

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ГИДРОМЕТЕОРОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Кафедра Экономики предприятия природопользования и учетных систем

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

На тему Анализ и оценка финансового состояния предприятия

Исполнитель Бабичева Алена Геннадьевна
(фамилия, имя, отчество)

Руководитель Кандидат экономических наук, доцент
(ученая степень, ученое звание)

Сиденко Инна Казимировна
(фамилия, имя, отчество)

«К защите допускаю»
Заведующий кафедрой



(подпись)

Доктор экономических наук, профессор

(ученая степень, ученое звание)

Курочкина Анна Александровна

(фамилия, имя, отчество)

«9» июня 2022 г.

Оглавление

Введение	4
Глава 1 Теоретико-методологические аспекты оценки финансового состояния экономического субъекта	7
1.1 Финансовое состояние предприятия как объект исследования и оценки	7
1.2 Основные методические подходы к анализу и оценке финансового состояния предприятия	14
Глава 2 Исследование финансового состояния ООО «ЭЛАСТЭК»	27
2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО «ЭЛАСТЭК»	27
2.2 Анализ и оценка финансового состояния ООО «ЭЛАСТЭК»	39
Глава 3 Направления улучшения финансового состояния ООО «ЭЛАСТЭК» ..	51
3.1 Разработка мероприятий по улучшению финансового состояния ООО «ЭЛАСТЭК»	51
3.2 Оценка ожидаемой экономической эффективности от реализации предлагаемых мероприятий	64
Заключение	73
Список использованной литературы	76
ПРИЛОЖЕНИЯ	79

Введение

В современных условиях развитого рынка ключевым фактором стабильного функционирования любого экономического субъекта выступает его финансовая устойчивость, зависящая от финансового состояния предприятия, которое является итогом его производственно-хозяйственной деятельности и определяет возможность экономического субъекта мобильно возместить вложенные в хозяйственный оборот ресурсы.

Финансовое состояние рассматривается как целостная категория, формирующаяся в процессе осуществления экономической деятельности под воздействием факторов внешней и внутренней среды.

Основной целью анализа финансового состояния является получение ограниченного количества ключевых показателей, при помощи которых можно получить беспристрастный и истинный срез финансового состояния экономического субъекта, его прибыли или убытка, изменений в структуре имущества и источников его образования, в расчетах с контрагентами [3].

На данном этапе у большинства отечественных компаний возникают финансовые затруднения. Неудовлетворительный уровень платежеспособности и, как закономерность, последующая финансовая несостоятельность (банкротство) субъектов бизнеса зачастую становятся предметом рассмотрения судов. Перед управленцами в сфере финансов ставятся задачи по предотвращению кризисных ситуаций и обеспечению устойчивого положения своих компаний.

Финансовым менеджерам для предупреждения финансовых затруднений и обеспечения жизнеспособности компании, следует, прежде всего, адекватно оценивать финансовое положение, как своей фирмы, так и ее конкурентов, работающих в том же сегменте рынка.

Недопонимание значимости анализа финансового состояния экономического субъекта, погрешности при планировании и реализации управленческих решений наносят серьезный урон его положению. Прямо

противоположная ситуация наблюдается у тех компаний, которые осознают необходимость постоянного мониторинга своего финансового состояния и корректировки управленческих действий в части управлений финансами, в конечном итоге достигают стабильного финансового состояния и независимости от внешних источников финансирования.

Выживаемость в условиях рыночной экономики и недопущение финансовой несостоятельности экономического субъекта обеспечивается посредством финансового анализа, который позволяет своевременно определить и ликвидировать изъяны в финансовой деятельности, а также найти резервы улучшения финансового положения компании и его платежеспособности [6].

Актуальность выбранной темы заключается в том, что разработка мер по улучшению финансового состояния обеспечивает функционирование деятельности компании на достаточном уровне и дает импульс ее перспективному развитию.

Цель выпускной квалификационной работы (ВКР) – произвести оценку финансового состояния конкретного предприятия, определить «узкие» места и разработать мероприятия по его улучшению.

Достижение поставленной цели обеспечивается постановкой и решением следующих задач:

- изучение сущности и содержания категории «финансовое состояние предприятия»;
- исследование методических подходов к анализу финансового состояния предприятия;
- анализ финансовой деятельности конкретного предприятия;
- оценка финансового состояния исследуемого предприятия;
- разработка мероприятий по улучшению финансового состояния предприятия.

Теоретическую базу выпускной квалификационной работы составляют труды российских исследователей в сфере финансового анализа, таких как Г.В.

Савицкая, А.Д. Шеремет, И.Т. Абдукаримов, Е.В. Негашев, Д.А. Кувшинов и др.

В качестве информационной базы исследования выступили учебные пособия; законодательные и другие нормативные акты, данные бухгалтерской (финансовой) отчетности ООО «ЭЛАСТЭК»; методические материалы в области оценки финансового состояния, публикуемые в периодических изданиях и в специализированной литературе.

Методологической основой выпускной квалификационной работы послужили общенаучные методы исследования, такие как анализ и синтез, группировка и сравнение, горизонтальный и вертикальный анализ, факторные и расчетно-аналитические методы, анализ коэффициентов.

Практическая значимость квалификационной работы заключается в разработке мероприятий прикладного характера, которые могут быть использованы в деятельности ООО «ЭЛАСТЭК» с целью улучшения его финансового состояния.

Структура выпускной квалификационной работы. Выпускная квалификационная работа содержит введение, три главы, заключение, список использованных источников. Текст работы включает 15 рисунков, 12 таблиц, 32 источника литературы. Общий объем работы – 76 страниц.

В первой главе выпускной квалификационной работы исследована сущность и содержание финансового состояния экономического субъекта, которое определяется как его способность в минимальном, но достаточном объеме привлекать необходимые ресурсы для финансирования деятельности. Определена система показателей, посредством которой может быть дана оценка финансовому состоянию компании. Рассмотрены методы анализа финансового состояния предприятия: горизонтальный, вертикальный, сравнительный, коэффициентный анализ и др., изучены методики прогнозирования финансового состояния экономических субъектов.

Во второй главе проведена оценка финансового состояния ООО «ЭЛАСТЭК».

В третьей главе рассмотрены направления улучшения финансового

состояния ООО «ЭЛАСТЭК».

Глава 1 Теоретико-методологические аспекты оценки финансового состояния экономического субъекта

1.1 Финансовое состояние предприятия как объект исследования и оценки

Одним из важнейших условий успешного управления финансами предприятия является анализ его финансового состояния. Финансовое состояние предприятия характеризуется совокупностью показателей, отражающих процесс формирования и использования его финансовых средств.

В рыночной экономике финансовое состояние предприятия по сути дела отражает конечные результаты его деятельности. Конечные результаты деятельности предприятия интересуют не только работников самого предприятия, но его партнеров по экономической деятельности, государственные, финансовые, налоговые органы [14].

Все это предопределяет важность проведения анализа финансового состояния предприятия и повышает значение такого анализа в экономическом процессе.

Финансовое состояние – комплексное понятие, которое характеризуется системой показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов предприятия, это характеристика его финансовой конкурентоспособности (т.е. платежеспособности и кредитоспособности), выполнения обязательств перед государством и другими хозяйствующими субъектами.

Финансовое состояние хозяйственного субъекта отражает все стороны деятельности, поскольку движение любых товарно-материальных ценностей и трудовых ресурсов сопровождается образованием и расходом денежных средств.

По мнению Глушкова И.Е., финансовый анализ представляет собой метод оценки ретроспективного (т.е. того, что было и прошло) и перспективного (т.е. что будет в будущем) финансового состояния хозяйствующего субъекта на основе изучения зависимости и динамики показателей финансовой информации.

В рыночной экономике роль финансового анализа не только усилилась, но и качественно изменилась. Это связано, прежде всего, с тем, что финансовый анализ из рядового звена экономического анализа превратился в условиях рынка в главный метод оценки всей экономики. Другими словами, финансовый анализ из придатка экономического анализа превратился в комплексный анализ всей хозяйственной деятельности любой отрасли, хозяйствующего субъекта, индивидуального предпринимателя [8].

Любой вид хозяйственной деятельности начинается с вложения денежных средств и, протекает через движение денежных средств и заканчивается результатами, имеющими денежную оценку.

Поэтому только финансовый анализ способен в комплексе исследовать и оценить все аспекты и результаты движения денежных средств, уровень отношений, связанных с денежным потоком, а также возможное финансовое состояние данного объекта. В конечном итоге это означает только одно, что в рыночной экономике финансовый анализ является одним из главных инструментов воздействия на экономику [5].

Возрастание роли финансового анализа в рыночной экономике связано, прежде всего, с главным принципом рынка: жесткостью. Рынок живет по очень жесткому закону: выживает сильнейший. А сильнейшим на рынке является тот хозяйствующий субъект, у которого хорошее финансовое состояние (т.е. у которого не только много денег, но и, главное, нет долгов) и конкурентоспособность.

Финансовый анализ отражает процесс изучения финансового состояния и ключевых результатов деятельности предприятия с целью выявления и мобилизации резервов повышения его рыночной стоимости и обеспечения

устойчивого экономического роста [7].

В современных условиях объективно возрастает значение финансового анализа в оценке производственной и коммерческой деятельности предприятий, и, прежде всего, в формировании и использовании их капитала, доходов и денежных фондов.

Ключевыми функциями финансового анализа являются:

- объективная оценка финансового состояния, финансовых результатов деловой и рыночной активности хозяйствующего субъекта;
- выявление факторов и причин достигнутого состояния;
- подготовка и обоснование управленческих решений в области финансовой и инвестиционной деятельности;
- поиск и мобилизация резервов улучшения финансовой деятельности предприятия.

Указанные функции выражают основное содержание финансового анализа как неотъемлемой части общей системы финансового управления организацией. Она представляет собой процесс упорядоченных действий по формированию рациональной структуры управления, созданию единого информационного поля и постановке технологии учета, анализа, планирования и контроля движения денежных средств и финансовых результатов. Следует иметь в виду, что все процедуры построения общей управляющей системы должны быть подчинены идее их рационального влияния на увеличение стоимости предприятия или доходности его хозяйственных операций с минимальным уровнем коммерческого риска.

Главной целью анализа финансового состояния организации является своевременность выявления и устранения недостатков в финансово-хозяйственной деятельности. При этом необходимо уделять особое внимание для поиска резервов улучшения его платежеспособности и финансовой устойчивости.

В процессе анализа необходимо решить следующие задачи:

- на основе изучения взаимосвязи между разными показателями

производственной, коммерческой и финансовой деятельности дать оценку выполнения плана по поступлению финансовых ресурсов и их использованию с позиции улучшения финансового состояния;

– построить модели оценки и диагностики финансового состояния, провести факторный анализ, определив влияние факторов на изменение финансового состояния организации;

– спрогнозировать возможные финансовые результаты исходя из реальных условий хозяйственной деятельности, наличия собственных и заемных ресурсов и разработанных моделей оценки и диагностики финансового состояния при разнообразных вариантах использования ресурсов;

– разработать конкретные мероприятия, направленные на более эффективное использование финансовых ресурсов и укрепление финансового состояния.

Содержание и основная целевая установка финансового анализа – оценка финансового состояния и выявление возможности повышения эффективности функционирования хозяйствующего субъекта с помощью рациональной финансовой политики (рисунок 1).



Рисунок 1 – Схема проведения анализа финансового состояния организации [10]

Анализ финансового состояния предприятия направлен на повышение эффективности его работы на основе системного изучения деятельности и обобщения ее результатов.

В процессе построения системы бюджетного управления используют аналитическую информацию по структурным подразделениям (филиалам), по центрам финансовой ответственности (доходам, расходам, прибыли и инвестициям), по видам бизнеса (производство товаров, торговля, посредничество), а также по направлениям деятельности (текущая, инвестиционная и финансовая).

Информационная база анализа финансового состояния представлена на рисунке 2.



Рисунок 2 – Информационная база анализа финансового состояния предприятия

Тематику финансового анализа определяет руководство предприятия (в лице финансового директора, заместителя генерального директора по экономике и финансам), исходя из целей финансово-хозяйственной деятельности и потребности в аналитической информации [9].

К числу важнейших задач анализа следует отнести:

- повышение научно-экономической обоснованности бизнес-планов и нормативов (в процессе их разработки);
- объективное и всестороннее исследование выполнения бизнес-планов и соблюдения нормативов (по данным учета и отчетности);
- определение экономической эффективности использования трудовых, материальных и финансовых ресурсов (отдельно и в совокупности);

- контроль за осуществлением требований коммерческого расчета (в его полной и незавершенной формах);
- выявление и измерение внутренних резервов (на всех стадиях производственного процесса);
- испытание оптимальности управленческих решений (на всех ступенях иерархической лестницы).

Анализ финансового состояния основывается главным образом на коэффициентном методе (относительных показателях). Относительные показатели финансового состояния анализируемой организации можно сравнить:

- с общепринятыми нормами для оценки степени риска и прогнозирования возможности банкротства;
- с аналогичными данными других организаций, что позволяет выявить свои сильные и слабые стороны и потенциальные возможности;
- с аналогичными данными за предыдущие годы для изучения тенденции улучшения или ухудшения финансового состояния.

Процесс выработки и принятия управленческого решения является наиболее трудоемкой и ответственной частью управленческого труда. Его основное содержание сбор, хранение, передача и анализ данных о хозяйственной деятельности предприятия.

Финансовый анализ является частью общего анализа хозяйственной деятельности. Его объектом выступают показатели финансовой деятельности предприятия. Главной целью финансового анализа каждого субъекта хозяйствования является оценка эффективности его экономических процессов и финансового состояния. Достижение этой цели предполагает осуществление анализа на важнейших участках хозяйственной деятельности, которые и выступают его главными объектами [12].

В процессе текущей деятельности предприятие осуществляет определенные расходы, которые, в свою очередь, способствуют получению запланированных доходов. От их величины во многом зависит выполнение

намеченных заданий. Большая часть поступлений включает в себя доходы от основной деятельности (реализация продукции, работ и услуг). С развитием финансового рынка получили распространение операции, связанные с ценными бумагами, расширением капитала. К доходам предприятия относятся также прочие поступления денежных средств, в виде штрафов, пеней и иных не планируемых доходов.

Создание и функционирование предприятия непосредственно связано с аккумуляцией финансовых ресурсов и их использованием в виде вложений в основные и оборотные средства. Отсюда к первостепенным объектам анализа можно отнести объем, структуру имущества и источники финансирования.

Все хозяйственные процессы опосредуются движением денежных средств, которые оказывают существенное воздействие на финансовое состояние предприятия. Стабильность денежных потоков, рациональное использование денежных ресурсов непосредственно влияют на рентабельность предприятия, его платежеспособность, финансовую устойчивость и независимость.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что показатели финансового состояния должны быть такими, что все, кто связан с предприятием хозяйственными отношениями, могли получить ответ на вопрос, насколько надежно предприятие как партнер в этих отношениях. А от этого уже в свою очередь зависит само существование предприятия и его экономические перспективы.

Таким образом, несмотря на разность, а порой и противоположность интересов различных групп лиц, связанных с определенной компанией, у них всех есть один общий интерес – это приемлемый уровень её финансового состояния. Поэтому изучение финансового состояния является одной из важнейших и первоочередных задач управления финансами предприятия.

Оценка финансового состояния на определенную дату даёт ответ на вопрос, насколько успешно предприятие управляло своими финансовыми ресурсами в течение периода, предшествовавшего этой дате.

Дальнейший анализ финансового состояния показывает, по каким конкретным направлениям необходимо вести работу по его улучшению, помогает выявить наиболее важные аспекты и наиболее слабые позиции в финансовом состоянии именно на данном предприятии. Всё это позволяет определить основные способы оптимизации финансового положения конкретного предприятия в конкретный период его деятельности.

1.2 Основные методические подходы к анализу и оценке финансового состояния предприятия

Существует множество классификаций методов и приемов экономического анализа, в основе которых лежат различные признаки. Чаще всего в научной литературе встречается методика деления методов и приемов по степени их формализованности, т.е. по возможности описать их с помощью определенных процедур (прежде всего математических).

Анализ финансового состояния предприятия осуществляется при помощи различных методов и приемов. Существуют разные классификации методов финансового анализа. В практике финансового анализа выработаны следующие методики анализа финансовой отчетности:

1. Горизонтальный анализ предполагает сравнение каждой позиции финансовой отчетности с предыдущим периодом для определения динамики показателей, отраженных в отчетности, а также анализ динамики структуры показателей.

2. Вертикальный (структурный) анализ – это установление структуры финансовых показателей и определение влияния каждой статьи финансовой отчетности на итоговые показатели деятельности организации, отраженные в формах бухгалтерской финансовой отчетности.

3. Трендовый анализ проводится путем сравнения каждого элемента

отчетности с рядом предшествующих периодов с последующим определением основной тенденции динамики показателей.

4. Сравнительный анализ делится на внутривозрастной (сравнение основных показателей организации, дочерних организации и структурных подразделений) и межотраслевой (сравнение показателей организации с показателями конкурентов и со среднеотраслевыми показателями).

5. Факторный анализ предполагает анализ влияния отдельных факторов (статей отчетности) на исследуемый результативный показатель.

Методика анализа финансового состояния организации включает в себя графический, табличный и коэффициентный способы.

Графический способ финансового анализа позволяет оценить финансовое состояние как предприятия в целом, так и отдельных объектов финансового анализа [12].

Табличный способ предполагает составление сравнительных таблиц с выявлением абсолютного и относительного (в процентах) отклонения по основным показателям отчетности, исчисление относительных отклонений показателей в процентах по отношению к балансовому году за несколько лет.

Коэффициентный способ финансовые пропорции между различными статьями бухгалтерской финансовой отчетности. Достоинством данного способа анализа финансового состояния являются простота расчетов и оценки. Коэффициентный способ предполагает расчет относительных показателей, которые можно сравнивать с:

- общепринятыми «нормами» для оценки степени риска и прогнозирования возможности банкротства;
- аналогичными данными других предприятий, что позволяет выявить сильные и слабые стороны предприятия и его возможности;
- аналогичными данными за предыдущие годы для изучения тенденции улучшения или ухудшения финансового состояния предприятия.

Прибыль – это абсолютный показатель, отражающий чистый доход предприятия от реализации продукции в качестве вознаграждения за

вложенный капитал и риск, а рентабельность – относительный показатель, характеризующий уровень доходности и эффективности использования того или иного ресурса. Показатели прибыли и их характеристика отражены в таблице 1.2.1.

Таблица 1.2.1 – Абсолютные показатели эффективности деятельности предприятия, тыс.руб.

Показатели	Расчет	Экономическая интерпретация
1	2	3
Валовая прибыль	Выручка от продажи - НДС и акцизы - себестоимость	показывает эффективность производственных подразделений

Продолжение таблицы 1.2.1

1	2	3
Прибыль от продаж	Валовая прибыль - коммерческие и управленческие расходы	показывает эффективность основной деятельности
Балансовая прибыль	Прибыль от продаж + доходы – - расходы	показатель эффективности всей деятельности
Чистая прибыль	Балансовая прибыль ± отложенные налоговые активы ± отложенные налоговые обязательства - текущий налог на прибыль	используется на цели организации

Комплексную характеристику эффективности финансово–хозяйственной деятельности дополняют показателями финансовой устойчивости, платежеспособности, окупаемости и нормой безубыточности.

Таблица 1.2.2 – Показатели для построения баланса ликвидности

Активы	Пассивы
1	2
1. Текущие: Денежные средства Краткосрочные финансовые вложения	1. Срочные обязательства Кредиторская задолженность Суды
2. Быстрореализуемые: Готовая продукция Товары отгруженные Краткосрочная дебиторская	2. Краткосрочные : Краткосрочные займы и кредиты Займы, подлежащие погашению в течение 12 месяцев после отчетной

задолженность	даты
3. Медленнореализуемые: Дебиторская задолженность свыше 12 мес. Производственные запасы Незавершенное производство Расходы будущих периодов	3. Долгосрочные: Долгосрочные кредиты и займы «Капиталы и резервы» Доходы будущих периодов
4. Труднореализуемые: Внеоборотные активы	4. Постоянные: Собственный капитал

Оценка ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени ликвидности и расположенных в порядке убывания с обязательствами по пассиву, объединенными по срокам их погашения в порядке возрастания сроков.

