Содержание

Введение.....3

Глава**1.Теоретические основы оценки финансовых показателей коммерческих организаций**.....6

1.1.Сущность финансового состояния и его основные характеристики.…6

1.2.Использование результатов оценки финансового состояния в управлении коммерческой организации.....18

Глава **2. Оценка финансовых показателей компании ООО «Био-Проф»…**24

2.1.Организационно-экономическая характеристика компании.....24

2.2. Оценка финансового положения.....30

2.3.Оценка ликвидности и платежеспособности организации.....46

Глава **3. Рекомендации по улучшению финансового состояния ООО «Био-Проф»**.....54

3.1.Разработка мероприятий по улучшению финансового состояния ООО «Био-Проф».....54

3.2 Оценка экономической эффективности мероприятий.....66

Заключение.....79

Список использованной литературы.....81

Приложения.....87

Введение

Актуальность рассматриваемой темы обуславливается тем, что в условиях рыночных отношений, центр экономической деятельности переместился к основному звену всей экономики - предприятию. Появился такой вид деятельности, как предпринимательство, которое представляет собой хозяйственную деятельность, связанную с производством и реализацией продукции, выполнением работ, оказанием услуг или продажей товаров, необходимых потребителю. Эта деятельность имеет регулярный характер и отличается:

- во-первых, свободой в выборе направлений и методов деятельности, самостоятельностью в принятии решений;
- во-вторых, ответственностью за принимаемые решения и их последствия;
- в-третьих, эта деятельность не исключает риска, убытков и банкротства;
- и, наконец, предпринимательство четко ориентировано на получение прибыли.

Поэтому, в условиях рынка, к числу основных задач развития любой организации относятся:

- максимизация прибыли;
- оптимизация структуры капитала и обеспечение финансовой устойчивости;
- создание эффективного механизма управления предприятием;
- достижение прозрачности финансово-хозяйственного состояния предприятия для собственников, инвесторов, кредиторов;
- использование рыночных механизмов привлечения финансовых средств.

Оптимальность принимаемых управленческих решений зависит от развития разных направлений деятельности организации:

- качества финансового анализа;
- разработки учетной и налоговой политики:
- выработки направлений кредитной политики;
- качества управления оборотными средствами, кредиторской и дебиторской задолженностью;
- управления затратами.

В связи с этим повышается роль финансового анализа, который необходим для оценки производственной и коммерческой деятельности предприятия.

Финансовый анализ является важной функцией финансового менеджмента и представляет собой практическую деятельность по оперативному управлению компанией и подготовке материалов для текущего и стратегического планирования. Задача финансового анализа - выявить особенности каждого предприятия и создать информационную базу для планирования.

Таким образом, тема дипломного проекта является очень актуальной, поскольку на основе данных анализа финансового состояния осуществляется выработка почти всех направлений экономической (в том числе и финансовой) политики предприятия. От того, насколько качественно он проведен, зависит эффективность принимаемых управленческих решений.

Целью данной дипломной работы является оценка и выявление путей оптимизации финансовых показателей компании. В работе проводится оценка реального состояния предприятия и перспектив его деятельности, разработка предложений по улучшению финансового положения и повышению эффективности деятельности и их использование применительно к объекту исследования, а также исследование применения инструментов стратегического управления.

Предметом исследования является финансовое состояние ООО «Био-Проф».

Объектом исследования данного дипломного проекта является предприятие ООО « Био-Проф ».

Для достижения цели дипломного проекта необходимо решить следующие задачи:

1. изучить основы финансового анализа, а именно: понятие, цели и задачи анализа, методы, используемые в рамках анализа и содержание анализа.

2. исследовать процесс оценки финансового состояния (с помощью каких показателей производится анализ финансового положения), изучить имущественное положение предприятия ООО « Био-Проф » и источники его формирования.

3. произвести анализ финансового состояния ООО « Био-Проф ».

4. выявить пути улучшения финансового состояния и повышения эффективности деятельности ООО « Био-Проф ».

Научная новизна и практическая значимость работы заключается в разработке конкретных рекомендаций по улучшению финансового состояния ООО « Био-Проф » в перспективе.

Глава 1.Теоретические основы оценки финансовых показателей коммерческих организаций

1.1.Сущность финансового состояния и его основные характеристики

Финансовый анализ деятельности предприятия — это оценка его текущего финансового состояния на основе расчета показателей, отражающих динамику изменения тех или иных параметров, характеризующих успешность ведения хозяйственной деятельности. Как правило, анализ проводится за несколько лет, что позволяет отследить изменение показателей и выявить причины, оказавшие максимальное влияние на работу компании.

Полученные в ходе расчетов результаты затем используют при разработке стратегии развития предприятия или для принятия серьезных управленческих решений, затрагивающих работу как всего предприятия в целом, так и отдельных его подразделений.

Анализ финансового состояния в стандартном виде – это расчет целого ряда показателей, которые показывают: каким образом на предприятии происходит получение и распределение имеющихся финансовых активов. Данные показатели характеризуют имеющийся у компании потенциал для дальнейшего роста и его конкурентоспособность. Кроме того, проведение данного анализа позволяет оценить экономическую устойчивость и надежность предприятия, что особенно важно для потенциальных партнеров.

Аналитическая информация о финансово-экономической деятельности предприятия представляет интерес для двух групп пользователей: внешних (вышестоящие органы хозяйственного управления, статистические, финансовые, кредитные, налоговые органы, госкомитеты и другие ведомства) и внутренних (руководители предприятия, привлекаемые ими консультанты и подразделения предприятия).

Экономический анализ, представляющий собой систему специальных знаний, базируется на законах развития и функционирования систем и

направлен на познание методологии оценки, диагностики и прогнозирования финансово-экономической деятельности предприятия. Использование системы специального инструментария позволяет определить тенденции хозяйственного развития, научно обосновывать планы, управленческие решения, контролировать их выполнение, оценивать достигнутые результаты, осуществлять поиск, измерение, обоснование размеров резервов повышения эффективности производства и разрабатывать мероприятия по их использованию.

Главной целью анализа является своевременное выявление и устранение недостатков в финансовой деятельности, поиск и нахождение резервов улучшения финансового состояния предприятия и его платежеспособности.

Анализ финансово-экономического состояния является одним из основных направлений при разработке финансовой политики предприятия. Предложенная в «Методических рекомендациях по разработке финансовой политики» методика анализа предназначена для практического использования директорами, руководителями финансово-экономических служб, главными бухгалтерами предприятий, осуществляющих коммерческую деятельность в сфере производства продукции (работ, услуг). Авторы документа не останавливаются подробно на методических вопросах, ссылаются на экономическую литературу. Эта методика предназначена для оценки инвесторами финансового состояния потенциального объекта для вложения денежных средств.[1]

Вертикальный и горизонтальный анализы отчетности позволяют получить наиболее общее представление об имевших место качественных изменениях в структуре средств и их источников, а также динамике этих изменений. Данные приемы используются практически во всех методиках. Различия проявляются в количестве используемых для анализа таблиц,

[1] Крейнина М.Н. Финансовый менеджмент: Учеб. пособие. - М.: Дело и сервис, 2011. – С.90.

степени детализации статей отчетности и очередности использования данных приемов в методиках анализа финансового состояния предприятий. В частности, В. В. Ковалев предлагает вертикальный и горизонтальный анализы, если уплотненного баланса нет, то осуществлять только при необходимости детализированного анализа финансового состояния.

Вертикальному анализу подвергается:

- исходная отчетность[2];

- модифицированная отчетность (с укрупненной или трансформированной номенклатурой статей).

Горизонтальный анализ позволяет выявить тенденции изменения отдельных статей или их групп, входящих в состав бухгалтерской отчетности. Этот анализ состоит в сравнении показателей отчетности с показателями предыдущих периодов.

Наиболее используемыми являются два метода горизонтального анализа:

- простое сравнение статей отчетности и анализ их резких изменений;

- анализ изменений статей отчетности в сравнении с изменениями других статей.

При этом особое внимание советуют уделять случаям, когда изменение одного показателя по экономической природе не соответствует изменению другого показателя.

Горизонтальный и вертикальный анализы дополняют друг друга.

Поэтому на практике нередко строят аналитические таблицы, характеризующие как структуру отчетной бухгалтерской формы, так и динамику отдельных ее показателей (А. Д. Шеремет, Е. В. Негашев и др.). Оба эти вида анализа особенно ценны при межхозяйственных сопоставлениях, поскольку позволяют сравнивать отчетность совершенно разных по роду деятельности и объемам производства предприятий.

---

[2] Экономика предприятия: Учебник / Под ред. проф. О.И. Волкова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2010. – С/78/

Значительно реже применяется трендовый анализ. Он используется, когда необходимо проследить по показателям тенденцию развития, сделать прогноз на перспективу.

Трендовый анализ заключается в сравнении каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов и определение тренда, т. е. основной тенденции динамики показателя, очищенной от случайных влияний и индивидуальных особенностей отдельных периодов. Этот анализ основан на расчете относительных отклонений показателей отчетности за ряд лет от уровня базисного года.

Вертикальный анализ, горизонтальный и трендовый называют «видами сравнительного анализа»[3].

Специалистов анализа финансового состояния объединяет общий подход, основанный на использовании метода аналитических коэффициентов. Он сводится к расчету по данным отчетности коэффициентов и показателей, число которых составляет в среднем от 50 до 200 шт.

Ликвидность баланса определяется как степень покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств. Данный анализ заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по скорости их превращения в денежные средства (т.е. по степени их ликвидности) и расположенных в порядке убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков.

Баланс считается абсолютно ликвидным, если имеют место соотношения:

А1 > П1

А2 > П2

[3] Экономика предприятия: Учебник / Под ред. проф. О.И. Волкова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2010. – С/67/

А3 > П3

А4 < П4

Если некоторые неравенства не соответствуют указанным ограничениям, ликвидность баланса в большей или меньшей степени отличается от абсолютной.

Вычисление трех показателей обеспеченности запасов и затрат источниками средств для их формирования позволяет классифицировать финансовые ситуации по степени их устойчивости. При определении типа финансовой ситуации используется трехмерный (трехкомпонентный) показатель:

$$\bar{S} = \left(S_1\left(\pm E^{C}\right), S_2\left(\pm E^{T}\right), S_3\left(\pm E^{\Sigma}\right) \right),$$

где функция определяется следующим образом:

$$S(x) = \begin{cases} 1, \text{ если } x \geq 0, \\ 0, \text{ если } x \leq 0. \end{cases}$$

Пользуясь этими формулами, можно выделить четыре типа финансовых ситуаций:

1. абсолютная устойчивость финансового состояния: трехмерный показатель ситуации S = (1,1,1);

2. нормальная устойчивость финансового состояния предприятия, гарантирующая его платежеспособность: трехмерный показатель ситуации S = (0,1,1).

3. неустойчивое финансовое состояние, сопряженное с нарушением платежеспособности. Но при этом сохраняется возможность восстановления равновесия путем пополнения источников собственных средств и дополнительного привлечения заемных средств: трехмерный показатель ситуации S = (0,0,1).

4. кризисное финансовое состояние, при котором предприятие находится на грани банкротства, поскольку денежные средства, краткосрочные ценные бумаги и дебиторская задолженность предприятия не

покрывает даже его кредиторской задолженности и прочих ссуд: трехмерный показатель ситуации S = (0,0,0). [4]

В последнее время наметилась тенденция к созданию системы индексов и коэффициентов, определяющих все стороны деятельности предприятия, что повлекло рост рассчитываемых показателей в несколько раз.

Понятие «бухгалтерская отчетность» рассматривается шире понятия «финансовая отчетность». Первое понятие, помимо финансовой отчетности, включает внутрихозяйственную информацию (отчетность), предназначенную для выполнения менеджментом компании функций планирования, регулирования производственных процессов, контроля. Форма и содержание такой информации определяются менеджментом исходя из его потребностей.

Понятие финансовой отчетности по мере развития экономической теории в России постоянно изменялось. Из проведенного нами анализа ключевых моментов в эволюции концепции роли и значения финансовой отчетности, можно сделать следующие выводы.

Наряду с указанным выше положением существуют и другие нормативные акты, регулирующие порядок составления отчетности.[5]

В состав годовой бухгалтерской отчетности включаются:

1. бухгалтерский баланс - форма № 1.

2. отчет о финансовых результатах - форма № 2.

3. пояснение к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах:

3.1. отчет об изменениях капитала - форма № 3.

3.2. отчет о движении денежных средств - форма № 4.

3.3. приложение к бухгалтерскому балансу - форма № 5.

3.4. пояснительная записка.

3.5. итоговая часть аудиторского заключения, выданного по

[4] Крейнина М.Н. Финансовый менеджмент: Учеб. пособие. - М.: Дело и сервис, 2011. – 304 с.

[5] Шишкова И.С. Законодательство о банкротстве: что же дальше. // Финансовый директор. – 2010. - №2(20). – С. 51.

результатам обязательного по законодательству РФ аудита бухгалтерской отчетности.

Анализ финансового состояния предприятия базируется на накоплении, трансформации и использовании информации финансового характера. В условиях рыночной экономики бухгалтерская отчетность хозяйствующих субъектов становится основным средством коммуникации и важнейшим элементом информационного обеспечения финансового анализа. В настоящее время согласно требованием ст. 11 «Закона о бухгалтерском учете» финансовая отчетность предприятия включает:

- «Баланс» (форма №1);
- «Отчет о финансовых результатах» (форма №2);
- «Отчет о движении денежных средств» (форма №3);
- «Отчет о собственном капитале» (форма №4);
- «Примечания к годовой финансовой отчетности» (форма №5).

В целях оценки финансового состояния предприятия также может использоваться и другая информация – данные бухгалтерского и оперативного учета, текущей отчетности предприятия, неопубликованная информация.

Необходимо также иметь в виду, что на финансовые показатели организации оказывают влияние не только технические, организационные и природные условия самого процесса производства, но и те социальные условия производственного коллектива, финансово-экономические условия организации, так как от степени этих условий зависит степень использования производственных ресурсов, средств и предметов труда, то есть фондоотдача, материалоемкость продукции, производительность труда. [6]

Таким образом, проанализировав теоретические основы проведения финансового анализа предприятия, получены выводы, что:

1. финансовое состояние хозяйствующего субъекта - это

[6] Шишкова И.С. Законодательство о банкротстве: что же дальше. // Финансовый директор. – 2010. - №2(20). – С. 55.

характеристика его финансовой конкурентоспособности (т.е. платежеспособности, кредитоспособности), использования финансовых ресурсов и капитала, выполнения обязательств перед государством и другими хозяйствующими субъектами[7].

2. анализ финансового состояния предприятия преследует несколько целей:

- определение финансового положения;
- выявление изменений в финансовом состоянии в пространственно-временном разрезе;
- выявление основных факторов, вызывающих изменения в финансовом состоянии;
- прогноз основных тенденций финансового состояния.

3. проведение любой аналитической работы предполагает определенную последовательность или этапность действий, включающих:

- предварительный обзор экономического и финансового положения субъекта хозяйствования.
- оценка и анализ экономического потенциала организации.
- оценка и анализ результативности финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Обобщение практики действующих предприятий показывает, что необходима система показателей, которая учитывала бы:

1) отраслевые особенности предприятия (каждая отрасль производства продукции и оказания услуг имеет различную рентабельность, оборачиваемость авансированного капитала и т.п.);

2) территориальные особенности предприятия:

а) его расположение (в федеральном центре или в провинции);

б) национальная специфика (есть ли малые народности, получает ли

[7] Шишкова И.С. Законодательство о банкротстве: что же дальше. // Финансовый директор. – 2010. - №2(20). – С. 52.

территория рассчитанные на них дотации и т.п.).[8]

На наш взгляд, система финансовых показателей должна включать 5 основных групп коэффициентов: 1) ликвидность; 2) деловая активность; 3) рентабельность; 4) платежеспособность; 5) выплачиваемость дивидендов. В случае, если речь идет об определении предприятия банкротом, в дополнение к этим обязательным 5 группам целесообразно рассчитывать применяющиеся в британо-американской модели учета коэффициенты предсказания банкротства (Е.Альтмана), ликвидационной стоимости фирмы (Д.Уилкокса) и потока наличных денег (Кэш-Флоу). Также требует переосмысления существующая система нормальных ограничений исчисляемых показателей. Представляется целесообразным видоизменить эту систему для более точного учета возможностей предприятия, а подсчет ограничений любого коэффициента производить по приведенной в методике модифицированной формуле, которая предусматривает более широкие (по сравнению с существующими методиками) границы того или иного коэффициента, что позволяет принимать более обоснованные решения о судьбе предприятия в случае его финансового кризиса.[9]

Оптимальные границы нормальных ограничений финансовых показателей, определяемых по модифицированной формуле расчета выглядят следующим образом (таблица 1).

Таблица 1

Оптимальные границы нормальных ограничений

Коэффициенты	Типы предприятий				
	Посред-ническ ие	Торгово-посред-нические	Торговые	Торгово-произво д-ственные	Производ-ственные
Автономия	0,1-0,5	0,3-0,6	0,5-0,7	0,7-0,8	0,8-0,9

[8] Теория и практика антикризисного управления / под ред. С.Г. Беляева, В.И. Кошкина. - М.: ЮНИТИ, 2008. –С.78.

[9] Павлова Л.Н. Финансовый менеджмент: управление денежным оборотом предприятия: Учеб. для вузов. – М.: Банки и Биржи, ЮНИТИ, 2012. – С.78.

