Частное образовательное учреждение высшего образования
«Курский институт менеджмента, экономики и бизнеса»
Факультет подготовки бакалавров

Кафедра экономики
Коноплева Олеся Геннадьевна

АНАЛИЗ, ДИАГНОСТИКА И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ПАО «ЭЛЕКТРОПРИБОР»

Направление **38.03.01** «Финансы и кредит»

Выпускная квалификационная работа

студентки 5 курса заочной формы обучения

Зав. кафедрой экономики, к.э.н., профессор
_____ В.М.Окороков
(личная подпись) (И.О.Ф.)
“___ ”_____2017 г.

Научный руководитель
к.э.н., профессор
_____ Н.Д. Кликунов
(личная подпись) (И.О.Ф.)
“___ ”_____2017 г.

Курск – 2017

Задание по подготовке дипломной работы

Студенту (ке) Коноплевой Олеси Геннадьевны
Тема работы: Анализ, диагностика и прогнозирование финансовой деятельности предприятия ПАО «Электроприбор»(утверждена приказом по вузу).
2. Срок сдачи студентом (кой) законченной работы (за 10 дней до начала работы ГАК):
3. Исходные данные к работе: Конституция Российской Федерации, Федеральные законы Российской Федерации, законы и нормативные правовые акты Тамбовской области, научные статьи, справочные материалы, СМИ.
4. Перечень подлежащих разработке в дипломной работе вопросов или краткое содержание дипломной работы:
а) теоретические аспекты анализа финансовой деятельности промышленного предприятия;
б) финансово-экономическая характеристика ПАО "Электроприбор";
в) анализ финансовой устойчивости и составление прогноза развития .
5. Перечень графического материала, схем, рисунков: 20 таблиц, 10 рисунков.
6. Дата выдачи задания:
Кафедра бухгалтерского учета, финансов и кредита
Утверждаю _____ Зав. кафедрой _____
дата подпись
Руководитель _____
подпись
Задание принял к исполнению _____
Дата
Подпись студента_____

Содержание

Введение....4
1. Теоретические аспекты анализа финансовой деятельности промышленного предприятия....6
1.1. Роль финансового анализа в успешной деятельности промышленного предприятия....6
1.2. Анализ базовых финансовых коэффициентов....10
1.3. Использование данных баланса в составлении прогноза развития....24
2. Финансово-экономическая характеристика ПАО "Электроприбор"....30
2.1. Анализ имущества и положения предприятия ПАО "Электроприбор"....30
2.2. Состав и структура внеоборотных активов ПАО "Электроприбор"....34
2.3. Анализ оборотных средств предприятия ПАО "Электроприбор"....36
3. Анализ финансовой устойчивости и составление прогноза развития....42
3.1. Анализ показателей финансовой устойчивости предприятий и прогноз на следующий год....42
3.2. Показатели платежеспособности и ликвидности предприятия и прогноз на следующий год....45
3.3. Предложения по повышению экономической эффективности работы предприятия ПАО "Электроприбор"....49
Заключение....57
Список использованных источников....59
Приложения....63

Введение

Актуальность темы дипломной работы обусловлена тем, что в современных условиях необходимо рационально оценивать и управлять финансовым состоянием для выживаемости предприятия.

В условиях рыночной экономики, жесткой конкуренции всегда важно иметь представление о финансовом состоянии, как собственного предприятия, так и предприятий – партнеров для принятия эффективных управленческих решений. Основным инструментом для этого служит анализ финансово-хозяйственной деятельности, при помощи которого можно объективно оценить: имущественное состояние предприятия, степень предпринимательского риска, возможность погашения обязательств перед третьими лицами, достаточность капитала для текущей деятельности и долгосрочных инвестиций, потребность в дополнительных источниках финансирования, а затем по его результатам принять обоснованные решения.

Результаты в любой сфере бизнеса зависят от наличия и эффективности использования финансовых ресурсов, которые обеспечивают жизнедеятельность предприятия.

Чтобы развиваться в условиях рыночной экономики и не допустить банкротства предприятия, нужно знать, как управлять финансами, какую долю должны занимать собственные средства, а какую заемные. Следует знать и такие понятия рыночной экономики, как финансовая устойчивость, платежеспособность, деловая активность, рентабельность и др.

Профессиональное управление финансами неизбежно требует прогнозирования показателей деятельности предприятия, позволяющего более точно оценить неопределенность ситуации с помощью современных количественных методов исследования. Благодаря знанию техники и технологии прогнозирования показателей деятельности предприятия квалифицированные специалисты экономического профиля могут легко адаптироваться к изменениям рыночной ситуации и находить правильные

решения.

Таким образом, успех любого предприятия во многом зависит от его финансового состояния. В связи с этим прогнозированию показателей деятельности предприятия уделяется немало внимания.

Предметом исследования выступают методики прогнозирования показателей деятельности предприятия. Объектом является - ПАО «Электроприбор».

Цель исследования - анализ, диагностика и прогнозирование финансовой деятельности предприятия ПАО «Электроприбор».

В соответствии с поставленной целью решаются следующие задачи:

- изучить роль финансового анализа в успешной деятельности промышленного предприятия;

- рассмотреть методику анализа базовых финансовых коэффициентов;

- изучить возможности использования данных баланса в составлении прогноза развития предприятия;

- провести анализ имущества и положения предприятия ПАО "Электроприбор";

- проанализировать состав и структура внеоборотных активов ПАО "Электроприбор";

- провести анализ анализ оборотных средств предприятия ПАО "Электроприбор";

- провсети анализ показателей финансовой устойчивости предприятий и их прогноз на следующий год;

- исследовать показатели платежеспособности и ликвидности предприятия и их прогноз на следующий год;

- разработать предложения по повышению экономической эффективности работы предприятия ПАО "Электроприбор".

В данном исследовании были использованы труды таких ученых-экономистов, как Дыбаль С.В., Артеменко А.Г., Баканов М.И., Бланк И.А., Ендовицкий Д.А., Ефимова О.В., Ковалев В.В., Любушин Н.П., Шеремет А.Д. и

др.

Методы исследования: горизонтальный и вертикальный анализ, коэффициентный, балансовый, абсолютных и относительных величин, факторный анализ и др.

Научная новизна исследования заключается в том, что на основании проведенной оценки финансового состояния предприятия будут разработаны мероприятия по совершенствованию деятельности ПАО "Электроприбор", которые могут быть реализованы на практике.

1. Теоретические аспекты анализа финансовой деятельности промышленного предприятия

1.1. Роль финансового анализа в успешной деятельности промышленного предприятия

Финансы предприятия - это экономическая категория, особенность которой заключается в сфере ее действия и в присущих ей функциях. Они функционируют в сфере материального производства, где создаётся совокупный общественный продукт и национальный доход.

В ходе финансирования хозяйственной деятельности предприятий возникают определённые финансовые отношения, связанные с организацией производства, реализацией продукции, формированием финансовых ресурсов, распределением и использованием доходов.

Финансы предприятий – это экономические отношения, возникающие в процессе формирования производственных фондов, производства и реализации продукции, образования собственных финансовых ресурсов, а также, привлечения внешних источников финансирования, их распределения и использования [31].

По своему содержанию всю совокупность финансовых отношений предприятий можно систематизировать по следующим направлениям:

- связанные с формированием уставного капитала;
- связанные с производством и реализацией продукции, возникновением вновь созданной стоимости;
- между коммерческими организациями и предприятиями, связанные с эмиссией и размещением ценных бумаг;
- между хозяйствующим субъектом и его подразделениями, а также с вышестоящей организацией;
- между коммерческими организациями и отдельными работниками (например, выплата дивидендов);

- между хозяйствующими субъектами и финансовой системой государства при уплате налогов и других платежей в бюджет;
- между хозяйствующими субъектами и банковской системой в процессе хранения денег в банках, получения и погашения ссуд.

Финансы предприятия выполняют три основные функции:

1) Формирование, поддержание оптимальной структуры и наращивание производственного потенциала предприятия;

2) Обеспечение текущей финансово-хозяйственной деятельности;

3)Обеспечение участия хозяйствующего субъекта в осуществлении социальной политики.

Понятие “финансовая система” является развитием более общего понятия - “финансы”. Каждое звено финансов определённым образом связано с процессом воспроизводства, имеет свои присущие ему функции. Каждое звено финансовой системы представляет собой определённую сферу финансовых отношений, а финансовая система в целом - совокупность различных сфер финансовых отношений, в процессе которых образуются и используются фонды денежных средств. Другими словами, финансовая система - система форм и методов образования, распределения и использования фондов денежных средств государства и предприятий [25].