Баланс считается ликвидным, если соблюдаются следующие условия:

$$A1 \geq P1; A2 \geq P2; A3 \geq P3; A4 \leq P4$$

Анализ ликвидности проводится путем поэтапного сопоставления отдельных групп активов с краткосрочными пассивами и позволяет выявить степень обеспеченности текущих обязательств средствами (таблица 1.2.3).

Таблица 1.2.3 – Показатели ликвидности, к

Показатель и формула расчета	Назначение	Нормативное значение
1	2	3
<p>Коэффициент абсолютной ликвидности (Кал)</p> $Кал = \frac{\text{ден. ср. + краткоср. фин. влож.}}{\text{текущие обязательства стр. баланса (1240+1250)}}$ $Кал = \frac{\text{ден. ср. + краткоср. фин. влож.}}{(1500-1530-1540)}$	Показывает, какую часть краткосрочной задолженности предприятие может погасить в ближайшее время	$Кал > 0.2-0.5$
<p>Коэффициент текущей ликвидности (Ктл)</p> $Кал = \frac{\text{текущие активы}}{\text{текущие обязательства стр. баланса (1230+1240+1250)}}$ $Ктл = \frac{\text{текущие активы}}{(1500-1530-1540)}$	Характеризует запас прочности, возникающей вследствие превышения ликвидности имущества над имеющимися обязательствами	$1 \leq Ктл \leq 2$
Коэффициент быстрой ликвидности (Кбл)	Характеризует способность	$Кбл > 0,7-1$

$\text{Кал} = \frac{\text{текущие активы - запасы}}{\text{текущие обязательства стр. баланса (1240+1250+1260)}}$ $\text{Кбл} = \frac{\text{текущие активы}}{(1500-1530-1540)}$	предприятия покрыть краткосрочный долг	
<p>Общий коэффициент покрытия оборотные активы</p> $\text{Кал} = \frac{\text{текущие активы}}{\text{текущие обязательства стр. баланса (1200+1170)}}$ $\text{Кбл} = \frac{\text{текущие активы}}{(1500-1530-1540)}$	показывает способность компании погашать текущие обязательства за счёт только оборотных активов	1,5 – 2,5

Оценка показателей ликвидности осуществляется сравнением с аналогичными показателями прошлых лет и нормативами, что позволяет своевременно принять соответствующие решения.

Для оценки платежеспособности и ликвидности используют следующие приемы: анализ ликвидности баланса, расчет и анализ коэффициентов ликвидности и платежеспособности, анализ движения денежных средств.

Таблица 1.2.4 – Показатели платежеспособности, к

Показатель и формула расчета	Назначение	Нормативное значение
<p>Коэффициент платежеспособности</p> $\text{Кп} = \frac{\text{собственный капитал}}{\text{П1+П2+Пз стр. баланса 1300}}$ $\text{Кп} = \frac{\text{собственный капитал}}{(1520+1510+1550+1400)}$	Характеризует долю средств, вложенных собственниками предприятия в его имущество, определяет степень независимости от кредиторов	Оптимальные значения коэффициента платежеспособности находятся в интервале 0,5 – 0,7
Коэффициент восстановления платёжеспособности	Показывает возможность восстановления нормальной текущей ликвидности предприятия в течение 6	Квос пл > 1, свидетельствует о наличии реальной возможности у предприятия

	месяцев после отчетной даты	восстановит свою платежеспособность
Коэффициент утраты платёжеспособности $K_{ут.пл} =$	Показывает вероятность ухудшения показателя текущей ликвидности предприятия в течение 3 месяцев после отчетной даты	Если $K_{ут.пл} < 1$, есть реальная угроза для предприятия утратить платёжеспособность.

Платежеспособность предприятия определяется его возможностью и способностью своевременно и полностью выполнять платежные обязательства, вытекающие из торговых, кредитных и иных операций денежного характера [5]. Анализ платежеспособности позволяет не только оценить текущее финансовое состояние предприятия, его кредитоспособность, но и выявить первые признаки финансового кризиса (таблица 1.2.4), так как именно неспособность выполнять свои текущие денежные обязательства является первым признаком банкротства. Оценка платежеспособности по балансу осуществляется на основе характеристики ликвидности оборотных активов, которая определяется временем, необходимым для превращения их в денежную наличность [16].

Зарубежные экономисты считают, что из трех показателей платежеспособности самым информативным является промежуточный коэффициент покрытия (коэффициент критической ликвидности – в России).

Данный коэффициент показывает, сколько раз ликвидные активы покрывают текущие обязательства, причем его числитель согласно зарубежным методикам можно строить в зависимости от ожидаемой ликвидности активов предприятия.

Однако в России сомнительную дебиторскую задолженность (не просроченную) нельзя отнести на убытки, что практикуется за рубежом,

поэтому этот показатель не будет достаточно объективным [32].

Если текущая платёжеспособность – это внешнее проявление финансового состояния предприятия, то финансовая устойчивость – внутренняя сторона, обеспечивающая стабильную платёжеспособность в длительной перспективе, в основе которой лежит сбалансированность активов и пассивов, доходов и расходов, положительных и отрицательных денежных потоков (рисунок 3).

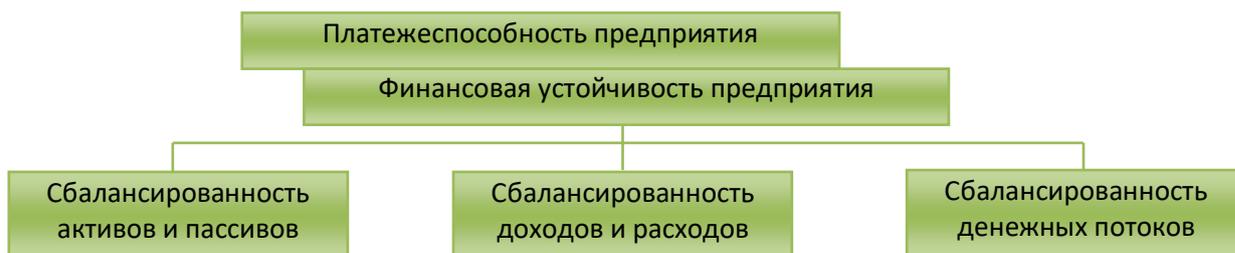


Рисунок 3 – Взаимосвязь финансовой устойчивости и платёжеспособности предприятия [17]

Поддержание постоянного уровня платёжеспособности возможно в условиях стабильного финансового состояния, залогом которого служит его финансовая устойчивость.

Финансовая устойчивость предприятия – это способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, гарантирующее его платёжеспособность и инвестиционную привлекательность в долгосрочной перспективе в границах допустимого уровня риска [24].

Устойчивое финансовое состояние достигается при достаточности собственного капитала, хорошем качестве активов, достаточном уровне рентабельности с учетом операционного и финансового риска, достаточности ликвидности, стабильных доходах и широких возможностях привлечения заемных средств.

Метод оценки финансовой устойчивости предприятия с помощью использования абсолютных показателей основывается на расчете общей величины запасов и затрат. Для характеристики источников формирования запасов и затрат используется несколько показателей, которые отражают

различные виды источников:

Наличие собственных оборотных средств

$$\Phi_c = \text{стр. баланса 1300} - \text{стр. 1100} - \text{стр. 1210} \quad (1)$$

Наличие собственных и долгосрочных заёмных источников формирования запасов и затрат или функционирующий капитал

$$\Phi_T = (\text{стр. 1300} - \text{стр. 1100}) + \text{стр. 1400} - \text{стр. 1210} \quad (2)$$

Общая величина основных источников формирования запасов и затрат

$$\Phi_o = (\text{стр. 1300} - \text{стр. 1100}) + \text{стр. 1400} + \text{стр. 1500} - \text{стр. 1210} \quad (3)$$

Данные показатели необходимы для расчета обеспеченности запасов и затрат источниками формирования. Трём показателям наличия источников формирования запасов и затрат соответствуют три показателя обеспеченности запасов и затрат источниками формирования:

1. Излишек (+) или недостаток (-) собственного оборотного капитала;
2. Излишек (+) или недостаток (-) собственного и долгосрочного заёмного капитала;
3. Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников средств для формирования запасов.

С помощью данных показателей определяется трёхкомпонентный

показатель типа финансовой ситуации [9]

Четыре типа финансовой устойчивости, при использовании метода абсолютных показателей:

1. Абсолютная устойчивость финансового состояния:

$$\Phi_c \geq 0; \Phi_T \geq 0; \Phi_o \geq 0; \text{ т.е. } S = \{1,1,1\};$$

2. Нормальная устойчивость финансового состояния:

$$\Phi_c < 0; \Phi_T \geq 0; \Phi_o \geq 0; \text{ т.е. } S = \{0,1,1\};$$

3. Неустойчивое финансовое состояние:

$$\Phi_c < 0; \Phi_T < 0; \Phi_o \geq 0; \text{ т.е. } S = \{0,0,1\};$$

4. Кризисное финансовое состояние:

$$\Phi_c < 0; \Phi_T < 0; \Phi_o < 0; \text{т.е. } S = \{0,0,0\}.$$

Данный метод анализа финансовой устойчивости достаточно удобен, однако, он не объективен и позволяет выявить лишь только внешне стороны факторов, влияющих на финансовую устойчивость [28].

Анализ финансовой устойчивости предприятия с помощью относительных показателей, можно отнести к аналитическим методам, наряду с аналитикой бюджета, расходов, баланса. При данном методе используется более широкий набор показателей (таблица 1.2.5).

Таблица 1.2.5 – Показатели финансовой устойчивости предприятия, к

Показатель и формула расчета	Критическое значение	Содержание
1	2	3
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами $K_{\text{с.о.с.}} = (\text{стр.1300} + \text{стр.1530}) - \text{стр.1100} / \text{стр.1200}$	Не менее 0,1	Характеризует наличие собственных оборотных средств, необходимых для финансовой устойчивости предприятия
Коэффициент финансовой независимости (автономии) $K_{\text{авт.}} = (\text{стр.1300} + \text{стр.1530}) / \text{стр.1600} (\text{стр.1700})$	0,5 и более	Показывает, в какой степени используемые предприятием активы сформированы за счет собственного капитала

Продолжение таблицы 1.2.5

1	2	3
Коэффициент маневренности собственных оборотных средств $K_{\text{м.с.о.с.}} = (\text{стр.1300} - \text{стр.1340} + \text{стр.1530}) - \text{стр.1100} / (\text{стр.1300} + \text{стр.1530})$	0,2-0,5	Показывает долю капитала, инвестированного в оборотные средства, в общей сумме собственного капитала предприятия
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (коэффициент левериджа) $K_{\text{с.з.с.с.}} = (\text{стр.1500} - \text{стр.1530}) + \text{стр.1400} / (\text{стр.1300} + \text{стр.1530})$	меньше 0,7	Показывает, какая часть деятельности финансируется за счет собственных средств, а какая за счет заемных

Оценка эффективности использования активов предприятия – это

изучение различных уровней и динамики коэффициентов оборачиваемости оборотных средств, включающих изучение общей оборачиваемости капитала и продолжительности его оборота; оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности, материальных запасов; отдачи собственного капитала. Данные показатели используются для оценки деловой активности, которая характеризует динамичность развития предприятия и эффективное использование экономического потенциала (таблица 1.2.6).

Таблица 1.2.6 – Показатели деловой активности предприятия, к

Показатель	Формула	Пояснение
1	2	3
Коэффициент общей оборачиваемости капитала (КОк), к	$КОк = \frac{\text{Выручка от реализации}}{\text{Итог баланса}}$	Показывает скорость оборота всех средств предприятия
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств (КОоб), к	$КОоб = \frac{\text{Выручка от реализации}}{\text{Величина оборотных средств}}$	Показывает сколько выручки приходится на рубль данных активов
Длительность Об (Доб), дни	$Доб = \frac{365}{КОоб}$	Продолжительность оборота мобильных активов

Продолжение таблицы 1.2.6

1	2	3
Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных средств (КОмс), к	$КОмс =$	Число оборотов за период
Длительность оборота материальных средств (Дмс), дни	$Дмс = \frac{365}{КОмс}$	Скорость обращения материальных средств в денежную наличность
Коэффициент оборачиваемости	$КОдз =$	Число оборотов

дебиторской задолженности (КОдз), к		коммерчески х кредитов
Длительность оборота (Ддз), дни	$Ддз = \frac{365}{КОдз}$	Скорость оборота
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности (КОкз), к	$КОкз = \frac{\text{Выручка от реализации}}{\text{Кредиторская задолженность}}$	Скорость оборота задолженности предприятия
Длительность оборота (Дкз), дни	$Дкз = \frac{365}{КОкз}$	Период покрытия срочной задолженности
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала (КОск), к	$КОск = \frac{\text{Выручка от реализации}}{\text{Величина собственного капитала}}$	Отражает активность собственных средств
Продолжительность операционного цикла (Цо), дни	$Цо = Ддз + Дмс$	Время преобразования материальных ресурсов в денежные средства
Продолжительность финансового цикла (Цф), дни	$Цф = Цо - Дкз$	Время отвлечения финансовых ресурсов

Показатели деловой активности и интенсивности использования ресурсов (показатели рентабельности) не имеют нормативных значений. Эти показатели необходимо рассматривать в динамике, чтобы сделать вывод о финансовом состоянии предприятия. Рост значений показателей оборачиваемости и рентабельности в динамике характеризует улучшение деятельности предприятия, повышение его деловой активности и доходности.

Система рассмотренных показателей еще раз подтверждает взаимосвязь анализа финансового состояния предприятия со всеми видами его деятельности

и от того на сколько полно и точно показатели отражают сущность изучаемых явлений, зависят результаты анализа.

Основываясь на системе показателей можно дать многостороннюю характеристику финансового состояния предприятия. Однако, система различных финансовых коэффициентов не всегда связана между собой и требует дополнительных комплексных подходов [13].

В анализе применяют различные методики для определения финансово - хозяйственного состояния организаций. Однако, ключевые принципы и последовательность процедуры анализа являются идентичными и имеют незначительные отличия. Методика анализа представляет собой совокупность аналитических процедур используемых для определения состояния его финансово - хозяйственной деятельности.

На практике, как правило, выделяют внешний и внутренний анализ. Внутренний анализ проводится непосредственно сотрудниками организации. Внешний анализ проводится посторонними аналитиками, например аудиторскими компаниями.

Внутренний анализ представляет собой исследование механизма формирования, структуры, размещения и использования капитала с целью поиска резервов укрепления и сохранения финансового состояния, повышения показателей рентабельности и увеличения объема собственных источников финансирования деятельности организации. Результаты внутреннего анализа используются для планирования и контроля деятельности, а также прогнозирования показателей финансового состояния организации.

Внешний анализ представляет собой исследование финансового состояния организации с целью оценки степени рисков инвестирования капитала, и определения возможного уровня доходности. Внешний анализ проводится инвесторами, кредитными организациями, контролирующими органами по данным бухгалтерской финансовой отчетности.

Для проведения финансового анализа и оценки финансового состояния основным информационным источником является бухгалтерский финансовая

отчетность. Бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах представляют собой основные источники информации для анализа состава и структуры активов организации и его капитала, а также расчета показателей эффективности деятельности компании. В бухгалтерском балансе отражаются на 3 последовательных отчетных даты информационные данные по состоянию имущества, собственного капитала и обязательств перед третьими лицами.

Для оценки финансового состояния организации используется ряд характеристик, с помощью которых можно наиболее полно и точно определить состояние организации в как во внешней, так и во внутренней среде. Основными направлениями анализа финансового состояния организации являются: анализ структуры и качества активов и пассивов, соответствие структуры управления совершаемым операциям, обоснованность расходов, отражение доходов, анализ показателя величины прибыли, деятельности организации в целом и по ее отдельным видам, распределение величины прибыли, использование созданных резервов.

Анализ финансового состояния организации основывается на расчете финансовых показателей платежеспособности, финансовой устойчивости и деловой активности.

По результатам проведения анализа финансового состояния организации перечисленными выше способами дается синтетическая оценка объектов финансового анализа организации и синтетическая оценка финансового состояния организации в целом.

Синтетическая оценка финансового состояния организации - это обобщение, уточнение выводов, характеризующих объекты финансового состояния организации. Цель синтетической оценки – выявление наиболее существенных количественных и качественных характеристик фактических значений финансовых показателей, определяющих финансовое состояние организации [3].

При проведении синтетической оценки финансового состояния организации формулируются общие выводы о состоянии объектов финансового

анализа и финансовом состоянии организации в целом, проблемы в области финансового состояния организации и резервы для их разрешения.

Оценка финансового состояния организации исключительно по данным бухгалтерского финансового учета и отчетности может искажаться по причине того, что эти данные не являются оперативными. Текущее формирование показателей финансового состояния организации в большей степени обеспечивается с помощью данных управленческого учета и анализа.

Таким образом, существующие методики оценки финансового состояния организации являются базовыми, но по отдельности на практике, как правило, применяются редко. При проведении оценки финансового состояния многие организации используют комбинированные методы оценки, позволяющие обеспечить высокую точность результатов анализа.

Комплексный подход к анализу финансового состояния обусловлен наличием у определенных подходов и методов ограничений и недостатков, которые нивелируются при использовании всестороннего комплексного подхода к оценке финансового состояния организации.

Глава 2 Исследование финансового состояния ООО «ЭЛАСТЭК»

2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО «ЭЛАСТЭК»

ООО «ЭЛАСТЭК» представляет собой интенсивно развивающуюся компанию, специализирующуюся на разработке и производстве резинотехнических изделий (РТИ) и продукции из полиуретана для отечественных легковых и грузовых автомобилей, а так же изготовлении резиновых смесей для нужд промышленного производства.

Как самостоятельный субъект рынка ООО «ЭЛАСТЭК» начал свою производственно-хозяйственную деятельность 16 ноября 2008 года. Именно тогда в соответствии с действующим законодательством на территории БМР создан и зарегистрирован производственный кооператив «ЭЛАСТЭК», с частной формой собственности. В 1998 году в соответствии с Федеральным законом «Об обществах с ограниченной ответственностью» научно-производственный кооператив сменил организационно-правовую форму деятельности, став обществом с ограниченной ответственностью «ЭЛАСТЭК», а в 2016 году компания прошла перерегистрацию.

ООО «ЭЛАСТЭК» осуществляет свою финансово-хозяйственную деятельность на основе устава и в соответствии с действующим законодательством РФ и относится к коммерческим организациям.

Целью деятельности является извлечение прибыли от осуществления посредством насыщения потребительского рынка продукцией резинотехнического производства и иных видов деятельности, не запрещенных законодательством РФ.

ООО «ЭЛАСТЭК» относится к крупным предприятиям, так как в соответствии классификацией, установленной действующим законодательством РФ, среднесписочная численность работников предприятия превышает 250 человек, а выручка – 2 млрд. руб.[4]

ООО «ЭЛАСТЭК» является узкоспециализированным предприятием, его деятельность ограничена производством и реализацией следующих видов продукции:

- формовые и неформовые РТИ;
- резиновые смеси;
- технические пластины;
- диэлектрические изделия;
- продукция специального назначения;
- рентгенозащитные изделия для медицины;
- товары народного потребления;

– железнодорожные переезды и переходы.

ООО «ЭЛАСТЭК» имеет мелкосерийный тип производства, номенклатура изготавливаемых изделий достаточно стабильна и регулярно повторяется в программе выпуска, число выполняемых в цехах деталяеопераций значительно превосходит количество рабочих мест, что предопределяет необходимость изготовления изделий на рабочих местах партиями в порядке чередования с партиями других изделий.

При проектировании и изготовлении продукции используются самые современные достижения в области производства армированных уплотнений.