Продолжение таблицы 1

Соотношение заемных и собственных средств	5,8-17,0	1,0-2,8	0,5-0,9	0,3-0,4	0,1-0,2
Маневренность	0,4-0,7	0,4-0,5	0,2-0,3	0,2-0,3	0,1-0,2
Запасы и затраты (собственные источники формирования)	0,1-7,2	0,4-1,0	0,5-0,9	0,6-0,7	0,6-5,9
Источники производственного назначения	0,2-0,3	0,3-0,4	0,6-0,7	0,7-0,8	0,8-0,9
Долгосрочные кредиты	0,1-0,1	0,1-0,1	0,1-0,1	0,1-0,1	0,1-0,1
Кредиторская задолженность	0,4-0,7	0,5-0,6	0,4-0,5	0,3-0,6	0,2-0,3
Источники формирования запасов	0,9-1,0	0,9-1,0	0,9-1,0	0,9-1,0	0,8-0,9
Абсолютная ликвидность	0,2-1,0	0,2-0,4	0,3-0,4	0,3-0,5	0,2-0,5
Ликвидность	0,3-1,4	0,5-0,9	0,6-0,7	0,6-0,7	0,5-1,0
Покрытие	1,1-3,1	1,2-1,8	1,5-1,7	1,6-1,7	1,6-2,1

Эта система, на наш взгляд, показывает реальное финансовое состояние предприятий региона, поскольку ее возможности более гибки и широки по сравнению с существующими оценочными показателями, которые рассчитываются по старой методике.

Финансовая устойчивость является важнейшей характеристикой финансовой деятельности предприятия в условиях рыночной экономики. Если предприятие финансово устойчиво, оно имеет преимущество перед другими предприятиями в привлечении инвестиций, получении кредитов, выборе поставщиков и т.д. Финансово устойчивым И.Т. Балабанов считает такое предприятие, которое за счет собственных средств покрывает вложенные в активы основные фонды, нематериальные активы, оборотные средства, не допускает неоправданной дебиторской и кредиторской задолженности и рассчитывается в срок по своим обязательствам. Для оценки финансовой устойчивости предприятия И.Т. Балабанов предлагает

использовать коэффициент автономии, определяемый соотношением собственного капитала и пассивов, и коэффициент финансовой устойчивости, который определяется соотношением собственных средств к сумме заемных средств и кредиторской задолженности.

Финансовое состояние предприятия и его финансовая устойчивость, по мнению Г.В. Савицкой, можно определить одним показателем, характеризующим обеспеченность материальных оборотных активов плановыми источниками финансирования, к которым относятся не только собственный оборотный капитал, но и краткосрочные кредиты банка под товарно-материальные ценности, нормативная задолженность поставщикам, сроки погашения которой не наступили, полученные авансы от покупателей. Она устанавливается путем сравнения суммы источников финансирования с суммой материальных оборотных активов (запасов).[10]

По мнению А.Д. Шеремета и Р.С. Сайфулина, соотношение стоимости основных средств и величин собственных и заемных источников их формирования определяет устойчивость финансового состояния предприятия. Обеспеченность запасов и затрат источниками формирования - это сущность финансовой устойчивости, а платежеспособность - ее внешнее проявление.[11]

В.В. Ковалев для определения финансовой устойчивости предприятия предлагает систему показателей. Одним из показателей, характеризующих финансовую устойчивость, является показатель удельного веса общей суммы собственного капитала в итоге баланса всех средств, авансированных предприятию, т.е. соотношение общей суммы собственного капитала к итогу баланса предприятия. Уровень этого показателя должен превышать 50%. Также предлагается определять коэффициент покрытия инвестиций при нормативном значении коэффициента 0,9.[12]

---

[10] Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие. – М.: Новое знание, 2010

[11] Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Финансы предприятий. – М.: ИНФРА – М, 2012.-С.67.

[12]Ковалев В.В.,Волкова О.Н.Анализ хозяйственной деятельности предприятия.-М.: Проспект,2012.-С.89

И.А. Бланк считает, что финансовая устойчивость - это характеристика стабильности финансового положения предприятия, обеспечиваемая высокой долей собственного капитала в общей сумме используемых финансовых ресурсах. Оценка уровня финансовой устойчивости предприятия осуществляется им с использованием обширной системы показателей.

М.С. Абрютин и А.В. Грачев утверждают, что финансовая устойчивость предприятия есть не что иное, как надежно гарантированная платежеспособность, независимость от случайностей рыночной конъюнктуры и поведения партнеров. Для оценки финансовой устойчивости предприятия предлагается использовать коэффициент ликвидности, промежуточный коэффициент покрытия, коэффициент текущей ликвидности.[13]

Под финансовой устойчивостью предприятия понимают платежеспособность одновременно с условием финансового равновесия между собственными и привлеченными средствами. Финансовая устойчивость предприятия предусматривает, что ресурсы, вложенные в производственную деятельность, должны окупиться за счет денежных поступлений, а полученная прибыль обеспечит самофинансирование и независимость предприятия от внешних источников формирования активов.

Отождествление платежеспособности и ликвидности предприятия неверно, т.е. платежеспособность рассматривается на основе ликвидности, что не приемлемо для действующего предприятия. Так как денежных средств у действующего предприятия в кассе и на расчетных счетах имеется в наличии ничтожно малое количество, необходимое ему для внутренних потребностей (выплаты авансов по заработной плате, командировочных расходов и т.д.), а материальные ценности, т.е. производственные запасы, незавершенное производство, полуфабрикаты собственного производства, дебиторскую задолженность и т.д., которые составляют текущие активы,

[13] Абрютина М.С. Грачёв А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учебн.-практич. пособие. – М.: Дело и сервис, 2011. – С.78.

предприятие не может рассматривать. Ошибочно, по мнению исследователей, увеличение оборотных средств и их удельного веса как в активе баланса, так и в собственном капитале: это может привести к их омертвлению, снижению оборачиваемости и к экономическим потерям.

Рассматриваемые в работе[14] коэффициенты для определения финансовой устойчивости не интегрируются по отношению к прибыли и рентабельности, которые являются основными показателями, характеризующими как финансовую устойчивость, так и платежеспособность предприятия. Так как доход, в который входит прибыль, является основным источником покрытия всех обязательств, по мнению авторов, то необходимо четко определиться с содержанием понятий «платежеспособность» и «ликвидность предприятия». Исследователи считают, что под платежеспособностью предприятия следует понимать его способность постоянно и своевременно рассчитываться по своим долгам доходами, полученными от текущей хозяйственной и финансовой деятельности, с учетом дотаций со стороны государства. Под ликвидностью следует понимать способность предприятия рассчитываться по долгам своим имуществом, включая необоротные и текущие активы.

1.2.Использование результатов оценки финансового состояния в управлении коммерческой организации

Финансовый анализ позволяет не только оценить финансовое состояние компании, но и спрогнозировать ее дальнейшее развитие. Однако менеджерам необходимо очень внимательно отнестись к определению показателей, которые будут использоваться для оценки компании: их неправильный выбор может привести к тому, что трудоемкий финансовый анализ не принесет предприятию никакой пользы.

[14] Абрютина М.С. Грачёв А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учебн.-практич. пособие. – М.: Дело и сервис, 2011. – С.89.

Финансовый анализ используется как самой компанией, так и внешними субъектами рынка при осуществлении различных сделок или для предоставления информации о финансовом состоянии компании третьим лицам. Как правило, финансовый анализ проводится при:

-реструктуризации. В процессе выделения структурных подразделений в отдельные бизнес-единицы необходимо оценивать такие показатели их текущей деятельности, как размеры дебиторской и кредиторской задолженностей, рентабельность, оборачиваемость материальных запасов, производительность труда и т. д. Благоприятное финансовое состояние структурной единицы может послужить дополнительным фактором в пользу оставления ее в составе компании;

-оценке стоимости бизнеса, в том числе для его продажи/покупки. Обоснованная оценка финансового состояния позволяет назначить справедливую цену сделки и может служить инструментом изменения суммы сделки;

-получении кредита/привлечении инвестора. Результаты финансового анализа деятельности компании являются основным индикатором для банка или инвестора при принятии решения о выдаче кредита;

-выходе на фондовую биржу (с облигациями или акциями). По требованиям российских и западных бирж компания обязана рассчитывать определенный набор коэффициентов, отражающих ее финансовое состояние, и публиковать эти коэффициенты в отчетах о своей деятельности. Например, по российскому законодательству в проспекте эмиссии ценных бумаг компании необходимо указывать степень покрытия платежей по обслуживанию долгов, уровень просроченной задолженности, оборачиваемость чистых активов, долю налога на прибыль в прибыли до налогообложения и т. д.[15]

[15] Павлова Л.Н. Финансовый менеджмент: управление денежным оборотом предприятия: Учеб. для вузов. – М.: Банки и Биржи, ЮНИТИ, 2012. – С.96.

Финансовый анализ может проводиться для сравнения собственной компании с другой (бенчмаркинг). Для проведения разовых оценок финансового состояния предприятия имеет смысл привлекать профессиональных оценщиков и аудиторов. Это позволит повысить надежность оценки в глазах третьих лиц.

В оперативной деятельности финансовый анализ используется для:

-оценки финансового состояния компании;

-установления ограничений при формировании планов и бюджетов. Например, можно ограничить ликвидность компании (указать, что она должна быть не ниже определенного уровня), оборачиваемость запасов, соотношение собственных и заемных средств, стоимость привлечения капитала и т. д. Во многих компаниях существует практика установления лимитов для филиалов и дочерних предприятий на основе таких показателей, как рентабельность, себестоимость продукции, отдача на инвестиции и т. д.;

-оценки прогнозируемых и достигнутых результатов деятельности.

В соответствии с «Методическими рекомендациями по разработке финансовой политики организации», утвержденными Приказом Минэкономики России от 01.10.97 г. № 118, коэффициенты ликвидности и финансовой устойчивости отнесены к показателям первого класса, а коэффициенты рентабельности и деловой активности — к показателям второго класса.

К первому классу относятся показатели, для которых определены нормативные (рекомендуемые) значения. Во второй класс входят ненормируемые показатели, значения которых непосредственно не могут быть использованы для оценки эффективности функционирования предприятия. Рассматривая показатели второго класса в динамике, можно лишь констатировать их состояние как «улучшение», «стабильность», «ухудшение». Разделение показателей на два класса в значительной мере условно и является уступкой недостаточной развитости рассматриваемого аналитического инструмента.

Также необходимо отметить наличие и других методик для проведения финансового состояния предприятия:

1. методика проведения ФНС учета и анализа финансового состояния и платежеспособности стратегических предприятий и организаций (утв. Приказом Минэкономразвития РФ от 21.04.2006 г. № 104). Настоящая Методика проведения Федеральной налоговой службой учета и анализа финансового состояния и платежеспособности стратегических предприятий и организаций устанавливает порядок проведения Федеральной налоговой службой учета и анализа финансового состояния и платежеспособности предприятий и организаций, отнесенных в установленном порядке к стратегическим, а также определяет набор сведений, подлежащих предоставлению Федеральной налоговой службой федеральным органам исполнительной власти для проведения текущего анализа финансового состояния стратегических предприятий и организаций и их платежеспособности. В целях проведения учета и анализа финансового состояния и платежеспособности стратегических предприятий и организаций Федеральная налоговая служба формирует упорядоченную систему сбора, обработки и обобщения информации о финансовом состоянии, платежеспособности и угрозе банкротства предприятий и организаций, отнесенных в установленном порядке к стратегическим (далее - объекты учета).

2. методические положения по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительной структуры баланса **(**утв. распоряжением Федерального управления по делам о несостоятельности (банкротстве) от 12 августа 1994 г. № 31-р)

Основной целью проведения предварительного анализа финансового состояния предприятия является обоснование решения о признании структуры баланса неудовлетворительной, а предприятия - неплатежеспособным в соответствии с системой критериев для определения неудовлетворительной структуры баланса неплатежеспособных

предприятий, утвержденной постановлением Правительства Российской Федерации от 20 мая 1994 года № 498 "О некоторых мерах по реализации законодательства о несостоятельности (банкротстве) предприятий". Источники информации: форма № 1 "Баланс предприятия"; форма № 2 "Отчет о финансовых результатах и их использовании"; справка к форме № 2 "Справка к отчету о финансовых результатах и их использовании".

3. методические указания по проведению анализа финансового состояния организаций (**утв. Приказом ФСФО РФ от 23 января 2001 г. № 16)**

Настоящие Методические указания устанавливают порядок проведения сотрудниками ФСФО России анализа финансового состояния организаций при выполнении экспертизы и составлении заключений по соответствующим вопросам, проведении мониторинга финансового состояния организаций, осуществлении иных функций ФСФО России.

Основной целью проведения анализа финансового состояния организаций является получение объективной оценки их платежеспособности, финансовой устойчивости, деловой и инвестиционной активности, эффективности деятельности.

В соответствии с Федеральным законом от 06 декабря 2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» бухгалтерский учет представляет собой упорядоченную систему сбора, регистрации и обобщения информации в денежном выражении об имуществе, обязательствах организаций и их движении путем сплошного, непрерывного и документального учета всех хозяйственных операций. Согласно п. 2 ст. 1 Закона объектами бухгалтерского учета являются имущество организаций, их обязательства и хозяйственные операции, осуществляемые организациями в процессе их деятельности. Отсюда можно сделать вывод, что объектом бухгалтерского учета являются также и обязательства организации перед бюджетом.

Согласно п. 3 ст. 1 Закона «О бухгалтерском учете» одними из основных задач бухгалтерского учета являются формирование полной и

достоверной информации о деятельности и имущественном положении организации, необходимой внутренним пользователям бухгалтерской отчетности – руководителям, учредителям, участникам и собственникам имущества организации, а также внешним – инвесторам, кредиторам и другим пользователям бухгалтерской отчетности; обеспечение информацией, необходимой внутренним и внешним пользователям бухгалтерской отчетности.[16]

[16] Павлова Л.Н. Финансовый менеджмент: управление денежным оборотом предприятия: Учеб. для вузов. – М.: Банки и Биржи, ЮНИТИ, 2012. – С.56.

Глава 2. Оценка финансовых показателей компании ООО «Био-Проф»

2.1.Организационно-экономическая характеристика компании

Общество с ограниченной ответственностью « Био-Проф » создано в соответствии с гл. 4 Гражданского кодекса Российской Федерации, Федеральным законом РФ «Об обществах с ограниченной ответственностью».

Место нахождения Общества: Российская Федерация, 115093, г. Москва, пер. Партийный, д. 1, корп. 58, стр. 3.

Центральный офис находится по адресу: г.Москва, Юрловский проезд, владение 2.

Исследуемая организация состоит на учете в Межрайонной инспекции ФНС РФ № 46 г. Москвы. ИНН: 7725566484.

Компания ООО «Био-Проф» – является одним из ведущих поставщиков изоляционных материалов, теплоизоляции и огнезащиты материалов , пожарных клапанов, а также высококачественных импортных и отечественных вентиляционных оборудований и отопительного оборудования для инженерных систем на российский рынок.

Отличительной чертой Компании является прежде всего, комплексное решение проблем с приобретением вентиляционного и противопожарного оборудования, теплоизоляционных и огнезащитных материалов таких ведущих мировых производителей как изоляция K-flex, Thermaflex, Энергофлекс, Rockwool, Isover .

Компания ООО « Био-Проф » работает на рынке стройматериалов с 2006 года.

За это время компания закрепила за собой позиции одного из лидеров поставщика технической, изоляция труб и огнезащитной изоляции, а также вентиляционного и сантехнического оборудования на рынок и зарекомендовала себя как устойчивая, стабильно и динамично развивающаяся, универсальная компания. Начав только с одного вида

технической изоляции Компания ООО « Био-Проф » к настоящему времени имеет дилерство многих заводов-изготовителей. Многолетнее сотрудничество с ведущими производителями материала и вентиляционного оборудования, позволяет нам гарантировать минимальные сроки поставки материалов, предложить минимальные изоляция цена на весь спектр продукции, кроме того, перечень продукции постоянно пополняется. Наша компания оказывает услуги по поставке продукции более чем 2000 различным компаниям.

Основной принцип работы Компании - индивидуальный подход к каждому клиенту. Подбор продукции оказывают высококвалифицированные специалисты с многолетним опытом работы, которые помогут подобрать продукцию согласно интересов клиента. Девиз компании "Устойчивость и развитие" совпадает с целями наших клиентов, стремящихся сохранить достигнутое и развиваться в дальнейшем несмотря на всю непредсказуемость жизненных ситуаций.

Качество в работе и профессионализм в конечном итоге приводят к тому, что наши клиенты всегда становятся нашими партнерами. Наша работа помогает нашим клиентам и партнёрам устоять и продолжать развиваться. Надежность нашей компании проверена годами.

Организационная структура управления ООО « Био-Проф » линейно-функциональная, которая в принципе является наиболее распространенной в настоящее время (Рисунок 1).

Данная структура удачно сочетает линейные (производственные) подразделения, которые выполняют на предприятии весь объем основной производственной деятельности, с отделами и службами, которые реализуют конкретные функции управления в масштабах всей организации.

Линейные руководители несут прямую ответственность за достижение целей предприятия и соответственно уполномочены принимать решения о том, как использовать находящиеся в его распоряжении ресурсы, то есть, решения о производстве, продажах, закупках, персонале.

