитной политики.

Затраты на ввод и эксплуатацию программы «Управление дебиторской задолженностью. Сетевая версия» представлены в таблице 3.2.

Таблица 3.2 – Затраты на ввод и эксплуатацию программы «Управление дебиторской задолженностью. Сетевая версия»

Статья расходов	Стоимость, тыс. руб.
приобретение и установка программы	55,0
обучение сотрудников навыкам работы	12,0
эксплуатация системы программистом ООО «Тайфун Плюс» за год	71,0
Итого	138,0

По предоставленным экономическим отделом данным, просрочки по выплате долгосрочной дебиторской задолженности на 23% состоят в несвоевременном напоминании о сроках платежей и в некачественной работе с заемщиками. При введении в эксплуатацию программы данные недочёты можно условно исключить, поэтому снижение дебиторской задолженности можно рассчитать по формуле (3.1)

$$\mathcal{E}_{\text{год}} = \text{ДЗ} * 0,23 - \mathcal{Z}_{\text{исп}} \quad (3.1)$$

где $\mathcal{E}_{\text{год}}$ – экономическая эффективность, возникающая при вводе в эксплуатацию программы «Управление дебиторской задолженностью. Сетевая версия».

ДЗ – долгосрочная дебиторская задолженность (по состоянию на 2017 г.).

0,23 – процент недополученной дебиторской задолженности, возникающий при использовании существующей системы управления.

$\mathcal{Z}_{\text{исп}}$ – затраты на внедрение и годовое использование программы «Управление дебиторской задолженностью. Сетевая версия».

$$\mathcal{E}_{\text{год}} = 11376 * 0,23 - 138 = 2478,5 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, снижение долгосрочной дебиторской задолженности составит 23% или 2478,5 тыс. руб.

Также одним из наиболее быстрых и действенных способов по улучшению финансовых показателей предприятия, не удовлетворительного по причине высокого уровня дебиторской задолженности, является уступка права требования по долгу, т.е. его продажа.

Для исключения дебиторской задолженности из баланса российские предприниматели все чаще используют возможность продажи долга, оформляемой с помощью договора уступки права требования, или цессии. Это один из наиболее быстрых и действенных способов получить назад свои средства одному юридическому лицу у другого юридического лица и тем самым улучшить финансовые показатели. [27]

Сделка по уступке права требования с целью взыскания представляет собой разновидность фидуциарных сделок. В данном контексте категория «фидуциарные сделки» используется не в получившем широкое распространение в современной отечественной цивилистике значении как сделки, имеющие лично-доверительный характер. Фидуциарные сделки в рассматриваемой нами трактовке характеризуются несовпадением внешних и внутренних отношений сторон. Под фидуциарной сделкой, таким образом, понимается конструкция, в соответствии с которой одна сторона – фидуциант передает другой стороне – фидуциару полное право на имущество.

Цессия осуществляется с целью получения исполнения, т.е. инкассирования, поэтому в зарубежной доктрине фидуциарная уступка с целью взыскания иногда именуется «инкассо-цессией» или «цессией на инкассо». Суть цессии на инкассо заключается в следующем. По отношению ко всем третьим лицам (во внешних отношениях) фидуциар становится полноценным правообладателем, надлежащим кредитором. Вместе с тем во внутренних отношениях (фидуциант – фидуциар) стороны исходят из того, что имущество передается фидуциару исключительно для целей взыскания задолженности. После получения долга фидуциар обязан передать фидуцианту все полученное в результате взыскания, за исключением причитающегося ему вознаграждения.

Цель цессии на инкассо – осуществить услуги по взысканию долга. Однако для осуществления указанной цели фидуциар получает больше полномочий, чем это необходимо. Он наделяется полным правовым господством над передаваемым требованием становится единственным кредитором. Фидуциар может распоряжаться требованием любым образом, даже простив должнику по требованию долг. Поскольку уступка осуществлялась с иной целью, за такие действия фидуциар несет ответственность как сторона по договору и в случае предъявления иска первоначальным правообладателем обязан к возмещению причиненных убытков.

Деятельность по взысканию задолженностей может осуществляться в рамках различных правовых конструкций. Наиболее простая с правовой точки зрения модель – это обычная уступка права требования (в основании которой лежит, например, договор купли-продажи), при которой требование уступается с дисконтом с тем, чтобы новый правообладатель сам взыскивал долг на свой страх и риск. В этом случае правообладатель взыскивает требование от своего имени и в своих интересах. Возможно оформление отношений сторон и по так называемой представительской модели, при которой взыскание долга с должника может осуществляться лицом в качестве представителя кредитора. Здесь взыскатель действует от имени правообладателя и в его интересе. [11]

Одним из крупнейших дебиторов ООО «Тайфун Плюс» является компания Ресторан «Ленинград», являющаяся заказчиком охранных услуг. Сумма задолженности данного дебитора за услуги на 01.12.2020 года составила 9256 тыс. руб., что составляет $9256 / 11376 = 81\%$ от общей суммы дебиторской задолженности.