Используя современное программное обеспечение и техническое оборудование, конструкторский отдел осуществляет проектирование, согласование чертежей резинотехнических изделий с заказчиком и технической оснастки для изготовления готовой продукции. Обеспечивает основу выполнения заказа.

Быстрое выполнение заказа, в том числе и по нестандартным РТИ, обеспечивается созданием и осуществлением ремонта парка технологической оснастки предприятия на инструментальном участке. Участок оснащен современным, высокоточным оборудованием, позволяющим обеспечивать предприятие инструментами, пресс-формами, штампами, приспособлений, запчастями для ремонта технологического оборудования, нестандартного оборудования. Цех производства резиновых смесей обеспечивает современное скрашивание высококачественных смесей и строгое соблюдение технологий. Данный цех является одним из ключевых, поскольку именно от него зависит качество выпускаемых продукции.

В цехе производства резинотехнических изделий осуществляется процесс производства резинотехнических изделий. Участок оснащен современным оборудованием для вулканизации резинотехнических изделий формовым и неформовым способом. Данный участок обеспечивает качественное и своевременное выполнение заказов, осуществляет первичную обработку и контроль изделий.

Для более качественного подхода к потребностям клиентов была создана собственная лаборатория, в которой проводится полный физико-механический анализ, как резиновых смесей, так и готовых изделий на соответствие требований заказчика и технических условий.

Отдел технического контроля осуществляет контроль продукции на каждом этапе производства, что гарантирует высокое качество каждой единицы произведенных резинотехнических изделий.

Технологически сложный процесс производства предопределил линейно-функциональный тип организационной структуры управления ООО «ЭЛАСТЭК» (Приложение А).

В линейно-функциональной организационной структуре, сочетающей принципы линейного, функционального и штабного управления, тесно переплетается выполнение специальных функций с системой подчиненности и ответственности за непосредственное решение управленческих задач.

Данная организационная структура является рациональной в свете реализации поставленных ООО «ЭЛАСТЭК» целей и задач.

Сегодня ООО «ЭЛАСТЭК» является одним из региональных лидеров в производстве резинотехнических изделий для отечественного и иностранного автопрома. Это подтверждает наличие у предприятия значительного количества дипломов и сертификатов.

Работа по обеспечению качества продукции осуществляется в рамках действующей на предприятии системы качества. Система менеджмента качества предприятия сертифицирована на соответствие требованиям ГОСТ Р ИСО 9001-2001 (ISO 9001:2000). Система экологического менеджмента предприятия сертифицирована на соответствие требованиям ГОСТ Р ИСО 14001-2007 (ИСО 14001:2004).

Динамичное развитие ООО «ЭЛАСТЭК» является результатом последовательной рыночной политики, гибкой системы сбыта, ориентированной на потребителя. Инвестиции в технологии, обеспечивающие мировой уровень потребительских качеств продукции, мобильность

производства, интеллектуальный потенциал, серьезная подготовка к сертификации предприятия по Международной системе качества - все это позволяет ООО «ЭЛАСТЭК» добиваться успеха на рынке резинотехнических изделий.

ООО «ЭЛАСТЭК» как и любому предприятию, необходимо проводить анализ внешней и внутренней среды, поскольку внешняя среда определяет возможности его дальнейшей деятельности и развития при сложившихся условиях ведения хозяйственной деятельности, в том числе и степень государственного регулирования рынка, а внутренняя среда – способности предприятия использовать появляющиеся возможности и избегать (минимизировать последствия) внешних угроз.

Внешняя среда представлена факторами макросреды и микросреды. Макросреда (среда косвенного воздействия) неподконтрольна предприятию, но оказывает влияние на принятие управленческих решений, особенно в сфере стратегического менеджмента.

Факторы внешней среды подразделяются на четыре группы: политические, экономические, социальные и технологические.

Рассмотрим более подробно наиболее сильно воздействующие факторы каждой группы.

Политические факторы. Определяющим фактором в развитии деятельности на рынке резинотехнических изделий является нормативно-правовая база. Она представлена значительным количеством законодательных актов, как общей регламентации экономической деятельности субъектов хозяйствования, так и специализированными нормативными документами. С одной стороны, определенные законодательные акты расширяют возможности деятельности. С другой, ряд законодательных актов в области сертификации, экологического и налогового законодательства ужесточают требования к ведению производственной деятельности по производству резинотехнических изделий.

Экономические факторы. В качестве основных факторов, влияющих как на

состояние отрасли в целом, так и на деятельность общества, можно указать: колебание цен на сырье, материалы, используемые в производстве; повышение тарифов на продукцию естественных монополий (газ, электроэнергия, нефтепродукты, услуги транспортных организаций и пр.); превышение предложения над спросом, ужесточение конкуренции как между российскими производителями РТИ, так и со стороны иностранных производителей; нестабильная ситуация на финансовых и товарных рынках.

Среди факторов, оказывающих негативное влияние на рынок можно назвать общую нестабильную экономическую ситуацию, осложняющуюся неблагоприятными глобальными тенденциями, в том числе такими, как непредсказуемые колебания мировой цены на нефть, изменения курса рубля относительно доллара и евро, негативное влияние на экономику антироссийских санкций. Среди ключевых проблем отрасли резинотехнических изделий выделяются падение спроса на РТИ в России, усиление влияния товаров-заменителей, высокий износ основных средств в отрасли и низкие темпы роста объемов производства из-за устаревших технологий и оборудования.

Социальные факторы. Исследуемое предприятие работает на рынках, конечными потребителями, продукции которых являются как предприятия (продукция промышленного назначения), так и граждане, причем это потребление носит достаточно условный социально-ориентированный характер: предприятие ООО «ЭЛАСТЭК» производит комплектующие для российских автомобилестроительных компаний и запасные части для российских автомобилей, поэтому посредством создания качественной продукции предприятие в определенной мере формирует общественное мнение в отношении российских автомобилей. Учитывая, что в настоящий момент по-прежнему более 50% российского автопарка составляют российские марки автомобилей и для российских потребителей наиболее доступными являются российские автомобили, изготовление запасных частей для Автоваза и «ГАЗ» несет социальную направленность. Можно сказать, что в данном случае

наблюдает влияние самого предприятия на социальную позицию общества.

Технологические факторы. Наиболее существенное влияние технологического окружения связано с процессом технического перевооружения производства. Современные технологии производства резинотехнических изделий достаточно дороги, что снижает возможности предприятия использовать цены для ценовой конкуренции без ущерба для собственного экономического развития.

Как видим, факторы внешней среды оказывают различное, изменяющееся со временем влияние на стратегию бизнеса. Результаты анализа, проведенного по методу PEST-анализа, которые позволяют выявить основные факторы влияния на деятельность ООО «ЭЛАСТЭК» и сформулировать ответные меры реагирования на их влияние, представлены в приложении Б.

Микросреда (среда прямого воздействия) оказывает непосредственное влияние на функционирование предприятия. К ней относится рыночная среда, в которой функционирует предприятие, а наиболее мощными элементами данной среды являются: поставщики, потребители, конкуренты и т.п. Влияние факторов прямого воздействия и возможные ответные меры ООО «ЭЛАСТЭК» представлены в приложении В.

С учётом выявленных сильных и слабых сторон, а также возможностей и угроз, были определены стратегии дальнейшего развития ООО «ЭЛАСТЭК», которые представлены в приложении Г.

Основными направлениями стратегии являются:

- Дальнейшая кооперация с иностранными компаниями, имеющими или только создающими производство в России. Задачи: подписание контрактов на поставку даже небольшого количества деталей с как можно большим количеством покупателей с целью попадания в базы данных потребителей для дальнейшего участия во всех запросах на освоение новых деталей; закрепление положительного опыта работы с иностранными партнерами путем освоения новых деталей, в том числе для Европейского рынка;

- Расширение ассортимента и повышение доходности портфеля

поставляемых деталей для традиционных потребителей;

- Увеличение доли вторичного рынка автомобильных запасных частей по уже имеющемуся ассортименту, а также поиск новых перспективных направлений в этой области;

- Развитие взаимоотношений с представителями отраслей, которые больше остальных защищены от иностранных поставщиков РТИ (структуры Министерства обороны, МЧС и др.);

- Поиск заказов на расширение ассортимента и увеличение объемов по продукции, не требующей вложений в оснастку.

Дальнейшее развитие ООО «ЭЛАСТЭК» в современных условиях ведения финансово-хозяйственной деятельности предопределяется достижением поставленных целей при условии, что предприятие будет максимально эффективно использовать собственные сильные стороны и появившиеся возможности внешней среды.

Эффективность производственно-хозяйственной деятельности ООО «ЭЛАСТЭК» характеризуется рядом технико-экономических показателей, динамика которых за 2019-2021 гг., представлены в таблице Д.1 (Приложение Д). Для более наглядного отображения динамики данных показателей, результаты анализа представлены графически.

Результаты деятельности предприятия складываются из объемов производства и реализации за вычетом затрат на производство и продажу выпускаемой продукции. Наглядно соотношение данных показателей представлено на рисунке 4.

Как следует из данных, представленных на рисунке 4, за анализируемый период объемы реализованной продукции несколько снизились.

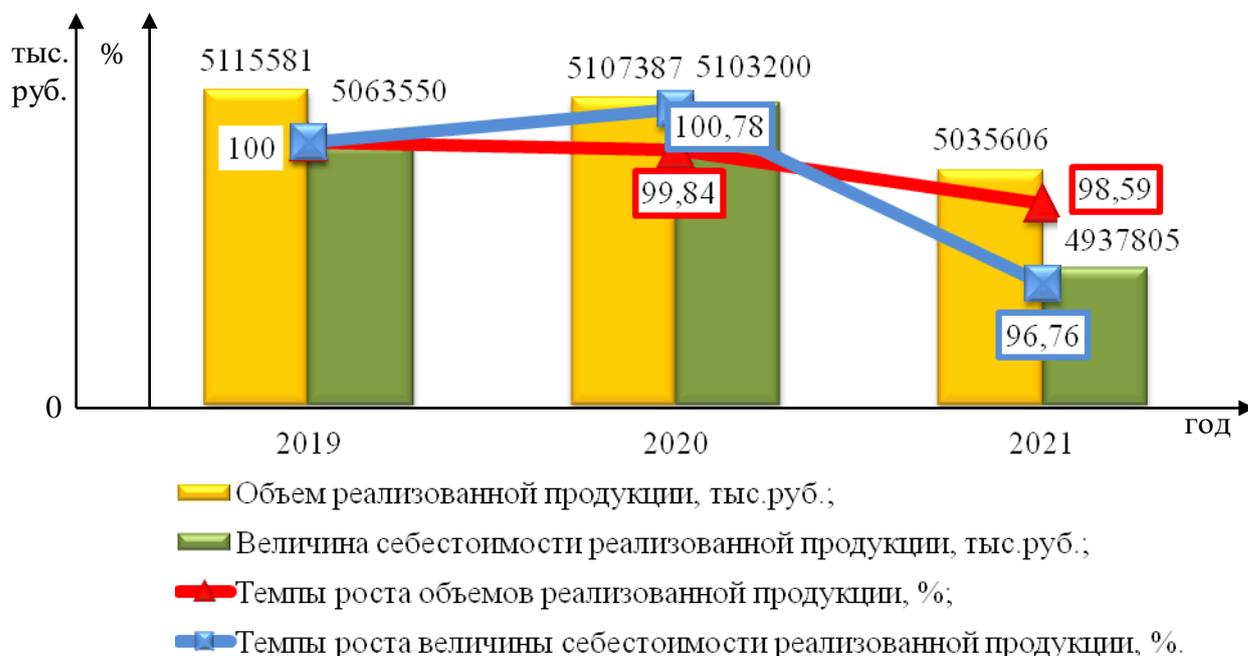


Рисунок 4 - Изменение показателей объемов реализованной продукции

Это вызвано, в первую очередь, приостановлением работы цехов по производству продукции и снижением заказов от потребителей в связи с ограничениями по COVID-19. Так, в 2021 году было реализовано на 79975 тыс. руб. меньше РТИ, чем в 2019 году, что в относительном выражении составило 98,44% от объемов реализации 2019 года.

Снижение объемов реализации обусловило сокращение затрат на производство и реализацию продукции на 125745 тыс. руб. или на 2,48%.

Изменения в объемах выручки от реализации и затратах на производство продукции, работ и услуг, осуществляемых ООО «ЭЛАСТЭК», предопределили изменения в величине показателей доходности предприятия, которым относятся: прибыль от реализации, рентабельность производства и рентабельность продаж (рисунок 5).

В анализируемом периоде величина прибыли от реализации достаточно интенсивно меняла как вектор, так и объемы. Так, если в 2020 г. ее значение резко сократилось на 47844 тыс. руб. и составило всего 8,05% от величины предыдущего года, то в 2021 г. прибыль от реализации увеличилась по сравнению с 2020 годом на 93614 тыс. руб., т.е. она возросла на 2335,83%. Как видим, ковидные ограничения, вводимые правительством РФ в 2020 году, значительно повлияли на результаты деятельности ООО «ЭЛАСТЭК».

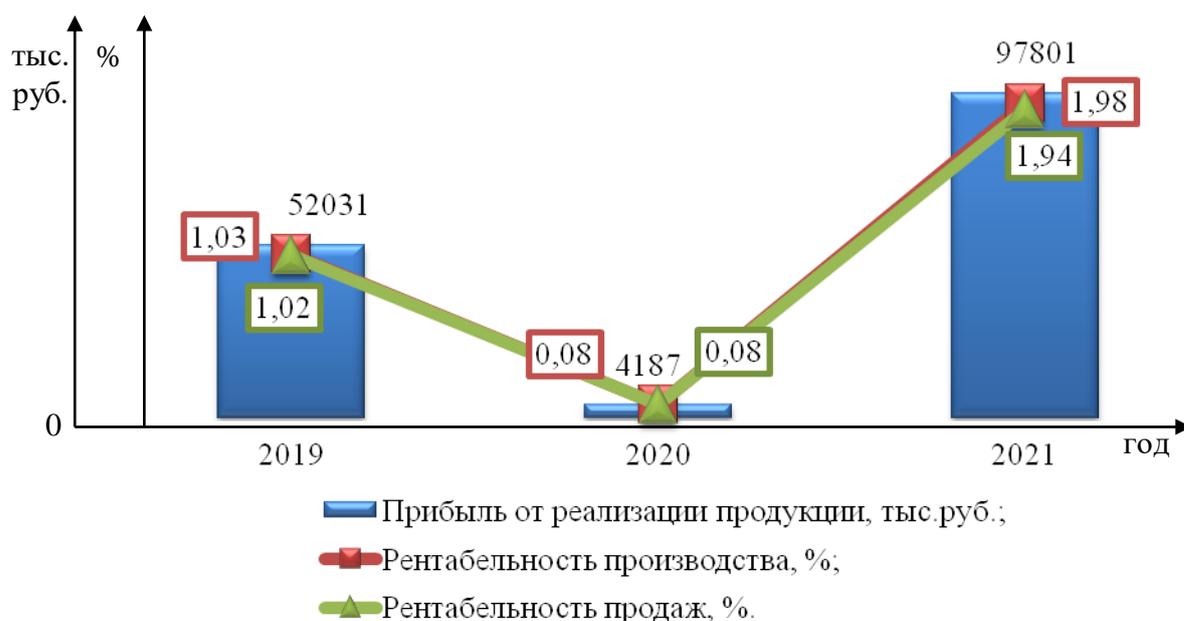


Рисунок 5 - Изменение показателей рентабельности деятельности

Тем не менее, если рассматривать общую динамику за период 2019-2021 гг., то можно сказать о ее росте, как в абсолютном, так и в относительном выражении.

Динамика прибыли от реализации на фоне стабильного превышения темпов роста объемов реализации над расходами на производство и реализацию продукции обеспечили повышение качественных показателей, характеризующих эффективность хозяйственной деятельности ООО «ЭЛАСТЭК». Так, рентабельность производства увеличилась с 1,03% в 2019 г. до 1,98% в 2021 г., а рентабельность продаж также увеличилась с 1,02% в 2019 г. до 1,94% в 2021 г., хотя в 2020 году данные показатели снижаются до критически низкого значения – 0,08%. В целом, уровень показателей рентабельности остается на очень низком уровне.

Анализ следующей группы показателей дает возможность оценить эффективность использования персонала ООО «ЭЛАСТЭК». Изменение стоимости основных производственных фондов и численности сотрудников привели к изменениям показателей фондовооруженности и производительности труда (рисунок 6).

Как следует из данных, приведенных на рисунке 6, фондовооруженность персонала за анализируемый период повысилась на 387,13 тыс. руб.



Рисунок 6 - Изменение показателей обеспеченности и эффективности использования труда персонала

Это произошло только за счет более быстрых темпов сокращения численности персонала (27 чел. или 9,47%) в сравнении со снижением стоимости ОПФ (25157 тыс. руб. или 1,91%). На фоне роста фондовооруженности произошло повышение производительности труда. Это положительно характеризует деятельность предприятия.

Основные показатели, характеризующие политику предприятия в области управления персоналом, представлены на рисунке 7.

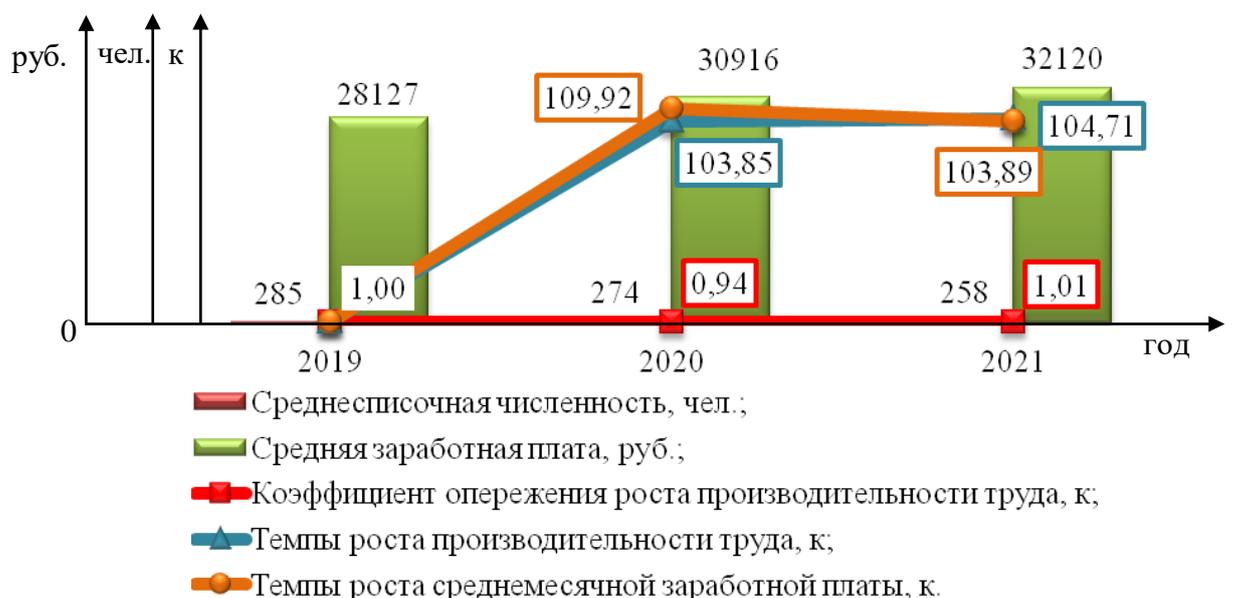


Рисунок 7 - Изменение показателей эффективности использования

трудовых ресурсов

Как видно из рисунка 7, величина среднемесячной заработной платы ежегодно возрастает. Рост прибыли от реализации, а также общая экономическая ситуация предопределили необходимость и возможность увеличения уровня заработной платы персонала ООО «ЭЛАСТЭК».