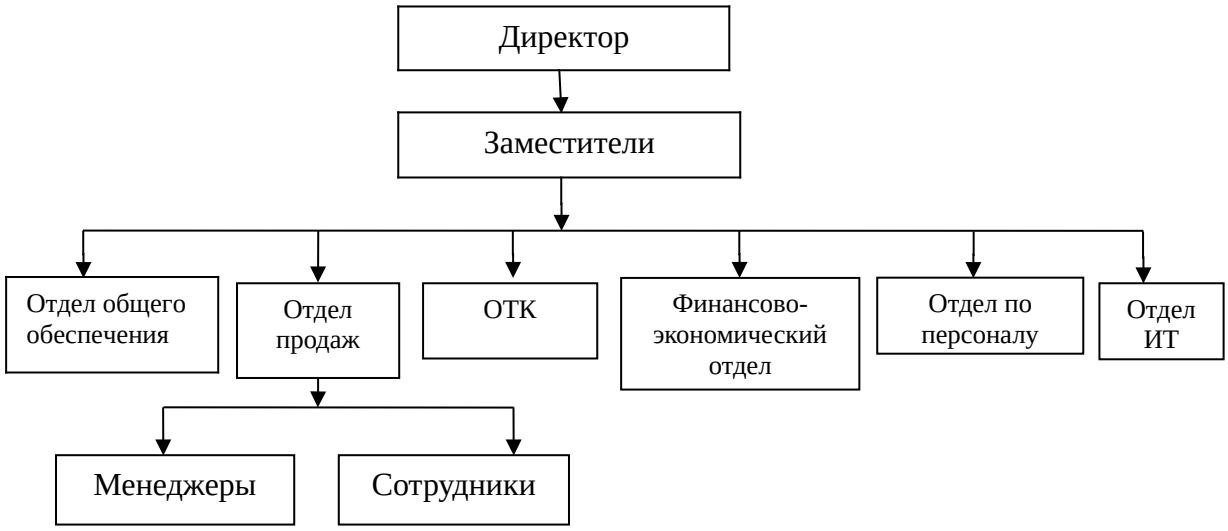


Рисунок 1. Организационная структура управления.

Функциональные службы лишены таких полномочий, их роль заключается в том, чтобы поддерживать деятельность линейных подразделений и давать экспертные советы линейным руководителям с целью повышения эффективности принимаемых ими решений.

Управление персоналом невозможно без взаимодействия с другими функциональными службами организации по реализации стратегических задач в процессе осуществления общеуправленческих функций, включающих планирование, распорядительство, организацию, координирование и контроль. Применение данной организационной структуры на предприятии позволяет ему сохранить жесткость и простоту линейных структур, работать с высокой производительностью и иметь высокий управленческий потенциал.

Таким образом, линейные руководители непосредственно осуществляют управление персоналом функциональных подразделений. Эффективное руководство персоналом непосредственно оказывает влияние на деятельность предприятия. В процессе своей деятельности линейные руководители делегируют свои полномочия руководителям функциональных подразделений для достижения конкретных целей организации. В процессе

делегирования полномочий улучшается оптимизация рабочей силы руководителя и повышается эффективность самого руководства. Работающие над конкретной проблемой работники, лучше понимают ситуацию, чем руководитель. И, соответственно им проще найти выход и решить имеющуюся проблему. Таким образом, делегирование полномочий на исследуемом предприятии преследует следующие основные цели:

- освобождение времени руководства для решения более важных задач;
- повышение мотивации персонала;
- повышение доверия в рабочем коллективе;
- проверка сотрудников на исполнительность.

Стиль руководства на предприятии - демократический.

Чтобы детально рассмотреть движение кадров проведем расчет коэффициентов движения персонала (Таблица 2).

Таблица 2

Расчет коэффициентов движения персонала за 2011-2013 гг.

Показатель	2011 год	2012 год	2013 год	Изменение показателя 2013/2011	
				ед.	Темп роста, %
Численность персонала на конец года, в том числе:	1544	1496	1386	-158	89,77
Приняты на работу, (чел.)	17	19	15	-2	88,24
Выбыли, (чел.)	92	129	112	20	121,74
В том числе:					
по собственному желанию, (чел.)	62	98	85	23	137,10
уволены за нарушения трудовой дисциплины, (чел.)	30	31	27	-3	90,00
Коэффициент оборота по приему работников	0,01	0,01	0,01	0,01	98,29
Коэффициент оборота по выбытию работников	0,06	0,08	0,08	-0,13	135,62
Коэффициент текучести кадров	0,04	0,05	0,06	0,02	152,73
Коэффициент замещения	-0,05	-0,06	-0,07	-0,02	144,08

На основе проведенного анализа можно сделать вывод о том, что на предприятии большая текучесть кадров. К концу 2013 года численность сотрудников сократилась на 158 человек, из них 85 были уволены по собственному желанию на конец 2013 года, 27 человек уволены по инициативе администрации.

Причины увольнения сотрудников различны: слабая мотивационная политика, низкая заработанная плата, отсутствие эффективных систем управления персоналом.

Далее проведем анализ качественного состава трудовых ресурсов на предприятии, так как это является важным фактором при анализе трудового потенциала в компании, потому что, данное исследование нам покажет состав возрастной структуры персонала. Наличие в коллективе основной массы молодых сотрудников говорит о высокой производительности труда, так как молодые специалисты подвижны, мобильны, хотят работать и зарабатывать (Таблица 3).

Таблица 3

Состав работников по возрасту за 2012-2013 гг.

Группы работников по возрасту, лет	Численность работников на конец года, чел.		Удельный вес, %	
	2012 г.	2013 г.	2012 г.	2013 г.
До 20 лет	25	18	1,67	1,30
20 – 30 лет	421	415	28,14	29,94
30 – 40 лет	920	851	61,50	61,40
40-50 лет	130	102	8,69	7,36
Итого	1496	1386	100	100

На рисунке 2 представлена динамика состава работников предприятия по возрасту.

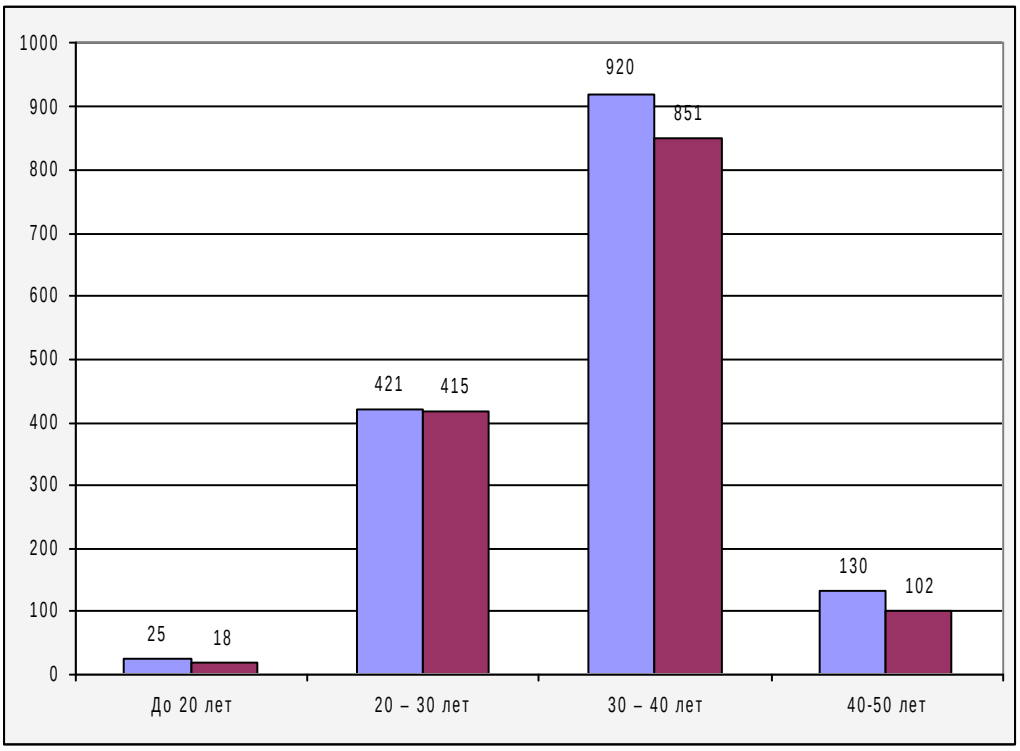


Рисунок 2. Состав работников предприятия по возрасту, за 2012-2013 гг.%.

В соответствии с данными, представленными в таблице 3, можно сделать вывод, что работают в основном сотрудники в возрасте от 30-40 лет.

В коллективе работают как мужчины, так и женщины (Таблица 4).

Таблица 4

Анализ сотрудников компании по полу за 2012-2013 гг.

Наименование	Численность работников на конец года		Удельный вес, %	
	2012 г.	2013 г.	2012 г.	2013 г.
Мужчины, (чел.)	1298	1199	86,76	86,51
Женщины, (чел.)	198	187	13,24	13,49
Итого, (чел.)	1496	1386	100	100

На рисунке 3 представлена динамика состава работников предприятия по половой принадлежности.

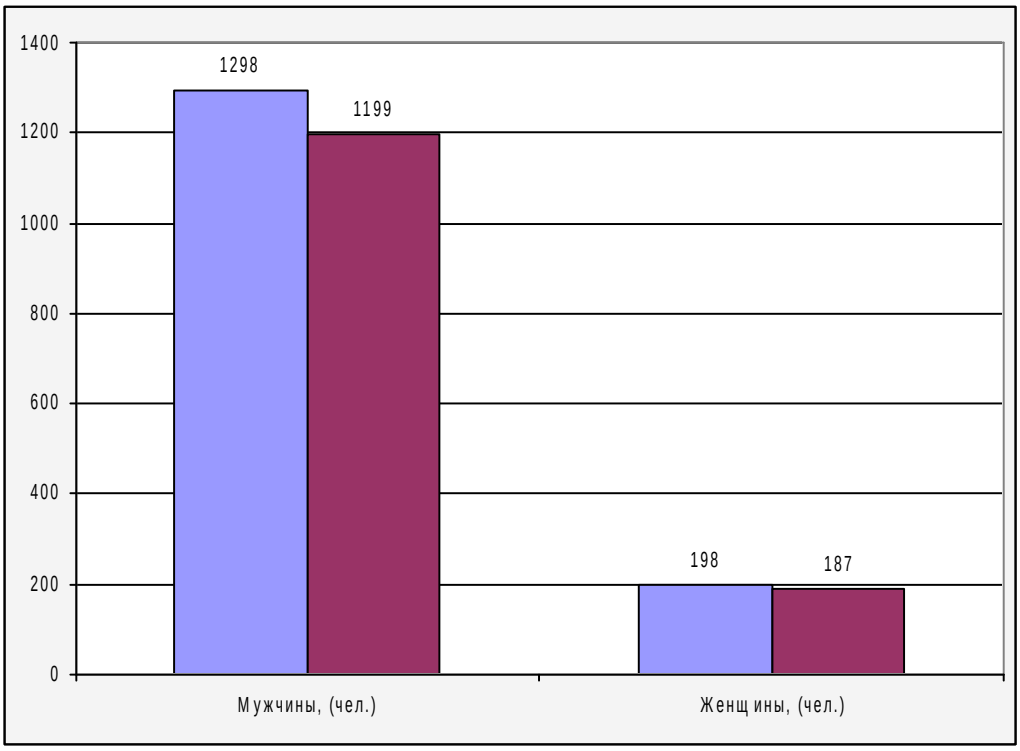


Рисунок 3. Состав работников предприятия по половой принадлежности, за 2012-2013 гг. %.

Таким образом, можно сделать вывод, что основная масса работников мужчины, их удельный вес на конец 2013 года составил 86,51%, женщин 13,49%.

2.2. Оценка финансового положения

Представленный в данном отчете анализ финансового состояния ООО «Био-Проф» выполнен за период 01.01.2011–31.12.2013 г. (3 года). Качественная оценка значений финансовых показателей ООО « Био-Проф» проведена с учетом отраслевых особенностей деятельности организации.

Таблица 5

Структура имущества и источники его формирования

Показатель	Значение показателя						Изменение за анализируемый период	
	в тыс. руб.				в % к валюте баланса		тыс. руб. (гр.5-гр.2)	± % ((гр.5-гр.2) : гр.2)
	31.12.2010	31.12.2011	31.12.2012	31.12.2013	на начало анализируемого периода (31.12.2010)	на конец анализируемого периода (31.12.2013)		
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Актив								
1. Внеоборотные активы	–	47	49	52	–	1,1	+52	–
в том числе: основные средства	–	47	49	52	–	1,1	+52	–
нематериальные активы	–	–	–	–	–	–	–	–
2. Оборотные, всего	–	2 236	2 270	4 824	–	98,9	+4 824	–
в том числе: запасы	–	1 025	1 023	2 294	–	47	+2 294	–
дебиторская задолженность	–	611	567	1 586	–	32,5	+1 586	–
денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	–	600	680	944	–	19,4	+944	–
Пассив								
1. Собственный капитал	–	1 050	1 260	2 436	–	50	+2 436	–
2. Долгосрочные	–	–	–	–	–	–	–	–

обязательства, всего								

Продолжение таблицы 5

в том числе: заемные средства	–	–	–	–	–	–	–	–
3. Краткосрочные обязательства*, всего	–	1 233	1 059	2 440	–	50	+2 440	–
в том числе: заемные средства	–	220	28	312	–	6,4	+312	–
Валюта баланса	–	2 283	2 319	4 876	100	100	+4 876	–

Соотношение основных качественных групп активов организации на 31 декабря 2013 г. характеризуется большой долей (98,9%) текущих активов и малым процентом внеоборотных средств.

Таблица 6

Аналитический баланс

Показатели	Значение*	31.12.2011	31.12.2012	31.12.2013
1	2	4	5	6
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	значение, тыс. руб.	47	49	52
	изменение, тыс. руб.	+47	+2	+3
	изменение, %	–	+4,3%	+6,1%
	удельный вес, %	2,1%	2,1%	1,1%
Основные средства	значение, тыс. руб.	47	49	52
	изменение, тыс. руб.	+47	+2	+3
	изменение, %	–	+4,3%	+6,1%
	удельный вес, %	2,1%	2,1%	1,1%

Продолжение таблицы 6

II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	значение, тыс. руб.	2 236	2 270	4 824
	изменение, тыс. руб.	+2 236	+34	+2 554
	изменение, %	–	+1,5%	+112,5%
	удельный вес, %	97,9%	97,9%	98,9%
Запасы	значение, тыс. руб.	1 025	1 023	2 294
	изменение, тыс. руб.	+1 025	-2	+1 271
	изменение, %	–	-0,2%	+124,2%
	удельный вес, %	44,9%	44,1%	47%
Дебиторская задолженность	значение, тыс. руб.	611	567	1 586
	изменение, тыс. руб.	+611	-44	+1 019
	изменение, %	–	-7,2%	+179,7%
	удельный вес, %	26,8%	24,5%	32,5%
Денежные средства и денежные эквиваленты	значение, тыс. руб.	600	680	944
	изменение, тыс. руб.	+600	+80	+264
	изменение, %	–	+13,3%	+38,8%
	удельный вес, %	26,3%	29,3%	19,4%
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ	значение, тыс. руб.	1 050	1 260	2 436
	изменение, тыс. руб.	+1 050	+210	+1 176
	изменение, %	–	+20%	+93,3%
	удельный вес, %	46%	54,3%	50%

Продолжение таблицы 6

Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	значение, тыс. руб.	100	100	100
	изменение, тыс. руб.	+100	0	0
	изменение, %	–	–	–
	удельный вес, %	4,4%	4,3%	2,1%
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	значение, тыс. руб.	950	1 160	2 336
	изменение, тыс. руб.	+950	+210	+1 176
	изменение, %	–	+22,1%	+101,4%
	удельный вес, %	41,6%	50%	47,9%
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	значение, тыс. руб.	1 233	1 059	2 440
	изменение, тыс. руб.	+1 233	-174	+1 381
	изменение, %	–	-14,1%	+130,4%
	удельный вес, %	54%	45,7%	50%
Заемные средства	значение, тыс. руб.	220	28	312
	изменение, тыс. руб.	+220	-192	+284
	изменение, %	–	-87,3%	в +11,1 раза
	удельный вес, %	9,6%	1,2%	6,4%
Кредиторская задолженность	значение, тыс. руб.	1 013	1 031	2 128
	изменение, тыс. руб.	+1 013	+18	+1 097
	изменение, %	–	+1,8%	+106,4%
	удельный вес, %	44,4%	44,5%	43,6%

Продолжение таблицы 6

Актив/Пассив	значение, тыс. руб.	2 283	2 319	4 876
	изменение, тыс. руб.	+2 283	+36	+2 557
	изменение, %	–	+1,6%	+110,3%

Таблица 7

Аналитический отчет о финансовых результатах

Показатели	Значение	2011 г.	2012 г.	2013 г.
1	2	3	4	5
Выручка	значение, тыс. руб.	–	155 040	195 430
	изменение, тыс. руб.	х	+155 040	+40 390
	изменение, %	х	–	+26,1%
Себестоимость продаж	значение, тыс. руб.	–	106 120	133 970
	изменение, тыс. руб.	х	+106 120	+27 850
	изменение, %	х	–	+26,2%
Валовая прибыль (убыток)	значение, тыс. руб.	–	48 920	61 460
	изменение, тыс. руб.	х	+48 920	+12 540
	изменение, %	х	–	+25,6%
Коммерческие расходы	значение, тыс. руб.	–	29 590	38 710
	изменение, тыс. руб.	х	+29 590	+9 120
	изменение, %	х	–	+30,8%
Прибыль (убыток) от продаж	значение, тыс. руб.	–	19 330	22 750
	изменение, тыс. руб.	х	+19 330	+3 420
	изменение, %	х	–	+17,7%
Прочие доходы	значение, тыс. руб.	–	2 340	–

	изменение, тыс. руб.	x	+2 340	-2 340
	изменение, %	x	–	-100%

Продолжение таблицы 7

Прочие расходы	значение, тыс. руб.	–	1 920	–
	изменение, тыс. руб.	x	+1 920	-1 920
	изменение, %	x	–	-100%
Прибыль (убыток) до налогообложения	значение, тыс. руб.	–	19 750	22 750
	изменение, тыс. руб.	x	+19 750	+3 000
	изменение, %	x	–	+15,2%
Текущий налог на прибыль	значение, тыс. руб.	–	4 740	5 460
	изменение, тыс. руб.	x	+4 740	+720
	изменение, %	x	–	+15,2%
Чистая прибыль (убыток)	значение, тыс. руб.	–	15 010	17 290
	изменение, тыс. руб.	x	+15 010	+2 280
	изменение, %	x	–	+15,2%
Совокупный финансовый результат периода	значение, тыс. руб.	–	15 010	17 290
	изменение, тыс. руб.	x	+15 010	+2 280
	изменение, %	x	–	+15,2%

Наглядно соотношение основных групп активов организации представлено ниже на диаграмме (Рисунок 4):



Рисунок 4. Структура активов организации

На 31.12.2013 значение собственного капитала составило 2 436,0 тыс. руб. За рассматриваемый период собственный капитал организации возрос на 2 436,0 тыс. руб.