Задолженность компании Ресторан «Ленинград» рекомендуется реализовать по договору цессии ООО «Север-Альянс» – компании, специализирующейся на возврате просроченной дебиторской задолженности.

При передаче долга кредитором (цедентом) другому лицу (цессионарию) по договору цессии новый кредитор получает права первоначального кредитора

в полном объеме. В соответствии со статьями 382, 384 ГК РФ согласие должника на передачу долговых обязательств не требуется. При этом cedent обязан сообщить цессионарию сведения, имеющие значение при осуществлении требования и передать комплект документов, в которых удостоверяется его право требования. [2], [3]

Сжатые сроки возврата долга являются явным преимуществом цессии по сравнению с другими способами взыскания задолженности.

По договору уступки права требования дебиторская задолженность ООО «Тайфун Плюс» будет оценена сторонами в размере 8330 тыс. руб. и Ресторан «Ленинград» перечислит денежные средства в размере 8330 тыс. руб. Скидка для Ресторан «Ленинград» по договору цессии составит 10%.

Поскольку право требования долга у ООО «Тайфун Плюс» наступило после того, как наступила дата оплаты по договору, то убыток от передачи права требования долга можно списать в полном размере (п. 2 ст. 279 Налогового кодекса РФ). [1] При этом половину (50%) убытка надо списать на дату уступки права требования. А оставшуюся часть (50%) – по истечении 45 календарных дней со дня передачи долга новому кредитору.

Таким образом, списанный убыток ООО «Тайфун Плюс» составит 926 тыс. руб. На данную сумму увеличатся отложенные налоговые активы компании в активе и нераспределенная прибыль в пассиве баланса.

Сумму полученных средств – 8330 тыс. руб. предлагается направить на погашение кредиторской задолженности.

Таким образом, имущество компании не изменится, однако его часть перейдет в наиболее ликвидные активы.

3.2 Увеличение прибыли организации

При анализе Финансового положения ООО «Тайфун Плюс» было установлено, что Финансовое положение анализируемой организации на протяжении всего анализируемого периода устойчивое, но наблюдается

снижение выручки и соответственно прибыли от оказываемых услуг в 2020 году.

В этой связи организации предлагается увеличить прибыль за счет привлечения новых клиентов, путём проведения рекламной кампании.

Цель проведения рекламной кампании напоминание о себе на рынке сбыта и привлечение новых потребителей.

Реклама – постоянный спутник в деятельности предприятия. Однако используемые средства и методы рекламы в ООО «Тайфун Плюс» являются мало эффективными, поскольку нет систематизации, направленности, не проработана рекламная кампания, эффективность рекламных мероприятий не определяется и не учитывается при дальнейшем использовании рекламных средств, в основном используются отдельные элементы рекламы, без четкой взаимосвязи друг с другом.

Рекламная кампания – это заранее спланированная совокупность согласованных рекламных действий. Даже когда фирма собирается ограничиться всего лишь одним рекламным сообщением, его также необходимо тщательно спланировать, и таким образом фирма приходит хоть к короткой, но рекламной кампании.

ООО «Тайфун Плюс» необходимо провести рекламную кампанию, так как большинство потенциальных потребителей не осведомлены о возможностях фирмы, т.к. постоянная информация о ней печатается периодически. Фирме необходимо привлечь в максимальное число клиентов.

Важным условием успешного проведения рекламы является тщательная разработка рекламной программы. Она должны быть составной частью коммерческой стратегии ООО «Тайфун Плюс». Это значит, что вся деятельность в сфере рекламы тесно увязывается с основными принципами рыночной стратегии и тактики предприятия. В связи с этим результативность применения рекламы во многом определяется проведением предварительного всестороннего анализа широкого круга экономических, социальных и психологических факторов, влияющих на рыночную судьбу услуги.

Выбрать эффективные средства рекламы удастся только при проведении рекламной кампании, хотя и очень дорогой. Так как фирма платежеспособна, имеет хорошее Финансовое положение, ей просто необходимо выделить средства на рекламную кампанию. Иначе пассивное созерцание рынка, неактивное воздействие на спрос потребителей приведут к еще убыточности организации.

Существует достаточно простой метод оценки эффективности рекламы, которым, необходимо воспользоваться ООО «Тайфун Плюс» во время проведения рекламной кампании. Для этого необходимо тщательно спланировать график выхода в свет рекламных объявлений в средствах массовой информации. С начала проведения кампании необходимо контролировать скорость притока клиентов в фирму, и задавать клиентам вопрос о том, из какого средства массовой информации они узнали об услугах фирмы.