Так, рост в 2020 году относительно 2019 года составил 9,92% или 2789 руб., в 2021 году относительно 2020 года – 3,89% или 1204 руб. В целом повышение заработной платы за анализируемый период составило 3993 руб. или 14,20%. Но как показывает сравнительный анализ производительности труда и заработной платы, в 2020 г. повышение заработной платы происходило более высокими темпами, чем рост производительности труда, что было вызвано необходимостью повышения заработной платы в связи с инфляционным обесценением денежных средств на фоне ухудшения общегосударственной экономической ситуации. А в 2021 г. значение коэффициента опережения – 1,01 – обусловлено многократным ростом прибыли, что позволило повысить заработную плату сотрудникам в связи с восстановлением финансовых результатов деятельности ООО «ЭЛАСТЭК».

Проведенный анализ технико-экономических показателей работы ООО «ЭЛАСТЭК» свидетельствует о том, что в деятельности предприятия прослеживаются как положительные, так и негативные тенденции. К положительным тенденциям стоит отнести: рост объемов производства и реализации продукции; снижение затрат на производство продукции; повышение рентабельности производства и продаж; рост производительности труда; повышение эффективности использования основных производственных фондов.

Наряду с этими достаточно позитивными изменениями, в работе предприятия можно выделить и негативные тенденции: отсутствие сбалансированности производства и реализации продукции, что вызывает затоваривание на складах и повышение себестоимости продукции за счет увеличения затрат на хранение готовой продукции; отсутствие обновления основных производственных фондов; недостаточно качественное управление

трудовыми ресурсами предприятия, характеризующее несбалансированными темпами роста производительности труда и заработной платы. Проблемы, вызванные организацией и осуществлением хозяйственной деятельности самим предприятием, усугубляются внешними факторами, негативной воздействующими на результаты деятельности и перспективы развития ООО «ЭЛАСТЭК».

Таким образом, динамика конечных финансовых показателей деятельности ООО «ЭЛАСТЭК» имеет неустойчивую динамику, что может привести к ухудшению экономического положения. Следовательно, необходимо более детально проанализировать финансовое состояние и определить «узкие места» в финансировании деятельности ООО «ЭЛАСТЭК».

2.2 Анализ и оценка финансового состояния ООО «ЭЛАСТЭК»

Алгоритм анализа финансовой устойчивости ООО «ЭЛАСТЭК» представляет собой последовательную оценку количественных и качественных показателей, характеризующих способность предприятия противостоять кризисным явлениям и продолжать бесперебойное производство и реализацию продукции, сохраняя тем самым юридическую и финансовую самостоятельность предприятия. Начальным этапом анализа финансовой устойчивости является оценка абсолютных показателей финансовой устойчивости. Наиболее обобщающим абсолютным показателем финансовой устойчивости является соответствие/несоответствие (излишек/недостаток) величины источников средств для формирования запасов. Расчет данного показателя для ООО «ЭЛАСТЭК» представлен в таблице 2.2.1.

Таблица 2.2.1 - Анализ абсолютных показателей финансовой устойчивости ООО «ЭЛАСТЭК», тыс.руб.

Показатели	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Изменение за
------------	---------	---------	---------	--------------

1	2	3	4	период, (+, -)	
				абс., тыс.руб.	отн., %
1	2	3	4	5	6
1. Собственный капитал	2805489	2769452	2799716	-5773	99,79

Продолжение таблицы 2.2.1

1	2	3	4	5	6
2. Внеоборотные активы	1750442	1723371	1673173	-77269	95,59
3. Наличие собственного оборотного капитала	1107341	1139185	1164990	57649	105,21
4. Долгосрочные кредиты и заемные средства	52294	93104	38447	-13847	73,52
5. Наличие собственного оборотного и долгосрочного заемного капитала	1159635	1232289	1203437	43802	103,78
6. Краткосрочные кредиты и заемные средства	449265	427314	410028	-39237	91,27
7. Задолженность поставщикам	316615	214553	317636	1021	100,32
8. Общая величина собственного оборотного и заемного капитала	1925515	1874156	1931101	5586	100,29
9. Общая величина запасов (включая НДС по приобретенным ценностям)	1464430	1284654	1437913	-26517	98,19
10. Излишек/недостаток собственного оборотного капитала для формирования запасов	-357089	-145469	-272923	84166	76,43
11. Излишек/недостаток собственного оборотного и долгосрочного заемного капитала для формирования запасов	-304795	-52365	-234476	70319	76,93
12. Излишек/недостаток общей величины собственного оборотного и заемного капитала для формирования запасов	461085	589502	493188	32103	106,96
13. Трехкомпонентный показатель типа финансовой устойчивости	{0; 0; 1}	{0; 0; 1}	{0; 0; 1}	-	-

Данные таблицы 2.2.1 показывают, что на протяжении всего анализируемого периода ООО «ЭЛАСТЭК» имеет неустойчивое финансовое

состояние, характеризуемое трехмерным показателем ситуации как $S = \{0; 0; 1\}$. Этот недостаток собственного оборотного капитала и долгосрочных заемных средств для формирования запасов объясняется наличием значительной величины запасов, превышающей собственный оборотный капитал компании в совокупности с долгосрочными заемными средствами и покрываемый за счет привлечения краткосрочных кредитов и заемных средств. При этом на всем протяжении анализируемого периода наблюдается сокращение запасов и рост ресурсов, мобилизуемых для его покрытия.

Так, за исследуемый период запасы (включая НДС по приобретенным ценностям) за 2019-2021 гг. сократились на 26517 тыс. руб. или на 1,81%, а собственный оборотный капитал возрос на 57649 тыс. руб. или на 5,21%. Тем не менее, недостаток собственного оборотного капитала наблюдался на протяжении всего периода.

Величина долгосрочных кредитов и займов за 2019-2021 гг. сократилась на 13847 тыс. руб. или на 8,73%. Вследствие этого совокупная величина собственного оборотного капитала и заемных долгосрочных средств возросла на 5586 тыс. руб. или на 0,29%. А недостаток данной величины для покрытия запасов (включая НДС по приобретенным ценностям) составлял от 52365 тыс. руб. до 304795 тыс. руб.

Полностью обеспечить средствами запасы (включая НДС по приобретенным ценностям) возможно было лишь при условии привлечения для этих целей краткосрочные кредиты и часть кредиторской задолженности. Это характеризует финансовое состояние ООО «ЭЛАСТЭК» как неустойчивое, сопряженное с нарушением платежеспособности, при сохранении возможности восстановления равновесия за счет пополнения источников собственных средств и дополнительного привлечения долгосрочных заемных средств.

Но простое сравнение недостатка/излишка собственных и заемных средств для формирования запасов не дает полного представления о способности предприятия противостоять внешним угрозам и оставаться юридически и финансово независимым. Для этого необходим анализ относительных

коэффициентов.

Исходные данные и результаты расчетов коэффициентов, характеризующих финансовую устойчивость ООО «ЭЛАСТЭК», сведены в таблицу (таблица Е.1, приложение Е).

Из расчетов, приведенных в таблице Е.1, можно заключить, что ООО «ЭЛАСТЭК» обладает высокой финансовой независимостью. Об этом свидетельствует превышение коэффициентами автономии и соотношения собственного и заемного капитала пороговых значений (рисунок 8).

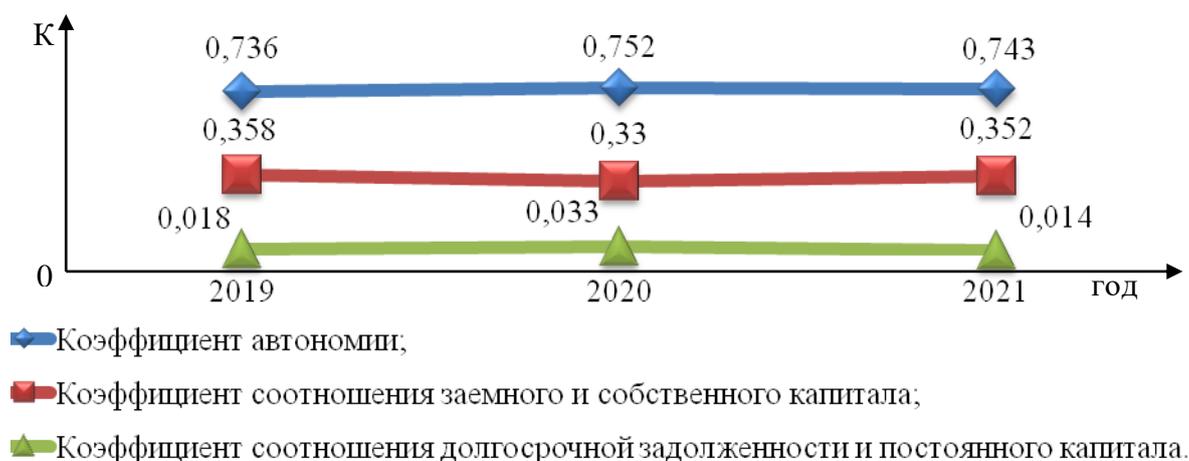


Рисунок 8 - Динамика коэффициентов автономии и соотношения заемного и собственного капитала

Так коэффициент автономии, при нормальном ограничении $\geq 0,5$, возрос с 0,736 до 0,743, что свидетельствует о повышении гарантий погашения ООО «ЭЛАСТЭК» своих обязательств и расширении возможностей для привлечения средств из внешних источников финансирования.

Наблюдается снижение соотношения собственного и заемного капитала, т.е. если в 2019 г. на 1 руб. собственного капитала ООО «ЭЛАСТЭК» привлекало 35,8 коп. заемного капитала, то в 2021 г. – 35,2 коп. В связи с сокращением его зависимости от долгосрочного заемного капитала коэффициент соотношения долгосрочной задолженности и постоянного капитала сократился на 0,4% и на конец анализируемого периода составил 0,014.

Большая часть капитала ООО «ЭЛАСТЭК» используется во внеоборотных активах, причем эта тенденция продолжает усугубляться

(рисунок 9).



Рисунок 9 - Динамика индекса постоянного актива и коэффициента покрытия основных средств собственным капиталом

Так в 2019 г. совокупный капитал ООО «ЭЛАСТЭК» был овлеществлен во внеоборотных активах на 62,4%, а в 2021 г. – на 59,8%. Но наряду с этим вложения в средства труда оставались на уровне 47%. Это произошло в результате роста в величине внеоборотных активов сумм доходных вложений в материальные ценности и долгосрочных финансовых вложений.

Это привело к тому, что на ООО «ЭЛАСТЭК» сложился невысокий уровень маневренности собственного капитала (рисунок 10).



Рисунок 10 - Динамика коэффициентов маневренности и обеспеченности оборотных активов собственным оборотным капиталом

Значение коэффициента маневренности за анализируемый период не претерпело резких изменений и удерживается на уровне 39,5-41,6%. Также наблюдается достаточный уровень покрытия основных средств за счет собственного капитала. В 2019 г. он составлял 1,86 и незначительно снизился к концу 2021 г. до 1,814 при нормативном значении $\geq 0,10$.

В отличие от коэффициента обеспеченности оборотных активов собственным оборотным капиталом, коэффициент обеспеченности запасов собственным капиталом имеет слишком высокий удельный вес (рисунок 11). Его значение от 117,6% в 2019 г. до 126,3% в 2021 г., значительно превышает нормативное значение, установленное на уровне $\geq 60-80\%$.

Коэффициент имущества производственного назначения также превышает нормативное значение, установленное на уровне 0,5. В том числе коэффициент стоимости основных средств в имуществе стабильно составляет около 35%, а доля стоимости материальных оборотных средств в имуществе составляет около 38%.



Рисунок 11 - Динамика коэффициентов запасов, имущества производственного назначения и стоимости основных средств

Таким образом, в структуре имущества ООО «ЭЛАСТЭК» порядка 50% принадлежит средствам и предметам труда, непосредственно участвующим в производстве продукции.

За анализируемый период финансовое положение ООО «ЭЛАСТЭК» ухудшилось. Об этом свидетельствует снижение коэффициентов соотношения мобильных и иммобилизованных средств и прогноза банкротства (рисунок 12).

К ↑

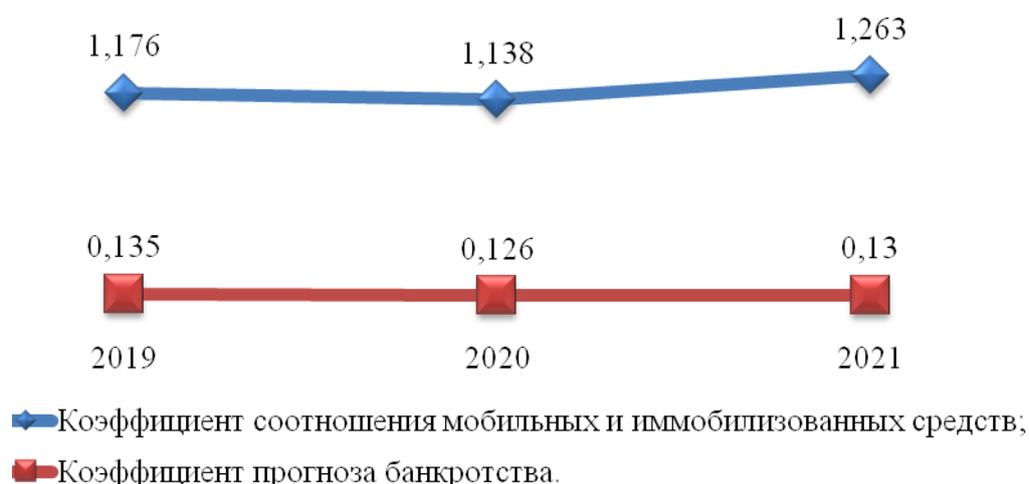


Рисунок 12 - Динамика коэффициентов финансовой состоятельности/ несостоятельности

Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных средств повысился на 0,087 и составил на конец 2021 г. 1,263. Наряду с этим, коэффициент прогноза банкротства имеет очень низкую величину. Иными словами, на протяжении всего анализируемого периода чистые оборотные активы имели 13,0-13,5% в валюте баланса. Следовательно, ООО «ЭЛАСТЭК» испытывает финансовые затруднения.

Таким образом, финансовая устойчивость ООО «ЭЛАСТЭК» за период 2019-2021 гг. снизилась. Предприятие периодически испытывает затруднения в наличии средств для расчета с деловыми партнерами. Структура активов ООО «ЭЛАСТЭК» сформирована нерационально. На предприятии образовался слишком большой излишек запасов производственного назначения. Также нерационально сформирована и структура пассивов ООО «ЭЛАСТЭК». В большинстве заемный капитал представляет собой краткосрочные кредиты и займы, которые не могут быть использованы для использования в долгосрочных проектах предприятия.

Неотъемлемым элементом анализа финансовой устойчивости является блок анализа ликвидности и платежеспособности предприятия. Данный блок анализа проводится с целью более детального изучения способности предприятия отвечать по своим обязательствам перед деловыми партнерами, собственниками, бюджетами и внебюджетными фондами, работниками предприятия, а также обеспечивать непрерывную хозяйственную деятельность

денежными средствами. Для более точной оценки платежеспособности предприятия в отечественной практике изучаются величина чистых активов и их динамика.

Расчет чистых активов анализируемого предприятия сведен в таблицу 2.2.2.

Таблица 2.2.2 - Расчет чистых активов (в балансовой оценке) ООО «ЭЛАСТЭК», тыс.руб.

Статьи баланса	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Изменение за период, (+,-)	
				абс., тыс.руб.	отн., %
1	2	3	4	5	6
1. Активы – всего	3809772	3684191	3766099	-43673	98,85
2. Активы исключаемые - итого:	0	0	0	0	0

Продолжение таблицы 2.2.2

1	2	3	4	5	6
3. Пассивы исключаемые - итого:	1004584	915055	987705	-16879	98,32
- кредиты банков	447000	476100	410000	-37000	91,72
- заемные средства	97186	68476	76587	-20599	78,80
- кредиторская задолженность	417394	328465	448638	31244	107,49
- задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов	42703	41698	51158	8455	119,80
- резервы предстоящих расходов	301	316	1322	1021	439,20
4. Чистые активы	2805188	2769136	2778394	-26794	99,04
- в % к совокупным активам	73,63	75,16	73,77	0,14	-

Представленный в таблице 2.2.2 расчет показывает, что размер чистых активов за период 2019-2021 гг. сократился на 26794 тыс. руб. или на 0,96%, а их удельный вес в совокупных активах ООО «ЭЛАСТЭК» находится в пределах 74%-75%, что подтверждает сделанный ранее вывод о снижении степени его платежеспособности.

Тем не менее, ООО «ЭЛАСТЭК» на протяжении всего исследуемого периода располагает чистым оборотным капиталом в размере 2805188 тыс. руб. в 2019 г., 2769136 тыс. руб. в 2020 г. и 2778394 тыс. руб. в 2021 г. Таким образом, ООО «ЭЛАСТЭК» обладает определенной степенью ликвидности, поскольку в анализируемом периоде текущие пассивы покрываются текущими активами. Хотя следует отметить, что развитие предприятия происходит

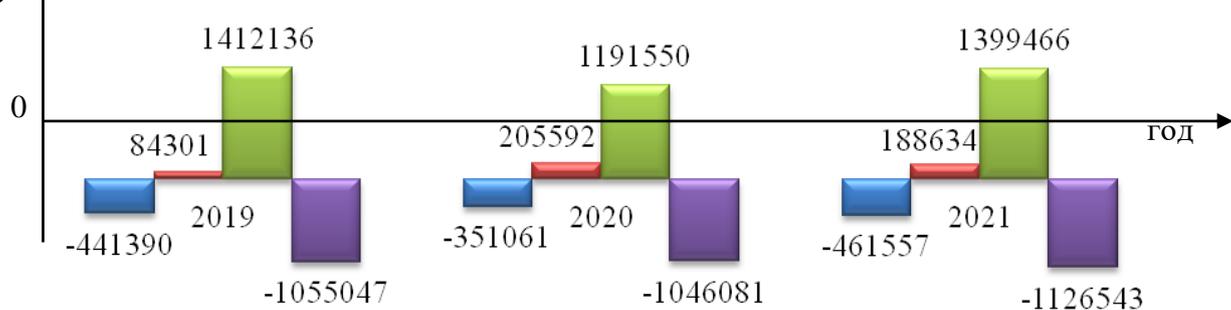
нестабильными темпами, так как чистый оборотный капитал имеет неравномерный тренд. В 2020 г. по отношению к 2019 году он снизился на 1,29%, а в 2021 г. по отношению к 2020 г. – возрос на 0,33%.

Но ликвидность активов и срочность обязательств могут быть определены по бухгалтерскому балансу лишь приблизительно. Их уточнение целесообразно проводить с помощью группировки по соответствию активов, сгруппированных по степени ликвидности, и пассивов, сгруппированных по степени срочности погашения.

Анализ ликвидности баланса ООО «ЭЛАСТЭК» приведен в таблице Ж.1 (приложение Ж).

Характеризуя ликвидность баланса по данным таблицы Ж.1, следует отметить, что в 2019-2021 гг. наблюдался платежный недостаток денежных средств и краткосрочных финансовых вложений для покрытия наиболее срочных обязательств: в 2019 г. – 441390 тыс. руб. или 95,93%, в 2020 г. – 351061 тыс. руб. или 94,84%, а в 2021 г. – 461557 тыс. руб. или 92,35%. Следовательно, только от 5% до 8% срочных обязательств на протяжении анализируемого периода покрывались наиболее ликвидными активами

Рисунок 13).
руб.



- Платежный излишек или недостаток наиболее ликвидных активов для покрытия наиболее срочных обязательств;
- Платежный излишек или недостаток быстрореализуемых активов для покрытия краткосрочных пассивов;
- Платежный излишек или недостаток медленно реализуемых активов для покрытия долгосрочных пассивов;
- Платежный излишек или недостаток труднореализуемых активов для покрытия постоянных пассивов.