Чистые активы организации на 31 декабря 2013 г. намного (в 24,4 раза) превышают уставный капитал. Данное соотношение положительно характеризует финансовое положение, полностью удовлетворяя требованиям нормативных актов к величине чистых активов организации. К тому же следует отметить увеличение чистых активов за 3 года. Превышение чистых активов над уставным капиталом и в то же время их увеличение за период говорит о хорошем финансовом положении организации по данному признаку. На следующем графике наглядно представлена динамика чистых активов и уставного капитала организации (Рисунок 5):

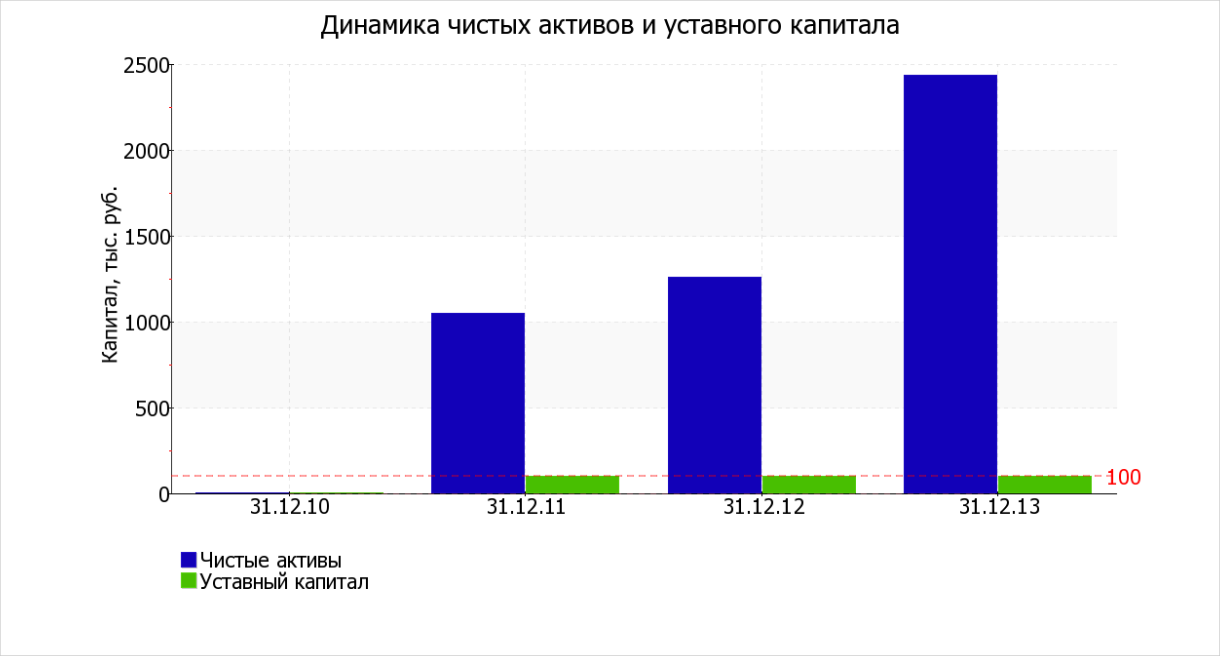


Рисунок 5. Динамика чистых активов и уставного капитал организации

В рассматриваемом периоде наблюдалось скачкообразное увеличение уставного капитала.

Финансовая устойчивость ООО «Био-Проф» – это независимость предприятия, способность маневрировать собственными средствами для обеспечения бесперебойного процесса деятельности предприятия. Анализ финансовой устойчивости необходим для того, чтобы определить насколько предприятие зависит от заемных средств.

На первом этапе определяется излишек или недостаток источников средств для формирования запасов и затрат.

$$H1 = СК - ВнА \quad (1)$$

Где Н1 – наличие собственных оборотных средств;

СК – источники средств;

ВнА – внеоборотные активы;

$$H2 = H1 + ДК \quad (2)$$

Где Н2 - наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат;

ДК – долгосрочные кредиты и займы;

$$H3 = H2 + KK \quad (3)$$

Где НЗ – общая величина основных источников формирования запасов и затрат;

КК – краткосрочные кредиты и займы;

$$E1 = H1 - З \quad (4)$$

Где Е1 - Излишек (+) или недостача (-) собственных оборотных средств;

З – величина запасов и затрат;

$$E2 = H2 - З \quad (5)$$

Где Е2 - Излишек или недостача собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат;

$$E3 = H3 - З \quad (6)$$

Где Е3 - Излишек или недостача общей величины основных источников формирования запасов и затрат;

По степени финансовой устойчивости предприятия можно выделить 4 типа ситуации:

1. Е1>0, Е2>0, Е3>0 - абсолютная финансовая устойчивость (1.1.1)

2. Е1<0, Е2>0, Е3>0 - нормальная финансовая устойчивость (0.1.1).

3. Е1<0, Е2<0, Е3>0 - неустойчивое финансовое состояние (0.0.1).

4. Е1<0, Е2<0, Е3<0 - кризисное финансовое состояние (0.0.0).

Расчет данных показателей представим в таблице 8.

Анализ финансовой устойчивости позволяет оценить независимость предприятия, способность маневрировать собственными средствами, возможность обеспечения бесперебойного процесса производства. Показатель, характеризующий наличие собственных оборотных средств E^c имеет положительное значение и на начало и на конец года. Предприятие также испытывает излишек собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат $E^т$ и основных источников формирования запасов и затрат E^o, то есть материальные затраты предприятия покрываются плановыми источниками финансирования.

Таблица 8

Анализ финансовой устойчивости ООО «Био-Проф»

№ п/п	Показатели	На начало периода	На конец периода	Изменение
1	Источники собственных средств	1260	2436	1176
2	Внеоборотные активы	52	49	-3
3	Наличие собственных оборотных средств Н1	1208	2387	1179
4	Долгосрочные кредиты и займы	-	-	-
5	Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат, Н2	1208	2387	1179
6	Краткосрочные кредиты и займы	28	312	284

Продолжение таблицы 8

7	Общая величина основных источников формирования запасов и затрат Н3	1236	2699	1463
8	Общая величина запасов и затрат	1023	2294	1271
9	Излишек (+) или недостача (-) собственных оборотных средств Е1	185	93	-92
10	Излишек (+) или недостача (-) собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат, Е2	185	93	-92
11	Излишек (+) или недостача (-) общей величины основных источников формирования запасов и затрат, Е3	213	405	192
12	Тип финансовой ситуации	(1,1,1)	(1,1,1)	

Следовательно, финансовое состояние ООО «Био-Проф» можно характеризовать как абсолютная финансовая устойчивость и на начало, и на конец года.

Однако, наблюдается тенденция к ухудшению финансового положения, так как произошло снижение собственных оборотных средств и собственных

и долгосрочных заемных источников формирования запасов на 92 тыс. руб., это связано с ростом заемного капитала к концу года. Предприятию ООО «Био-Проф» необходимо обратить внимание на ухудшение ситуации с целью предотвращения возможности наступления банкротства.

Наглядно структура капитала организации представлена ниже на диаграмме (Рисунок 6). Следует отметить, что долгосрочные обязательства на диаграмме не отражены, поскольку полностью отсутствуют.

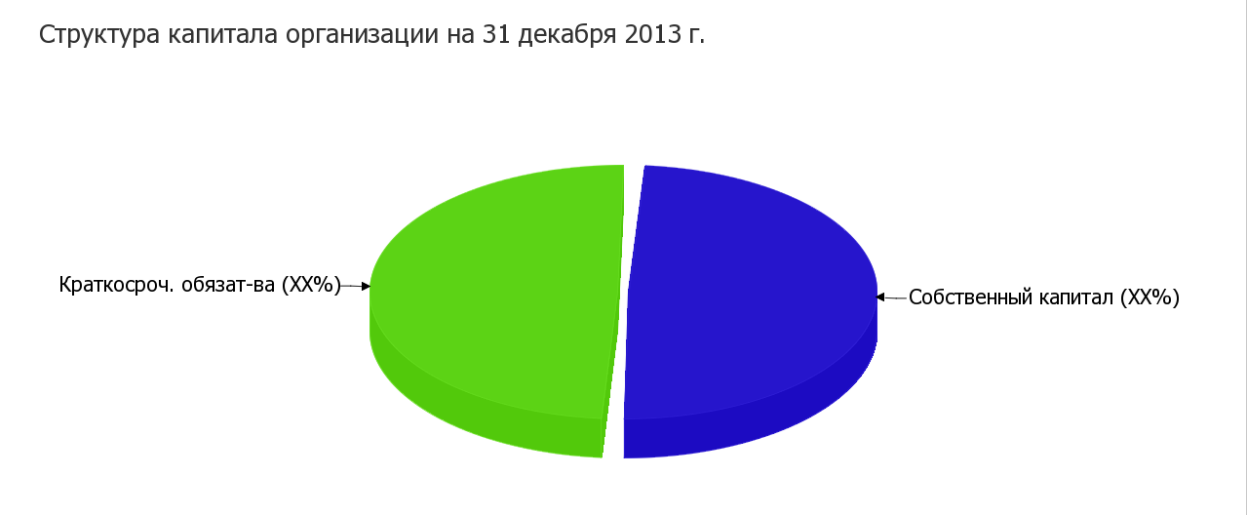


Рисунок 6. Структура капитала организации

Коэффициент краткосрочной задолженности ООО «Био-Проф» показывает на отсутствие долгосрочной задолженности при 100% краткосрочной.

Ниже на графике представлено изменение основных показателей финансовой устойчивости ООО «Био-Проф» за 3 года (Рисунок 7):

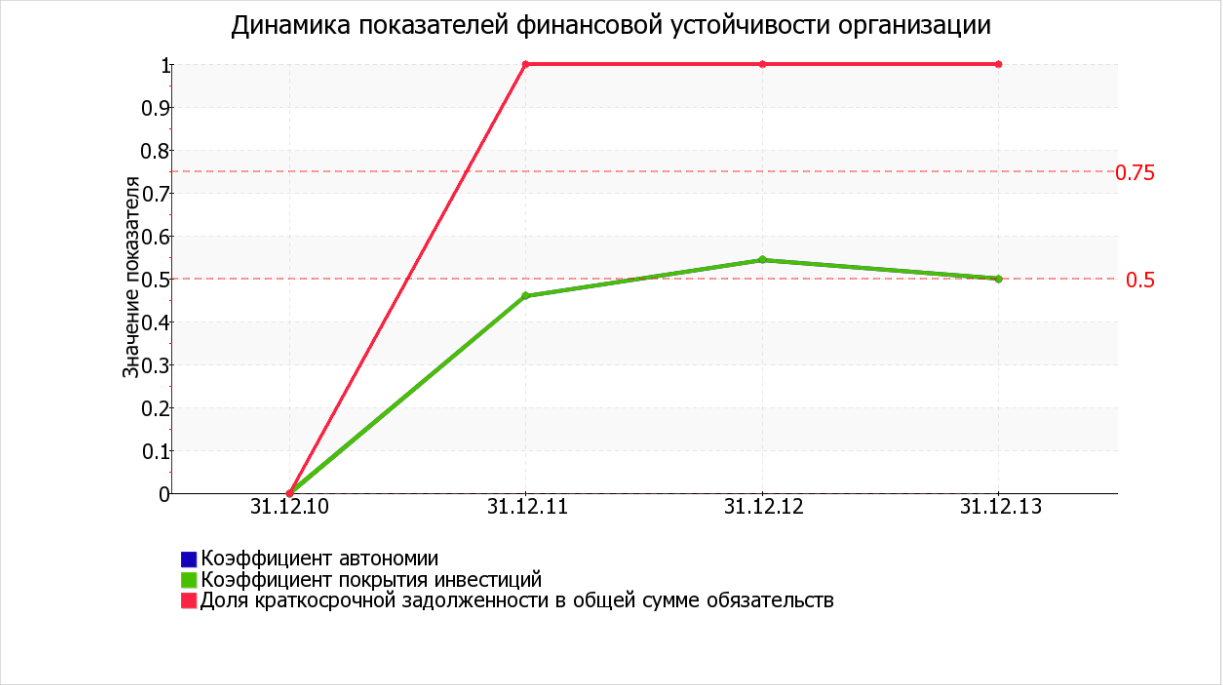


Рисунок 7. Изменение основных показателей финансовой устойчивости ООО «Био-Проф»

Таблица 9

Анализ финансовой устойчивости по величине излишка (недостатка) собственных оборотных средств

Показатель собственных оборотных средств (СОС)	Значение показателя		Излишек (недостаток)*		
	на начало анализируемого периода (31.12.2010)	на конец анализируемого периода (31.12.2013)	на 31.12.2011	на 31.12.2012	на 31.12.2013
$СОС_1$ (рассчитан без учета долгосрочных и краткосрочных пассивов)	0	2 384	-22	+188	+90
$СОС_2$ (рассчитан с учетом долгосрочных пассивов; фактически равен чистому	0	2 384	-22	+188	+90

оборотному капиталу, Net Working Capital)					
COC_3 (рассчитанные с учетом как долгосрочных пассивов, так и краткосрочной задолженности по кредитам и займам)	0	2 696	+198	+216	+402

По всем трем вариантам расчета на последний день анализируемого периода (31.12.2013) наблюдается покрытие собственными оборотными средствами имеющихся у организации запасов, поэтому финансовое положение по данному признаку можно характеризовать как абсолютно устойчивое. Более того все три показателя покрытия собственными оборотными средствами запасов за 3 года улучшили свои значения.

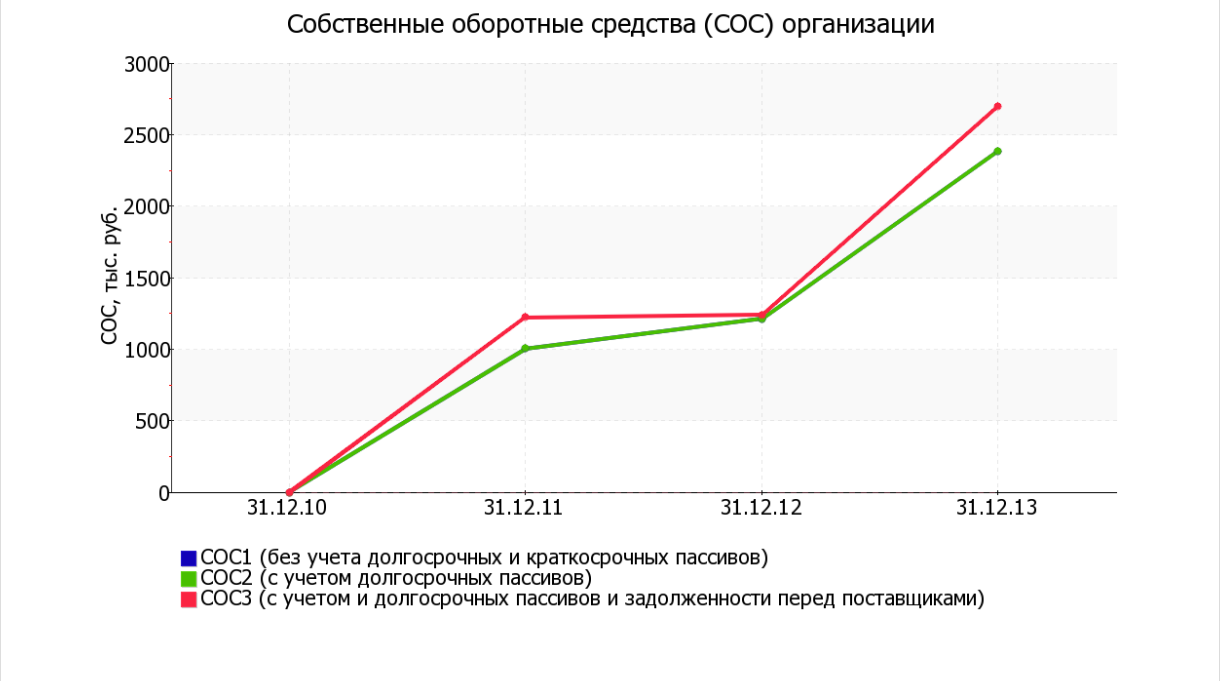


Рисунок 8. Собственные оборотные средства организации

Ниже по качественному признаку обобщены важнейшие показатели финансового положения и результаты деятельности ООО «Био-Проф» за весь рассматриваемый период.

С исключительно хорошей стороны финансовое положение и результаты деятельности организации характеризуют следующие показатели:

- чистые активы превышают уставный капитал, при этом за 3 года наблюдалось увеличение чистых активов;
- по состоянию на 31.12.2013 значение коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами, равное 0,49, характеризуется как вполне соответствующее нормальному;
- коэффициент абсолютной ликвидности полностью соответствует нормальному значению;
- значительная, по сравнению с общей стоимостью активов организации прибыль (15,2% за последний год);
- абсолютная финансовая устойчивость по величине излишка собственных оборотных средств;
- за 2013 год получена прибыль от продаж (22 750 тыс. руб.), более того наблюдалась положительная динамика по сравнению с предшествующим годом (+3 420 тыс. руб.);
- прибыль от финансово-хозяйственной деятельности за последний год составила 17 290 тыс. руб. (+2 280 тыс. руб. по сравнению с предшествующим годом).

Показатели финансового положения организации, имеющие хорошие значения: - коэффициент быстрой (промежуточной) ликвидности соответствует нормативному значению.

Показателем, имеющим значение на границе норматива, является следующий – не в полной мере соблюдается нормальное соотношение активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения.