Финансовая система РФ включает следующие звенья финансовых отношений:

-государственная бюджетная система;

-внебюджетные специальные фонды;

-государственный кредит;

-фонды страхования;

-финансы предприятий различных форм собственности.

Современная финансовая система государства состоит из централизованных и децентрализованных финансов.

Первые три блока финансовых отношений относятся к централизованным финансам и используются для регулирования экономики и социальных

отношений на макро уровне. Финансовые отношения предприятий в свою очередь относятся к децентрализованным финансам и используются для регулирования и стимулирования экономики и социальных отношений на микро уровне.

Финансы - это совокупность экономических денежных отношений, возникающих в процессе производства и реализации продукции, включающих формирование и использование денежных доходов, обеспечение кругооборота средств в воспроизводственном процессе, организацию взаимоотношений с другими предприятиями, бюджетом, банками, страховыми организациями и др. [23]

Исходя из этого, финансовая работа на предприятии, прежде всего, направлена на создание финансовых ресурсов для развития, в целях обеспечения роста рентабельности, инвестиционной привлекательности, т. е. улучшение финансового состояния предприятия.

Финансовое состояние - это совокупность показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов.

Цель анализа состоит не только и не столько в том, чтобы установить и оценить финансовое состояние предприятия, но еще и в том, чтобы постоянно проводить работу, направленную на его улучшение.

Анализ финансового состояния показывает, по каким конкретным направлением надо вести эту работу, дает возможность выявить наиболее важные аспекты и наиболее слабые позиции в финансовом состоянии предприятия.

Оценка финансового состояния может быть выполнена с различной степенью детализации в зависимости от цели анализа, имеющейся информации, программного, технического и кадрового обеспечения. Наиболее целесообразным является выделение процедур экспресс-анализа и углубленного анализа финансового состояния. Финансовый анализ дает возможность оценить:

- имущественное состояние предприятия;

- степень предпринимательского риска;

- достаточность капитала для текущей деятельности и долгосрочных инвестиций;

- потребность в дополнительных источниках финансирования;

- способность к наращиванию капитала;

- рациональность привлечения заемных средств;

- обоснованность политики распределения и использования прибыли.

Основу информационного обеспечения анализ финансового состояния должна составить бухгалтерская отчетность, которая является единой для организации всех отраслей и форм собственности [10].

Результаты финансового анализа позволяют выявить уязвимые места, требующие особого внимания, и разработать мероприятия по их ликвидации.

Не секрет, что процесс принятия управленческих решений в большей степени искусство, чем наука. Результат выполненных формализованных аналитических процедур не является или, по крайней мере, не должен являться единственным критерием для принятия того или иного управленческого решения. Результаты анализа - «материальная основа» управленческих решений, принятие которых основывается также на интеллекте, логике, опыте, личных симпатиях и антипатиях лица, принимающего эти решения.

Все это лишний раз свидетельствует о том, что финансовый анализ в современных условиях становится элементом управления, инструментом оценки надежности потенциального партнера.

Необходимость сочетания формализованных и неформализованных процедур в процессе принятия управленческих решений накладывает отпечаток, как на порядок подготовки документов, так и на последовательность процедур анализа финансового состояния. Именно такое понимание логики финансового анализа является наиболее соответствующим логике функционирования предприятия в условиях рыночной экономики.

Финансовый анализ является частью общего, полного анализа хозяйственной деятельности; если он основан на данных только бухгалтерской

отчетности - внешний анализ; внутрихозяйственный анализ может быть дополнен и другими аспектами: анализом эффективности авансирования капитала, анализом взаимосвязи издержек, оборота и прибыли и т.п.

Финансовый анализ деятельности предприятия включает:

-анализ финансового состояния;

-анализ финансовой устойчивости;

-анализ финансовых коэффициентов:

-анализ ликвидности баланса;

-анализ финансовых результатов, коэффициентов рентабельности и деловой активности.

1.2. Анализ базовых финансовых коэффициентов

Финансовая деятельность - это рабочий язык бизнеса, и практически невозможно анализировать операции или результаты работы предприятия иначе, чем через финансовые показатели.

Стремясь решить конкретные вопросы и получить квалифицированную оценку финансового положения, руководители предприятий все чаще начинают прибегать к помощи финансового анализа, значение отвлеченных данных баланса или отчета о финансовых результатах весьма невелико, если их рассматривать в отрыве друг от друга. Поэтому для объективной оценки финансового положения необходимо перейти к определенным ценностным соотношениям основных факторов - финансовым показателям или коэффициентам [48].

Финансовые коэффициенты характеризуют пропорции между различными статьями отчетности. Достоинствами финансовых коэффициентов являются простота расчетов и элиминирования влияния инфляции.

Считается, что если уровень фактических финансовых коэффициентов хуже базы сравнения, то это указывает на наиболее болезненные места в деятельности предприятия, нуждающиеся в дополнительном анализе. Правда,

дополнительный анализ может не подтвердить негативную оценку в силу специфичности конкретных условий и особенностей деловой политики предприятия. Финансовые коэффициенты не улавливают различий в методах бухгалтерского учёта, не отражают качества составляющих компонентов. Наконец, они имеют статичный характер. Необходимо понимать ограничения, которые накладывают их использование, и относятся к ним как к инструменту анализа.

Для финансового менеджера финансовые коэффициенты имеют особое значение, поскольку являются основой для оценки его деятельности внешними пользователями отчётности, акционерами и кредиторами. Целевые ориентиры проводимого финансового анализа зависят от того, кто его проводит: управляющие, налоговые органы, владельцы (акционеры) предприятия или его кредиторы [11].

Большинство методик анализа финансового состояния предприятия предполагает расчет следующих групп показателей:

- платежеспособности;
- кредитоспособности;
- финансовой устойчивости.

Оценка платежеспособности

Оценка платежеспособности предприятия производится с помощью коэффициентов платежеспособности, являющихся относительными величинами. Коэффициенты платежеспособности, приведенные ниже, отражают возможность предприятия погасить краткосрочную задолженность за счет тех или иных элементов оборотных средств.

Коэффициент абсолютной ликвидности $К_{ла}$ показывает, какая часть краткосрочной задолженности может быть покрыта наиболее ликвидными оборотными активами – денежными средствами и краткосрочными финансовыми вложениями:

$$К_{ла}=ДС/КП,(1)$$

где ДС – денежные средства и их эквиваленты (стр. 260), тыс.руб.; КП -

краткосрочные пассивы (стр.690-(стр.640+650+660)), тыс.руб.

Принято считать, что нормальный уровень коэффициента абсолютной ликвидности должен быть 0,03-0,08.

Коэффициент промежуточного покрытия (быстрой ликвидности) показывает, какую часть краткосрочной задолженности предприятие может погасить за счет денежных средств, краткосрочных финансовых вложений и дебиторских долгов:

$$К_{лп}=(ДС+ДБ) / КП, \qquad (2)$$

где ДБ – дебиторская задолженность, тыс.руб.[25]

Нормальный уровень коэффициента промежуточного покрытия должен быть не менее 0,7.

Общий коэффициент покрытия (текущей ликвидности) $К_{ло}$ показывает, в какой степени оборотные активы предприятия превышают его краткосрочные обязательства:

$$К_{ло}=IIА / КП, \qquad (3)$$

где IIА – итог второго раздела баланса, тыс.руб.

Принято считать, что нормальный уровень коэффициента общего покрытия должен быть равен 1,5-3 и не должен опускаться ниже 1.

Чем выше коэффициент общего покрытия, тем больше доверия вызывает предприятие у кредиторов. Если данный коэффициент меньше 1, то такое предприятие неплатежеспособно. При отсутствии у предприятия денежных средств и средств в расчетах, оно может погасить часть краткосрочных обязательств, реализовав товарно-материальные ценности:

$$К_{лтм.ц}=З / КП, \qquad (4)$$

где $К_{лтм.ц}$ – коэффициент ликвидности товарно-материальных ценностей, %; З – запасы (без 217 стр.), тыс.руб.

Для правильного вывода о динамике и уровне платежеспособности предприятия необходимо принимать в расчет следующие факторы:

- характер деятельности предприятия. Например, у предприятий промышленности и строительства велик удельный вес запасов и мал удельный

вес денежных средств; у предприятий розничной торговли высока доля денежных средств, хотя значительны и размеры товаров для перепродажи и т.д.;

- условия расчетов с дебиторами. Поступление дебиторской задолженности через короткие промежутки времени после покупки товаров (работ, услуг) приводит к небольшой доле в составе оборотных активов долгов покупателей, и наоборот;
- состояние запасов. У предприятия может быть излишек или недостаток запасов по сравнению с величиной, необходимой для бесперебойной деятельности;
- состояние дебиторской задолженности: наличие или отсутствие в ее составе просроченных и безнадежных долгов.