Рисунок 13 - Динамика показателей ликвидности баланса

На протяжении всего исследуемого периода ожидаемые поступления от

дебиторов были больше краткосрочных кредитов банков и заемных средств: в 2019 г. - на 84301 тыс.руб., в 2020 г. – 205592 тыс.руб., в 2021 г. - на 188634 тыс.руб., т.е. все краткосрочные обязательства ООО «ЭЛАСТЭК» покрывались быстро реализуемыми активами.

Медленно реализуемые активы превышали долгосрочные пассивы в 2019-2021 гг. на 1412136 тыс. руб., 1191550 тыс. руб. и 1399466 тыс. руб. соответственно, но этот платежный излишек из-за низкой ликвидности не может быть направлен на покрытие краткосрочных обязательств. Таким образом, финансовая устойчивость ООО «ЭЛАСТЭК» находилась на низком уровне на протяжении всего исследуемого периода.

Анализируя текущее финансовое положение ООО «ЭЛАСТЭК» необходимо рассчитать относительные показатели платежеспособности и ликвидности.

Расчет показателей ликвидности и платежеспособности ООО «ЭЛАСТЭК» сведен в таблице И.1 (приложение И). Расчет коэффициентов ликвидности показывает, что подавляющее большинство значений коэффициентов не соответствуют величине рекомендуемых значений (рисунок 14).



Рисунок 14 - Динамика показателей ликвидности активов

Так, коэффициент абсолютной ликвидности, несмотря на двукратный рост, составил 4%. Так, если в 2019 г. только 2% краткосрочных обязательств покрывались денежными средствами и краткосрочными финансовыми вложениями, то в 2021 г. – 4% при нормативном значении 20-25%. Это

свидетельствует о стойком недостатке денежных средств и высоколиквидных ценных бумаг для покрытия самых неотложных обязательств, что может обернуться нарушением платежной дисциплины.

Коэффициент критической ликвидности, характеризующий долю наиболее сочных обязательств, которая может быть покрыта за счет денежных средств, ценных бумаг с привлечением дебиторской задолженности, только в 2019 г. имеет значение ниже рекомендуемой величины – 0,624. В 2020-2021 гг. данный показатель находится в границах допустимых значений или незначительно его превышает – от 0,7 до 0,8. Это приемлемый уровень для коэффициента критической ликвидности, который для производителей считается достаточной.

Коэффициент текущей ликвидности за 2019-2021 гг. несколько снизился, но оставался выше рекомендуемой величины (1-2), что говорит о нерациональном использовании собственного капитала.

Причем стоит отметить, что коэффициент ликвидности при мобилизации средств существенно выше рекомендуемого значения. Так, при рекомендуемом значении в пределах 0,5-0,7, он на протяжении всего анализируемого периода составлял около 1,5. Иными словами, у предприятия слишком большие объемы средств иммобилизованы в запасах, которые не могут быть быстро реализованы и использованы для погашения наиболее срочных обязательств.

Это свидетельствует о том, что ООО «ЭЛАСТЭК» в состоянии погашать краткосрочные обязательства, но материальных и финансовых ресурсов для обеспечения бесперебойной деятельности у него недостаточно.

Выводы:

- ООО «ЭЛАСТЭК» специализируется на выпуске резинотехнических изделий и автозапчастей;

- Анализ финансовой устойчивости ООО «ЭЛАСТЭК» представляет собой последовательную оценку количественных и качественных показателей, характеризующих способность предприятия противостоять кризисным явлениям и продолжать бесперебойное производство и реализацию продукции,

сохраняя тем самым юридическую и финансовую самостоятельность предприятия;

– Анализ абсолютного показателя финансовой устойчивости – (излишек/недосток) величины источников средств для формирования запасов – показывает, что на протяжении всего анализируемого периода ООО «ЭЛАСТЭК» имеет неустойчивое финансовое состояние, характеризуемое трехмерным показателем ситуации как $\bar{S} = (0; 0; 1)$; Полностью обеспечить средствами запасы (включая НДС по приобретенным ценностям) возможно лишь при условии привлечения для этих целей краткосрочные кредиты и часть кредиторской задолженности. Это характеризует финансовое состояние ООО «ЭЛАСТЭК» как неустойчивое, сопряженное с нарушением платежеспособности, при сохранении возможности восстановления равновесия за счет пополнения источников собственных средств и дополнительного привлечения долгосрочных заемных средств;

– Результаты расчетов относительных коэффициентов, характеризующих финансовую устойчивость ООО «ЭЛАСТЭК», подтверждают ее снижение за период. Предприятие периодически испытывает затруднения в наличии средств для расчета с деловыми партнерами. Структура активов ООО «ЭЛАСТЭК» сформирована нерационально. На предприятии образовался слишком большой излишек запасов производственного назначения. Также нерационально сформирована и структура пассивов ООО «ЭЛАСТЭК». В большинстве заемный капитал представляет собой краткосрочные кредиты и займы, которые не могут быть использованы для использования в долгосрочных проектах предприятия;

– ООО «ЭЛАСТЭК» обладает определенной степенью ликвидности, поскольку в анализируемом периоде текущие пассивы покрываются текущими активами, но периодически возникал платежный недостаток высоколиквидных активов для покрытия наиболее срочных обязательств;

– ООО «ЭЛАСТЭК» в состоянии погашать краткосрочные обязательства, но материальных и финансовых ресурсов для обеспечения бесперебойной

деятельности у него недостаточно.

- В ходе проведения анализа установлено, что основная проблема, повлекшая за собой снижение финансовой устойчивости ООО «ЭЛАСТЭК» заключается в нерациональной структуре активов и пассивов. В структуре активов наблюдался необоснованный рост запасов. Нерациональная структура пассивов имела место в связи с невысокой активностью ООО «ЭЛАСТЭК» на рынке заимствования долгосрочного капитала. Таким образом, необходимо проведение мероприятий, направленных на повышение финансовой устойчивости ООО «ЭЛАСТЭК».

Глава 3 Направления улучшения финансового состояния ООО «ЭЛАСТЭК»

3.1 Разработка мероприятий по улучшению финансового состояния ООО «ЭЛАСТЭК»

Проведенный анализ финансового состояния ООО «ЭЛАСТЭК» показал несостоятельность системы управления финансами, действующей в настоящее время в ООО «ЭЛАСТЭК». Основными проблемами, обуславливающими настоящее финансовое состояние, выступают: неэффективное общее управление финансами, носящее реактивный характер; необоснованные величины производственных запасов, приводящие к омертвлению части финансовых ресурсов; нерациональная кредитная политика предприятия, ведущая к потерям части доходов.

Для улучшения финансового состояния можно предложить следующие мероприятия:

- внедрение автоматизированной системы бюджетирования;
- совершенствование управления дебиторской задолженностью;
- оптимизация политики формирования производственных запасов.

Внедрение автоматизированной системы бюджетирования. Планировать, анализировать и контролировать финансы предприятия можно с помощью многих корпоративных систем, однако наибольшие возможности по бюджетному управлению предприятием предоставляют специальные программы - автоматизированные системы бюджетирования.

Автоматизированная система бюджетирования (АСБ) представляет собой электронную финансовую модель компании в виде взаимосвязанных бюджетов - производства, инвестиций, продаж, закупок и т. д. Эта модель позволяет не только планировать потоки средств по каждому центру финансовой ответственности и сравнивать их с фактическими данными, но и анализировать, каким образом текущие и будущие изменения показателей отразятся на финансовом состоянии компании.

На сегодняшний момент существует четыре общепризнанных стандарта автоматизированных систем бюджетирования:

- MRP (Material Requirements Planning - планирование потребности в ресурсах) - позволяет управлять движением материальных ресурсов на производстве (появился в 70-х годах);

- MRP-II (Manufacturing Resource Planning - планирование производственных ресурсов) - к стандарту MRP добавлены элементы финансового планирования, обратной связи и моделирования бизнес-процессов (80-е годы);

- ERP (Enterprise Resource Planning - планирование ресурсов предприятия) - к системе класса MRP-II добавлен модуль финансового планирования (90-е годы);

- CSRP (Customer Synchronized Resource Planning - планирование

ресурсов, ориентированное на потребителя) - обладает всеми возможностями ERP, кроме того, охватывает еще взаимодействие с клиентами: оформление наряда-заказа, техзадания, поддержка заказчика на местах и пр. Если MRP, MRP-II, ERP ориентированы на внутреннюю организацию предприятия, то CSRP «выходит за пределы» отдельного предприятия и включает полный цикл - от проектирования будущего изделия с учетом требований заказчика до гарантийного и сервисного обслуживания после продажи (конец 90-х годов).

Главное достоинство ERP-систем заключается в том, что они позволяют объединить несколько задач: можно одновременно учитывать и планировать денежные средства, а также отслеживать их движение; формировать себестоимость и оценивать производительность труда на предприятии. ERP-системы позволяют управлять всеми ресурсами предприятия и моделировать возможности компании. Кроме того, благодаря ERP-системам, все эти процессы становятся прозрачными для руководителей.

ERP-система обеспечивает:

- объединение всех бизнес-процессов предприятия по единым правилам в рамках одной системы;
- оперативное получение руководством информации о всех сторонах деятельности предприятия;
- планирование и контроль деятельности компании (краткосрочные и долгосрочные планы различных подразделений увязываются между собой).

В результате повышаются эффективность управления компанией и ее конкурентоспособность.

Набор модулей ERP охватывает все направления деятельности, что позволяет автоматизировать практически все бизнес-процессы.

Внедрение ERP-системы способствует инвестиционной привлекательности предприятия, особенно для иностранных инвесторов, которые всегда хотят, чтобы бизнес был прозрачным.

У ERP-систем есть два серьезных недостатка: стоимость и сроки внедрения. Внедрять эти системы, как правило, дорого, к тому же долго и

сложно.

Расходы на внедрение ERP-системы должны рассматриваться руководством компании как стратегические инвестиции, которые принесут дополнительную прибыль далеко не сразу. Обычно ERP-системы окупаются лишь спустя несколько лет после внедрения.

Высокая стоимость ERP-систем складывается из нескольких составляющих:

- цена одной лицензии, то есть, по сути, цена одного рабочего места, составляет от 60 350 руб. до 315 200 руб.;

- цена за консалтинговые услуги, внедрение и сопровождение колеблется в пределах 100-500% от стоимости системы;

- цена обучения пользователей - от 35 000 руб. в неделю, а срок обучения составляет, как правило, 1-2 месяца.

На данный период времени на российском рынке существует несколько автоматизированных систем управления предприятием как западных, так и отечественных производителей.

Безусловно, сильной стороной западных систем является четко прописанная последовательность действий при производственном планировании. Но в свете последних событий отечественные ERP-системы являются предпочтительными.

Российские системы вполне могут составить конкуренцию западным, как по функциональным возможностям, так и технологическому уровню, однако, уступают им по известности и опыту внедрения. Кроме того, большинство из них имеет некоторые специфические особенности, не позволяющие напрямую сравнивать их с зарубежными разработками.

Существенной особенностью является то, что в отличие от западных систем, ни одна из которых не поддерживает планирование по дням и неделям, российские системы не имеют технических ограничений для реализации этой задачи. Хотя с методической точки зрения бюджетирование по дням не имеет смысла.

Стоимость российских программ и их внедрения существенно ниже, чем

у западных аналогов. Однако, не всегда более низкая цена означает худшее качество.

Сравнительный анализ наиболее известных отечественных автоматизированных систем бюджетирования, реализуемых на российском рынке представлен в приложении К.

По данным информационных агентств, при правильно проведенном внедрении ERP-системы компании могут добиться действительно значимых результатов, например:

- снижения операционных и управленческих затрат на 30%;
- экономии оборотных средств на 2%;
- сокращение складских запасов на 21,5%;
- снижения коммерческих затрат на 35%;
- уменьшения дебиторской задолженности на 12%.

Анализируя достоинства и недостатки представленных в приложении К систем, соотношение возможностей программ и стоимости программного обеспечения системы бюджетирования предприятия, а также специфики отраслевой направленности деятельности, считаем, что наиболее приемлемая ERP-система для обеспечения эффективного управления процессом бюджетирования в ООО «ЭЛАСТЭК» - система Контур Корпорация Бюджет.

Система легка для освоения, она имеет простой и удобный интерфейс, а также удобные инструменты для поиска информации. Кроме того, ООО «ЭЛАСТЭК» не имеет необходимости создавать сложные финансовые модели, так как процесс производства стандартизирован, с большинством поставщиков у предприятия налажены длительные деловые связи.

Совершенствование управления дебиторской задолженностью, обеспечивающее рост положительного денежного потока в краткосрочном периоде, может быть достигнуто за счет следующих основных мероприятий:

- ускорение инкассации дебиторской задолженности;
- установление ценовой скидки при осуществлении расчета в момент реализации продукции;

– рефинансирование дебиторской задолженности.

Механизм совершенствования управления дебиторской задолженностью представлен на рисунке 15.



Рисунок 15 - Механизм совершенствования управления дебиторской задолженностью

Инкассация дебиторской задолженности означает возврат дебиторской задолженности путем добровольного перевода дебитором денежных средств для зачисления их на расчетный счет предприятия в соответствии с договором.

В отличие от производственных запасов и незавершенного производства, которые не могут быть резко изменены, дебиторская задолженность представляет собой весьма переменчивый и динамичный элемент оборотных средств, существенно зависящий от принятой в организации политики в отношении покупателей продукции. Поскольку дебиторская задолженность представляет собой обездвижение собственных оборотных средств, т.е. в принципе она не выгодна организации, то с очевидностью напрашивается вывод о ее максимально возможном сокращении.

Вырабатывая политику кредитования покупателей своей продукции, ООО «ЭЛАСТЭК» должно определиться по следующим ключевым вопросам:

- срок предоставления кредита;
- стандарты кредитоспособности;
- система создания резервов по сомнительным долгам;
- система сбора платежей;
- система предоставляемых скидок.

Формирование системы стандартов оценки покупателей включает следующие основные элементы: определение системы характеристик, оценивающих кредитоспособность отдельных групп покупателей; формирование и экспертизу информационной базы проведения оценки кредитоспособности покупателей; выбор методов оценки отдельных характеристик кредитоспособности покупателей; группировку покупателей продукции по уровню кредитоспособности; дифференциацию кредитных условий в соответствии с уровнем кредитоспособности покупателей.

Создание алгоритма дифференциации условий предоставления отсрочки платежа предполагает выполнение ряда шагов:

1. Отбор показателей, на основании которых будет проводиться оценка кредитоспособности контрагента (своевременность погашения ранее предоставленных отсрочек платежа, прибыльность бизнеса, ликвидность, размер чистых оборотных активов и т. д.).

2. Определение принципов присвоения кредитных рейтингов клиентам компании. Рейтинг присваивается на определенный период, по истечении которого должен пересматриваться, например, раз в месяц.

3. Разработка кредитных условий для каждого кредитного рейтинга, то есть определение: цены реализации; времени отсрочки платежа; максимального размера коммерческого кредита; системы скидок и штрафов.

Формирование процедуры инкассации дебиторской задолженности. В составе этой процедуры должны быть предусмотрены сроки и формы предварительного и последующего напоминаний покупателям о дате платежей, возможности и условия пролонгирования долга по предоставленному кредиту, условия возбуждения дела о банкротстве несостоятельных дебиторов.

Как бы ни была эффективна система отбора покупателей, в ходе взаимодействия с ними не исключаются всевозможные накладки, поэтому организация вынуждена создать некоторую систему контроля за исполнением покупателями платежной дисциплины.

Необходимо строго распределить ответственность за управление дебиторской задолженностью между коммерческой, финансовой и юридической службами. Нередко за продажи и взыскание задолженности отвечают разные подразделения, имеющие противоречивые задачи. Оправданна схема распределения ответственности, при которой коммерческая служба отвечает за продажи и поступления, финансовая служба берет на себя информационную и аналитическую поддержку, а юридическая служба обеспечивает юридическое сопровождение (оформление кредитного договора, работа по взиманию задолженности через суд).

Необходимо не только распределить ответственность между подразделениями, но и описать действия всех занятых в управлении дебиторской задолженностью сотрудников. Примерный регламент управления дебиторской задолженностью с распределением по центрам ответственности представлен в таблице 3.1.1.

Таблица 3.1.1 - Регламент управления дебиторской задолженностью

Этап управления дебиторской задолженностью	Процедура	Ответственное лицо (подразделение)
1	2	3
Критический срок оплаты не наступил	Заключение договора	Менеджер по продажам
	Контроль отгрузки	Коммерческий директор
	Выставление счета	Финансовая служба
	Уведомления об отгрузке (номера вагонов, машин, даты, вес)	
	Уведомление о сумме и расчетных сроках погашения дебиторской задолженности	
	За 2-3 дня до наступления критического срока оплаты - звонок с	

	напоминанием об окончании периода отсрочки, а при необходимости - сверка сумм	
Просрочка до 7 дней	При неоплате в срок - звонок с выяснением причин, формирование графика платежей	Менеджер по продажам
	Прекращение поставок (до оплаты)	Коммерческий директор
	Направление предупредительного письма о начислении штрафа	Финансовая служба
Просрочка от 7 до 30 дней	Начисление штрафа	Финансовая служба
	Предарбитражное предупреждение	Юридический отдел
	Ежедневные звонки с напоминанием	Менеджер по продажам
	Переговоры с ответственными лицами	
Просрочка от 30 до 60 дней	Командировка ответственного менеджера, принятие всех возможных мер по досудебному урегулированию	Менеджер по продажам
	Официальная претензия (заказным письмом)	Юридический отдел
Просрочка более 60 дней	Подача иска в арбитражный суд	Юридический отдел

По нашему мнению, такая система ускорения инкассации дебиторской задолженностью обеспечит сокращение величины дебиторской задолженности до приемлемого уровня.

Установление ценовой скидки при быстрой оплате поставленной продукции. Наиболее гибким инструментом влияния на скорость возврата денежных средств в оборот предприятия является предоставление скидок за быструю оплату продукции. Условия предоставления скидки должны быть такими, чтобы стимулировать быструю оплату или предоплату, так как по окончании этого срока и отмены скидки можно считать, что фирма-дебитор получает дорогостоящий коммерческий кредит.

Эта мера стимулирует покупателей, приобретающих товар в кредит, оплачивать счета как можно быстрее. Предоставление скидки выгодно как покупателю, так и продавцу. Первый - имеет прямую выгоду от снижения затрат на покупку товаров. Второй - получает косвенную выгоду, в связи с

ускорением оборачиваемости средств, вложенных в дебиторскую задолженность, которая, как и производственные запасы, представляет иммобилизацию денежных средств. Однако размер скидки необходимо определять очень тщательно. Небольшой размер скидки может не заинтересовать покупателя, а значительная скидка может обойтись предприятию дороже банковского кредита.

Очевидно, что такой скидкой покупателя, обладающие свободной ликвидностью отделяются от менее платежеспособных, причем в худшем положении оказываются как раз менее платежеспособные. Клиенты, которые могут быстро оплатить свои покупки более чувствительны к цене, т.к. другие поставщики заинтересованы в таких клиентах. Поэтому скидки за платеж наличными способствуют увеличению прибыли за счет ценовой дискриминации.

Эта формула позволяет рассчитать приблизительные годовые процентные издержки при использовании коммерческого кредита и сравнить их с банковскими процентными ставками. Первая дробь дает возможность рассчитать процентную ставку за период, вторая – количество периодов.

Скидки за быструю оплату являются очень распространенным инструментом ускорения возврата дебиторской задолженности. Отдельные российские фирмы пытаются пользоваться данным инструментом ускорения поступлений денежных средств в оборот предприятия, однако часто делают это интуитивно, без серьезных расчетов и совершают ошибки, приводящие к резкому ухудшению финансового состояния. Поэтому к обоснованию размера скидки надо подходить очень осторожно.

Растягивание оплаты сверх оговоренных сроков крайне невыгодно для ООО «ЭЛАСТЭК»: денежные средства не поступают в оборот, могут начаться сбои в производстве из-за нехватки оборотных средств, выгоды от предоставления коммерческого кредита снижаются.