Негативно финансовое положение организации характеризует следующий показатель – ниже нормального значение коэффициент текущей (общей) ликвидности.

В ходе анализа был получен только один показатель, имеющий критическое значение – коэффициент покрытия инвестиций значительно ниже нормы.

В следующей таблице рассчитаны показатели, содержащиеся в методике Федерального управления по делам о несостоятельности (банкротстве) (Распоряжение № 31-р от 12.08.1994).

Таблица 10

Показатели, содержащиеся в методике Федерального управления по делам о несостоятельности (банкротстве)

Показатель	Значение показателя		Изменение (гр.3-гр.2)	Нормативное значение	Соответствие фактического значения нормативному на конец периода
	на начало периода (31.12.2012)	**на конец периода** (31.12.2013)			

Продолжение таблицы 10

1	2	3	4	5	6
1. Коэффициент текущей ликвидности	2,14	1,98	-0,16	не менее 2	не соответствует
2. Коэффициент обеспеченности собственными средствами	0,53	0,49	-0,04	не менее 0,1	соответствует
3. Коэффициент восстановления платежеспособност	x	0,95	x	не менее 1	не соответствует

и					

Анализ структуры баланса выполнен за период с начала 2013 года по 31.12.2013 г.

Поскольку один из первых двух коэффициентов (коэффициент текущей ликвидности) по состоянию на 31.12.2013 оказался меньше нормы, в качестве третьего показателя рассчитан коэффициент восстановления платежеспособности. Данный коэффициент служит для оценки перспективы восстановления предприятием нормальной структуры баланса (платежеспособности) в течение полугода при сохранении имевшей место в анализируемом периоде тенденции изменения текущей ликвидности и обеспеченности собственными средствами. Значение коэффициента восстановления платежеспособности (0,95) указывает на отсутствие в ближайшее время реальной возможности восстановить нормальную платежеспособность. При этом необходимо отметить, что данные показатели неудовлетворительной структуры баланса являются достаточно строгими, поэтому выводы на их основе следует делать лишь в совокупности с другими показателями финансового положения организации. Кроме того, в расчете не учитывается отраслевая специфика.

В качестве одного из показателей вероятности банкротства организации ниже рассчитан Z-счет Альтмана (для ООО «Био-Проф» взята 4-факторная модель для частных непроизводственных компаний):

Z-счет = $6,56T_1 + 3,26T_2 + 6,72T_3 + 1,05T_4$, где

Таблица 11

Z-счет Альтмана

Коэф-т	Расчет	Значение на 31.12.2013	Множитель	Произведение (гр. 3 х гр. 4)

T_1	Отношение оборотного капитала к величине всех активов	0,49	6,56	3,21
T_2	Отношение нераспределенной прибыли к величине всех активов	0,48	3,26	1,56
T_3	Отношение EBIT к величине всех активов	4,67	6,72	31,35
T_4	Отношение собственного капитала к заемному	1	1,05	1,05
Z-счет Альтмана:				37,17

Предполагаемая вероятность банкротства в зависимости от значения Z-счета Альтмана составляет:

- 1.1 и менее – высокая вероятность банкротства;
- от 1.1 до 2.6 – средняя вероятность банкротства;
- от 2.6 и выше – низкая вероятность банкротства.

Для ООО «« Био-Проф » значение Z-счета на 31 декабря 2013 г. составило 37,17. Такое значение показателя свидетельствует о незначительной вероятности банкротства ООО «Био-Проф».

2.3.Оценка ликвидности и платежеспособности организации

Проведем оценку ликвидности и платежеспособности предприятия ООО «Био-Проф».

Таблица 12

Анализ соотношения активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения

Активы по степени	На конец	Прирост за	Норм. соотно	Пассивы по сроку	На конец	Прирост за	Излишек/ недостаток

ликвидности	отчетного периода, тыс. руб.	анализ. период, %	- шение	погашения	отчетного периода, тыс. руб.	анализ. период, %	платеж. средств тыс. руб., (гр.2 - гр.6)
1	2	3	4	5	6	7	8
А1. Высоколиквидные активы (ден. ср-ва + краткосрочные фин. вложения)	944	–	≥	П1. Наиболее срочные обязательства (привлеченные средства) (текущ. кред. задолж.)	2 128	–	-1 184
А2. Быстрореализуемые активы (краткосрочная деб. задолженность)	1 586	–	≥	П2. Среднесрочные обязательства (краткосроч. обязательства кроме текущ. кредит. задолж.)	312	–	+1 274

Продолжение таблицы 12

А3. Медленно реализуемые активы (прочие оборот. активы)	2 294	–	≥	П3. Долгосрочные обязательства	0	–	+2 294
А4. Труднореализуем	52	–	≤	П4. Постоянные	2 436	–	-2 384

ые активы (внеоборотные активы)				пассивы (собственный капитал)			

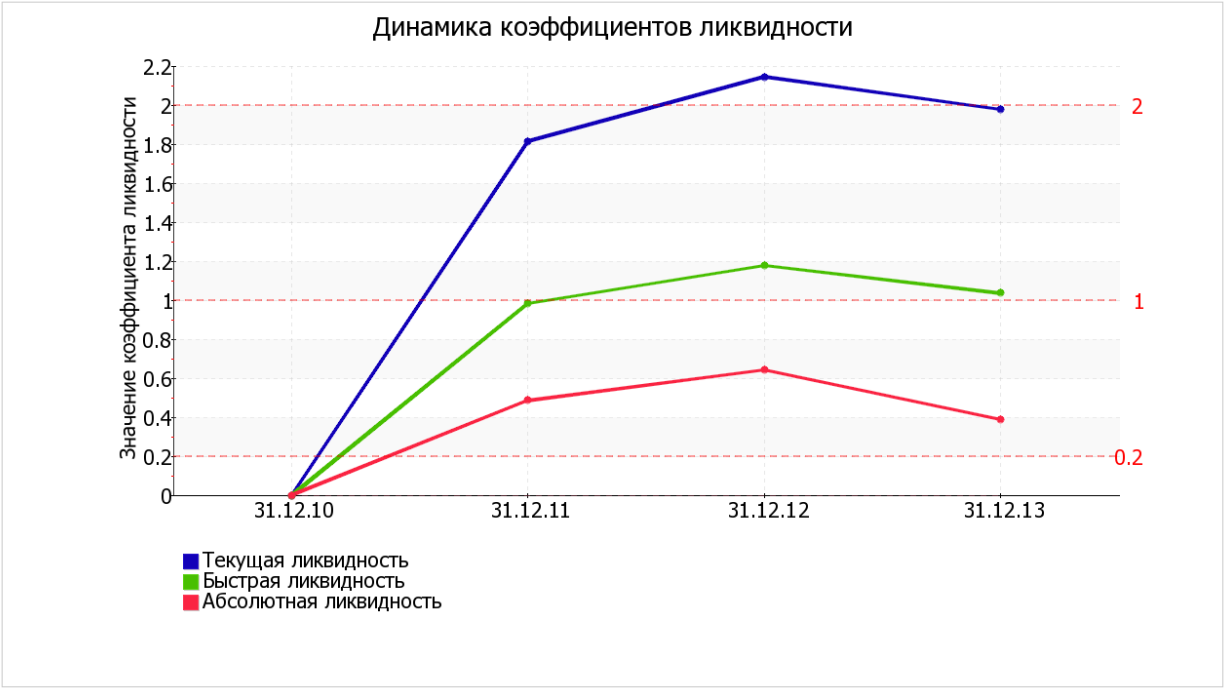


Рисунок 9. Динамика коэффициентов ликвидности

Из четырех соотношений, характеризующих соотношение активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения, выполняются все, кроме одного. Высоколиквидные активы покрывают наиболее срочные обязательства организации только лишь на 44% В соответствии с принципами оптимальной структуры активов по степени ликвидности, краткосрочной дебиторской задолженности должно быть достаточно для покрытия среднесрочных обязательств (краткосрочной задолженности за минусом текущей кредиторской задолженности). В данном случае это соотношение выполняется (быстрореализуемые активы превышают среднесрочные обязательства в 5,1 раза).

Ниже в таблице приведены основные финансовые результаты деятельности ООО «Био-Проф» за 3 года.

Таблица 13

Основные финансовые результаты деятельности ООО «Био-Проф»

Показатель	Значение показателя, тыс. руб.			Изменение показателя		Средне-годовая величина, тыс. руб.
	2011 г.	2012 г.	2013 г.	тыс. руб. (гр.4 - гр.2)	± % ((4-2) : 2)	
1	2	3	4	5	6	7
1. Выручка	–	155 040	195 430	+195 430	–	116 823
2. Расходы по обычным видам деятельности	–	135 710	172 680	+172 680	–	102 797
3. Прибыль (убыток) от продаж (1-2)	–	19 330	22 750	+22 750	–	14 027
4. Прочие доходы и расходы, кроме процентов к уплате	–	420	–	–	–	140
5. EBIT (прибыль до уплаты процентов и налогов) (3+4)	–	19 750	22 750	+22 750	–	14 167
6. Проценты к уплате	–	–	–	–	–	–
7. Изменение налоговых активов и обязательств, налог на прибыль и прочее	–	-4 740	-5 460	-5 460	–	-3 400
8. Чистая прибыль (убыток) (5-6+7)	–	15 010	17 290	+17 290	–	10 767

Продолжение таблицы 13

Справочно: Совокупный финансовый результат периода	–	15 010	17 290	+17 290	–	10 767
Изменение за период нераспределенной	95	210	1 176	x	x	x

прибыли (непокрытого убытка) по данным бухгалтерского баланса (измен. стр. 1370)	0					

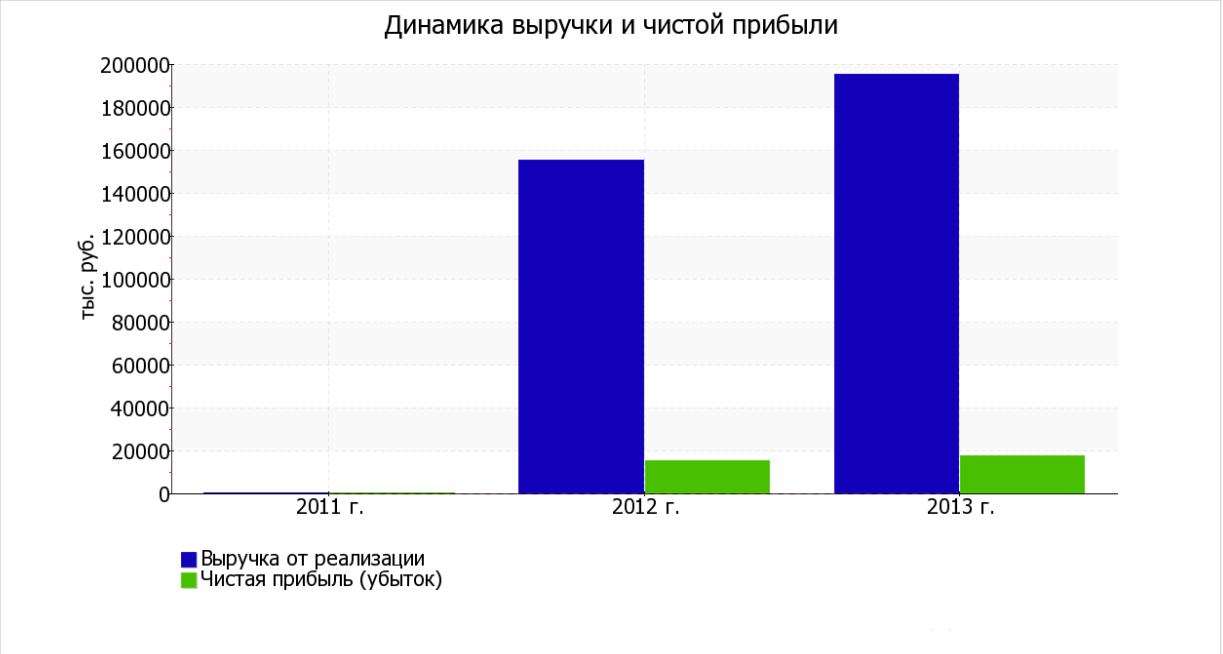


Рисунок 10. Динамика выручки и чистой прибыли

За последний год значение выручки составило 195 430 тыс. руб. В течение анализируемого периода годовая выручка повысилась на 195 430 тыс. руб.

Прибыль от продаж за последний год составила 22 750 тыс. руб. За 3 года финансовый результат от продаж повысился на 22 750 тыс. руб.

Обратив внимание на строку 2220 формы №2 можно отметить, что организация не использовала возможность учитывать общехозяйственные расходы в качестве условно-постоянных, включая их ежемесячно в себестоимость производимой продукции (выполняемых работ, оказываемых услуг). Поэтому показатель "Управленческие расходы" за отчетный период в форме №2 отсутствует.

Организация не применяет ПБУ 18/02 "Учет расчетов по налогу на прибыль", что нормально для субъектов малого предпринимательства.

Ниже на графике наглядно представлено изменение выручки и прибыли ООО «Био-Проф» в течение всего анализируемого периода.

Таблица 14

Анализ рентабельности

Показатели рентабельности	Значения показателя (в %, или в копейках с рубля)			Изменение показателя	
	2011 г.	2012 г.	2013 г.	коп., (гр.4 - гр.2)	± % ((4-2) : 2)
1	2	3	4	5	6
1. Рентабельность продаж (величина прибыли от продаж в каждом рубле выручки). Нормальное значение для данной отрасли: 4% и более.	–	12,5	11,6	+11,6	–
2. Рентабельность продаж по EBIT (величина прибыли от продаж до уплаты процентов и налогов в каждом рубле выручки).	–	12,7	11,6	+11,6	–
3. Рентабельность продаж по чистой прибыли (величина чистой прибыли в каждом рубле выручки).	–	9,7	8,8	+8,8	–
Справочно: Прибыль от продаж на рубль, вложенный в производство и реализацию продукции (работ, услуг)	–	14,2	13,2	+13,2	–

Продолжение таблицы 14

Коэффициент покрытия процентов к уплате (ICR), коэфф. Нормальное	–	–	–	–	–

значение: не менее 1,5.					

Все три показателя рентабельности за последний год, приведенные в таблице, имеют положительные значения, поскольку организацией получена как прибыль от продаж, так и в целом прибыль от финансово-хозяйственной деятельности за данный период.

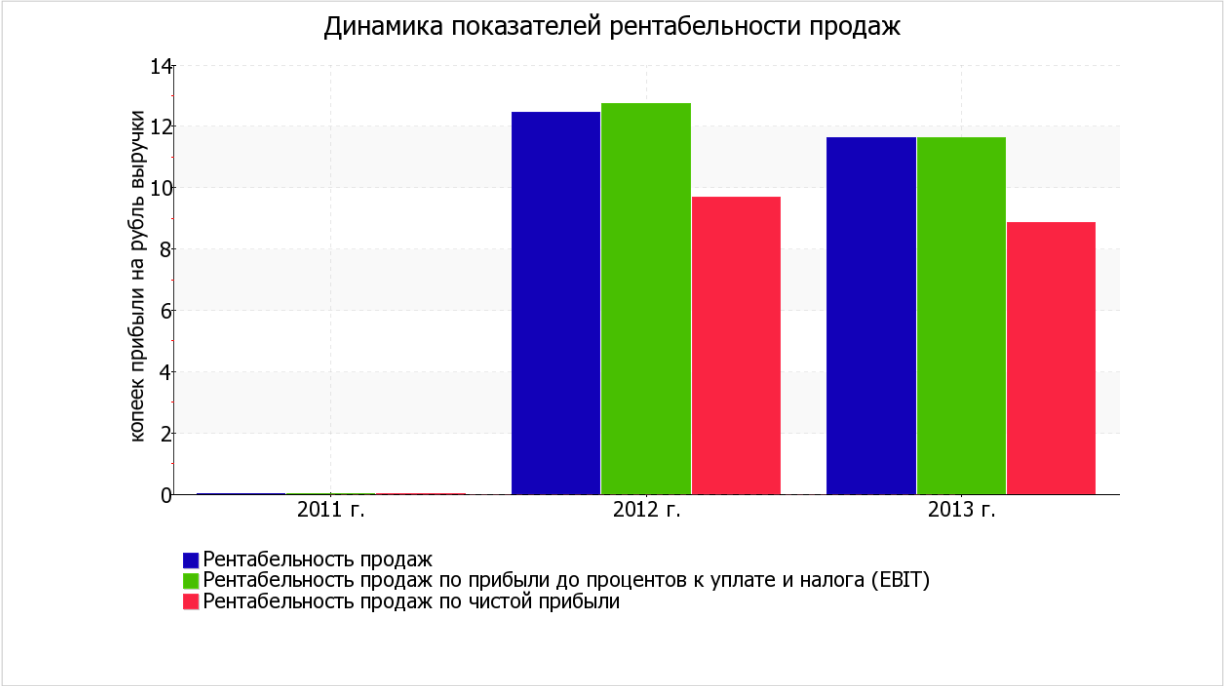


Рисунок 11. Динамика показателей рентабельности продаж

Ниже на графике представлено изменение основных показателей рентабельности активов и капитала организации за рассматриваемый период (с 31 декабря 2010 г. по 31 декабря 2013 г.).