В процессе разработки новой рекламной кампании можно выделить несколько основных шагов.

1) Планирование рекламной деятельности.

Предлагается несколько иной порядок планирования рекламной работы, который включает в себя четыре последовательных этапа:

1 этап. Формирование проекта плана рекламных мероприятий.

Организация должно рекламировать свое имя, свой логотип ООО «Тайфун Плюс», чтобы потребители знали, что, если присутствует марка ООО «Тайфун Плюс» – это данные услуги высококачественные. Затем необходимо проставить временные отрезки, а именно: в какой период торговой марке необходима реклама.

План рекламных мероприятий позволяет распределить рекламу либо равномерно, либо более интенсивно в определенное время года

2 этап. На этом этапе отмечаются виды рекламы, наиболее подходящие рекламируемой торговой марке. Далее (ориентируясь на сроки размещения рекламы в том или ином издании, на радио или телевидении) проставляется

ориентировочный срок подачи рекламных материалов. Учитывая особенности размещения рекламных материалов в печати и на телеканалах, необходимо заблаговременно определить сроки подачи рекламы, чтобы иметь возможность забронировать интересующее место подачи рекламных материалов.

Желательно определить несколько вариантов размещения рекламы в прессе – один основной и несколько запасных. Напротив, каждого варианта проставить соответствующий этому изданию срок размещения рекламы, необходимый объем и ориентировочную стоимость рекламного объявления.

3 этап. Далее необходимо рассмотреть реальные возможности предприятия, то есть определить ту сумму, которую предприятие может выделить на рекламную кампанию. Если трудно определить общую сумму на год, расчет делают на квартал. Исходя из выделенной суммы, необходимо произвести корректировку проекта плана. Так как обычно на рекламу выделяется меньше, чем намечалось ранее, то проще всего скорректировать план следующим образом: изменить периодичность размещения рекламы, уменьшить площадь публикации или время трансляции рекламного объявления. Или, например, вместо рекламы в самой известной и дорогой газете города дать несколько объявлений в других изданиях, где размещение рекламы стоит дешевле (при этом помогут составленные ранее альтернативные варианты), ведь самая престижная газета – это еще не залог успеха рекламной кампании.

4 этап. Согласовав потребности в рекламе с реальными возможностями, предприятие получает план рекламной кампании на определенный период.

Метод разработки проекта плана на год хорош тем, что, проработав один раз план рекламной кампании, руководитель организации и сотрудники начнут более четко представлять потребности фирмы в рекламе. При этом, финансируя рекламу на один квартал, всегда под рукой имеется проект плана на следующий период.

Эффективность расходов на рекламу оценивают по следующему правилу: темп роста расходов на рекламу должен быть ниже темпов роста объемов продаж на период один год и более.

Таким образом, планирование – это процесс, который позволяет осознанно размещать рекламу, соотнося ее с товаром и финансовыми возможностями.

2) Проведение рекламной работы.

Всего следует выделить шесть этапов рекламной деятельности организации, без которых будет невозможно добиться эффективной организации рекламной работы.

1 этап. Определение целей и задач рекламной работы, рекламной кампании представителями руководства и руководителями различных направлений деятельности организации на текущий момент.

Таковыми целями могут быть, например, вывод на рынок каких-либо новых торговых марок; укрепление престижа организации среди деловых партнеров и потребителей. Можно выделить несколько целей рекламной деятельности:

- нейтрализовать притязания конкурентов;
- добиться доверия к организации у потенциальных деловых партнеров;
- удерживать старых клиентов от перехода на конкурентные фирмы;
- убедить заказчиков в качестве своих услуг.

2 этап. Выявление группы целевого воздействия заключается в определении категории лиц, на которых должна быть направлена реклама, исходя из ранее определенных целей и задач рекламных акций.

3 этап. На данном этапе рекламной работы необходимо осуществить выбор средств рекламного воздействия, разработать стратегию и тактику рекламной работы, провести планирование рекламных мероприятий. Этот этап является важнейшим при организации рекламы торговой марки.

Для ООО «Тайфун Плюс» приоритетными средствами являются мероприятия в средствах массовой информации; а также наружная реклама в

виде рекламных щитов, установленных в местах наибольшего скопления людей, в перспективе и баннерная реклама в сети Интернет.

После завершения работы по выбору оптимальных средств рекламного воздействия намечается единая творческая стратегия будущей рекламной кампании, определяется тактическая очередность различных рекламных акций, разрабатываются конкретные планы рекламных мероприятий со сроками их проведения.

4 этап. Выдача заказов, заключение договоров со специализированными рекламными организациями окончательно, оговариваются все детали будущего комплекса рекламных мероприятий.