Рефинансирование дебиторской задолженности. Развитие рыночных отношений и инфраструктуры финансового рынка позволяют использовать в

практике экономической деятельности субъектов ряд новых форм управления дебиторской задолженностью — ее рефинансирование, т.е. ускоренный перевод в другие формы оборотных активов организации: денежные средства и высоколиквидные краткосрочные ценные бумаги.

Основными формами рефинансирования дебиторской задолженности, используемыми в настоящее время, являются: факторинг; учет векселей, выданных покупателями продукции; форфейтинг.

В нашем случае, оптимальным способом рефинансирования дебиторской задолженности выступает факторинг.

Факторинг – это финансирование под уступку денежного требования, комплекс услуг, направленных на активный рост компании. Факторинг позволяет за короткий срок увеличивать объем продаж в несколько раз и дает возможность компании развиваться более эффективно, чем при кредитовании. Необходимо отметить, что факторинг – это не только финансирование, но и комплекс сопутствующих услуг: страхование рисков, связанных с несвоевременной оплатой товаров или услуг; инкассация дебиторской задолженности; информационное обслуживание; консалтинг документов, а так же обеспечение функции кредитного менеджмента по установлению лимитов, отслеживанию и сбору

Смысл факторинга - в покупке банком прав требования к должнику. В случае возникновения проблем у заемщика недоимку взыскивают с покупателей его продукции: они переводят средства не продавцу, а банку (финансовой компании), который приобретает счета-фактуры предприятий. Для получения солидной суммы в долг достаточно иметь надежных партнеров по бизнесу.

По схеме финансирования факторинг обычно разделяется на факторинг с регрессом, факторинг без регресса, экспортный (с регрессом и без регресса) и импортный факторинг.

Наибольшей популярностью сегодня пользуется программа с регрессом. Она дает предприятию право получить необходимый объем средств и имеет

сравнительно небольшую комиссию. В случае безрегрессного финансирования плата существенно выше, и факторинговые компании соглашаются на него, как правило, после проверки платежеспособности дебиторов, а если дебитор платежеспособен, зачем переплачивать фактору за риск невозврата. В зависимости от лица, заключающего договор, можно выделить прямую и реверсивную схему. Последняя сегодня набирает обороты и, по уверениям экспертов, в ближайшем будущем станет одним из наиболее значимых и быстрорастущих сегментов рынка.

Согласно договору на факторинговое обслуживание фактор (банк) финансирует клиента на определенный срок, а клиент уступает фактору денежные требования, вытекающие из предоставления клиентом товаров дебиторам на условиях отсрочки платежа, в обеспечение возврата фактору сумм финансирования. Фактор вправе в счет возврата клиентом выплаченных ему сумм получать денежные средства от дебитора по уступленным фактору денежным требованиям. В случае неоплаты дебитором денежного требования фактор приобретает право требовать от клиента перечисления разницы между суммой уступленного денежного требования и суммой фактически полученных платежей. Факторинговому обслуживанию в форме выплаты финансирования не подлежат поставки товаров, по которым фактором не оказывались услуги по административному управлению дебиторской задолженностью клиента.

В качестве вознаграждения за оказанные услуги фактор взимает с клиента следующую комиссию:

- 1) фиксированный сбор за обработку одной поставки;
- 2) комиссию за факторинговое обслуживание, процент от суммы счета-фактуры (за административное управление задолженностью);
- 3) комиссию за предоставление денежных ресурсов в рамках факторингового обслуживания за каждый день с момента выплаты финансирования до дня поступления соответствующих денежных средств на счет фактора, процент от суммы финансирования.

В условиях, когда существует альтернатива между немедленным

получением денежных средств, необходимых для дальнейшего функционирования предприятия, и отсрочкой платежа, приводящей к обращению в финансовые структуры с целью заимствования средств, факторинг может стать одной из действенных мер по обеспечению деятельности денежными ресурсами.

Оптимизация политики формирования производственных запасов на предприятии. Запасы на предприятии представляют собой предметы производства, входящие в материальный поток на различных стадиях технологического процесса.

Производственные запасы обеспечивают бесперебойную работу предприятия, его гибкость в отношении запросов клиентов по количеству и срокам выполнения заказов. Наличие большого количества запасов приводит к положительным эффектам. Вместе с тем образование запасов всегда сопряжено с расходами. Выделим основные виды затрат, связанных с созданием и содержанием запасов:

- отвлечение собственных и заемных финансовых средств на формирование оборотного капитала, что по существу означает их временное омертвление;
- расходы на содержание специального оборудования, помещений;
- оплата труда специального персонала подразделений, занимающихся вопросами снабжения и организации доставки материальных ресурсов.

Таким образом, основная роль производственных запасов проявляется в обеспечении ими производственно-эксплуатационных нужд предприятия и для непредвиденных потребностей.

Основной целью оптимизации материальных потоков предприятия является обеспечение своевременной доставки различных материальных активов в необходимом количестве с минимумом затрат на осуществление этого процесса.

Это может быть достигнуто за счет использования модели экономически обоснованного размера заказа (Economic ordering quantity – EOQ model).

Расчетный механизм модели EOQ основан на минимизации совокупных операционных затрат по закупке и хранению запасов на предприятии. Эти операционные затраты предварительно разделяются на две группы:

- сумма затрат по размещению заказов, включающих расходы по транспортированию и приемке товаров;
- сума затрат по хранению товаров на складе.

Оптимизация величины производственных запасов позволяет обеспечить бесперебойность производственного и сбытового процесса при минимизации расходов на содержание запасов.

Анализ форм отчетности ООО «ЭЛАСТЭК» позволил выявить несоответствие темпов роста выручки от продаж и величины производственных запасов. Темпы роста производственных запасов намного опережают темпы роста выручки от продаж, хотя при прочих равных условиях он должны соответствовать, так как никаких инвестиционных проектов, требующих формирования дополнительных производственных запасов ООО «ЭЛАСТЭК» не проводит.

3.2 Оценка ожидаемой экономической эффективности от реализации предлагаемых мероприятий

С целью оценки целесообразности внедрения автоматизированной системы бюджетирования (АСБ) рассчитаем экономический эффект от данного мероприятия. Как показывает мировая практика, крупные компании меняют компьютерную систему управления или переходят на ее принципиально новую версию в среднем каждые пять лет. Следовательно, необходимо рассчитать экономический эффект от использования АСБ на данный период.

Рассчитаем совокупные затраты на приобретение, внедрение и техническую и консультационную поддержку АСБ (таблица 3.2.1).

Таблица 3.2.1 - Расчет совокупных затрат на приобретение, внедрение и техническую и консультационную поддержку автоматизированной системы бюджетирования

Период	Приобретение, тыс. руб.	Лицензия, тыс. руб.	Внедрение и сопровождение, тыс. руб.	Консультационная поддержка, тыс. руб.	Обучение, тыс. руб.	Итого расходов в за период, тыс. руб.	Коэффициент дисконтирования	Приведенная стоимость, тыс. руб.
1	2	3	4	5	6	7	8	9
2023 г.	2260	228	6933	3467	400	13288	0,8197	10892
2024 г.	-	-	7525	3763	-	11288	0,6719	7584
2025 г.	-	-	8127	4012	-	12139	0,5507	6685
2026 г.	-	356	8740	4313	-	13409	0,4514	6053
2027 г.	-	-	9279	4578	-	13857	0,3700	5127
Итого расходов	36 341							

Из расчетов, проведенных в таблице 3.2.1 следует, что совокупные расходы на приобретение, внедрение и техническую и консультационную поддержку автоматизированной системы бюджетирования, приведенные к настоящей стоимости составят 36341 тыс. руб.

Рассчитаем величину совокупной экономии статей затрат вследствие внедрения автоматизированной системы бюджетирования (таблица Л.1, приложение Л).

Из расчетов, проведенных в таблице Л.1, следует, что приведенная к настоящему моменту времени экономия от внедрения АСБ составит 382018 тыс. руб.

Таким образом, эффект от внедрения автоматизированной системы бюджетирования в ООО «ЭЛАСТЭК» составит 382018 тыс. руб., эффективность – 90,49%, а срок окупаемости – 4,6 месяца. Это доказывает целесообразность предложенных мероприятий, направленных на повышение качества системы бюджетирования в ООО «ЭЛАСТЭК».

С целью оценки целесообразности внедрения мероприятий по

совершенствованию управления дебиторской задолженности рассчитаем экономический эффект от данного мероприятия.

Совокупный экономический эффект от данных мероприятий рассчитывается следующим образом:

$$\mathcal{E}_{\text{судз}} = \sum \mathcal{E}_i, \quad (4)$$

где \mathcal{E}_i - финансовые результаты, достигнутые от реализации i -того мероприятия.

Для того, чтобы рассчитать экономический эффект от ускорения инкассации дебиторской задолженности необходимо определить оптимальную величину вложений ООО «ЭЛАСТЭК» в счета дебиторов.

Для этого можно воспользоваться трансформированной формулой оборачиваемости дебиторской задолженности:

$$Q_{\text{сд}} = П_{\text{пз}} \cdot (ВР / Д). \quad (5)$$

Тогда планируемая среднегодовая величина вложений ООО «ЭЛАСТЭК» в счета дебиторов в 2022 г. составит:

$$Q_{\text{сд}} = 46,06 \cdot (4964834 / 365) = 626521 \text{ тыс. руб.}$$

А планируемая среднегодовая величина вложений в счета дебиторов должна быть определена с учетом длительности обращения кредиторской задолженности, т.к. за счет нее происходит компенсация иммобилизованных средств, отвлеченных в излишнюю дебиторскую задолженность.

Тогда планируемая среднегодовая величина вложений ООО «ЭЛАСТЭК» в счета дебиторов составит:

$$Q_{\text{сд}}^{\text{план}} = (46,06 - 41,03) \cdot ((5035606 \cdot 0,9859) / 365) = 68419 \text{ тыс. руб.} \quad (6)$$

Следовательно, высвобождение средств по счетам дебиторов составит:

$$\Delta Q_{\text{сд}} = Q_{\text{сд}}^{\text{план}} - Q_{\text{сд}}^{2022}. \quad (7)$$

$$\Delta Q_{\text{сд}} = 68419 - 626521 = - 558102 \text{ тыс. руб.}$$

Экономический эффект от ускорения инкассации дебиторской задолженности рассчитывается по формуле:

$$\text{Э}_{\text{уидз}} = \Delta Q_{\text{сд}} \cdot R_{\text{оа}} \cdot (1-T), \quad (8)$$

где $R_{\text{оа}}$ – рентабельность оборотных активов в текущем периоде;

T – налог на прибыль организаций.

В нашем случае экономический эффект составит:

$$\text{Э}_{\text{уидз}} = 558102 \cdot 0,0463 \cdot (1 - 0,2) = 20672 \text{ тыс.руб.}$$

Экономический эффект от предоставления скидки при быстрой оплате за поставленную продукцию предполагает определение оптимального размера ценовой скидки.

Расчет обоснованного размера скидки за быструю оплату поставленной продукции ООО «ЭЛАСТЭК» представлен в таблице 3.2.2

Таблица 3.2.2 - Расчет обоснованного размера скидки за быструю оплату поставленной продукции ООО «ЭЛАСТЭК»

Показатель	Скидка за предоплату, %			Продажа без скидки (отсрочка платежа – 30 дней)
	10	5	2	
1	2	3	4	5
Инфляция – 7,61% [6]	-	-	-	1,0761
Коэффициент падения покупательной способности денег	-	-	-	1:1,0761 = 0,9293
Потери от инфляции с 1000 руб.	-	-	-	1000 – 929,30 = 70,70
Потери от скидки	1000 · 0,1 = 100	1000 · 0,05 = 50	1000 · 0,02 = 20	-
Величина дохода от альтернативных вложений – 1,5% в месяц	900 · 0,015 · 0,9293 = 12,55	950 · 0,015 · 0,9293 = 13,24	980 · 0,015 · 0,9293 = 13,66	-
Оплата банковского	-	-	-	1000 · 0,20/12 = 16,67

кредита – 20% годовых				
Потери	100 – 12,55 = 87,45	50 – 13,24 = 36,76	20 – 13,66 = 6,34	-

Как показывают данные таблицы 3.2.2, при сложившихся кредитных условиях и условиях оплаты дебиторской задолженности предоставления скидки в размере 10% разорительно для ООО «ЭЛАСТЭК». Скидка в размере 5% является чрезмерно сильным стимулом: если привести ее в соизмеримый с годовой процентной ставкой вид, получается, что ООО «ЭЛАСТЭК» предоставляет коммерческий кредит под 73,52% годовых. При рассматриваемых условиях предоставления скидки в 2% вполне стимулирует быструю оплату.

Для расчета экономического эффекта по предоставлению ценовой скидки за быструю оплату поставленной продукции можно воспользоваться формулой:

$$\text{Э}_{\text{ПСБО}} = (\text{Д}_{\text{ПСБО}} - \text{П}_{\text{ПСБО}}) \cdot \text{R}_{\text{ОА}}, \quad (9)$$

где $\text{Д}_{\text{ПСБО}}$ – величина доходов, полученных за счет предоставления скидки за быструю оплату;

$\text{П}_{\text{ПСБО}}$ – потери от снижения цены, которую покупатель получает, если оплатит приобретенные товары в течение установленного договором срока.

Как показывает отечественная практика, предоставление ценовой скидки за быструю оплату стимулирует на немедленное погашение долговых обязательств порядка 30% покупателей. Следовательно, величина доходов, полученных ООО «ЭЛАСТЭК» от предоставления скидки будет равна 167431 тыс. руб. ($558102 \times 0,30$). А потери от снижения цены – 10615 тыс. руб. ($167431 \times 6,34 : 100$).

Тогда экономический эффект от предоставления ценовой скидки за быструю оплату составит:

$$\text{Э}_{\text{ПСБО}} = (167431 - 10615) \cdot 0,0463 \cdot (1 - 0,2) = 5808 \text{ тыс. руб.}$$

Экономический эффект от рефинансирования дебиторской задолженности рассчитывается по формуле:

$$\text{Э}_{\text{РДЗ}} = \text{О}_{\text{ДЗ}} \cdot (1 - \text{R}_{\text{факт}}) \cdot (1 + \text{R}_{\text{ОА}}) \cdot (1 - \text{T}), \quad (10)$$

где $O_{дз}$ – величина просроченной дебиторской задолженности;

$R_{факт}$ – ставка факторинга.

Величина просроченной дебиторской задолженности на конец 2021 г. составила 33281 тыс. руб. Ставка факторинга, т.е. процентное выражение платежа за продажу дебиторской задолженности, сложившаяся на российском рынке банковских услуг – 22%.

Тогда величина экономического эффекта от рефинансирования дебиторской задолженности составит:

$$Э_{рдз} = 33281 \cdot (1-0,22) \cdot 1,0463 \cdot (1-0,2) = 21729 \text{ тыс. руб.}$$

А совокупный эффект от реализации данных мероприятий по финансовому оздоровлению ООО «ЭЛАСТЭК» составит:

$$Э_{судз} = \sum Э_i = Э_{уидз} + Э_{псво} + Э_{рдз}. \quad (11)$$

$$Э_{судз} = 20672 + 5808 + 21729 = 48209 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, при реализации мероприятий по совершенствованию управления дебиторской задолженностью ООО «ЭЛАСТЭК» получит чистый доход в размере 48209 тыс. руб. Это позволит повысить рентабельность деятельности, укрепить финансовую позицию и повысить эффективность управления наиболее проблемным элементов финансовой системы ООО «ЭЛАСТЭК» - дебиторской задолженностью.

Рассчитаем экономический эффект от оптимизации политики формирования производственных запасов.

Для начала определим величину высвобождения материальных потоков, иммобилизованных в производственные запасы, за счет сокращения объемов.

Предположительно, выручка от продаж в 2022 г. составит:

$$V_{рп}^{2022} = V_{рп}^{2021} \cdot \uparrow T_{врп}. \quad (12)$$

$$V_{рп}^{2022} = 5035606 \cdot 0,9859 = 4964834 \text{ тыс. руб.}$$

Если темпы роста производственных запасов сохраняются, что их величина в 2022 г. составит:

$$V_3^{2022} = V_3^{2021} \cdot \uparrow T_{вз}. \quad (13)$$

$$V_3^{2022} = 1428564 \cdot 1,1202 = 1600243 \text{ тыс. руб.}$$

При внедрении политики оптимизации производственных запасов их величина должна составить 1560237 тыс. руб.

Таким образом, величина высвобождаемых материальных потоков принимает значение:

$$\Delta VЗ = VЗ^{2022}_{\text{опт}} - VЗ^{2022}_{\text{тек.}} \quad (14)$$

$$\Delta VЗ = 1560237 - 1600243 = 40006 \text{ тыс. руб.}$$

Кроме того, при оптимизации политики производственных запасов в ООО «ЭЛАСТЭК» необходимо оптимизировать размер и периодичность заказа товарно-материальных ценностей, участвующих в производстве продукции.

Для этого определим параметры текущей политики производственных запасов в ООО «ЭЛАСТЭК» (таблица 3.2.3).

Таблица 3.2.3 - Параметры текущей политики производственных запасов в ООО «ЭЛАСТЭК»

Параметр	Размерность
Потребность, тыс. руб.	1428564
Период работы, дни	256
Интервал времени между заказами, дней	50
Время доставки, дни	8
Возможная задержка поставки, дни	3-4
Ожидаемое дневное потребление, тыс. руб.	57143
Ожидаемое дневное потребление, ед.	102
Ожидаемое потребление за время поставки, тыс. руб.	457144
Максимальное потребление за время поставки, тыс. руб.	685716
Гарантийный запас, тыс. руб.	380000
Пороговый уровень запаса, тыс. руб.	126667
Желательный максимальный запас, тыс. руб.	193545
Размер заказа, тыс. руб.	98876
Размер заказа, ед.	7316
Стоимость исполнения одного заказа, тыс. руб.	2445
Затраты по хранению запасов, тыс. руб.	3774

Таким образом, ООО «ЭЛАСТЭК» делает заказ товарно-материальных ценностей, участвующих в производстве продукции с периодичностью в 50 дней на сумму 98876 тыс. руб.

Проследим отклонения периодичности и величины партии заказа производственных заказов от оптимальной, используя модель EOQ,

трансформированную в соответствии с конкретными условиями деятельности ООО «ЭЛАСТЭК»:

(15)

где $C_{\text{вып}}$ – издержки выполнения заказа (ден. ед.);

S_d – потребность в запасе данного вида (нат. ед.);

C_z – стоимость единицы запасов (ден.ед. / нат.ед.);

i – издержки хранения запасов (%).

Тогда оптимальный размер партии заказа составит:

Таким образом, при внедрении политики оптимизации партии заказа увеличение объема партии заказа в натуральных единицах составит 1012 ед. (8328 – 7 316).

Эффект от перехода от текущей политики формирования производственных запасов к политике, основанной на модели EOQ можно определить, просчитав высвобождение/вовлечение величины материальных потоков предприятия.