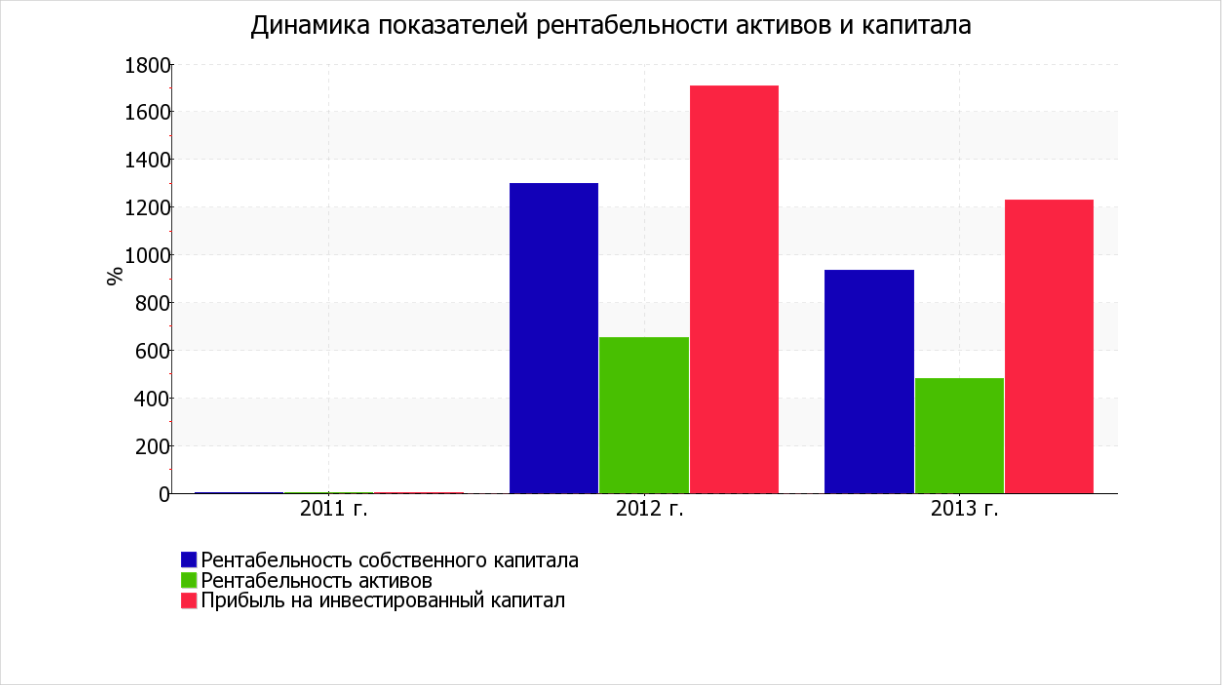


Рисунок 12. Изменение основных показателей рентабельности активов и капитала организации за рассматриваемый период

Данные об оборачиваемости активов в среднем за весь рассматриваемый период свидетельствуют о том, что организация получает выручку, равную сумме всех имеющихся активов за 4 календарных дня. Чтобы получить выручку равную среднегодовому остатку материально-производственных запасов в среднем требуется 2 дня.

Глава 3. Рекомендации по улучшению финансового состояния ООО «Био-Проф»

3.1.Разработка мероприятий по улучшению финансового состояния ООО «Био-Проф»

На сегодняшний день одним из ключевых инструментов управления, обеспечивающим взаимосвязь стратегии компании с краткосрочными задачами отдельных подразделений, является технология бюджетирования. Многие российские компании уже имеют работающие системы бюджетирования, еще большее количество собирается реализовать проекты по их внедрению в ближайшее время. Проанализировав финансовое положение предприятия ООО «Био-Проф», было принято решение о разработки системы бюджетирования компании. Бюджет продаж. Исходя из проведенного анализа предполагается в прогнозируемом периоде увеличение объемов продаж на 9%. Цены на товары планируются с учетом ожидаемой инфляции 8% в год. В таблице 15 представлен бюджет продаж на ближайшие 12 месяцев.

Бюджет коммерческих расходов. Поскольку ожидается увеличение объемов продаж, то соответственно необходимо запланировать увеличение финансирования мероприятий, направленных на стимулирование сбыта. В данном случае затраты на сбыт продукции планируются в процентном отношении к объему продаж. Постоянные коммерческие с учетом ожидаемой инфляции 8% в год. В таблице 15 представлен бюджет коммерческих расходов ООО «Био-Проф».

Таблица 15

Бюджет продаж ООО «Био-Проф» на 2014 год (тыс.руб.)

Наименование	2013	окт	нояб	дек	янв	фев	март	апр	май	июнь	июль	авг	сент	План
Запланированные продажи, (ед.)														
гидро-пароизоляционные материалы	454102	30000	31000	32010	33000	34000	42010	40000	37100	35000	30000	30000	40000	485990
утеплители	65990	5000	5600	6700	8000	8200	6000	5990	5500	5000	5000	5000	5900	71890
уплотнители	105000	9000	9000	10000	10500	11000	12010	10000	10700	9000	9000	10000	10000	120200
Цена за ед., (тыс. руб. / ед.)														
гидро-пароизоляционные материалы	0,50	0,50	0,51	0,51	0,51	0,52	0,52	0,52	0,53	0,53	0,53	0,54	0,54	0,55
утеплители	0,30	0,30	0,30	0,31	0,31	0,31	0,31	0,31	0,32	0,32	0,32	0,32	0,33	0,33
уплотнители	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03
Запланированные продажи, (тыс. руб.)														
гидро-пароизоляционные материалы	227051	15101	15708	16324	16947	17577	21858	20957	19568	18584	16036	16143	21669	265032
утеплители	19797	1510	1703	2051	2465	2544	1874	1883	1741	1593	1604	1614	1918	23523
уплотнители	3150	272	274	306	324	341	375	314	339	287	289	323	325	3933
Всего продажи, (тыс. руб.)	249998	16882	17685	18681	19735	20462	24107	23154	21647	20464	17928	18080	23911	292488

Таблица 16

Бюджет коммерческих расходов ООО «Био-Проф» на 2014 год (тыс.руб.)

Наименование	2013	окт	нояб	дек	янв	фев	март	апр	май	июнь	июль	авг	сент	План
Запланированные продажи, (тыс. ед)	249998	16882	17685	18681	19735	20462	24107	23154	21647	20464	17928	18080	23911	292488
Ставка коммерческих расходов на рубль продаж, (%)	0,73	0,73	0,73	0,73	0,73	0,73	0,73	0,73	0,73	0,73	0,73	0,73	0,73	0,73
ИТОГО Общие планируемы коммерческие расходы, (тыс.руб.), в т.ч.	1829	123	129	136	144	149	176	169	158	149	131	132	175	2135
Планируемые постоянные коммерческие расходы, (тыс. руб.), в т. ч.		30,0	30,6	31,2	31,8	32,4	33,0	33,6	34,2	34,8	35,4	36,1	36,8	400,0
Планируемые переменные коммерческие расходы, (тыс. руб.), в т. ч.		93,2	98,5	105,2	112,3	117,0	143,0	135,4	123,8	114,6	95,5	95,9	137,8	1735,2

Запас готовой продукции на конец периода составляет 10% от продаж следующего месяца. Запас готовой продукции на начало периода равен конечному запасу предыдущего периода. В таблице 17 представлен бюджет производства ООО «Био-Проф» на 2014 год.

Бюджет производственных запасов позволяет подготовить данные о производственной себестоимости реализованной продукции и состоянии нормируемых оборотных средств на конец планируемого периода. В таблице 18 представлен бюджет производственных запасов ООО «Био-Проф»

По данным отчетности ООО «Био-Проф» возможно составить бюджет производственных затрат по элементам. Исходя из процентного соотношения себестоимости проданных единиц продукции за последний анализируемый период за последний анализируемый период и суммы затрат по элементам составим бюджет производственных затрат. В таблице 19 представлен бюджет производственных затрат ООО «Био-Проф».

Бюджет доходов и расходов (БДР) – первый из документов сводного бюджета, показывающий, какой доход заработало предприятие за отчетный период и какие затраты были понесены. Данные переносятся из бюджет продаж, бюджет коммерческих и управленческих расходов, бюджета затрат на производство. Проценты к получению и проценты к уплате, а также прочие доходы и расходы рассчитываем как среднее арифметическое за анализируемый период. Бюджет доходов и расходов представлен в таблице 20.

Таблица 17

Бюджет продаж ООО «Био-Проф» на 2014 год (тыс.руб.)

Наименование	2013	окт	нояб	дек	янв	фев	март	апр	май	июнь	июль	авг	сент	План
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Запланированные продажи, (тыс. ед)														
гидро- пароизоляционные материалы	454102	30000	31000	32010	33000	34000	42010	40000	37100	35000	30000	30000	40000	485990
утеплители	65990	5000	5600	6700	8000	8200	6000	5990	5500	5000	5000	5000	5900	71890
уплотнители	105000	9000	9000	10000	10500	11000	12010	10000	10700	9000	9000	10000	10000	120200
ПЛЮС Желаемый запас готовой продукции на конец периода, (ед.)														
гидро- пароизоляционные материалы		3100	3200	3300	3400	4200	4000	3710	3500	3000	3000	4000	4000	
утеплители		560	670	800	820	600	599	550	500	500	500	590	590	
уплотнители		900	1000	1050	1100	1200	1000	1070	900	900	1000	1000	1000	
МИНУС Запланированный запас готовой продукции на начало периода, (ед.)														
гидро- пароизоляционные материалы		3000	3100	3200	3300	3400	4200	4000	3710	3500	3000	3000	4000	
утеплители		500	560	670	800	820	600	599	550	500	500	500	590	
уплотнители		900	1700	1300	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	
ИТОГО Количество единиц продукции подлежащих изготовлению, (ед.)														
гидро- пароизоляционные материалы		30100	31100	32100	33100	34800	41800	39710	36890	34500	30000	31000	40000	415100

Продолжение таблицы 17

утеплители		5060	5710	6830	8020	7980	5999	5941	5450	5000	5000	5090	5900	71980
уплотнители		9000	8300	9750	10600	11200	12010	10070	10600	8900	9000	10000	10000	119420
Цена за ед., (тыс. руб. / ед.)														
гидро- пароизоляционные материалы	0,50	0,50	0,51	0,51	0,51	0,52	0,52	0,52	0,53	0,53	0,53	0,54	0,54	0,55
утеплители	0,30	0,30	0,30	0,31	0,31	0,31	0,31	0,31	0,32	0,32	0,32	0,32	0,33	0,33
уплотнители	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03
Запланированные продажи с учетом корректировки, (тыс. ед)		16951	17769	18771	19793	20807	24002	22987	21520	20198	17928	18648	23911	253858
гидро- пароизоляционные материалы		15151	15759	16375	16998	17991	21754	20805	19457	18318	16036	16681	21669	226372
утеплители		1528	1736	2090	2471	2475	1873	1868	1725	1593	1604	1643	1918	23552
уплотнители		272	274	306	324	341	375	314	339	287	289	323	325	3933

Таблица 18

Бюджет запасов ООО «Био-Проф» на 2014 год (тыс.руб.)

Наименование	2013	окт	нояб	дек	янв	фев	март	апр	май	июнь	июль	авг	сент	План
Запас готовой продукции, (ед.)														
гидро- пароизоляционные материалы	454102	3100	3200	3300	3400	4200	4000	3710	3500	3000	3000	4000	4000	42410
утеплители	65990	560	670	800	820	600	599	550	500	500	500	590	590	7279
уплотнители	105000	900	1000	1050	1100	1200	1000	1070	900	900	1000	1000	1000	12120
Производственная себестоимость ед. продукции, (тыс. руб.)	193530													
гидро- пароизоляционные материалы	0,391	0,394	0,396	0,399	0,402	0,404	0,407	0,410	0,412	0,415	0,418	0,421	0,424	0,424
утеплители	0,219	0,220	0,222	0,223	0,225	0,226	0,228	0,229	0,231	0,233	0,234	0,236	0,237	0,237
уплотнители	0,015	0,015	0,015	0,015	0,015	0,016	0,016	0,016	0,016	0,016	0,016	0,016	0,016	0,016
Запас готовой продукции, (тыс. руб.)		1357	1432	1511	1567	1852	1780	1663	1573	1376	1387	1838	1851	19901
гидро- пароизоляционные материалы		1220	1268	1316	1365	1698	1628	1520	1444	1246	1254	1683	1694	17982
утеплители		123	149	179	184	136	137	126	116	116	117	139	140	1725
уплотнители		14	15	16	17	19	16	17	14	14	16	16	16	194

Таблица 19

Бюджет затрат торговую деятельность (тыс.руб.)

Количество единиц продукции подлежащих продаже, (ед.)	2013	окт	нояб	дек	янв	фев	март	апр	май	июнь	июль	авг	сент	План
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
гидро- пароизоляционные материалы	454102	30100	31100	32100	33100	34800	41800	39710	36890	34500	30000	31000	40000	415100
утеплители	65990	5060	5710	6830	8020	7980	5999	5941	5450	5000	5000	5090	5900	71980
уплотнители	105000	9000	8300	9750	10600	11200	12010	10070	10600	8900	9000	10000	10000	119420
Производственная себестоимость ед. продукции, (тыс. руб.)	193530													
гидро- пароизоляционные материалы	0,391	0,394	0,396	0,399	0,402	0,404	0,407	0,410	0,412	0,415	0,418	0,421	0,424	0,424
утеплители	0,219	0,220	0,222	0,223	0,225	0,226	0,228	0,229	0,231	0,233	0,234	0,236	0,237	0,237
уплотнители	0,015	0,015	0,015	0,015	0,015	0,016	0,016	0,016	0,016	0,016	0,016	0,016	0,016	0,016
Плановая Себестоимость товаров (тыс.руб.)	193530	13099	13717	14480	15260	16049	18567	17791	16642	15630	13855	14406	18507	194972
гидро- пароизоляционные материалы	177554	11848	12324	12805	13292	14069	17012	16270	15215	14325	12540	13045	16945	176002
утеплители	14452	1116	1267	1526	1804	1807	1367	1363	1259	1163	1171	1200	1400	17059
уплотнители	1575	136	126	149	163	174	187	158	168	142	144	161	163	1911
Себестоимость товаров (тыс. руб.), в т.ч.														
материальные затраты		5924	6162	6403	6646	7034	8506	8135	7608	7163	6270	6522	8472	88001
затраты на оплату труда		2370	2465	2561	2658	2814	3402	3254	3043	2865	2508	2609	3389	35200

Продолжение таблицы 19

отчисления на социальные нужды		616	641	666	691	732	885	846	791	745	652	678	881	9152
прочие затраты		2938	3056	3176	3297	3489	4219	4035	3773	3553	3110	3235	4202	43649
Гидро- пароизоляционные материалы и утеплители														
материальные затраты		558	634	763	902	903	684	682	630	581	585	600	700	8530
затраты на оплату труда		223	253	305	361	361	273	273	252	233	234	240	280	3412
отчисления на соцальные нужды		58	66	79	94	94	71	71	65	60	61	62	73	887
прочие затраты		277	314	378	447	448	339	338	312	288	290	298	347	4231
уплотнители														
материальные затраты		68	63	75	82	87	94	79	84	71	72	81	81	955
затраты на оплату труда		27	25	30	33	35	37	32	34	28	29	32	33	382
отчисления на социальные нужды		7	7	8	8	9	10	8	9	7	8	8	8	99
прочие затраты		34	31	37	40	43	46	39	42	35	36	40	40	474

Таблица 20

Бюджет доходов и расходов ООО «Био-Проф» на 2014 год (тыс.руб.)

Показатели	2011	2012	2013	окт	нояб	дек	янв	фев	март	апр	май	июнь	июль	авг	сент	План
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
Выручка (нетто) от продажи продукции	144877	230264	249473	16951	17769	18771	19793	20807	24002	22987	21520	20198	17928	18648	23911	253858
Себестоимость проданных товаров	123694	182740	193530	13099	13717	14480	15260	16049	18567	17791	16642	15630	13855	14406	18507	194972
Валовая прибыль	21183	47524	55943	3852	4052	4291	4533	4758	5435	5196	4878	4568	4073	4242	5404	58886
Коммерческие расходы	752	10102	1829	123	129	136	144	149	176	169	158	149	131	132	175	2135
Управленческие расходы																
Прибыль (убыток) от продаж	20431	37423	54115	3729	3923	4155	4389	4609	5259	5027	4720	4419	3942	4110	5229	56751
Прочие доходы и расходы																
Проценты к получению	2219	1643	3597	207	207	207	207	207	207	207	207	207	207	207	207	2487
Проценты к уплате	158	1769	367	64	64	64	64	64	64	64	64	64	64	64	64	765

Доходы от участия в других организациях																

Продолжение таблицы 20

Прочие доходы	4168	4986	1805	304	304	304	304	304	304	304	304	304	304	304	304	3653
Прочие расходы	4417	2545	3152	281	281	281	281	281	281	281	281	281	281	281	281	3371
Прибыль (убыток) до налогообложения	22243	39738	55998	3896	4090	4322	4556	4776	5426	5194	4887	4586	4109	4277	5396	58754
Отлож. налоговые активы																
Отлож.налог. обязательства																
Текущий налог на прибыль	5338	9537	13440	935	982	1037	1093	1146	1302	1247	1173	1101	986	1026	1295	14101
Прибыль от об. деят.	16905	30201	42558	2961	3108	3285	3463	3630	4124	3947	3714	3485	3123	3250	4101	44653
Чистая прибыль	16905	30201	42558	2961	3108	3285	3463	3630	4124	3947	3714	3485	3123	3250	4101	44653

Бюджет балансового листа (БДЛ). Составление БДЛ начинается с определения величины собственного капитала. В ходе проведенного анализа финансово-хозяйственной деятельности было выявлено, что предприятие работало не достаточно эффективно, поэтому увеличивать уставный капитал не имеет смысла (как и уменьшать, изымая из оборота вложенные средства), следовательно. Уставный капитал – переносится без изменений сумма последнего анализируемого года, тоже самое касается добавочного и резервного капитала.

Нераспределенная прибыль является основным источником финансирования роста объема производства и продаж.

Предполагается, что в планируемом году у предприятия не будет движения основных средств и нематериальных активов, поэтому их величина на конец планируемого периода изменится только на сумму начисленной амортизации.

Стоимость основных средств на конец предпрогнозного года = 75697

Годовая норма амортизации – 12%

Амортизация основных средств за год = 75697*12/100 = 9084

Стоимость основных средств в прогнозируемом году = 75697–9084= 66613 тыс.руб. Прогнозный расчет величины остальных слагаемых баланса, определяется исходя из, средних процентов от продаж, т.е. привязывается к величине ежемесячной прогнозируемой выручки.