В своих заказах (гарантийных письмах, направляемых в адреса специализированных рекламных организаций) организации следует:

- четко и ясно сформулировать точный перечень целей и задач, необходимых ему рекламных акций;
- указать группы целевого воздействия;
- изложить свои пожелания по творческому решению;
- оговорить желаемые сроки изготовления рекламных материалов и проведения рекламных мероприятий.

К сожалению немного рекламных агентств, в городе способно предложить подобного рода сотрудничество, либо их услуги оказываются не по карману. Поэтому предприятие зачастую использует накопленный опыт по предшествующим рекламным кампаниям и старается тем самым сократить расходы на проведение рекламных акций.

5 этап. Совместные подготовительные работы с представителями специализированных рекламных организаций (исполнителями) и контроль за своевременным и качественным выполнением заказов и договоров на рекламные материалы и мероприятия начинаются после выдачи заказов и заключения договоров на создание необходимых рекламных материалов и проведения рекламных мероприятий. Для успешной реализации всех запланированных рекламных акций в ходе работ по их подготовке необходимы

тесное сотрудничество и творческий союз представителей ООО «Тайфун Плюс» с непосредственными их исполнителями – специалистами специализированных рекламных организаций.

6 этап. Анализ эффективности проведенных рекламных мероприятий и корректировку стратегии и тактики рекламной работы предприятие должно проводить исходя из степени решения задач, которые были поставлены на первом этапе работ.

На этом этапе следует попытаться определить эффективность каждого из проведенных рекламных мероприятий в отдельности, выявить его результативность. Организации довольно легко будет выяснить результативность рекламы в ходе бесед с новыми деловыми партнерами и покупателями дорогостоящего оборудования, привлеченными в результате проведения рекламной кампании.

После завершения последнего этапа начинается новый цикл работ: определяют новые или корректируются старые цели и задачи рекламных кампаний; уточняют прежние или определяют новые группы целевого воздействия; разрабатывают новый или совершенствуют прежний набор средств рекламного воздействия (с учетом фактической результативности первого цикла необходимо выбрать и более активно использовать самые эффективные виды рекламных материалов и мероприятий); выдают новые заказы, заключают новые договора и т.д.

3) Использование рекламных средств.

При разработке рекламных целей следует принимать во внимание, что рыночная ситуация быстро меняется и останавливаться на достигнутом – значит отдать свою рыночную долю конкурирующей фирме.

Чтобы реклама оказалась эффективной и достигла группы потенциальных покупателей необходимо выбрать из множества средств рекламного воздействия те, которые без труда смогут достичь цели. Для каждой группы потребителей следует выбрать те виды рекламных материалов, которые могут быть восприняты представителями группы целевого воздействия.

Для ООО «Тайфун Плюс» на данный момент наиболее целесообразно использовать в первую очередь телевидение, так как реклама на телевидении не очень дорога и позволяет быстро охватить всю целевую аудиторию. Не стоит ограничиваться выбором одного средства рекламы, организации также рекомендуется использовать такой способ рекламы, как рассылка рекламных буклетов своим потенциальным оптовым покупателям в других регионах. Также организации следует активно использовать рекламу на радио, несмотря на медленное построение охвата у данного средства рекламы.

Совокупность всех вышеперечисленных рекламных действий позволит организации точно донести до потенциального потребителя информацию о своих услугах.

Еще один современный способ повысить продвижение товаров – это Интернет (в 2020 году на рекламу в интернет потрачено менее 20 тыс. руб.).

В настоящее время в сети присутствует информация о предоставляемых услугах фирмой, но она представлена минимально – как правило, указан только перечень услуг и цена. Поэтому предлагается разместить на сайтах информацию о данной компании.

Интернет – мощный инструмент ведения бизнеса. Бизнес в Сети – это, во-первых, экономия средств и времени. Можно добавить сайт ООО «Тайфун Плюс» в популярные порталы. Продвижение услуг в интернет будет также способствовать охвату не только массы людей, но и конкретной целевой группы заказчиков.

Примерная стоимость небольшого рекламного сайта оценивается в 40 тыс. руб. и около 15 тыс. в год на поддержание в актуальном состоянии.

Примерные затраты на рекламную кампанию 2021 года представлена в таблице 3.3. Точную информацию предоставить невозможно, т.к. рекламные агентства и СМИ используют гибкие цены с быстрой реакцией на сезон и колебания спроса.

Таблица 3.3 – Примерная смета рекламных затрат ООО «Тайфун Плюс» в 2021 г.

№	Вид рекламы	Сумма, тыс. руб.
1	Наружная реклама (щит – 3 шт.)	30
2	Радио	7
3	Справочная служба «067»	4
4	Газеты	8
5	Интернет	55
6	Интерьерное телевидение	25
	ИТОГО	129

Таким образом, запланирован прирост выручки примерно на 10% составит 234 тыс. руб. ($2342 * 10\%$), что для данного рынка охранных услуг с невысокой конкуренцией представляет вполне приемлемую цифру.