Оценка кредитоспособности

Кредитоспособность – это возможность, имеющаяся у предприятия для своевременного погашения кредитов. Следует учесть, что кредитоспособность – это не только наличие у предприятия возможности вернуть кредит, но и уплатить проценты за него [17].

Для оценки кредитоспособности предприятия применяются различные методы.

Основными показателями для оценки кредитоспособности предприятия являются:

1. Отношение объема реализации к чистым текущим активам:

$$K_1 = Np / Aчт, \qquad (5)$$

где Ачт – чистые текущие активы, тыс.руб.; Np – объем реализации, тыс.руб.

Чистые текущие активы – это оборотные активы за вычетом краткосрочных долгов предприятия. Коэффициент K_1 показывает эффективность использования оборотных активов. Высокий уровень этого показателя благоприятно характеризует кредитоспособность предприятия. Однако в случае, когда он очень высок или очень быстро увеличивается, можно предположить, что деятельность ведется в объемах, не соответствующих

стоимости оборотных активов. Такая ситуация повышает вероятность замедления оборачиваемости задолженности или может вызвать падение продаж и вследствие этого – затруднения в расчетах предприятия со своими кредиторами [21].

Замедление оборачиваемости дебиторской задолженности может быть вызвано неготовностью дебиторов к оплате возрастающих объемов поставок; может возникнуть и просроченная дебиторская задолженность.

Падение объема продаж является результатом недостаточности материальных оборотных активов для продолжения бесперебойной деятельности в прежних масштабах.

1. Отношение объема реализации к собственному капиталу:

$$K_2 = Np / CK, \qquad (6)$$

где СК – собственный капитал, тыс.руб.

Этот показатель характеризует оборачиваемость собственных источников средств. Однако необходимо реально оценить величину собственного капитала. В активе баланса собственным источником покрытия соответствуют, в частности, нематериальные активы и запасы. При оценке стоимости собственного капитала рекомендуется уменьшить его на величину нематериальных активов, которые практически ничего бы не стоили, например, при вынужденной ликвидации или реорганизации предприятия. Кроме того, запасы надо уменьшить в соответствии с разницей цен, по какой они числятся на балансе и по какой они могли бы быть реализованы или списаны.

Собственный капитал, откорректированный с учетом реального состояния названных элементов внеоборотных и оборотных активов, отражает более точно стоимость имущества предприятия в части, обеспеченной собственными источниками покрытия. Выручка от реализации, отнесенная к этой стоимости, показывает оборачиваемость собственных источников более точно, так как ни материальные активы, ни превышение балансовой стоимости запасов над реальной их стоимостью не являются факторами, способствующими увеличению объема продаж.

2. Отношение краткосрочной задолженности к собственному капиталу:

$$К_3=Дк / СК,(7)$$

где Дк – краткосрочная задолженность, тыс.руб.

Данный коэффициент показывает долю краткосрочной задолженности в собственном капитале предприятия. Если краткосрочная задолженность в несколько раз меньше собственного капитала, то можно расплатиться со всеми кредиторами полностью. На практике существуют первоочередные кредиторы, долги которым должны быть оплачены прежде, чем предъявят претензии остальные кредиторы. Поэтому практически правильнее сопоставлять первоочередную краткосрочную задолженность с величиной капитала и резервов.

3. Отношение дебиторской задолженности к выручке от реализации:

$$К_4=ДЗ / Nр, \quad (8)$$

где ДЗ – дебиторская задолженность, тыс.руб.

Этот показатель дает представление о величине среднего периода времени, затрачиваемого на получение причитающихся с покупателей денег. Например, отношение 1:4 означает трехмесячный срок погашения дебиторской задолженности. Много это или мало, зависит от сферы деятельности, состояния расчетов с кредиторами, длительности производственного цикла и т.д. Ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности, то есть снижение показателя $К_4$ можно рассматривать как признак повышения кредитоспособности предприятия, поскольку долги покупателей быстрее превращаются в деньги [25].

4. Отношение ликвидных активов к краткосрочной задолженности предприятия:

$$К_5=Ал / Дк, \quad (9)$$

где Ал – ликвидные активы, тыс.руб.

Как известно, под ликвидными активами подразумеваются оборотные активы за вычетом запасов и других позиций, которые нельзя немедленно обратить в деньги. Если в составе оборотных активов преобладает дебиторская

задолженность для оценки кредитоспособности предприятия важно, существует ли резерв на случай безнадежной дебиторской задолженности.

В идеальном случае наилучшим способом повышения кредитоспособности явился бы рост объема реализации при одновременном снижении чистых текущих активов, собственного капитала и дебиторской задолженности.

Под финансовой устойчивостью понимается такое состояние (экономическое и финансовое) предприятия, при котором платежеспособность постоянна во времени, а соотношение собственного и заемного капитала обеспечивает эту платежеспособность.

На практике увеличение объема реализации вызывает рост оборотных активов и в части запасов, и в части дебиторской задолженности; увеличиваются и долги предприятия, особенно в форме кредиторской задолженности, если не меняются состав кредиторов и договорные условия расчетов с ними. Это значит, что реальное повышение кредитоспособности по трем названным показателям будет достигнуто, если объем реализации увеличивается в большей степени, чем запасы и дебиторская задолженность, а кредиторская задолженность растет быстрее дебиторской [40].

Одна из важнейших характеристик финансового состояния – стабильность деятельности в свете долгосрочной перспективы. Она связана со структурой баланса предприятия, степенью его зависимости от кредиторов и инвесторов, с условиями, на которых привлечены и обслуживаются внешние источники средств.

Оценка финансовой устойчивости

В отличие от понятий «платежеспособность» и «кредитоспособность», понятие «финансовая устойчивость» - более широкое, так как включает в себя оценку разных сторон деятельности предприятия.

Для оценки финансовой устойчивости применяется система коэффициентов.

1. Коэффициент концентрации собственного капитала (автономии, независимости) $К_{кс}$:

$$К_{кс}=СК / ВБ, \quad (10)$$

где СК – собственный капитал, тыс.руб.; ВБ – валюта баланса, тыс.руб.

Этот показатель характеризует долю владельцев предприятия в общей сумме средств, авансированных в его деятельность. Считается, что чем выше значение этого коэффициента, тем более финансов устойчиво, стабильно и независимо от внешних кредиторов предприятие [40].

Дополнением к этому показателю является коэффициент концентрации заемного капитала $К_{кп}$:

$$К_{кп}=ЗК / ВБ, \quad (11)$$

где ЗК – заемный капитал, тыс.руб.

Эти два коэффициента в сумме: $К_{кс} + К_{кп} = 1$.

1. Коэффициент соотношения заемного и собственного капитала Кс:

$$К_с = ЗК / СК. \quad (12)$$

Он показывает величину заемных средств, приходящихся на каждый рубль собственных средств, вложенных в активы предприятия.

2. Коэффициент маневренности собственных средств Км:

$$К_м = СОС / СК, \quad (13)$$

где СОС – собственные оборотные средства, тыс.руб.

Этот коэффициент показывает, какая часть собственного капитала используется для финансирования текущей деятельности, то есть, вложена в оборотные средства, а какая часть капитализирована. Значение этого показателя может существенно изменяться в зависимости от вида деятельности предприятия и структуры активов, в том числе оборотных активов.

$$СОС = СК + ДП – ВА = (III + IV – I). \quad (14)$$

Предполагается, что долгосрочные пассивы предназначаются для финансирования основных средств и капитальных вложений.

3. Коэффициент структуры долгосрочных вложений $К_{св}$:

$$К_{св} = ДП / ВА, \quad (15)$$

где ДП – долгосрочные пассивы, тыс.руб.; ВА – внеоборотные активы, тыс.руб.

Коэффициент показывает, какая часть основных средств и других внеоборотных активов профинансирована за счет долгосрочных заемных источников.

4. Коэффициент устойчивого финансирования $К_{уф}$:

$$К_{уф} = (СК + ДП) / (ВА + ТА), \qquad (16)$$

где (СК + ДП) – перманентный капитал, тыс.руб.; (ВА + ТА) – сумма внеоборотных и текущих активов, тыс.руб.