При расчете бюджета балансового листа было выявлено, что у предприятия возникала потребность в дополнительном финансировании, т.к величина активов в прогнозируемом балансе больше величины пассив.

Источники дополнительного финансирования могут быть как внешними, так и внутренними.

К внутренним источникам относится прибыль предприятия и амортизационные отчисления. Как показали произведенные расчеты

внутренних источников недостаточно, поэтому возникает необходимость во внешних источниках финансирования.

Наиболее выгодный и доступный источник внешнего финансирования – это банковский кредит. Поскольку предприятие достаточно ликвидно и финансово устойчиво, то проблем со взятием банковского кредита быть не должно. Сумма потребности в кредите достаточно небольшая, поэтому рекомендуется взять кредит на короткие сроки (до одного года), что позволит снизить ставку банковского процента за кредит.

Также, еще одним источником внешнего финансирования может быть потенциальный инвестор. Предлагается найти инвестора, который был бы заинтересован во взаимовыгодном сотрудничестве с анализируемым предприятием. Это могут быть потенциальные покупатели, а также как это не странно, конкуренты. Объединение двух небольших предприятий в одну большую корпорацию приведет только к укреплению, стабильности и развитию фирмы.

3.2 Оценка экономической эффективности мероприятий

Для того чтобы давать какие-либо рекомендации по усовершенствованию деятельности предприятия по средствам бюджетирования, проведем расчет основных финансовых коэффициентов, который необходим для того, чтобы убедиться, что разработанный бюджет улучшает финансовое состояние бизнеса.

В таблице 21 представлен экспресс-анализ деятельности предприятия в прогнозируемом периоде.

Анализ прогнозируемого периода показал, что предприятие снизило свое состояние по показателям ликвидности, и хотя оборотных средств все еще не достаточно, наблюдается положительная тенденция роста общей суммы оборотных активов на 4231 тыс. руб.

Таблица 21

Экспресс-анализ финансового состояния ООО «Био-Проф» в прогнозируемом периоде

Наименования позиций	Код строки	На конец анализируемого периода	Прогнозируемый год	Изменения
1	2	4	5	6
Активы предприятия	4221	353640	349441	-4199
Оборотные активы (текущие активы)		240712	244943	4231
Денежные средства		4711	4793	82
Дебиторская задолженность		70181	71414	1233
Краткосрочные финансовые вложения		7594	7727	133
Краткосрочные обязательства	1500	159518	172937	13418
Всего капитал	1700	353640	349441	-4199
Собственный капитал	1300	194122	136555	-57567
Текущие пассивы	1500	159518	163322	3804
Чистая прибыль	1100	25443	44653	27748
Выручка от реализации	2110	337429	453858	108981
Себестоимость продукции	2120	(311986)	194972	71278
Запасы	4211	155205	157933	2728
Коэффициент общей ликвидности		1,509	1,416	-0,093

Продолжение таблицы 21

1	2	4	5	6
Коэффициент срочной ликвидности		0,517	0,485	-0,032
Коэффициент абсолютной ликвидности		0,030	0,028	-0,002
Коэффициент общей платежеспособности		0,549	0,391	-0,158
Коэффициент автономии		1,217	0,836	-0,381
Коэффициент маневренности		0,418	0,598	0,179
Рентабельность продаж		0,117	0,176	0,059
Рентабельность активов (имущества)		0,048	0,128	0,080
Рентабельность текущих активов		0,070	0,182	0,112
Рентабельность продукции		0,137	0,229	0,092

Практически всегда снижение уровня ликвидности предприятия приводит к росту его рентабельности. По всем показателям рентабельности произошло увеличение значений, это говорит о том, что на предприятие увеличилась доля чистой прибыли.

Также снизились коэффициенты финансовой устойчивости, т.к. у предприятия появились новые кредиты. В данном случае снижение коэффициентов финансовой устойчивости является положительной тенденцией, поскольку ранее предприятие полагалось только на собственные средства и не использовало в полной мере возможности заемного капитала. Снижение коэффициента автономии (соотношения собственных и заемных средств) с 1,217 до 0,836 приближает значение коэффициента к рекомендуемому >0,5.

Выделение центров финансовой ответственности (ЦФО) – это первый шаг на пути к созданию системы бюджетирования. Каждое подразделение компании вносит свой вклад в конечный финансовый результат и должно нести ответственность за свои действия: осуществлять планирование, отчитываться по результатам. Именно на делегировании ответственности и построен процесс бюджетирования.

Центр финансовой ответственности (ЦФО) – структурное подразделение или группа подразделений, осуществляющих операции, конечная цель которых – оптимизация прибыли; способных оказывать непосредственное воздействие на прибыльность; отвечающих перед вышестоящим руководством за реализацию установленных целей и соблюдение уровней расходов в пределах установленных лимитов.[17]

Преимущества перехода к управлению по ЦФО очевидны. Разделяя ответственность между подразделениями, руководство предприятия четко определяет, кто и за что на предприятии реально отвечает, получая

[17] Карпов А.Е. Новая стратегия автоматизации бюджетирования // Финансовый менеджмент. – 2009. - №2. – С.76.

возможность оценить результаты и оперативно скоординировать действия подразделений, создать грамотную систему мотивации сотрудников для выполнения поставленных задач. Внимание руководителя подразделения концентрируется на показателях работы вверенного ему центра, повышается оперативность и обоснованность принятия управленческих решений. У высшего руководства, наоборот, высвобождается время для выполнения стратегических задач.

Коммерческое предприятие как объект управления рассматривается как совокупность текущей деятельности (создание и реализация продукции, работ или услуг) и инвестиционной. Текущей деятельности присущи расходы (закупка сырья либо готовой продукции, производство, затраты на реализацию) и доходы (выручка) от реализации продукции, работ или услуг. Разница между текущими доходами и расходами определяется как прибыль (или убыток) от текущей деятельности.

Ответственность за доходы в коммерческой компании, как правило, возлагается на сбытовое подразделение (отдел сбыта или торговый дом). Расходы несут все подразделения, но в большей мере – отдел снабжения (закупок), производственные подразделения, склады. Прибыль же в большинстве случаев определяется для всего предприятия, а решения по ее использованию принимает руководство компании.

Таким образом, деятельность предприятия как объекта управления можно разложить на отдельные процессы: закупки, производство, сбыт, инвестиции. Соответственно структурные подразделения, управляющие данными процессами, можно рассматривать как центры ответственности за их реализацию.

Исходя из вышеперечисленных функций, определим четыре основных типа центра ответственности: центр доходов, центр затрат, центр прибыли и центр инвестиций.[18]

[18] Карпов А.Е. Новая стратегия автоматизации бюджетирования // Финансовый менеджмент. – 2009. - №2. – С.77.

Рассмотрим основные типы ЦФО более подробно на примере ООО «Био-Проф». Разработка центров финансовой ответственности в условиях предприятия основывается на его организационной структуре, в приложении 1 представлена организационная структура ООО «Био-Проф» и определение ЦФО по подразделениям предприятия.

Центр доходов – структурное подразделение, ответственное за сбытовую деятельность компании. Ее эффективность определяется максимизацией доходов компании в рамках выделенных для этих целей ресурсов. Инструментами бюджетного управления для данного типа ЦФО выступают бюджет продаж и смета сбытовых расходов.

Центр закупок – это разновидность центра затрат, он несет ответственность за своевременное (и в полном объеме) снабжение предприятия необходимыми материальными ресурсами в рамках выделенных на эти цели лимитов. К таким центрам ответственности относятся, например, отделы снабжения. Инструментами бюджетного управления для данного типа ЦФО выступают бюджет закупок (может включать в себя расходы на транспортировку) и смета затрат.

Центр затрат – структурное подразделение, ответственное за выполнение определенного объема работ (производственного задания) в рамках выделенных на эти цели ресурсов. К данному типу ЦФО относится – производственные цеха основного и вспомогательного производств, сервисные подразделения. Инструментами бюджетного управления для данного типа ЦФО выступают бюджет производства (производственная программа) и бюджет затрат (или смета затрат). Как разновидность центров затрат могут выделяться центры закупок и центры управленческих расходов.

Центр управленческих затрат – это разновидность центра затрат, отвечает за качественное исполнение функций управления. К данному типу относится аппарат управления компании, в большинстве случаев без разделения его на структурные составляющие (управления, отделы).

Инструментом бюджетного управления для данного типа ЦФО выступает смета управленческих расходов.

Центр прибыли – структурное подразделение (или компания в целом), ответственное за финансовый результат от текущей деятельности. В большинстве случаев ответственность за текущую прибыль (или убыток) несет руководство компании. В отдельных случаях в составе компании могут выделяться центры прибыли, ответственные за финансовый результат по какому-либо виду деятельности. В составе центра прибыли могут находиться нижестоящие по иерархии центры дохода и центры затрат. Инструментом бюджетного управления для данного типа ЦФО (не считая бюджетов продаж, закупок, затрат) выступает бюджет доходов и расходов (БДР).

Центр инвестиций – структурное подразделение (или компания в целом), ответственное за эффективность инвестиционной деятельности. Инструментом бюджетного управления для данного типа ЦФО выступает бюджет инвестиций, а также прогнозный баланс (или бюджет по балансовому листу). В масштабах всего предприятия, как правило, центр инвестиций совпадает с центром прибыли, и в таком случае центр ответственности определяют как центр прибыли и инвестиций. Центом инвестиций и прибыли зачастую выступают крупные дочерние предприятия, имеющие самостоятельную производственную и инвестиционную политику.

Таким образом, тип ЦФО определяет права и ответственность структурного подразделения за назначенные для него финансовые показатели, являющиеся составной частью финансового результата компании в целом.

Совокупность взаимосвязанных центров ответственности представляет собой финансовую структуру компании, которая основана на организационно-функциональной структуре, но не всегда с ней совпадает. Несколько подразделений компании могут быть определены как один ЦФО (например, службы аппарата управления могут определяться как центр затрат во главе с руководителем компании). В то же время несколько ЦФО

могут быть выделены в рамках одного структурного подразделения (например, в рамках торгового дома могут быть выделены отдельно центр доходов оптовой торговли и центр доходов внешнеэкономической деятельности). Для центра финансовой ответственности характерна финансовая самостоятельность, то есть его руководитель должен иметь возможность определять и управлять финансовым результатом ЦФО.

Таким образом, можно отметить повышение эффективности его деятельности. Увеличение общего объема продаж на 9% оправдало ожидаемые финансовые результатов – чистая прибыль увеличилась более чем в 2 раза. Увеличение прибыли обосновывается скорейшем ростом доходов предприятия по сравнению с его расходами.

В ходе составления бюджетов ООО «Био-Проф» на 2014 год было выявлено значительное увеличение суммы дебиторской задолженности, которое составляет 1234 тыс. рублей. Сокращение сумм дебиторской задолженности, наряду с увеличением объемов реализации готовой продукции является одним из приоритетных направлений на системе мер по повышению эффективности управления предприятием.

Получение платежей от дебиторов – один из основных источников поступления средств на предприятие. Рациональная организация системы отгрузки готовой продукции и скорейшее возвращение вложенных средств в форме выручки на расчетном счете представляет собой одно из приоритетных направлений деятельности фирмы.

В реальной практике работа с покупателями по отгрузке готовой продукции и оплате за нее, регулируется договором-поставки, в котором оговариваются основные условия поставки товара, а также сроки оплаты за него. Тем не менее, на практике, не редки задержки платежей сверх установленного срока.

С целью максимизации притока денежных средств в ООО «Био-Проф» предлагается разработать систему договоров с гибкими условиями сроков и формы оплаты, для этого предлагается создание системы скидок с цены за

единицу продукции, находящуюся в прямой зависимости от сроков погашения задолженности и объемов закупаемой партии.

В реальной практике существуют следующие стандартные формы оплаты:

1. предоплата – обычно используется при первых или единичных поставках. Это наиболее предпочтительная форма оплаты для продавца, но не выгодна для покупателя.

2. частичная предоплата – сочетает предоплату и продажу в кредит. Если полная предоплата невозможна, то следует попытаться получить частичную предоплату.

3. передача на реализацию. Предусматривает, что компания сохраняет права собственности на товары, пока не будет получена оплата за них.

4. отгрузка с отсрочкой платежа – наиболее часто используемая форма

В данном случае рекомендуется поставить в зависимость сумму скидки на следующую партию со сроком оплаты за предыдущую партию.

Формы оплаты и условия поставки для различных клиентов различны и нельзя всех ставить в равные условия по оплате своей задолженности, поскольку можно потерять, пусть небольших, но стабильных клиентов.

В современных условиях развития экономики грамотный контроль итогов дебиторской задолженности является залогом успешной работы предприятия. Наряду с необходимостью уменьшения или даже недопущения дебиторской задолженности, грамотные менеджеры всегда ищут пути удовлетворения потребностей в кредите своих клиентов, при этом достигая собственные цели и выполняя обязанности по поддержанию притока денежных средств в компанию.

Предоставление коммерческого кредита всегда связано с риском неплатежей. Хорошо, если оплаты производятся полностью и своевременно, но обычно бывает не так. Поэтому важно правильно организовать процедуру получения денег по счетам, подлежащим оплате, особенно в случае просрочки платежа.

ООО «Био-Проф» является предприятием, которое имеет много клиентов по всей стране, поэтому система контроля дебиторской задолженности должна быть построена так, чтобы автоматически вычислять соответствие остатка дебиторской задолженности кредитным условиям предприятия и автоматически показывать клиентов с критическим несоответствием.

В качестве возможного варианта совершенствования механизма управления дебиторской задолженностью может быть напоминание письмом. Этот подход применяется даже для непросроченных долгов для того, чтобы напомнить покупателю, что поставщик помнит о нем и контролирует оплату долга. Рекомендуется не позднее, чем за 10 дней до срока платежа послать клиенту письмо. Такое послание может быть отпечатано и на следующем счете. В письме напоминают о сроках и сумме (доле) остатков, подлежащих оплате.

Если долг остается неоплаченным в срок, то полезно связаться с клиентом, чтобы точно выяснить причину задержки оплаты. Необходимо как можно скорее выяснить причины просроченной оплаты и принимать решения уже после выяснения обстоятельств – ожидать ли погашения долга клиентом, применять к клиенту меры воздействия с целью добиться оплаты долга через суд или признать долг безнадежным.

Тем не менее, предложенные варианты лишь увеличивают объем работы менеджеров предприятия-поставщика, создание механизма, который бы стимулировал самих покупателей быстрее погашать свою задолженность, является одной из приоритетных задач, поставленных в дипломной работе. Для этого предлагается создать систему скидок, которая будет привязана к дате отгрузки готовой продукции и дате поступления оплаты за отгруженную партию

Размер предоставляемых скидок с цены одной единицы продукции представлен в Таблице 22 (необходимо учитывать, что отгрузка

производится оптом, т.е. большими партиями, маленький процент скидки соответствует значительной сумме в рублях).

Таблица 22

Размер скидок в зависимости от сроков погашения задолженности

Полностью оплата партии, дни	Размер скидки
От 60 дней	0%
От 50-69 дней	0,2%
От 40-49 дней	0,3%
От 30-39 дней	0,5 %
От 20-29 дней	0,7 %
От 10-19 дней	0,8 %
От 5-10 дней	1 %
От 0-5 дней	1,5 %

Тем не менее, система не будет работать эффективно, если не увязать ее с объемом закупленной партии. Покупатель может приобрести незначительную закупку и оплатить ее в течение 5 дней, рассчитывая на то, что в следующий раз ему будет предоставлена самая большая скидка 5%, но уже на большой объем.

Предлагается введение системы скидок по срокам погашения задолженности привязать к объему закупленной партии. Большинство предприятий строят свою ценовую политику с учетом предполагаемой скидки, исходя из суммы закупленной партии. Для реализации предлагаемого мероприятия предлагается также определить систему скидок на объем закупки, т.е. предприятия, приобретая у ООО «Био-Проф» могут рассчитывать на следующие скидки с цены, которые будут зависеть от суммы приобретенной партии.

Поскольку основным видом деятельности ООО «Био-Проф » является производство, то реализация готовой продукции осуществляется, главным образом, оптовыми партиями, которые в свою очередь реализуют товар в сеть розничных магазинов.

Таблица 23

Система скидок в зависимости от накопленной суммы закупки

Накопленные суммы	Проценты скидок цены на продукцию
От 201000 до 400000 руб.	0,2%
От 400001 до 800000 руб.	0,5%
От 800001 до 1600000 руб.	0,7%
От 1600001 до 3000000 руб.	1%
Свыше 3000000 руб.	1,5%

Предположим, что клиент работает с ООО «Био-Проф» уже давно и у него уже сформировалась система периодической закупки различных видов продукции в зависимости от потребностей своих покупателей. Предприятие закупает у ООО «Био-Проф» большую партию товаров на общую сумму 300000 рублей (без учета скидки от суммы закупки), автоматически ему дается скидка 0,2%, т.е. на дату отгрузки его задолженность составляет уже не 300000 рублей, а 299400 рублей.

Рассчитывая на получение еще больших скидок на приобретение следующей партии товара, предприятие гасит свою задолженность перед ООО «Био-Проф» в течение 5 дней, (возможно задерживая оплату другим своим поставщикам) и получает право на предоставление скидки на следующую партию 1,5%.

В следующий раз, этот же покупатель приобретает товар еще на 400000 рублей, накопленная сумма закупок составляет уже (299400 + 400000 = 699400 рублей), т.е скидка на объем закупки будет уже 0,5% и плюс обещанная скидка 1,5% за быструю оплату:

400000 – (0,5%+1,5%) = 400000 – 2% = 392010 рублей, т.е. сумма дебиторской задолженности на дату отгрузки составляет уже не 400000 рублей, а 392010 рублей. Скидка в 8000 рублей уже гораздо весомее для покупателя.