Рассчитаем предположительное количество оборотов производственных запасов за 2022 г.:

– При текущей политике:

$$K^{\text{тек}}_{\text{ОЗ}} = V_z / Q_{\text{ед.}} \quad (16)$$

$$K^{\text{тек}}_{\text{ОЗ}} = 26112 / 7316 = 3,57 \text{ об/год}$$

– При переходе к политике, основанной на модели EOQ:

$$K^{\text{опт}}_{\text{ОЗ}} = V_z / Q_{\text{ед.}} \quad (17)$$

$$K^{\text{опт}}_{\text{ОЗ}} = 26112/8328 = 3,14 \text{ об/год}$$

Рассчитаем затраты ООО «ЭЛАСТЭК» на размещение и выполнение заказов за год:

- При текущей политике:

$$P_{\text{тек}} = P_{\text{партии}} \cdot K_{\text{текОЗ}}. \quad (18)$$

$$P_{\text{тек}} = (2445 + 98876 \cdot 1,52) \cdot 3,57 = 545269 \text{ тыс. руб.}$$

- При переходе к политике, основанной на модели EOQ:

$$P_{\text{опт}} = P_{\text{партии}} \cdot K_{\text{оптОЗ}}. \quad (19)$$

$$P_{\text{опт}} = (2445 + 8328 \cdot 13,14 \cdot 1,52) \cdot 3,14 = 527155 \text{ тыс. руб.}$$

Высвобождение материальных потоков при переходе от текущей политики формирования производственных запасов к политике, основанной на EOQ составит:

$$\Delta P = P_{\text{опт}} - P_{\text{тек}}. \quad (20)$$

$$\Delta P = 527155 - 545269 = 18114 \text{ тыс. руб.}$$

А величина высвобожденных материальных потоков от оптимизации политики производственных запасов:

$$\mathcal{E}_{\text{опт ПЗ}} = \Delta V_3 + \Delta P_3. \quad (21)$$

$$\mathcal{E}_{\text{опт ПЗ}} = 40006 + 18114 = 58120 \text{ тыс. руб.}$$

Совокупная величина экономического эффекта от реализации предлагаемых мероприятий составит:

$$\mathcal{E} = 382018 + 48209 + 58120 = 488347 \text{ тыс.руб.}$$

Итак, каждое из разработанных мероприятий по улучшению финансового состояния ООО «ЭЛАСТЭК» является экономически выгодным, что подтверждает целесообразность их реализации. Совокупный экономический эффект составит 488347 тыс.руб.

Заключение

Под анализом понимается способ познания предметов и явлений окружающей среды, основанный на расчленении целого на составные части и изучение их во всем многообразии связей и зависимостей.

Основная цель анализа финансового состояния заключается в том, чтобы на основе объективной оценки использования финансовых ресурсов выявить внутрихозяйственные резервы укрепления финансового положения и повышения платежеспособности.

Хорошее финансовое состояние служит залогом успешной деятельности любого предприятия. При этом само финансовое состояние представляет собой комплексное понятие, включающее несколько характеристик. Объектом исследования являлось ООО «ЭЛАСТЭК». Был проведен анализ финансовой деятельности данного предприятия и на его основе выявлены факторы, отрицательно влияющие на развитие предприятия за период с 2019 по 2021 годы.

Проведенное в данной работе исследование позволило сделать выводы.

– ООО «ЭЛАСТЭК» специализируется на выпуске резино-технических изделий и автозапчастей;

– Анализ финансовой устойчивости ООО «ЭЛАСТЭК» представляет собой последовательную оценку количественных и качественных показателей, характеризующих способность предприятия противостоять кризисным явлениям и продолжать бесперебойное производство и реализацию продукции, сохраняя тем самым юридическую и финансовую самостоятельность предприятия;

– Анализ абсолютного показателя финансовой устойчивости – (излишек/недостаток) величины источников средств для формирования запасов – показывает, что на протяжении всего анализируемого периода ООО «ЭЛАСТЭК» имеет неустойчивое финансовое состояние, характеризующееся

трехмерным показателем ситуации как $\bar{s} = (0; 0; 1)$; Полностью обеспечить средствами запасы (включая НДС по приобретенным ценностям) возможно лишь при условии привлечения для этих целей краткосрочные кредиты и часть кредиторской задолженности. Это характеризует финансовое состояние ООО «ЭЛАСТЭК» как неустойчивое, сопряженное с нарушением платежеспособности, при сохранении возможности восстановления равновесия за счет пополнения источников собственных средств и дополнительного привлечения долгосрочных заемных средств;

– Результаты расчетов относительных коэффициентов, характеризующих финансовую устойчивость ООО «ЭЛАСТЭК», подтверждают ее снижение за период. Предприятие периодически испытывает затруднения в наличии средств для расчета с деловыми партнерами. Структура активов ООО «ЭЛАСТЭК» сформирована нерационально. На предприятии образовался слишком большой излишек запасов производственного назначения. Также нерационально сформирована и структура пассивов ООО «ЭЛАСТЭК». В большинстве заемный капитал представляет собой краткосрочные кредиты и займы, которые не могут быть использованы для использования в долгосрочных проектах предприятия;

– ООО «ЭЛАСТЭК» обладает определенной степенью ликвидности, поскольку в анализируемом периоде текущие пассивы покрываются текущими активами, но периодически возникал платежный недостаток высоколиквидных активов для покрытия наиболее срочных обязательств;

– ООО «ЭЛАСТЭК» в состоянии погашать краткосрочные обязательства, но материальных и финансовых ресурсов для обеспечения бесперебойной деятельности у него недостаточно.

– В ходе проведения анализа установлено, что основная проблема, повлекшая за собой снижение финансовой устойчивости ООО «ЭЛАСТЭК» заключается в нерациональной структуре активов и пассивов. В структуре активов наблюдался необоснованный рост запасов. Нерациональная структура пассивов имела место в связи с невысокой активностью ООО «ЭЛАСТЭК» на

рынке заимствования долгосрочного капитала. Таким образом, необходимо проведение мероприятий, направленных на повышение финансовой устойчивости ООО «ЭЛАСТЭК».

Для решения этих проблем были предложены мероприятия:

- внедрение автоматизированной системы бюджетирования;
- совершенствование управления дебиторской задолженностью;
- оптимизация политики формирования производственных запасов.

Кроме того, эти мероприятия дадут должный эффект, что говорит об эффективности их внедрения на предприятие.

Короткий срок окупаемости, незначительные инвестиционные значения являются аргументом в пользу их внедрения в деятельность ООО «ЭЛАСТЭК».

Все предлагаемые мероприятия положительно повлияют на работу предприятия, увеличивая его прибыль и улучшая финансовую устойчивость, тем самым, улучшая благосостояние работников данного предприятия.

Помимо этого в дипломной работе представлены мероприятия по мобилизации факторов социального воздействия и по совершенствованию технологического процесса.

В заключении стоит отметить, что мероприятия носят универсальный характер, а именно, могут использоваться не только на ООО «ЭЛАСТЭК», но и на других предприятиях, имеющих схожую структуру управления.

Список использованной литературы

1. Российская Федерация. Конституция (1993). Конституция Российской Федерации [Текст] : офиц. текст. – М. : Проспект, 2017. – 52 с.
2. Российская Федерация. Законы. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая [Текст] : офиц. текст. – М. : Приор, 2016. – 82 с.
3. ГОСТ 12.2.045-94 Система стандартов безопасности труда. Оборудование для производства резинотехнических изделий [Текст]. - Введ. 2010-01-01.-М. : Изд-во стандартов, 2015.-V, 27 с.: ил.
4. Федеральный закон №209-ФЗ от 24.07.2007 «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (Актуальная редакция закона 209-ФЗ от 27.11.2017 с изменениями, вступившими в силу с 08.12.2017) [Текст] : офиц. текст. – М. : Приор, 2017. – 63 с.
5. Официальный сайт ООО «ЭЛАСТЭК» [Электронный ресурс] - Режим доступа : <http://elastek.ru/>
6. Таблицы Месячной и Годовой Инфляции в России [Электронный ресурс] - Режим доступа : <https://www.statbureau.org/ru/russia/inflation-tables>
7. Артеменко, В.Г. Анализ финансовой отчетности [Текст] : учебник / В.Г. Артеменко, В.В. Остапова. - М. : Омега-Л, 2019. – 132 с.
8. Богомолова, Л.Л. Деловая активность предприятия: методологические подходы к оценке [Электронный ресурс] / А.М. Сальникова. Режим доступа : <https://readera.ru/delovaja-aktivnost-predpriyatijametodicheskie-podhody-k-ocenke-14340857>
9. Бунеева, Р.И. Коммерческая деятельность. Организация и управление [Текст] : учебное пособие / Р.И. Бунеева. – М.: Феникс, 2020. – 352 с.
10. Вахрин, П.И. Финансы [Текст] : учебник для вузов / П.И. Вахрин, А.С. Нешиной. - М. : Дашков и К, 2019. - 526 с.
11. Веретенникова, О.Б., Лаенко, О.А. Оценка эффективности использования оборотного капитала хозяйствующих субъектов [Электронный ресурс] / А.В. Карпов. Режим доступа : <https://cyberleninka.ru/article/n/suschnost-oborotnogo-kapitala-predpriyatiya-i-ego-klassifikatsiya>
12. Волков, О.И., Девяткин О.В. Экономика предприятия (фирмы) [Текст]

: учебник / изд. 3-е. перераб. и доп. - М. : ИНФРА-М, 2017. - 234с.

13. Горелкина, И.А. Методические подходы к обоснованию системы экономических показателей оценки эффективности деятельности организации [Электронный ресурс] / А.С. Гаранин. Режим доступа : <http://www.finizdat.ru/journal/analiz/detail.php?ID=37068>

14. Грищенко, О.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Текст] : учебное пособие / О.В. Грищенко. – М. : Изд-во ТРТУ, 2017. – 201 с.

15. Дроздов, О.А. Анализ финансовых результатов деятельности предприятия [Текст] / Т.А. Бугай // Городское управление. – 2020. – № 3. – С. 2-6 ; № 2. – С. 60-61.

16. Ерохина, Л.И. Маркетинг в оптовой и розничной торговле [Текст] : учебное пособие / Л. И. Ерохина, Е. В. Башмачникова, Е. В. Романеева. – М. : КноРус, 2019. – 248 с.

17. Ефимова, О. В. Финансовый анализ [Текст] : учебное пособие / О.В. Ефимова. - М. : Бухгалтерский учет, 2018. – 285 с.

18. Жилкина А.Н. Непрерывный контроль управления финансами на предприятии: проблемы и пути решения [Электронный ресурс] / Е.А. Поляничева. Режим доступа : <http://elibrary.ru/contents.asp?issueid=1019027>

19. Ивасенко, А.Г., Никонова, Я.И. Финансы организаций (предприятий) [Электронный ресурс] / А.К. Иващук. Режим доступа : <https://www.book.ru/book/914354>

20. Казакова Н.А. Финансовый анализ. [Электронный ресурс] / П.С. Колесников. Режим доступа : <https://biblio-online.ru/book/45D3154B-EA33-46B6-B2AD-A62EE6CB1699/finansovyy-analiz>

21. Кузьмина, Е.Е. Организация предпринимательской деятельности [Текст] : учебное пособие / Е.Е. Кузьмина, Л.П. Кузьмина. – М. : Юрайт, 2021. – 480 с.

22. Методика определения экономической эффективности мероприятий [Текст] / Ж.Т. Тощенко, Н.В. Романовский // Социс. – 2018. – № 3. – С. 25-27.

23. Митина, Ю.А. Бухгалтерская отчетность — основа анализа деловой активности предприятия [Текст] И.А. Киселева // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. - 2020. - № 1. – С. 42

24. Мудунов, А.С., Цахаева К.М. Показатели прибыли и рентабельности предприятия и их анализ [Текст] С.В. Горбунова // Вопросы реструктуризации экономики. – 2021. — № 2. – С. 56-61

25. Нацыпаева, Е.А. Оценка деловой активности предприятий (на примере предприятий — производителей РТИ изделий) [Текст] М.И. Родичев // Факторы успеха. - 2020. - № 2. – С. 21

26. Парамонова, Т.Н. Конкурентоспособность предприятия [Текст] : учебное пособие / Т.Н. Парамонова. – М.: КноРус, 2019. – 120 с.

27. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Электронный ресурс] / А.С. Карандашова. Режим доступа : http://www.pseudology.org/business/Savitskaya_Analiz_Khoz_Deyat_Predpriyatiya2.pdf

28. Чеглакова, С.Г. Анализ движения денежных средств, дебиторской задолженности и финансовых результатов [Текст] : учебник / Финансовый менеджмент. – М. : 2020. – с.423

29. Черник, Д.Г. Налоги и налогообложение [Текст] : учебное пособие / Д.Г. Черник. - М. : МЦФЭР, 2018. - 158 с.

30. Экономика и финансы предприятия [Текст] : учебник / под ред. Т.С. Трошиной. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : Перспектива, 2018. – 105 с.

31. Юдина, Л.Н. Анализ себестоимости и прибыли в системе «директ-костинг» [Текст] : учебник / Т.Н. Корнева. – М. : ИНФРА-М, 2019. – 162 с.

32. Яськова, Н.Ю., Силка Д.Н. Управление деловой активностью [Текст] : учебное пособие / С.Г. Гришина. – М. : Омега-Л, 2020. – 79 с.

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ А

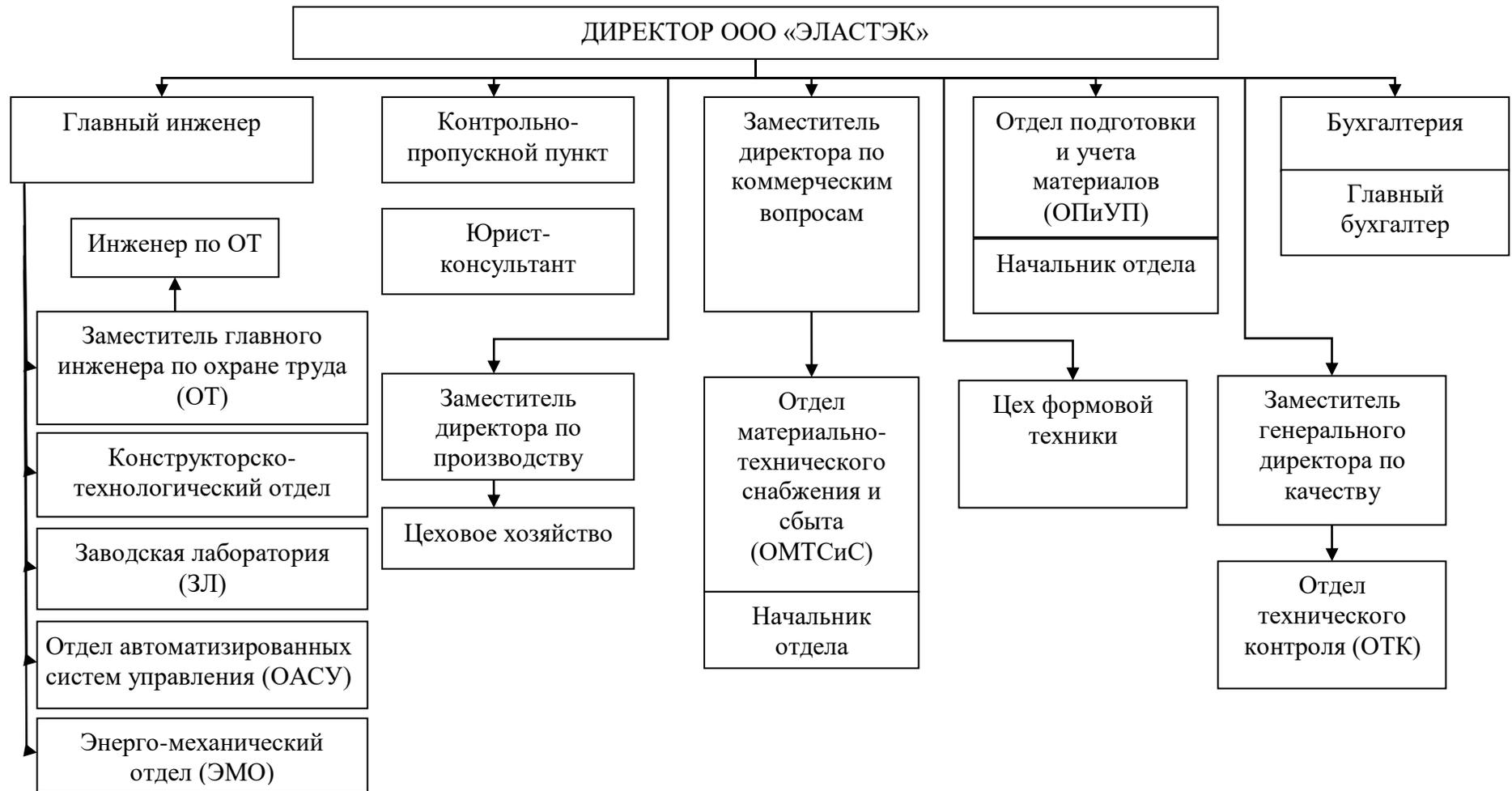


Рисунок А.1- Организационно-управленческая структура ООО «ЭЛАСТЭК»

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Таблица Б.1 – PEST-анализ факторов косвенного воздействия

Факторы	Возможные ответные меры предприятия
Политические	
1. Нормативно-правовая база	На данный фактор предприятие не может разрабатывать мероприятия, так как оно не может воздействовать на политику в государстве
2. Налоговая политика	Изыскание легальных схем минимизации налоговой базы
3. Ориентация на рыночное регулирование экономики	Поиск новых направлений деятельности, страхование поставок, стимулирование продаж
4. Изменение курсов валют	Поиск новых поставщиков с ценами на сырье хорошего качества по более гибким ценам
Экономические	
1. Уровень инфляции	Проведение финансовых операций, сохраняющих покупательскую способность средств, сокращение/расширение капитального строительства и свертывание/увеличение НИОКР, инвестиций долгосрочного характера
2. Повышение/снижение входных барьеров на рынок	Поиск новых путей входа на рынок сбыта, диверсификация производства
3. Тарифы на энергоресурсы	Разработка и реализация мероприятий по энергосбережению
4. Процентные ставки	Изыскание новых источников привлечения заемных средств по более низкой цене, реструктуризация долговых обязательств
5. Денежные доходы потребителей	Сокращение/расширение объемов производства, изменение цен на продукцию
Социальные	
1. Стабильность в обществе	Формирование рациональной кадровой структуры, снижение текучести кадров
2. Уровень безработицы	Совершенствование системы стимулирования, автоматизация и механизация труда
3. Мобильность человеческих ресурсов	Повышение квалификации персонала, организация системы непрерывного обучения персонала
Технологические	
1. НТП в сфере производства	Дополнительные вложения в ноу-хау и обеспечение мощностей, использование методов увеличения объемов амортизационных отчислений
2. НТП в социальной сфере	Маркетинг, улучшение социальных условий труда работников предприятий; развитие моделей управления; появление новых каналов рекламы и PR-компаний

Таблица Б.2 – PEST-анализ факторов прямого воздействия

Факторы	Проявление	Влияние на организацию	Возможные ответные меры предприятия
1. Потребители			
1.1 Потребители на внутреннем рынке	Снижение спроса и неплатежи	Задержки с оплатой за уже поставленную продукцию и снижение объема заказов	Поиск новых потребителей, использование гибких условий поставок и расчетов, страхование поставок продукции
1.2 Потребители из стран СНГ	Наличие платежеспособного спроса	Возможность расширения объемов производства	
1.3 Потребители из стран дальнего зарубежья	Низкий спрос	Трудности с реализацией продукции на экспорт	
2. Поставщики			
2.1 Поставщики энергоносителей	Полная зависимость от поставщика пара ТЭЦ и увеличение тарифов на энергоносители Удорожание сырья и материалов Высокие ставки за кредит	Увеличение себестоимости продукции	Внедрение мероприятий по энергосбережению, снижению материалоемкости производства, поиск новых кредиторов, использование новых схем финансирования НИР
2.2 Поставщики сырья и материалов		Увеличение доли сырья и материалов в себестоимости	
2.3 Поставщики финансовых ресурсов		Ограниченность финансовых ресурсов на внедрение новых проектов	
3. Конкуренты	Высокий уровень конкуренции как на внешнем так и на внутреннем рынке. Ценовой характер конкурентной борьбы на внутреннем рынке	Трудности со сбытом продукции. Сложности с повышением цен на реализуемую продукцию	Расширение номенклатуры выпускаемой продукции, повышение качества, использование новых технологий производства

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Таблица В.1 – SWOT – анализ ООО «ЭЛАСТЭК»