Это отношение суммарной величины собственных и долгосрочных заемных источников средств к суммарной стоимости внеоборотных и оборотных активов показывает, какая часть активов финансируется за счет устойчивых источников. Кроме того, $К_{уф}$ отражает степень независимости (или зависимости) предприятия от краткосрочных заемных источников покрытия [32].

Анализ коэффициентов финансовых результатов

Задачей анализа является явление тенденций изменения деловой активности, определяемой через оборачиваемость и рентабельность предприятия.

Рентабельность предприятия показывает долю прибыли, заложенную в выручке от реализации продукции. Чем в структуре реализованной продукции больше доля наиболее рентабельных видов продукции, тем выше выручка и, соответственно, прибыль предприятия [32].

Еще один подход к анализу финансовых результатов, основанный на методологии точки безубыточности производства предлагают Керимов В.Э. и Роженецкий О.А. По их мнению одним из мощных инструментов является анализ соотношения «затраты – объем – прибыль» (cost – volume – profit; CVP - анализ). Бухгалтеры, аудиторы, эксперты и консультанты могут с помощью данного метода дать более глубокую оценку финансовых результатов и точнее обосновать рекомендации для улучшения работы предприятия [19].

Ключевыми элементами CVP – анализа выступают:

1. Маржинальный доход,

2. Порог рентабельности,

3. Производственный левередж,

4. Маржинальный запас прочности.

1. Маржинальный доход – это разница между выручкой предприятия от реализации и суммой переменных затрат.

Величина маржинального дохода показывает вклад предприятия в покрытие постоянных затрат и получение прибыли.

Существует два подхода при определении величины маржинального дохода:

1.1. Выручка за вычетом всех переменных затрат, то есть всех прямых расходов и части накладных расходов (общепроизводственные расходы), зависящих от объема производства;

1.2. Величина маржинального дохода равняется сумме постоянных затрат и прибыли предприятия.

Средняя величина маржинального дохода – это разница между ценой и средними переменными затратами, она показывает вклад единицы изделия в покрытие постоянных затрат и получение прибыли.

Норма маржинального дохода – доля величины маржинального дохода при выручке от реализации (для отдельного изделия) доля средней величины маржинального дохода в цене товара [18].

2. Порог рентабельности – это показатель, характеризующий объем реализации предприятия, при котором выручка предприятия равна всем его совокупным затратам.

Для вычисления порога рентабельности используются три метода:

- графический;
- метод уравнений;
- метод маржинального дохода

Метод уравнений: прибыль предприятия равна выручке за вычетом величины переменных и постоянных затрат.

Детализируя порядок расчета показателей формулы:

Прибыль = (Цена за единицу × количество единиц) - (переменные затраты на единицу × количество единиц) – постоянные затраты

Метод маржинального дохода:

Точка безубыточности = (постоянные затраты)/(норма маржинального дохода)

3. Производственный левередж (рычаг) – механизм управления прибылью предприятия, основанный на оптимизации соотношения постоянных и переменных затрат, с его помощью можно прогнозировать изменение прибыли предприятия в зависимости от изменения объема продаж.

Чем ниже удельный вес постоянных затрат в общей сумме затрат предприятия, тем в меньшей степени изменяется величина прибыли по отношению к темпам изменения выручки предприятия.

Производственный левередж определяется с помощью следующей формулы:

$$Э_{пл}=МД/П \qquad (17)$$

или

$$(З_{пост}+П)/П=1+З_{пост}/П, \qquad (18)$$

где МД – маржинальный доход, тыс.руб.; П – прибыль, тыс.руб.; $З_{пост}$ – постоянные затраты, тыс.руб.

$$Э_{пл}=\Delta П/\Delta В, \qquad (19)$$

$Э_{пл}$ – изменение прибыли в зависимости от изменения выручки, %.

4. Маржинальный запас прочности (МЗП)– величина, показывающая превышение фактической выручки от реализации продукции (работ, услуг) над пороговой обеспечивающей безубыточность реализации.

$$МЗП=(В_{ф}-В_{порог})/(В_{ф})\times 100\% \qquad (20)$$

где $В_{ф}$ – фактическая выручка, тыс.руб.; $В_{порог}$ – пороговая выручка, тыс.руб..

Значение маржинального запаса прочности показывает, если в силу рыночной ситуации выручка сократится менее чем на данную величину маржинального запаса прочности, то предприятие будет получать прибыль, но если более, то окажется в убытке.

При этом цена продукции при безубыточной реализации будет равна:

$$Ц_б = В_{порог}/V_{пр,} \quad (21)$$

где $V_{пр}$ – объем произведенной продукции в натуральном выражении (шт.).

Кроме рассмотренных выше элементов CVP – анализа, в статье Донцовой Л.В. предлагается концепцию финансового рычага. Она имеет место в том случае, если в структуре источников формирования капитала (инвестиционных ресурсов) содержатся обязательства с фиксированной ставкой процента. В этом случае прибыль после уплаты процентов увеличивается или уменьшается более быстрыми темпами, чем изменение в объемах выпускаемой продукции. Финансовый рычаг предоставляет возможность выиграть от постоянной величины затрат, не меняющейся при изменении масштаба производственной деятельности [31].

Умение вкладывать капитал так, чтобы полученная ставка доходности инвестированного капитала была выше текущей ставки ссудного процента, в западной экономике называется «преимуществом спекуляции капиталом». Оно заключается в том, что нужно взять в долг столько, сколько позволят кредиторы и затем обеспечить рост ставки доходности собственного капитала на величину разницы между достигнутой ставкой доходности инвестированного капитала и ставкой уплаченного ссудного процента. Убыток будет в том случае, если организация получит прибыль меньшую, чем стоимость заемного капитала. В этом заключается смысл концепции финансового рычага.

Ставка доходности собственного капитала:

$$N = P/K, \quad (22)$$

где P – прибыль после уплаты налогов (чистая прибыль), тыс.руб.; K – размер собственного капитала, тыс.руб.

Ставка доходности инвестированного капитала:

$$n = (P + Z \times S)/(K + Z), \quad (23)$$

где Z – долгосрочная задолженность, тыс.руб.; S – ставка процента по

кредитам, %.

Прибыль составит:

$$P=n\times(K+Z)-Z\times S. \qquad (24)$$

То есть прибыль, полученная предприятием, равна разности между прибылью на общую сумму капитализации и стоимостью процентов по непогашенной задолженности с учетом налогов.

С учетом предыдущей формулы ставка доходности собственного капитала будет определятся:

$$N=(n\times(K+Z)-Z\times S)/K \qquad (25)$$

Отсюда:

$$N=n+Z/K\times(n-S). \qquad (26)$$

Таким образом, можно отметить, что из-за наличия долгов(Z) в структуре чистых активов (Z+K) доходность собственного капитала (K) увеличивается до тех пор, пока стоимость уплаченных процентов не превысит прибыль.

Для отечественных предприятий метод анализа безубыточности производства не является официально рекомендованным, в связи с чем он пока остается для прогнозных расчетов значений цены и прибыли.

1.3. Использование данных баланса в составлении прогноза развития

В управлении выделяют несколько функций, к ним относят такие, как организация, планирование, прогнозирование, регулирование и координация, учет, анализ, контроль и стимулирование. Учитывая многоуровневую иерархию управления экономикой страны, планирование и прогнозирование как науку следует рассматривать применительно к макро-, мезо- и микроуровням управления Планирование на макро- и мезоуровнях управления является предметом изучения таких экономических дисциплин, как «Прогнозирование и планирование экономики», отраслевые экономики и др. Предметом изучения данного курса, как указывалось выше, является планирование на предприятии,

т. е. на микроуровне.

Планирование в прикладном плане — это одна из основных и, как будет показано ниже, важнейших функций управления. Предположим, существует какая-то социально-экономическая система или подсистема. В ней есть субъект (тот, кто воздействует на объект управления), обозначим его буквой 5, и объект (тот, на кого воздействует субъект управления), обозначим его буквой О. Взаимодействие между субъектом и объектом осуществляется посредством реализации так называемых основных функций управления Таких функций семь:

- планирование;
- регулирование; стимулирование;
- учет;
- анализ;
- контроль;
- организация.

Схематически их взаимосвязь представлена на рис. 1.

Планирование и прогнозирование как функция управления является исходным пунктом принятия управленческих решений. В результате реализации данной функции должно быть подготовлено решение: что, кем и когда требуется сделать. Как деятельность плановых подразделений предприятия планирование включает разработку перспективных, текущих и оперативных планов работы предприятия, а также планов работы его структурных подразделений.