Выгода ООО «Био-Проф» также существенна, поскольку полученная через 5 дней выручка в 299400 рублей, которые можно запустить в

следующий кругооборот, не сравнима с расходами в 8000 рублей на предоставление скидки.

Сложный механизм расчетов производится автоматически, поскольку учет на предприятии ООО «Био-Проф» ведется с помощью компьютерной программы 1С: Торговля склад, которая обладает очень широкими возможностями учета, анализа и планирования деятельности предприятия. 1С:Торговля склад позволяет вести не только синтетический учет, но и подробный аналитический учет по каждому товару, материалу и, соответственно по каждому дебитору. Обширные возможности 1С позволяют адаптировать программу к специфике работы любого предприятия.

Результатом внедрения системы накопительных скидок будет являться уменьшение дебиторской задолженности. Предполагается что минимум 20% постоянных клиентов ООО «Био-Проф» заинтересуются подобным предложением, что позволит на конец отчетного года получить уменьшенную на 20% сумму дебиторской задолженности.

Применение накопительных скидок и системы премирования потребителей готовой продукции направлены, в первую очередь, на увеличение товарооборота и, как следствие, прибыли предприятия. Система премирования постоянных клиентов позволит расширить круг покупателей ООО «Био-Проф» не только в России, но и за ее пределами.

Таким образом, была обоснована необходимость внедрения системы бюджетного планирования в практику анализируемого предприятия ООО «Био-Проф» как универсального инструмента управления.

Заключение

Кризисные ситуации могут возникнуть на любой стадии жизненного цикла предприятия, и это является особенностью существования хозяйствующих субъектов в рыночных условиях. В настоящее время кризис рассматривается не только как угроза, но и как возможность инновационного развития предприятия. Он имеет не только негативный и разрушительный характер, но и несет в себе потенциал изменений, является для организаций основой обучения. Кризисная ситуация характеризуется резким переломом в деятельности организации, последствия которого можно измерить (социальные конфликты, падение курса акций, сокращение продаж и т.д.). Как правило, кризисы взаимодействуют, влияют друг на друга, усиливая негативные, разрушительные тенденции.

Авторская классификация кризисов, где кризисы ранжируются в зависимости от того, в каких областях они представляют опасность для предприятия, представляется наиболее продуктивной с точки зрения управления кризисом и разработки стратегии его преодоления, так как диагностика причины его возникновения является основополагающей при выборе необходимой антикризисной стратегии.

В кризисной зоне цель предприятия - как можно более быстрое обнаружение и ликвидация источников конкурентной и финансовой слабости. Предприятию необходимо направить весь свой ресурсный потенциал на восстановление стабильной ситуации и дальнейшее успешное развитие. В данном случае специфика целей развития предприятия порождает особый вид стратегий — антикризисных стратегий, носящих восстановительный характер.

Общее финансовое положение ООО «Био-Проф» в период 2013 года, характеризуется как стабильное, предпосылки кризисных ситуаций в экономики предприятия отсутствуют, поскольку полученные данные анализа несостоятельности соответствуют весьма низким показателям вероятности

банкротства предприятия (меньше 50%). Показатели ООО «Био-Проф» по системе Бивера, однозначно нашли решение по первой группе классификации, как благополучное предприятие с устойчивой экономическим положением активов, имущества и обязательств производства.

На сегодняшний день одним из ключевых инструментов управления, обеспечивающим взаимосвязь стратегии компании с краткосрочными задачами отдельных подразделений, является технология бюджетирования. Проанализировав финансовое положение предприятия ООО «Био-Проф», было принято решение о разработки системы бюджетирования компании. При расчет бюджета балансового листа было выявлено, что у предприятия возникала потребность в дополнительном финансировании, т.к величина активов в прогнозируемом балансе больше величины пассив.

Наиболее выгодный и доступный источник внешнего финансирования – это банковский кредит. Поскольку предприятие достаточно ликвидно и финансово устойчиво, то проблем со взятием банковского кредита быть не должно. Сумма потребности в кредите достаточно небольшая, поэтому рекомендуется взять кредит на короткие сроки (до одного года), что позволит снизить ставку банковского процента за кредит.

Разработка центров финансовой ответственности в условиях предприятия основывается на его организационной структуре. Результатом внедрения системы накопительных скидок будет являться уменьшение дебиторской задолженности. Предполагается что минимум 20% постоянных клиентов ООО «Био-Проф» заинтересуются подобным предложение, что позволит на конец отчетного года получить уменьшенную на 20% сумму дебиторской задолженности.

Таким образом, была обоснована необходимость внедрения системы бюджетного планирования в практику анализируемого предприятия ООО «Био-Проф» как универсального инструмента управления.

Список использованной литературы

1. Гражданский кодекс РФ (части первая и вторая) от 26 января 1996 года № 14-ФЗ // Собрание законодательства РФ, №5, 2006. – 712 с.
2. Федеральный закон от 26 октября 2002 г. №127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)». Справочная правовая система «Гарант».
3. Постановлении Правительства от 28.10.2001 г. №498 «О некоторых мерах по реализации законодательства о несостоятельности (банкротстве) предприятия» и дополнениях к нему. Справочная правовая система «Гарант». 2007
4. Приказ ФСФО РФ от 23 января 2001 г. №16 «Об утверждении методических указаний по проведению анализа финансового состояния организаций». Справочная правовая система «Гарант».2007
5. Методические указания по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительной структуры баланса (утв. Распоряжением Федерального управления по делам о несостоятельности (банкротстве) от 12 августа 1994 г. №31-р). Справочная правовая система «Гарант».
6. Абрютина М.С. Грачёв А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учебн.-практич. пособие. – М.: Дело и сервис, 2009. – 256с.
7. Алексеев К. С. Методика анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия/ К. С. Алексеев // Справочник экономиста. - 2012. - № 1. - С.14-25 : табл.
8. Алтухова М. В. Финансовая диагностика и поддержка управленческих решений/ М. В. Алтухова // Справочник экономиста. - 2012. - № 2. - С.39-49 : табл.
9. Антикризисное управление. Учебник. / Под ред. Э.М. Короткова. – М.: ИНФРА–М, 2009. – 432с.

10. Ассель Г. Маркетинг: принципы и стратегия: Учеб. для вузов: пер. с англ. – 2-е изд. – М.: ИНФРА–М, 2009. – 803с.

11. Баринов В.А. Антикризисное управление: Учеб. пособие. – М.: ИД ФБК – ПРЕСС, 2011. – 520с.

12. Баринов В.А. Антикризисное управление: Учеб. пособие. – М.: ИД ФБК – ПРЕСС, 2008. – 520с.

13. Бляхман Л.С. Основы функционального и антикризисного менеджмента: Учеб. пособие. – СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 2008. – 380 с.

14. Бобылева А.З. Финансовый менеджмент: проблемы и решения: Сборник мини-тем для обсуждения, тестов, задач, деловых ситуаций: Учеб. пособие. – М.: Дело, 2010.

15. Бочаров В.В. Методы финансирования инвестиционной деятельности предприятий. – М.: Финансы и статистика, 2009.

16. Бриль А.Р. Инновационный менеджмент. Финансовый анализ предприятия: оценка инвестиционной привлекательности для инноваций: Учебное пособие. СПб: Изд - во СПБГПУ, 2010 г. - 144 с.

17. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент: Учеб. для вузов. – М.: Высшая школа, 2009. – 222 с.

18. Воронченко Т. В. Методика финансового анализа с применением зарубежного опыта/ Т. В. Воронченко, В. П. Леошко // Бухучет в строительных организациях. - 2012. - № 7. - С.26-29

19. Григорьев В.В., Островкин И.М. Оценка предприятий: имущественный подход: Учебно-практическое пособие. – М.: Дело, 2008.-221 с.

20. ДонцоваЛ.В., Никифорова Н.А., Анализ финансовой отчетности: практикум. - М.: Дело и Сервис, 2012. - 144 с.

21. Епишин А. В. Методика самостоятельной оценки кредитоспособности организации/ А. В. Епишин; рец. И. В. Ишиной // Аудит и финансовый анализ. - 2012. - № 2. - С.362-364 : 3 табл. - Библиогр.: с. 364 (3 назв.). - Рец. Ишиной И. В. на ст. автора приведена в конце

22. Кирикова О. А. Система оценки результатов деятельности бюджетных организаций. Критерии и анализ эффективности/ О. А. Кирикова. // Менеджмент в России и за рубежом. - 2010. - № 3. - С.80-87: схемы. - Библиогр.: с. 87 (4 назв.)

23. Ковалев В.В. Финансовый анализ: управление капиталом, выбор инвестиций, анализ отчетности. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 486 с.

24. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2009.

25. Ковалев В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. - М.: Проспект, 2011. - 432 с.

26. Комплексный экономический анализ предприятия: [учебник/ проф. А.П. Калинина и др.]; под ред. Н.В. Войтоловского, А.П. Калининой, И.И. Мазуровой. - Санкт-Петербург [и др.] : Питер : Лидер, 2010. - 569 с. (1427235 – ЧЗ)

27. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. / Л.Т. Гиляровская [и др.]. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2011.

28. Кочетков А.И., Экономика предприятия. - М.: ИПАК, 2011. - 272 с.

29. Кошкин В.И. и др. Антикризисное управление: 17 – модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль М «Антикризисное управление». – М.: ИНФРА – М, 2008. – 512 с.

30. Крейнина М.Н. Финансовый менеджмент: Учеб. пособие. - М.: Дело и сервис, 2009. – 304 с.

31. Крылов Э.И., Власова В.М., Иванова И.В., Управление финансовым состоянием организации (предприятия). - М.: Эксмо, 2011. - 416 с.

32. Л.И. Ушвицкий, А.В. Савцова, А.В. Малеева. Совершенствование методики анализа платежеспособности и ликвидности

организаций //Экономический анализ: теория и практика. – 2011. - №18 – с.15-16.

33. Литвак Б.Г. Управленческие решения: Учебник. – М.: Тандем: ЭКМОС, 2009. – 248с.

34. Лукасевич И.Я. Инвестиции. – М.: Вузовский учебник, 2010.

35. Лукасевич И.Я. Финансовый менеджмент: учебник/ И.Я. Лукасевич. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Эксмо, 2010.

36. Лунев В.П. Тактика и стратегия управления фирмой. Учеб. пособие. - М.: ДИС, 2009. – 188 с.

37. Лысенко Д.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2008.

38. Мазур И.И., Шапиро В.Д. Реструктуризация предприятий и компаний: справ. пособие для специалистов и предпринимателей. – М.: Высшая школа, 2008. – 587с.

39. Макарьева В.И., Андреева Л.В. Анализ финансово – хозяйственной деятельности организации. – М.: Финансы и статистика, 2011.

40. Маркетинг / Под ред. А.Н. Романова. - М.: ЮНИТИ, 2009. – 400 с.

41. Массарыгина В. Ф. Экспресс-анализ финансового состояния предприятия-должника/ В. Ф. Массарыгина // Экономический анализ: теория и практика. - 2012. - № 31. - С.60-65. - Библиогр.: с. 65 (15 назв.)

42. Моляков Д.С., Шохин Е.И. Теория финансов предприятий. – М.: Финансы и статистика, 2011.

43. Павлова Л.Н. Финансы предприятий.– М: Финансы, ЮНИТИ, 2011.

44. Павлова Л.Н. Финансовый менеджмент: управление денежным оборотом предприятия: Учеб. для вузов. – М.: Банки и Биржи, ЮНИТИ, 2009. – 400 с.

45. Парушина Н. В. Основные направления анализа и прогнозирования финансового состояния по данным бухгалтерской

(финансовой) отчетности организаций/ Н. В. Парушина // Международный бухгалтерский учет. - 2013. - № 2. - С.55-63. - Библиогр.: с. 63 (4 назв.)

46. Пивоваров К.В., Планирование на предприятии. - М.: «Дашков и К^0», 2011. - 232 с.

47. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие. – М.: Новое знание, 2008

48. Савицкая Г.В. Экономический анализ: Учебное пособие. – М.: Новое знание, 2008

49. Салин В.Н. Система комплексного анализа: Учебное пособие. – М.: Питер, 2009

50. Свит Ю. Восстановительные процедуры – способ предотвращения банкротства // Российская юстиция. – 2009. - №3. –С. 24-38.

51. Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф., Финансовый анализ. - М.: ЮНИТИ, 2010.-479 с.

52. Симионов, Р. Ю. Методы анализа финансовых результатов и финансового состояния строительного предприятия/ Р. Ю. Симионов // Бухучет в строительных организациях. - 2013. - № 3. - С.39-44

53. Теория и практика антикризисного управления / под ред. С.Г. Беляева, В.И. Кошкина. - М.: ЮНИТИ, 2008. –316 с.

54. Тренев Н.Н., Управление финансами. - М.: Финансы и статистика, 2010-496 с.

55. Уткин Э.А. Антикризисное управление. - М.: ЭКМОС, 2011. – 210 с.

56. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник / Под ред. Е.С. Стояновой. – М.: Перспектива, 2008. – 605с.

57. Финансовый менеджмент: Учебик для вузов/ Под ред. акад. Г.Б. Поляка. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008.

58. Черняк В.З. Оценка бизнеса. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 175с.

59. Чурсина Ю. А. Оценка методик, применяемых для анализа кредитоспособности предприятия/ Ю. А. Чурсина, А. И. Гайнуллин; рец. И. В. Елоховой // Аудит и финансовый анализ. - 2012. - № 2. - С.170-176 : 10 табл. - Библиогр.: с. 175 (8 назв.). - Рец. Елоховой И. В. на ст. автора приведена в конце

60. Шабалин Е. М. Мифы реальной оценки финансового состояния российских предприятий/ Е. М. Шабалин, М. В. Карп // Финансы и кредит. - 2012. - № 17. - С.30-34. - Библиогр.: с. 34 (5 назв.)

61. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Финансы предприятий. – М.: ИНФРА – М, 2010.

62. Шишкова И.С. Законодательство о банкротстве: что же дальше. // Финансовый директор. – 2008. - №2(20). – С. 51-60.

63. Экономика предприятия: Учебник / Под ред. проф. О.И. Волкова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 520 с.

Приложения

Приложение 1

Форма №1 "Бухгалтерский баланс"

Показатель	Код показателя	31.12.2013	31.12.2012	31.12.2011
1	2	3	4	5
Актив				
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ Нематериальные активы	1110	0	0	0
Результаты исследований и разработок	1120	0	0	0
Нематериальные поисковые активы	1130	0	0	0
Материальные поисковые активы	1140	0	0	0
Основные средства	1150	52	49	47
Доходные вложения в материальные ценности	1160	0	0	0
Финансовые вложения	1170	0	0	0
Отложенные налоговые активы	1180	0	0	0
Прочие внеоборотные активы	1190	0	0	0
ИТОГО по разделу I	1100	52	49	47
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ Запасы	1210	2294	1023	1025
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	0	0	0
Дебиторская задолженность	1230	1586	567	611
задолженность участников (учредителей) по взносам в уставный капитал[?]	1231	0	0	0
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	0	0	0
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	944	680	600
Прочие оборотные активы	1260	0	0	0
ИТОГО по разделу II	1200	4824	2270	2236
БАЛАНС	1600	4876	2319	2283
Пассив				
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	100	100	100
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	0	0	0
Переоценка внеоборотных активов	1340	0	0	0

Добавочный капитал (без переоценки)	1350	0	0	0
Резервный капитал	1360	0	0	0
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	2336	1160	950
ИТОГО по разделу III	1300	2436	1260	1050
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА Заемные средства	1410	0	0	0
Отложенные налоговые обязательства	1420	0	0	0
Оценочные обязательства	1430	0	0	0
Прочие долгосрочные обязательства	1450	0	0	0
ИТОГО по разделу IV	1400	0	0	0
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА Заемные средства	1510	312	28	220
Кредиторская задолженность	1520	2128	1031	1013
Доходы будущих периодов	1530	0	0	0
Оценочные обязательства	1540	0	0	0
Прочие краткосрочные обязательства	1550	0	0	0
ИТОГО по разделу V	1500	2440	1059	1233
БАЛАНС	1700	4876	2319	2283

Продолжение приложения 1

Приложение 2

Форма №2 "Отчет о финансовых результатах"

Показатель	Код показателя	За год		За год	
		2013	2012	2012	2011
Выручка	2110	195430	155040	155040	0
Себестоимость продаж	2120	133970	106120	106120	0
Валовая прибыль (убыток)	2100	61460	48920	48920	0
Коммерческие расходы	2210	38710	29590	29590	0
Управленческие расходы	2220	0	0	0	0
Прибыль (убыток) от продаж (стр.2100-2210-2220)	2200	22750	19330	19330	0
Доходы от участия в других организациях	2310	0	0	0	0
Проценты к получению	2320	0	0	0	0
Проценты к уплате	2330	0	0	0	0
Прочие доходы	2340	0	2340	2340	0
Прочие расходы	2350	0	1920	1920	0
Прибыль (убыток) до налогообложения (стр.2200+2310+2320-2330+2340-2350)	2300	22750	19750	19750	0
Текущий налог на прибыль	2410	5460	4740	4740	0
СПРАВОЧНО: постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	0	0	0	0
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	0	0	0	0
Изменение отложенных налоговых активов	2450	0	0	0	0
Прочее	2460	0	0	0	0
Чистая прибыль (убыток) (стр.2300-2410+2430+2450+2460)	2400	17290	15010	15010	0
Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток)	2510	0	0	0	0
Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	0	0	0	0
Совокупный финансовый результат периода	2500	17290	15010	15010	0

Последний лист выпускной квалификационной работы

Выпускная квалификационная работа выполнена мной совершенно самостоятельно. Все использованные в работе материалы и концепции из опубликованной научной литературы и других источников имеют ссылки на них.

«____» _____2015 г.

_____ Лукьянова М.О.
(подпись) (Ф.И.О.)