Так как рекламная компания подтвердила свою эффективность, то рекламную компанию предлагается проводить ежемесячно.

3.3 Экономический эффект от мероприятий по улучшению Финансового положения организации ООО «Тайфун Плюс»

В исследовании предложены мероприятия по улучшению финансового положения ООО «Тайфун Плюс»:

1. Снижение дебиторской задолженности путем ввода в использование программы «Управление дебиторской задолженностью. Сетевая версия» и уступки прав требования по долгу по договору цессии.

2. Увеличение прибыли предприятия путём проведения рекламной компании.

Несмотря на устойчивое финансовое положение ООО «Тайфун Плюс», за исследуемый период выявлена тенденция роста дебиторской задолженности. Неисполнение договорной и расчетной дисциплины, несвоевременное предъявление претензий по возникающим долгам приведут к значительному росту дебиторской задолженности, а, следовательно, к нестабильности Финансового положения организации.

Как показал проведенный анализ, к 2020 году дебиторская задолженность компании ООО «Тайфун Плюс» значительно возросла – на 43,4%. Рост за три года в денежном выражении составил 3444 тыс. руб., следовательно, организация нуждается в разработке рекомендаций по снижению дебиторской задолженности.

Рекомендуется в целях эффективного управления дебиторской задолженностью использование программы «Управление дебиторской задолженностью. Сетевая версия» в ООО «Тайфун Плюс» как средства по организации системной работы с платежами контрагентов, существенно снижающего риски возникновения долгов и предоставляющего возможность эффективного взыскания дебиторской задолженности.

По предоставленным экономическим отделом данным, просрочки по выплате долгосрочной дебиторской задолженности на 23% состоят в несвоевременном напоминании о сроках платежей и в некачественной работе с заемщиками. При введении в эксплуатацию программы данные недочёты можно условно исключить, поэтому снижение дебиторской задолженности составит:

$$Э_{\text{год}} = 11376 * 0,23 - 138 = 2478,5 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, снижение долгосрочной дебиторской задолженности составит 23% или 2478,5 тыс. руб.

Также одним из наиболее быстрых и действенных способов по улучшению финансовых показателей организации, не удовлетворительного по причине высокого уровня дебиторской задолженности, является уступка права требования по долгу, т.е. его продажа.

Задолженность компании Ресторан «Ленинград» рекомендуется реализовать по договору цессии ООО «Север-Альянс» – компании, специализирующейся на возврате просроченной дебиторской задолженности.

По договору уступки права требования дебиторская задолженность ООО «Тайфун Плюс» будет оценена сторонами в размере 8330 тыс. руб. и Ресторан «Ленинград» перечислит денежные средства в размере 8330 тыс. руб. Скидка для Ресторан «Ленинград» по договору цессии составит 10%.

Таким образом, списанный убыток ООО «Тайфун Плюс» составит 926 тыс. руб. На данную сумму увеличатся отложенные налоговые активы компании в активе и нераспределенная прибыль в пассиве баланса.

Сумму полученных средств – 8330 тыс. руб. предлагается направить на погашение кредиторской задолженности.

Таким образом, имущество компании не изменится, однако его часть перейдет в наиболее ликвидные активы.

При анализе Финансового положения ООО «Тайфун Плюс» было установлено, что Финансовое положение анализируемой организации на протяжении всего анализируемого периода устойчивое, но наблюдается снижение выручки и соответственно прибыли от оказываемых услуг в 2020 году.

В этой связи организации предлагается увеличить прибыль за счет привлечения новых клиентов, путём проведения рекламной компании.

Цель проведения рекламной кампании напоминание о себе на рынке сбыта и привлечение новых потребителей.

Для ООО «Тайфун Плюс» на данный момент наиболее целесообразно использовать в первую очередь телевидение, так как реклама на телевидении не очень дорога и позволяет быстро охватить всю целевую аудиторию. Не стоит ограничиваться выбором одного средства рекламы, организации также рекомендуется использовать такой способ рекламы, как рассылка рекламных буклетов своим потенциальным оптовым покупателям в других регионах. Также предприятию следует активно использовать рекламу на радио, несмотря на медленное построение охвата у данного средства рекламы.

Еще один современный способ повысить продвижение товаров – это Интернет.

При затратах на рекламную компанию на сумму 129 тыс. руб. в год, запланирован прирост выручки на 234 тыс. руб. ($2342 * 10\%$), что для данного рынка охранных услуг с невысокой конкуренцией представляет вполне приемлемую цифру.

Так как рекламная компания подтвердила свою эффективность, то рекламную компанию предлагается проводить ежемесячно.

Совокупность всех вышеперечисленных рекламных действий позволит организации точно донести до потенциального потребителя информацию о своих услугах.