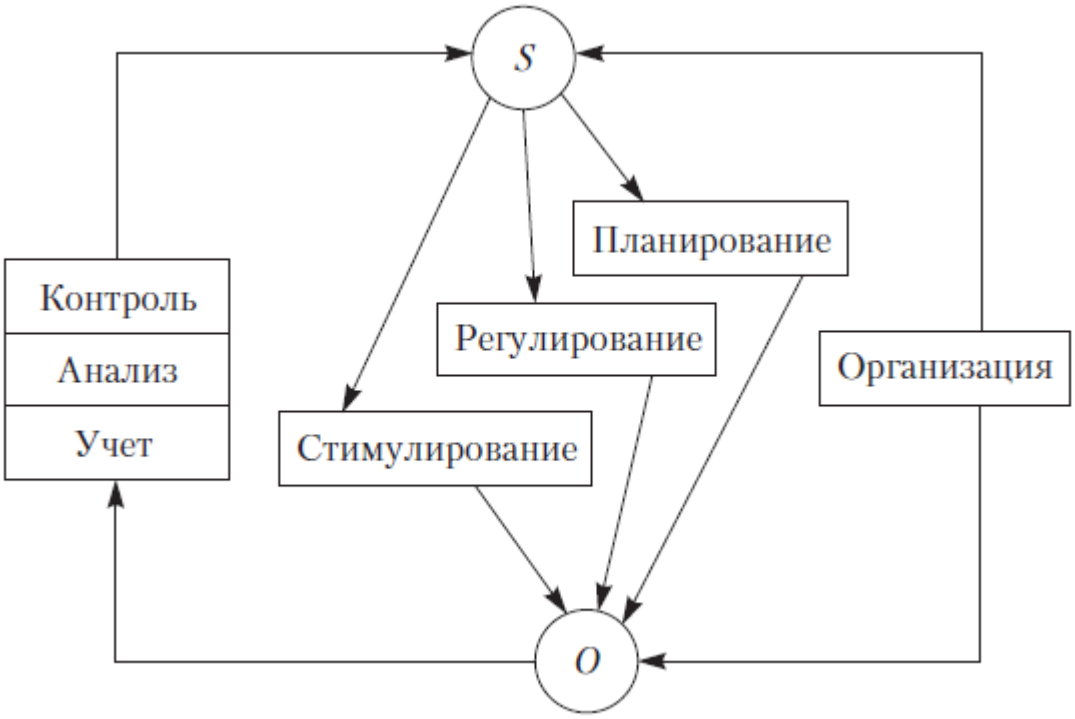

Рис. 1. Схема взаимодействия основных функций управления [31]

Регулирование (координация) — это форма проявления целенаправленного воздействия субъекта на объект управления, направленная на поддержание в системе управления предприятием (подразделением) заданных параметров функционирования. Выполнение данной функции обеспечивает согласованность частичных производственных процессов основного производства, согласованность работы основных и вспомогательных цехов. Осуществляется, как правило, по отклонениям, которые возникают как следствия нарушений поставки сырья и материалов, сбоев в работе смежных цехов и участков и др. Оперативное регулирование производства — это основной вид деятельности планово-диспетчерских служб предприятия.

Стимулирование как функция управления направлено на поддержание постоянной заинтересованности работников системы (подсистемы) в выполняемой ими работе, развитие и поощрение инициативы. Реализуется применительно к уровню управления предприятием через систему цен, льгот по налогообложению, условий предоставления кредитных ресурсов и плату за них, а на уровне управления структурными подразделениями — через систему

морального и материального стимулирования.

Учет представляет собой организацию наблюдения, регистрации, измерения, обобщения и хранения информации о производственно-хозяйственной деятельности предприятия (структурного подразделения) Реализуется в виде оперативного, бухгалтерского и статистического учета. Данные учета используются в дальнейшем для реализации функций анализа, контроля, планирования, регулирования, стимулирования.

Анализ в качестве функции управления можно охарактеризовать как изучение состояния управляемого объекта с помощью тех или иных методов. Базируется на данных учета. Результаты анализа используются в дальнейшем для выбора оптимальных вариантов решений при планировании, регулировании, стимулировании [36].

Функцию контроля можно охарактеризовать как систематическое наблюдение субъекта за объектом для выявления отклонений от установленных параметров функционирования системы (подсистемы). Данные контроля используются в дальнейшем для выработки корректирующих воздействий на объект управления

Организация как функция управления предусматривает создание новых и/или совершенствование действующих организационных структур управления, разработку положений о службах, должностных инструкций, создание необходимого информационного обеспечения и разработку технологии обработки информации. Эта функция является компетенцией субъекта управления, реализуется при разработке новых схем управления, составлении штатных расписаний и т. д.

Первые три вышеназванные функции управления осуществляются по линии прямой связи между субъектом и объектом, а последующие три — посредством обратной связи. В рамках же последней (седьмой) функции (организация) осуществляется реализация предыдущих функций.

Как следует из вышеизложенного, основное управляющее воздействие субъекта на объект осуществляется через функцию планирования, поскольку с

его помощью устанавливаются значения параметров функционирования системы (подсистемы) Кроме того, плановые параметры, уровень их выполнения служат исходной базой для реализации рассмотренных выше основных функций управления.

Содержание планирования на предприятии следует рассматривать с точки зрения места предприятия в системе управления экономикой страны. С точки зрения государства, предприятие — это объект управления. Методы воздействия государства на предприятие могут быть разными в зависимости от отношений в обществе и многих других факторов. Но по отношению к своим структурным подразделениям предприятие выступает в качестве субъекта управления, осуществляющего планирование работы входящих в него подсистем (цехов, служб). Поэтому планирование на предприятии нужно рассматривать:

- применительно к уровню управления им (предприятием) со стороны вышестоящего органа управления. При этом предприятие является объектом управления, а субъектом управления выступает государство или уполномоченный им орган;
- применительно к уровню управления самим предприятием, когда оно выступает в качестве субъекта управления по отношению к входящим в его состав цехам и отделам, которые выступают в качестве объектов управления.

Планирование и прогнозирование в этих подсистемах различно по целям, содержанию и методам.

Не противопоставляя различные виды планирования (когда предприятие выступает в качестве объекта или субъекта управления), отметим, что в дальнейшем планирование будет рассматриваться в основном применительно к уровню предприятия, когда оно выступает в качестве самостоятельного хозяйствующего субъекта.

При рассмотрении планирования работы предприятия необходимо иметь в виду, что предприятие — это многоуровневая система, в которой объект управления вышестоящей системы управления превращается в субъект

управления нижестоящей системы. Схематически такая последовательность представлена на рис.2.

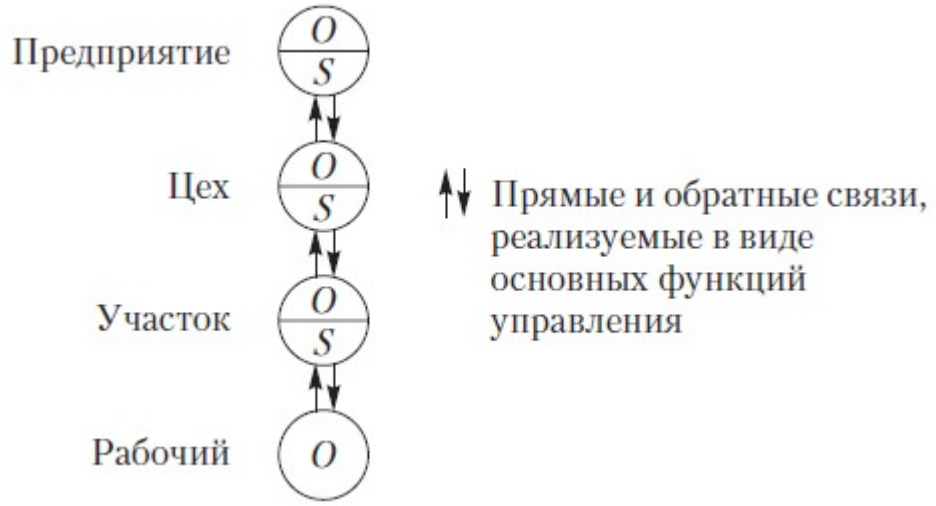

Рис. 2. Схема превращения объекта управления в субъект управления [31]

Следует иметь в виду, что на рис. 2 показана схема управления основным производством. На любом же предприятии наряду с основным производством имеются вспомогательные и обслуживающие производства, осуществляются работы по подготовке производства, управлению. То есть на любом предприятии наряду с подсистемами основного производства имеется большое число обслуживающих и функциональных подсистем. В каждой из подсистем, независимо от ее уровня, реализуется функция планирования, и каждая подсистема является подсистемой лишь по отношению к вышестоящей. А поскольку подсистемы управления предприятием являются частью единой системы (предприятия), то цели их функционирования должны быть согласованы, а содержание планирования будет различным исходя из места и роли подсистемы в общей системе управления предприятием.