Аспект среды	Сильные стороны	Слабые стороны
1. Производство	<p>Возможность увеличения объемов производства за счет более полной загрузки мощностей</p> <p>Наличие пустующих производственных помещений</p> <p>Международная система качества ИСО-9000.</p> <p>Восприимчивость к новым разработкам.</p> <p>Ремонтно-механический цех способен производить сложное нестандартное оборудование</p>	<p>Большая энергоемкость и материалоемкость</p> <p>Значительный физический износ оборудования</p> <p>Наличие вредных производств</p> <p>Узкая номенклатура</p>
2. Кадры	<p>Высококвалифицированный персонал</p> <p>Своя база профессиональной подготовки</p>	<p>Неэффективная система стимулирования труда</p> <p>Низкая мотивация к повышению качества продукции</p>
3. НИОКР	<p>Наличие хорошей материальной базы для ведения НИОКР</p>	<p>Дефицит денежных средств и дорогой кредит</p> <p>Ориентация НИОКР на текущие нужды производства</p>
4. Маркетинг	<p>Хорошо организована служба маркетинга</p> <p>Эффективные каналы распространения и продвижения</p> <p>Ценовые преимущества на внешнем рынке</p>	<p>Высокие затраты на создание имиджа за рубежом</p> <p>Трудности с оперативным обслуживанием клиентов</p>
5. Организация	<p>Компетентное руководство</p> <p>Автоматизированная система управления</p> <p>Современные методы управления</p> <p>Сравнительно простая организационная структура</p>	<p>Высокая централизация</p> <p>Не отлажен механизм управления после реструктуризации цехов и отделов</p>
6. Финансы	<p>Увеличение доли денежных средств в расчетах с потребителями</p> <p>Возможности бартера</p>	<p>Инфляционное обесценивание накоплений (прибыли, амортизации и др.)</p> <p>Нехватка оборотных средств</p> <p>Ограниченные инвестиционные возможности</p>

ПРИЛОЖЕНИЕ Г

Таблица Г.1 – Матрица стратегического развития ООО «ЭЛАСТЭК»

	Возможности	Угрозы
	<ol style="list-style-type: none"> 1. стабильная нормативная база 2. устойчивые и долговременные связи с поставщиками 3. совершенствование технологий производства 4. совершенствование рекламных технологий 5. тенденции к экономическому росту 	<ol style="list-style-type: none"> 1. увеличение цен на сырье 2. увлечение темпов инфляции 3. высокая конкуренция на рынке 4. появление новых фирм на рынке, в том числе зарубежных 5. снижение спроса на продукцию
Сильные стороны	Стратегия «Сила + Возможности»	Стратегия «Сила + Угрозы»
<ol style="list-style-type: none"> 1. оптимизация издержек и повышение рентабельности производства 2. использование качественного сырья 3. ресурсосберегающие технологии и оборудование 4. постоянное повышение квалификации персонала 5. улучшение финансового состояния 	<ul style="list-style-type: none"> – появление новых изделий с низкими по сравнению с конкурентами ценами и прямой контакт производителя с потребителем приведут к росту объемов продаж и выходу на иностранный рынок; – наличие резервов мощности для увеличения объемов производства высококачественной продукции, низкий уровень насыщения рынка сальников и манжет и их высокий потенциал позволят завоевать новые сегменты рынка сальников и манжет 	<ul style="list-style-type: none"> – использование резервов мощности для увеличения объемов производства и наличие высокой конкуренции на рынках сальников и манжет может привести к возникновению запасов на предприятии, что увеличит складские расходы; – выпуск высококачественной продукции при ежегодном росте цен на сырье, материалы и комплектующие создает угрозу роста темпов инфляции, т.е. последует рост цен и на продукцию, что может привести к потере части потребителей
Слабые стороны	Стратегия «Слабость + Возможности»	Стратегия «Слабость + Угрозы»
<ol style="list-style-type: none"> 1. неучастие персонала в принятии управленческих решений 2. узкая номенклатура выпускаемой продукции 3. неиспользование налоговых льгот 4. низкая доступность кредитных ресурсов 	<ul style="list-style-type: none"> – проблему ярко выраженной сезонности можно ослабить путем поиска новых потребителей с помощью использования современных рекламных технологий; – возможность получения кредитов позволит предприятию ликвидировать проблему оснащения складского помещения спецоборудованием; даст возможность диверсифицировать свое производство с целью освоения новых видов продукции и снижения производственных затрат 	<ul style="list-style-type: none"> – узкая номенклатура производимой продукции, недиверсифицированность производства, появление новых фирм на рынке и высокая конкуренция на данных рынках грозит предприятию в снижении объемов продаж и сокращению получаемой прибыли; – несовершенная система мотивации труда работников, отсутствие постоянного контроля над внутрицеховыми издержками и рост цен на сырье и материалы увеличивает себестоимость продукции, что в итоге снижает эффективность деятельности предприятия

ПРИЛОЖЕНИЕ Д

Таблица Д.1 – Техничко-экономические показатели деятельности ООО «ЭЛАСТЭК»

Показатели	Ед. изм.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	откл. 2021/2020гг.		откл. 2020/2019гг.	
					абс.	отн.	абс.	отн.
1. Объем реализованной продукции	тыс. руб.	5115581	5107387	5035606	-8194,00	99,84	-71781,00	98,59
2. С/с реализованной продукции	тыс. руб.	5063550	5103200	4937805	39650,00	100,78	-165395,00	96,76
3. Прибыль от реал. продукции	тыс. руб.	52031	4187	97801	-47844,00	8,05	93614,00	2335,83
4. Рентабельность производства	%	1,03	0,08	1,98	-0,95		1,90	
5. Рентабельность продаж	%	1,02	0,08	1,94	-0,94		1,86	
6. Среднегодовая стоимость ОПФ	тыс. руб.	1319829	1320689	1294672	860,00	100,07	-26017,00	98,03
7. Фондовооруженность	тыс. р./чел	4630,98	4820,03	5018,11	189,05	104,08	198,08	104,11
8. Численность персонала	чел	285	274	258	-11,00	96,14	-16,00	94,16
9. Средняя заработная плата	руб.	28127	30916	32120	2789,00	109,92	1204,00	103,89
10. Производительность труда	тыс.руб./чел.	17949,41	18640,10	19517,85	690,69	103,85	877,75	104,71
11. Коэффициент опережения	руб./чел	1	0,94	1,01	-0,06		0,06	

ПРИЛОЖЕНИЕ Е

Таблица Е.1 - Расчет относительных показателей финансовой устойчивости ООО «ЭЛАСТЭК»

Показатели	Рек. значения	2019 г	2020 г.	2021 г.	Изменение за период, (+.-)	
					Абс.	Отн.
1	2	3	4	5	6	7
1. Имущество предприятия	-	3809772	3684191	3766099	-43673	98,85
2. Собственный капитал — всего	-	2805489	2769452	2799716	-5773	99,79
3. Заемный капитал — всего	-	1004283	914739	986383	-17900	98,22
3.1. Долгосрочные кредиты	-	0	50100	0	0	0,00
3.2. Долгосрочные займы	-	52294	43004	38447	-13847	73,52
3.3. Краткосрочные кредиты	-	447000	426000	410000	-37000	91,72
3.4. Краткосрочные займы	-	44892	25472	38140	-6752	84,96
3.5. Кредиторская задолженность	-	417394	328465	448638	31244	107,49
3.6. Задолженность участникам по выплате доходов	-	42703	41698	51158	8455	119,80
4. Внеоборотные активы — всего	-	1750442	1723371	1673173	-77269	95,59
4.1. Основные средства	-	1319829	1320689	1294672	-25157	98,09
4.2. Незавершенное строительство	-	151398	126769	115080	-36318	76,01
5. Собственный оборотный капитал	-	1107341	1139185	1164990	57649	105,21
6. Оборотные активы — всего	-	2059330	1960820	2112926	53596	102,60
6.1. Запасы	-	1454977	1275303	1426564	-28413	98,05
6.1.1. Производственные запасы	-	1281583	1052607	1111448	-170135	86,72
6.1.2. Затраты в незавершенном производстве	-	93265	119740	130375	37110	139,79
6.2. Дебиторская задолженность	-	575346	656656	635452	60106	110,45
6.2.1. Задолженность участников по взносам в уставный капитал	-	0	0	0	0	0,00
6.3. Краткосрочные финансовые вложения	-	18000	18000	0	-18000	0,00
6.3.1. Собственные акции, выкупленные у акционеров	-	0	0	0	0	0,00
6.4. Денежные средства	-	707	1102	38239	37532	5408,63
6.5. Чистые оборотные активы	-	1554341	1565185	1574990	20649	101,33
7. Коэффициент автономии (K_a)	$\geq 0,5$	0,736	0,752	0,743	0,007	-
8. Коэффициент соотношения заемного и собственного капитала ($K_{з/а}$)	≤ 1	0,358	0,330	0,352	-0,006	-

Продолжение таблицы Е.1

1	2	3	4	5	6	7
9. Коэффициент соотношения долгосрочной задолженности и постоянного капитала $K_{з/с}$	-	0,018	0,033	0,014	-0,005	-
10. Индекс постоянного актива - ($K_{ПА}$)	-	0,624	0,622	0,598	13,385	-
11. Коэффициент покрытия основных средств собственным капиталом ($K_{ос/ск}$)	-	0,470	0,477	0,462	-0,008	-
12. Коэффициент маневренности ($K_{м}$)	$\leq 0,5$	0,395	0,411	0,416	0,021	-
13. Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственным оборотным капиталом ($K_{с}$)	$\geq 0,1$	1,860	1,721	1,814	-0,046	-
14. Коэффициент обеспеченности запасов собственным капиталом - K_0	$\geq 0,6—0,8$	0,519	0,460	0,510	-0,009	-
15. Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных средств ($K_{МИ}$)	-	1,176	1,138	1,263	0,086	-
16. Коэффициент имущества производственного назначения ($K_{ПИ}$)	$\geq 0,5$	0,747	0,711	0,704	-0,043	-
17. Коэффициент стоимости основных средств в имуществе ($K_{Фос}$)	-	0,346	0,358	0,344	-0,003	-
18. Коэффициент стоимости материальных оборотных средств в имуществе (K_z)	-	0,382	0,346	0,379	-0,003	-
19. Коэффициент прогноза банкротства ($K_{ПБ}$)	-	0,135	0,126	0,130	-	-

ПРИЛОЖЕНИЕ Ж

Таблица Ж.1 - Анализ ликвидности баланса

Актив	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Пассив	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Платежный излишек или недостаток, тыс. руб.			В % к величине итога группы баланса		
								2019 г.	2020 г.	2021 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Наиболее ликвидные активы (А ₁)	18707	19102	38239	Наиболее срочные обяза- тельства (П ₁)	460097	370163	499796	-441390	-351061	-461557	-95,93	-94,84	-92,35
Быстро реализуе- мые активы (А ₂)	576193	657064	636774	Кратко- срочные пассивы (П ₂)	491892	451472	448140	84301	205592	188634	17,14	45,54	42,09
Медленно реализуе- мые активы (А ₃)	1464430	1284654	1437913	Долго- срочные пассивы (П ₃)	52294	93104	38447	1412136	1191550	1399466	2700,38	1279,81	3639,99
Трудно реализуе- мые активы (А ₄)	1750442	1723371	1673173	Постоян- ные пас- сивы (П ₄)	2805489	2769452	2799716	-1055047	-1046081	-1126543	-37,61	-37,77	-40,24
Баланс	3809772	3684191	3786099	Баланс	3809772	3684191	3786099	0	0	0	-	-	-

ПРИЛОЖЕНИЕ И

Таблица И.1 - Анализ показателей ликвидности ООО «ЭЛАСТЭК»

Статьи баланса и коэффициенты ликвидности	Нормальные ограничения	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Изменение за период, (+,-)	
					Абс.	Относ.
1. Денежные средства	-	707	1102	38239	37532	5408,63
2. Краткосрочные финансовые вложения (ценные бумаги)	-	18000	18000	0	-18000	0,00
3. Итого денежных средств и ценных бумаг	-	18707	19102	38239	19532	204,41
4. Краткосрочная дебиторская задолженность, реальная ко взысканию	-	575346	656656	635452	60106	110,45
5. Итого денежных средств, ценных бумаг и дебиторской задолженности	-	594053	675758	673691	79638	314,86
6. Запасы (за минусом расходов будущих периодов)	-	1454977	1275303	1426564	-28413	98,05
7. Итого ликвидных средств	-	2049030	1951061	2100255	51225	102,50
8. Краткосрочные обязательства	-	951989	821635	947936	-4053	99,57
9. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,2-0,25	0,020	0,023	0,040	0,021	-
10. Коэффициент критической ликвидности	0,7-0,8	0,624	0,822	0,711	0,087	-
11. Коэффициент текущей ликвидности (покрытия)	1-2	2,152	2,375	2,216	0,063	-
12. Коэффициент ликвидности при мобилизации средств	0,5-0,7	1,528	1,552	1,505	-0,023	-

ПРИЛОЖЕНИЕ К

Таблица К.1 - Сравнительный анализ отечественных ERP-систем

Ключевая функциональность системы бюджетирования	Достоинства	Недостатки	Справочная информация	Рекомендации
BPlan	<p>Простота и удобство работы, приятный интерфейс. Возможность самостоятельно, без привлечения технических специалистов, моделировать систему бюджетов, осуществлять планирование с использованием формул и механизмов разнесения, консолидации и агрегации, а также анализировать данные на базе OLAP-технологий. Уникальное сочетание простоты и гибкости с полноценным базовым функционалом, присущим развитым системам бюджетирования.</p>	<p>Первая версия продукта не поддерживает многопользовательский режим работы. Имеет ограниченные средства обмена данными с внешними приложениями и может интегрироваться только с Excel.</p>	<p>Компания-разработчик: ITeam, Россия Минимальная стоимость лицензий: 55440 руб. Стоимость 10 лицензий: 277200 руб.</p>	<p>подходит небольшим предприятиям, а также средним предприятиям, только начинающим заниматься бюджетированием. и имеющим несложную финансовую структуру</p>
BussinesBuilder PlanDesigner	<p>Очень развитый функционал для построения системы бюджетов и расчета плановых показателей. По этому критерию PlanDesigner, пожалуй, превосходит большинство западных аналогов. Удобные средства графического отображения бюджетной модели и взаимосвязей бюджетов. В полной мере поддерживается всесторонний анализ данных, как с помощью</p>	<p>Чувствуется некоторая техническая недоработанность: это касается организации хранения элементов бюджетной модели, поддержки многопользовательской работы, интеграции с внешними источниками. Не «вычищен» интерфейс.</p>	<p>Компания-разработчик: «Софтпром», Россия Минимальная стоимость лицензий: 475200 Стоимость 10 лицензий: 864000</p>	<p>можно рекомендовать как средним, так и крупным компаниям. Единственным противопоказанием могут служить повышенные требования к производительности системы и уровню технической</p>

	<p>технологии drill-down («сверление» данных по иерархии), так и «по связям» между бюджетами. Прост в освоении, очень удобен в работе и доступен для самостоятельного внедрения при условии хорошего понимания специалистами заказчика процесса бюджетирования и прохождения базового обучения по системе.</p>	<p>Отсутствует удаленный доступ через Web.</p>		<p>реализации, а также к поддержке многопользовательской работы.</p>
<p>Инталев</p>	<p>Тесная интеграция с 1С. Если на предприятии уже используется данная учетная система, использование продукта для бюджетирования на той же технологической платформе существенно облегчит его внедрение, обеспечит связь бюджетирования с учетом и позволит исключить двойной ввод данных. Интеграция с учетной системой позволит автоматически в оперативном режиме контролировать фактическое исполнение бюджета по факту проведения платежных операций в бухгалтерской системе. В системе реализован Платежный календарь, позволяющий в удобной форме планировать график платежей и поступлений с любой периодичностью (вплоть до ежедневных). Большое количество внедрений, хорошая поддержка.</p>	<p>Используемая технология фактически не позволяет реализовать в системах полноценное бюджетирование. Требуется значительная детализация при формировании бюджетов, т.к. бюджетирование ведется от платежных операций. Кроме того, «бухгалтерская идеология» программы представляет дополнительные трудности в работе с системами для персонала, не знакомого с этой спецификой.</p>	<p>Компания-разработчик: КВФ «Инталев», Россия Минимальная стоимость лицензий: КФ – 86400 руб., БУ – 69120 руб., УФ – 36000 руб. Стоимость 10 лицензий: КФ – 345600 руб., БУ – 138240 руб., УФ – 288000 руб.</p>	<p>«Инталев: Корпоративные финансы» и «Инталев: Бюджетное управление» можно рекомендовать компаниям, использующим 1С, для которых принципиальное значение имеет тесная интеграция с учетом (например, это относится к средним торговым компаниям). Мы бы не стали рекомендовать их холдинговым структурам, а также компаниям, перед которыми стоят задачи постановки бюджетирования, как</p>

				управленческой технологии
<p>Контур Корпорация Бюджет</p>	<p>Высокий технологический уровень. Построение системы на основе Хранилища данных. В Хранилище может быть собрана вся информация, необходимая для бюджетирования. Для расчета значений бюджетных статей можно использовать бюджетные документы, заявки, договора, счета и пр. Для расчета фактического исполнения бюджета можно использовать собранные в Хранилище данные управленческого учета, в котором собирается информация из самых различных источников данных, используемых на предприятии.</p> <p>Хорошие средства контроля исполнения бюджета: данные об исполнении бюджета можно рассчитывать по формулам, вводить вручную в специальном интерфейсе системы, а также брать из Хранилища.</p> <p>В режиме контроля исполнения бюджета можно посмотреть пояснения по бюджетным статьям об исполнении плана.</p> <p>В системе имеются развитые механизмы разнесения (аллокации) общефирменных расходов по подразделениям (бизнес-</p>	<p>очень мало преднастроенных функций для поддержки процесса бюджетирования на предприятиях небанковской сферы. И хотя нет технических ограничений для их реализации, для этого потребуется достаточно большой объем программирования.</p>	<p>Компания-разработчик: Intersoft, Россия Минимальная стоимость лицензий: 276480 руб. Стоимость 10 лицензий: 276480 руб.</p>	<p>находится вне конкуренции на банковском сегменте и, по нашим прогнозам, через полгода – год будет очень хорошим решением для холдинговых структур, особенно использующих различные учетные системы и базы данных в разных подразделениях.</p>

	направлениям). Расчет плановых и фактических аллокаций выполняется по предварительно заданной схеме распределения, в том числе по многоуровневой.			
--	---	--	--	--

ПРИЛОЖЕНИЕ Л

Таблица Л.1 - Расчет величины совокупной экономии статей затрат ООО «ЭЛАСТЭК» вследствие внедрения автоматизированной системы бюджетирования

Период		Управленческие расходы, тыс. руб.	Оборотные средства, тыс. руб.	Запасы, тыс. руб.	Коммерческие расходы, тыс. руб.	Дебиторская задолженность, тыс. руб.	Итого экономия за период, тыс. руб.	Коэффициент дисконтирования	Приведенная стоимость, тыс. руб.
2023 г.	До внедрения АСБ	442719	2276831	1600243	76438	668645			
	После внедрения АСБ	429437	2231294	1560237	72616	655272			
	Сумма экономии	13282	45537	40006	3822	13373	116019	0,8197	95098
2024 г.	До внедрения АСБ	471530	2453451	1792554	76728	703572			
	После внедрения АСБ	457385	2404382	1747740	72892	689500			
	Сумма экономии	14146	49069	44814	3836	14071	125937	0,6719	84612
2025 г.	До внедрения АСБ	502217	2643771	2007975	77019	740323			
	После внедрения АСБ	487150	2590895	1957776	73168	725517			
	Сумма экономии	15067	52875	50199	3851	14806	136799	0,5507	75336
2026 г.	До внедрения АСБ	534900	2848855	2249286	77312	778994			
	После внедрения АСБ	518853	2791878	2193054	73446	763414			
	Сумма экономии	16047	56977	56232	3866	15580	148702	0,4514	67124
2027 г.	До внедрения АСБ	569711	3069848	2519596	77605	819685			
	После внедрения АСБ	552619	3008451	2456606	73725	803291			
	Сумма экономии	17091	61397	62990	3880	16394	161752	0,3700	59848
Итого приведенная сумма экономии, тыс. руб.		382018							