В таблице 3.4 представлена динамика имущества ООО «Тайфун Плюс» до и после реализации предложенных мероприятий по улучшению Финансового положения.

Таблица 3.4 – Динамика имущества ООО «Тайфун Плюс» до и после реализации предложенных мероприятий по улучшению Финансового положения

Показатель	2020, (тыс. руб.)	Прогноз, (тыс. руб.)	Отклонения	
			+,- (тыс. руб.)	%
Дебиторская задолженность	11376	3046	-8330	26,8
Денежные средства и денежные эквиваленты	308	308	+8638	28 раз
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	11434	11684	+250	102,2
Краткосрочные заемные обязательства	250	0	-250	100,0
БАЛАНС	11684	11684	0	100,0

Таким образом, в результате внедрения предложенных мероприятий сократится дебиторская задолженность компании, и увеличатся денежные средства и собственный капитал.

В таблице 3.5 представлена динамика показателей финансовых результатов ООО «Тайфун Плюс» в результате реализации предложенных мероприятий по улучшению Финансового положения.

Таблица 3.5 – Динамика показателей финансовых результатов ООО «Тайфун Плюс» в результате реализации предложенных мероприятий по улучшению Финансового положения

Показатель	2020, (тыс. руб.)	Прогноз, (тыс. руб.)	Отклонения	
			+,- (тыс. руб.)	%
Выручка	2342	2576,2	+234	110,0
Себестоимость продаж	469	598	+129	127,5
Валовая прибыль (убыток)	1873	1978,2	+105,2	105,6
Прибыль (убыток) от продаж	1873	1978,2	+105,2	105,6
Прибыль (убыток) до налогообложения	1873	1978,2	+105,2	105,6
Чистая прибыль (убыток)	1873	1978,2	+105,2	105,6

Данные таблицы позволяют сделать вывод, что на прогнозируемый период ожидается увеличение, прибыли ООО «Тайфун Плюс», что наглядно видно на рисунке 3.1.

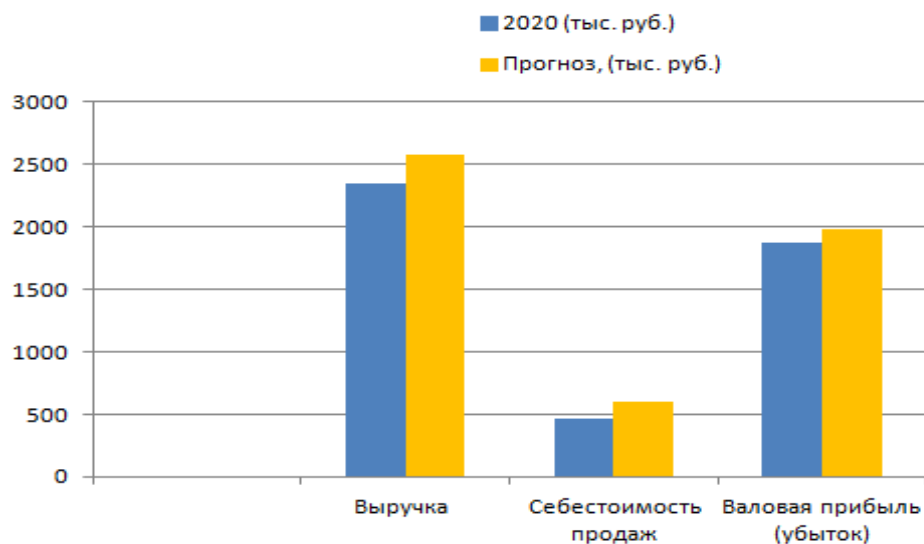


Рисунок 3.1 – Динамика показателей финансовых результатов ООО «Тайфун Плюс» в результате реализации предложенных мероприятий по улучшению Финансового положения

Таким образом, мероприятия, разработанные в работе, положительно повлияют на Финансовое положение ООО «Тайфун Плюс» и рекомендуются к реализации.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Финансовое положение предприятия представляет собой экономическую категорию, отражающую состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования к саморазвитию на фиксированный момент времени, т. е. возможность финансировать свою деятельность. Оно характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования предприятия, целесообразностью их размещения и эффективностью использования, финансовыми взаимоотношениями с другими юридическими и физическими лицами, платежеспособностью и финансовой устойчивостью. [7, с. 10]

Проведенное теоретическое исследование и практический анализ позволили сделать следующие основные выводы:

Итак, в дипломной работе полностью достигнута поставленная цель, т.к. проведен анализ Финансового положения на примере ООО «Тайфун Плюс», выявлены основные проблемы финансовой деятельности и даны рекомендации по улучшению Финансового положения. Соответственно для достижения этой цели решены все поставленные задачи.