Методы планирования используются в общем процессе управления на предприятии и служат основой любой модели (рис. 3).

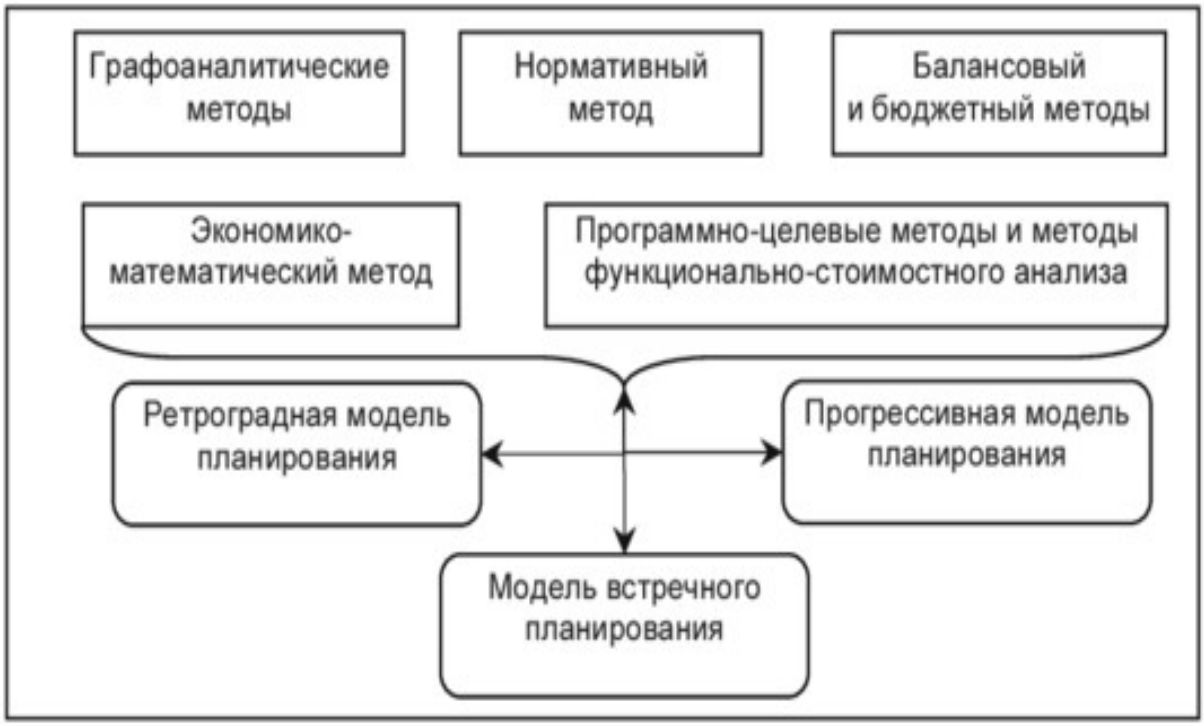

Рис. 3. Взаимосвязь методов и моделей планирования [36]

Модель планирования характеризует направление плановой деятельности на предприятии и порядок принятия планового решении.

Планирование тесно связано с прогнозированием, разделение этих процессов в известной мере условно, поэтому в планировании и прогнозировании могут использоваться одни и те же методы или тесно взаимосвязанные методы.

2. Финансово-экономическая характеристика ПАО "Электроприбор"

2.1. Анализ имущества и положения предприятия ПАО "Электроприбор"

Представленный анализ финансового положения и эффективности деятельности ПАО "Электроприбор" выполнен за период 31.12.2014–31.12.2016г. Качественная оценка значений финансовых показателей ПАО "Электроприбор" проведена с учетом отраслевых особенностей деятельности организации.

Таблица **1. Структура имущества и источники его формирования**

Показатель	Значение показателя					Изменение за анализируемый период	
	в *тыс. руб.*			в % к валюте баланса		*тыс. руб.* (гр.4-гр.2)	± % ((гр.4-гр.2) : гр.2)
	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2016	на начало анализируемого периода	на конец анализируемого периода		
Актив							
1. Внеоборотные активы	42 183	56 612	63 287	19,4	26,4	+21 104	+50
в том числе: основные средства	42 166	56 392	63 175	19,4	26,4	+21 009	+49,8
нематериальные активы	17	220	112	<0,1	<0,1	+95	+6,6 раза
2. Оборотные, всего	175 177	192 712	176 143	80,6	73,6	+966	+0,6
в том числе: запасы	126 156	105 476	130 168	58	54,4	+4 012	+3,2
дебиторская задолженность	46 844	81 546	41 914	21,6	17,5	-4 930	-10,5
денежные средства	643	2 269	1 348	0,3	0,6	+705	+109,6
Пассив							
1. Собственный капитал	71 483	87 703	89 749	32,9	37,5	+18 266	+25,6
2. Долгосрочные обязательства	50 000	42 000	56 000	23	23,4	+6 000	+12

3. Краткосроч-ные обязательства	95 877	119 621	93 681	44,1	39,1	-2 196	-2,3
Валюта баланса	**217 360**	**249 324**	**239 430**	**100**	**100**	**+22 070**	**+10,2**

Из представленных в первой части таблицы данных видно, что на 31.12.2016 в активах организации доля внеоборотных средств составляет одну четвертую, а текущих активов – три четвертых. Активы организации за весь анализируемый период увеличились на 22 070 тыс. руб. (на 10,2%). Учитывая рост активов, необходимо отметить, что собственный капитал увеличился еще в большей степени – на 25,6%. Опережающее увеличение собственного капитала относительно общего изменения активов следует рассматривать как положительный фактор.

Структура активов организации в разрезе основных групп представлена на рисунке 4.

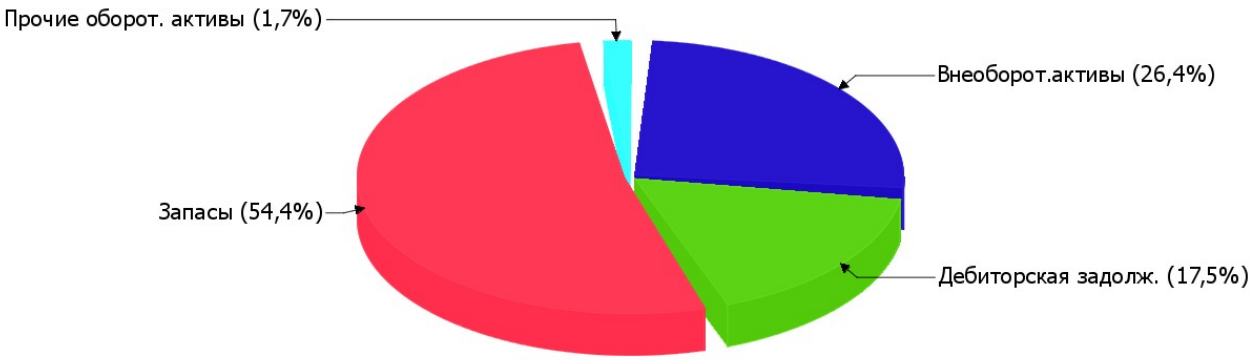

Рис.4. Структура активов ПАО "Электроприбор" на 31 декабря 2016г

Рост величины активов организации связан, в основном, с ростом следующих позиций актива бухгалтерского баланса (в скобках указана доля изменения статьи в общей сумме всех положительно изменившихся статей):

- основные средства – 21 009 тыс. руб. (77,8%)
- запасы – 4 012 тыс. руб. (14,9%)

Одновременно, в пассиве баланса наибольший прирост наблюдается по строкам:

- нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) – 18 266 тыс. руб. (71,7%)
- долгосрочные заемные средства – 6 000 тыс. руб. (23,5%)

Среди отрицательно изменившихся статей баланса можно выделить "дебиторская задолженность" в активе и "кредиторская задолженность" в пассиве (-4 930 тыс. руб. и -2 685 тыс. руб. соответственно).

На 31 декабря 2016 г. значение собственного капитала составило 89 749,0 тыс. руб., что на 18 266,0 тыс. руб., или на 25,6% больше, чем на начало анализируемого периода (31.12.2014).

Таблица **2. Оценка стоимости чистых активов организации**

Показатель	Значение показателя					Изменение	
	в *тыс. руб.*			в % к валюте баланса		*тыс. руб.* (гр.4-гр.2)	± % ((гр.4-гр.2) : гр.2)
	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2016	на начало анализируемого периода (31.12.2014)	на конец анализируемого периода (31.12.2016)		
1. **Чистые активы**	71 483	87 703	89 749	32,9	37,5	+18 266	+25,6
2. Уставный капитал	20 000	20 000	20 000	9,2	8,4	–	–
3. Превышение чистых активов над уставным капиталом (стр.1-стр.2)	51 483	67 703	69 749	23,7	29,1	+18 266	+35,5

Чистые активы организации на 31 декабря 2016 г. намного (в 4,5 раза) превышают уставный капитал. Данное соотношение положительно характеризует финансовое положение, полностью удовлетворяя требованиям нормативных актов к величине чистых активов организации. Более того следует отметить увеличение чистых активов на 25,6% за рассматриваемый

период (с 31.12.2014 по 31.12.2016). 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 капитал организации.

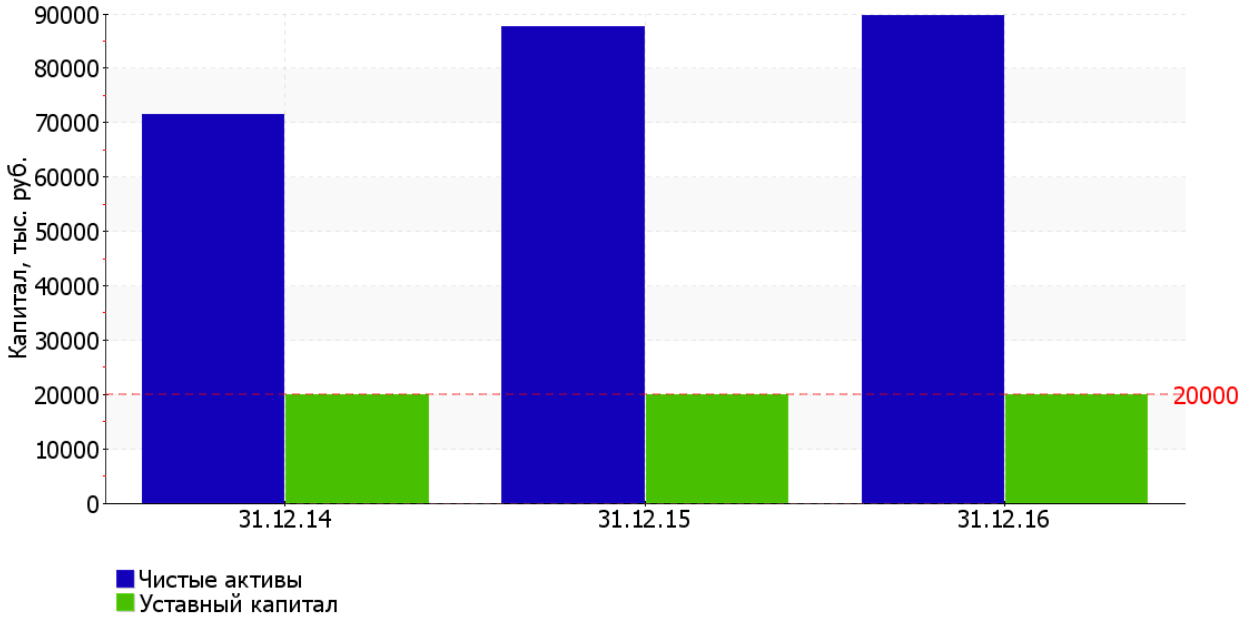

Рис.5. Динамика чистых активов и уставного капитала

Наглядно структура капитала организации представлена ниже на диаграмме.

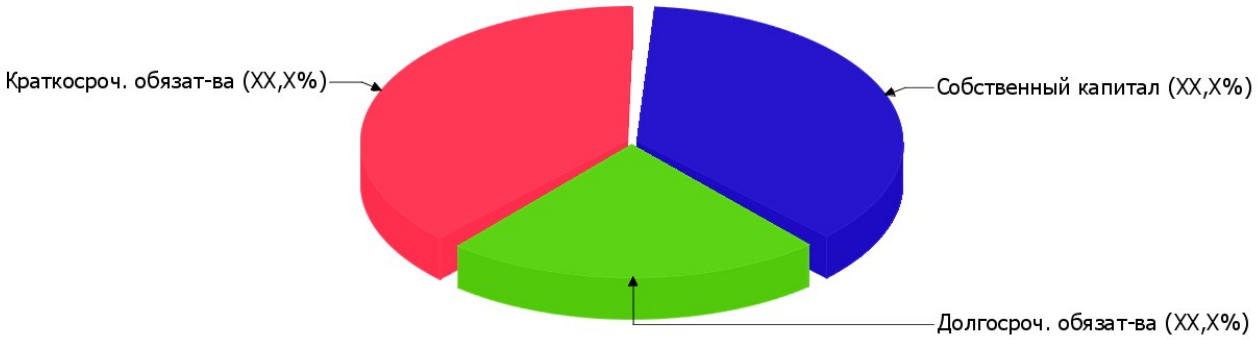

Рис.6. Структура капитала ПАО "Электроприбор" на 31 декабря 2016г

По результатам проведенного анализа выделены и сгруппированы по качественному признаку основные показатели финансового положения и

результатов деятельности ПАО "Электроприбор" за рассматриваемый период (с 31.12.2014 по 31.12.2016).

Рассчитаем значения коэффициентов рассмотренных в первой главе дипломной работы.

Коэффициент абсолютной ликвидности по формуле (1):

На 31.12.2016: $К_{ла}$ = 1348/93681 = 0,018968

На 31.12.2015: $К_{ла}$ = 2269/119621 = 0,018968

Коэффициент промежуточного покрытия по формуле (2):

На 31.12.2016: $К_{лп}$ = (1348+41914)/93681 = 0,461801

На 31.12.2015: $К_{лп}$ = (2269+81546)/119621 = 0,700671

Общий коэффициент покрытия (текущей ликвидности) по формуле (3):

На 31.12.2016: $К_{ло}$ = 176143/93681 = 1,880243

На 31.12.2015: $К_{ло}$ = 192712/119621 = 1,611021

Коэффициент ликвидности товарно-материальных ценностей по формуле (4):

На 31.12.2016: $К_{лтм.ц}$= 120168/93681 = 1,282736

На 31.12.2015 $К_{лтм.ц}$=105147/119621 = 0,879001

Отношение объема реализации к чистым текущим активам по формуле (5):

На 31.12.2016: $К_1$= 529314/(176143-93681) = 6,418884

На 31.12.2015 $К_1$=514134/(192712-119621) = 7,034163

Отношение объема реализации к собственному капиталу по формуле (6):

На 31.12.2016: $К_2$= 529314/89749 = 5,897715

На 31.12.2015 $К_2$=514134/87703 = 5,862217

Отношение краткосрочной задолженности к собственному капиталу по формуле (7):

На 31.12.2016: $К_3$= 93681/89749 = 1,043811

На 31.12.2015 $К_3$=119621/87703 = 1,363933

Отношение дебиторской задолженности к выручке от реализации по формуле (8):

На 31.12.2016: K_4= 41914/529314 = 0,079186

На 31.12.2015 K_4=81546/514134 = 0,158608

Отношение ликвидных активов к краткосрочной задолженности предприятия по формуле (9):

На 31.12.2016: K_5 = (1348+41914)/93681 = 0,461801

На 31.12.2015: K_5 = (2269+81546)/119621 = 0,700671

Коэффициент концентрации собственного капитала (автономии, независимости) по формуле (10):

На 31.12.2016: $K_{кс}$ = 89749/239430 = 0,374844

На 31.12.2015: $K_{кс}$ = 87703/249324 = 0,351763

Коэффициент концентрации заемного капитала по формуле (11):

На 31.12.2016: $K_{кз}$ = (56000+93681)/239430 = 0,625156

На 31.12.2015: $K_{кз}$ = (42000+119621)/249324 = 0,648237

Коэффициент соотношения заемного и собственного капитала по формуле (12):

На 31.12.2016: $K_с$ = (56000+93681)/ 89749 = 1,667773

На 31.12.2015: $K_с$ = (42000+119621)/ 87703 = 1,842822

Коэффициент маневренности собственных средств по формуле (13):

На 31.12.2016: $K_м$ = (176143-93681)/ 89749 = 0,918807

На 31.12.2015: $K_м$ = (192712-119621)/ 87703 = 0,833392

Коэффициент структуры долгосрочных вложений по формуле (15):

На 31.12.2016: $K_{св}$ = 56000/ 63287 = 0,884858

На 31.12.2015: $K_{св}$ = 42000/ 56612 = 0,741892

Коэффициент устойчивого финансирования по формуле (16):

На 31.12.2016: $K_{уф}$ = (89749+56000)/ (63287+176143) = 0,608733

На 31.12.2015: $K_{уф}$ = (87703+42000)/ (56612+192712) = 0,520219

Среди показателей, исключительно хорошо характеризующих финансовое положение организации, можно выделить такие:

- чистые активы превышают уставный капитал, при этом за весь анализируемый период наблюдалось увеличение чистых активов;

- значение коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами можно характеризовать как очень хорошее;
- опережающее увеличение собственного капитала относительно общего изменения активов организации.