В дипломной работе рассмотрены сущность, цели и задачи Финансового положения предприятия, а также изучена информационная база, необходимая для анализа Финансового положения, т.е. бухгалтерский баланс (форма №1) и отчет о прибылях и убытках (форма №2). Рассмотрена оценка анализа Финансового положения, которая включает в себя анализ финансовой устойчивости организации, расчет коэффициентов ликвидности, платежеспособности организации, анализ прибыли и рентабельности деятельности.

Финансовое положение организации на конец 2020 года является абсолютно устойчивым, так как в ходе анализа установлен излишек собственных оборотных средств 11 434 тыс. руб., излишек собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов 11 434 тыс. руб., и

излишек общей величины основных источников формирования запасов 11 684 тыс. руб. (запасы обеспечены только за счет краткосрочных займов и кредитов).

В анализируемый 2020 год у организации имеются ликвидные средства и дебиторская задолженность для погашения краткосрочных кредитов и займов (излишек 11 434 тыс. руб.). Хотя кредиторская задолженность соответствует запасам, однако по абсолютной величине она меньше запасов. У организации имеется возможность финансирования внеоборотных активов, наряду с собственным капиталом, еще и долгосрочными обязательствами (излишек 11 434 тыс. руб.).

Баланс организации в анализируемом (2020) году не является абсолютно ликвидным.

На конец 2020 года организацией выполняется условие текущей платежеспособности, платежный излишек составил 9 408.8 тыс. руб., возможности превышают обязательства организации в 46.7 раза.

Перспективная платежеспособность организации является платежеспособной, платежный излишек составил 2 025.2 тыс. руб.

Таким образом, можно дать прогноз, что в дальнейшем организация будет платежеспособной.

В отчетном (2020) году у организации имеется прибыль от продаж в размере 1 873 тыс. руб.

Выручка организации за анализируемый период (2019 – 2020 года) упала на 0.97%.

Прибыль от основной деятельности организации снизилась на 0.74%, что является негативным фактором. При этом прибыль до уплаты налогов снизилась на 0.74%.

Нераспределенная прибыль за отчетный период (2020 год) выросла на 0.55%. Наличие у организации нераспределенной прибыли свидетельствует о возможности пополнения оборотных средств для ведения нормальной хозяйственной деятельности.

Сравнив темп роста выручки и себестоимости можно судить об эффективной или неэффективной деятельности организации за период. Сравнив показатели темпов роста за период 2019 – 2020 года $99.03 > 98.12$, деятельность организации можно оценить как эффективную.

Прибыль от продаж на конец 2019 года составляет 79.97% от полученной выручки.

Соотношение чистой прибыли и выручки от продаж, то есть показатель рентабельности продаж по чистой прибыли, отражает ту часть поступлений, которая остается в распоряжении организации с каждого рубля реализованной продукции. В данном случае это 79.97%.

При анализе Финансового положения ООО «Тайфун Плюс» было установлено, что Финансовое положение анализируемой организации на протяжении всего анализируемого периода устойчивое, но наблюдается снижение выручки и соответственно прибыли от оказываемых услуг в 2020 году. Отрицательным фактом также выявлена тенденция роста дебиторской задолженности. Несоблюдение договорной и расчетной дисциплины, несвоевременное предъявление претензий по возникающим долгам могут привести к значительному росту дебиторской задолженности, а, следовательно, к нестабильности Финансового положения организации.

В работе были выявлены и обоснованы методы повышения финансовой устойчивости организации, основные из которых сводятся к оптимизации соотношения собственного и заемного капитала с учётом риска возникновения финансовой неустойчивости; установлению норматива оборотного капитала и управлению его фактической величиной в условиях скользящего планирования; совершенствованию управления текущей кредитной нагрузкой организации и процессом получения кратко-, средне-, и долгосрочных кредитов; модификации управления дебиторской задолженностью, рассматривая ее как инвестиции в целях получения реальной дополнительной прибыли.

Управление экономической устойчивостью организации обязательно включает разработку принципов управления дебиторской задолженностью,

позволяющей быстро реагировать на сигналы внешней среды и изменение внутренней ситуации.

Таким образом, предприятию нужно предпринимать меры по снижению сумм дебиторской задолженности и увеличению прибыли.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ И ЛИТЕРАТУРЫ

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) «Особенности определения налоговой базы при уступке (переуступке) права требования» от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 01.05.2019) [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/05.05.2019].
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) «Объем прав кредитора, переходящих к другому лицу» от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 03.08.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2019) [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/05.05.2019].
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) «Основания и порядок перехода прав кредитора к другому лицу» от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 03.08.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2019). [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/05.05.2019].
4. Арабян. К.К. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности внешними показателями / К. К. Арабян. – М.: КноРус, 2016. – 521 с.
5. Алексеева, А.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие / А.И. Алексеева, Ю.В. Васильев, А.В., Малеева, Л.И. Ушвицкий. – М.: Финансы и статистика, 2017. – 672 с.
6. Балабанов, И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта / И.Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 2017. – 486 с.
7. Банк В.Р., Банк С.В., Тараскина А.В. Финансовый анализ: Учебное пособие – М.: ТК Велби, изд-во Проспект, 2016. – 344 с. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [https://www.biznesbooks.com/components/com_jshopping/files/demo_products/v-r-bank-s-v-bank-a-v-taraskina-finansovyj-analiz.pdf].
8. Бурмистрова, Л.М. Финансы организаций (предприятий) / Л.М. Бурмистрова. – М.: Инфра – М, 2019. – 240 с. . [Электронный ресурс]. Режим доступа: [https://wabby.ru/obm/upload/1943_1322629756_5516.pdf].

9. Вакуленко, Т.Г. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности для принятия управленческих решений / Т.Г. Вакуленко. – СПб.: ИД Герда, 2015. – 288 с.
10. Васильева, Л.С. Финансовый анализ / Л.С. Васильева, М.В. Петровская. – М.: Юнити - Дана, 2016. – 224 с.
11. Ефимова, О.В. Финансовый анализ. Современный инструментарий для принятия экономических решений / О.В. Ефимова. – М.: Омега-Л, 2016. – 432 с.
12. Жарылгасова, Б.Т. Анализ финансовой отчетности / Б.Т. Жарылгасова, А.Е. Суглобов. – М.: КноРус, 2019. – 304 с. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [<https://docplayer.ru/39185521-Analiz-finansovoy-otchetnosti.html>].
13. Жилияков, Д.И. Финансово-экономический анализ / Д.И. Жилияков, В.Г. Зарецкая – М.: КноРус, 2017. – 368 с. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.library.ugatu.ac.ru/pdf/teach/Jilyakov_Fin_ekonom_analiz_2017.pdf].
14. Ковалев В. В. Курс финансового менеджмента: учеб. — М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2018. – 448 с. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [<http://bookre.org/reader?file=640650&pg=4>].
15. Ковалев, В. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие / В. В. Ковалев, О. Н. Волкова. — М.: ТК Велби, Проспект, 2016. – 424 с.
16. Петрова Е. Ю. Показатели, оценивающие финансовую устойчивость предприятия // Молодой ученый. – 2015. – №11.3. – с. 63-66. – [Электронный ресурс]. Режим доступа: [<https://moluch.ru/archive/91/19706/> 23.05.2019].
17. Кольцова, И. Нормативы ликвидности, финансовой устойчивости и независимости для вашей компании [Текст] / И. Кольцова // Финансовый директор. – 2015. – №4. – 30 - 35 с.
18. Липчик Н.В. Корпоративные финансы: учеб. пособие. М: КноРус, 2016. – 228 с.

19. Матвейчева, Е.В. Традиционный подход к оценке финансовых результатов деятельности предприятия [Текст] / Г.Н. Вишнинская // Аудит и финансовый анализ. – 2016. – №1. – с. 64-83.

20. Пожидаева Т.А. Практикум по анализу финансовой отчетности: учебное пособие / Т.А. Пожидаева, Н.Ф. Щербакова, Л.С. Коробейникова. – М.: КНОРУС, 2016. – 230 с. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [<https://docplayer.ru/44006019-Praktikum-po-analizu-finansovoy-otchetnosti.html>].

21. Полковский, Л.М. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности / Л.М. Полковский, Н.А. Казакова, Н.П. Родинова. – М.: Статистика, 2018. – 397 с.

22. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В. Савицкая. – 6-е изд., испр. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2017. – 378 с.

23. Тронин, Ю.Н. Анализ финансовой деятельности предприятия / Ю.Н. Тронин. – М.: Альфа-Пресс, 2017. – 457 с.

24. Черненко, А.Ф. Внутрифирменное планирование платежеспособности предприятия на основе вариативной модели [Текст] / А.Ф. Черненко // Проблемы современной экономики. – 2017. – №4. – с. 69-73.

25. Шануров, С.М. Финансовое положение как объект стратегического анализа [Текст] / С.М. Шануров, О.В. Баженов // Дискуссия. – 2018. - №2. – 92 - 98 с.

26. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2018. – 208 с. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [<http://itim.by/grodno/images/files/0739.pdf>].

27. Эскиндарова М.А. Корпоративные финансы: учебник / коллектив авторов; под ред. М.А. Эскиндарова, М.А. Федотовой. – М.: КНОРУС, 2016. – 480 с. – (Бакалавриат и магистратура). [Электронный ресурс]. Режим доступа: [<http://bek.sibadi.org/fulltext/esd113.pdf>].

28. Официальный сайт: Выписки из ЕГРЮЛ. [Электронный ресурс].
Режим доступа: [<https://egrinf.com>].

ПРИЛОЖЕНИЯ