Показатели финансового положения и результатов деятельности организации, имеющие отрицательные значения:

- высокая зависимость организации от заемного капитала;
- коэффициент текущей (общей) ликвидности не укладывается в нормативное значение;
- недостаточная рентабельность активов;
- коэффициент покрытия инвестиций ниже нормы;
- неустойчивое финансовое положение по величине собственных оборотных средств;
- значительная отрицательная динамика прибыли до процентов к уплате и налогообложения (EBIT) на рубль выручки организации.

Показатели финансового положения ПАО "Электроприбор", имеющие критические значения:

- значительно ниже нормативного значения коэффициент быстрой (промежуточной) ликвидности;
- коэффициент абсолютной ликвидности существенно ниже нормального значения.

2.2. Состав и структура внеоборотных активов ПАО "Электроприбор"

Состав и структура внеоборотных активов ПАО "Электроприбор" представлены в таблице 3.

Таблица 3. Состав и структура внеоборотных активов ПАО "Электроприбор"

Показатели	Значение*	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2016
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	значение, тыс. руб.	42 183	56 612	63 287
	изменение, тыс. руб.	x	+14 429	+6 675
	изменение, %	x	+34,2%	+11,8%
	удельный вес, %	19,4%	22,7%	26,4%
Нематериальные активы	значение, тыс. руб.	17	220	112
	изменение, тыс. руб.	x	+203	-108
	изменение, %	x	в +12,9 раза	-49,1%
	удельный вес, %	<0,1%	0,1%	<0,1%
Основные средства	значение, тыс. руб.	42 166	56 392	63 175
	изменение, тыс. руб.	x	+14 226	+6 783
	изменение, %	x	+33,7%	+12%
	удельный вес, %	19,4%	22,6%	26,4%

Из представленных данных видно, что на 31.12.2016 в активах организации доля внеоборотных средств составляет одну четвертую, а текущих активов – три четвертых. Активы организации за весь анализируемый период увеличились на 22 070 тыс. руб. (на 10,2%). Учитывая рост активов, необходимо отметить, что собственный капитал увеличился еще в большей степени – на 25,6%. Опережающее увеличение собственного капитала относительно общего изменения активов следует рассматривать как положительный фактор.

Структура внеоборотных активов представлена на рисунке 7.

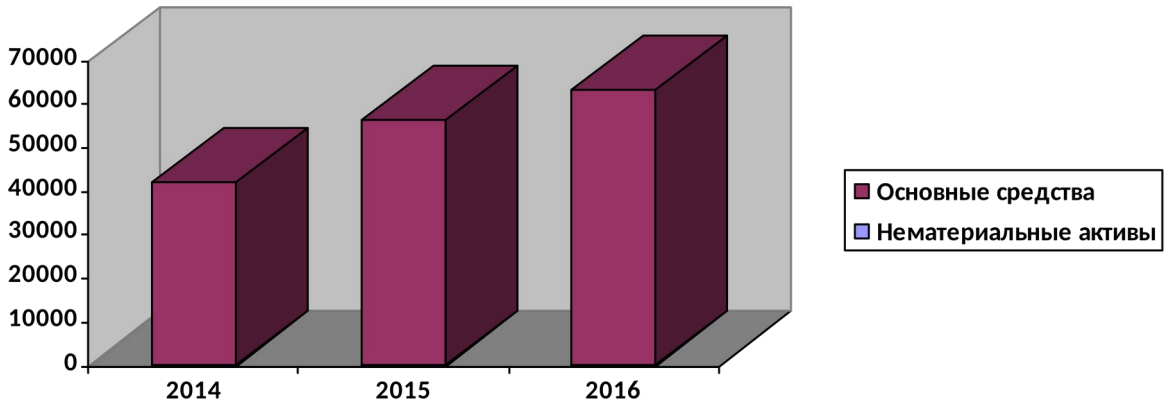

Рис.7. Структура активов ПАО "Электроприбор" на 31 декабря 2016г

Таким образом, на 31.12.2016 в активах организации доля внеоборотных средств составляет одну четвертую, а текущих активов – три четвертых.

2.3. Анализ оборотных средств предприятия ПАО "Электроприбор"

Состав и структура оборотных активов ПАО "Электроприбор" представлены в таблице 4.

Таблица 4. Состав и структура оборотных активов ПАО "Электроприбор"

Показатели	Значение*	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2016
1	2	3	4	5
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	значение, тыс. руб.	175 177	192 712	176 143
	изменение, тыс. руб.	x	+17 535	-16 569
	изменение, %	x	+10%	-8,6%
	удельный вес, %	80,6%	77,3%	73,6%

Запасы	значение, тыс. руб.	126 156	105 476	130 168
	изменение, тыс. руб.	x	-20 680	+24 692
	изменение, %	x	-16,4%	+23,4%
	удельный вес, %	58%	42,3%	54,4%
Дебиторская задолженность	значение, тыс. руб.	46 844	81 546	41 914
	изменение, тыс. руб.	x	+34 702	-39 632
	изменение, %	x	+74,1%	-48,6%
	удельный вес, %	21,6%	32,7%	17,5%
Денежные средства и денежные эквиваленты	значение, тыс. руб.	643	2 269	1 348
	изменение, тыс. руб.	x	+1 626	-921
	изменение, %	x	в +3,5 раза	-40,6%
	удельный вес, %	0,3%	0,9%	0,6%
Прочие оборотные активы	значение, тыс. руб.	1 534	3 421	2 713
	изменение, тыс. руб.	x	+1 887	-708
	изменение	x	+123%	-20,7%

	, %			
	удельный вес, %	0,7%	1,4%	1,1%

Таблица 5. **Рейтинговая оценка финансового состояния организации**

Финансовые результаты за период 01.01.15–31.12.16	**Финансовое положение** на 31.12.2016									
	AAA	AA	A	BBB	BB	B	CCC	CC	C	D
Отличные (AAA)										
Очень хорошие (AA)										
Хорошие (A)										
Положительные (BBB)										
Нормальные (BB)							V			
Удовлетворительные (B)										
Неудовлетворительные (CCC)										
Плохие (CC)										
Очень плохие (C)										
Критические (D)										

Итоговый рейтинг **финансового состояния** *ПАО "Электроприбор"* по итогам анализа за период с 01.01.2015 по 31.12.2016 (шаг анализа - год):

B

(удовлетворительное)

По результатам проведенного выше анализа получены следующие качественные оценки: финансовое положение ПАО "Электроприбор"; результаты деятельности за весь анализируемый период. Согласно рейтинговой шкале это CCC (неудовлетворительное положение) и BB (нормальные результаты) соответственно. Оценка произведена с учетом как значений ключевых показателей на конец анализируемого периода, так и динамики показателей, включая их прогнозируемые значения на последующий год. На

основе двух указанных оценок рассчитана итоговая рейтинговая оценка финансового состояния ПАО "Электроприбор". Финансовому состоянию присвоена оценка B – удовлетворительное.

Рейтинг "B" отражает удовлетворительное финансовое состояние организации, при котором основная масса показателей укладывается в нормативные значения, либо близки к норме. Имеющие данный рейтинг организации могут рассматриваться в качестве контрагентов, во взаимоотношении с которыми необходим осмотрительный подход к управлению рисками. Организация может претендовать на получение кредитных ресурсов, но решение во многом зависит от анализа дополнительных факторов (нейтральная кредитоспособность).

В следующей таблице рассчитаны показатели, рекомендованные в методике Федерального управления по делам о несостоятельности (банкротстве) (Распоряжение N 31-р от 12.08.1994; к настоящему моменту распоряжение утратило силу, расчеты приведены в справочных целях).

Таблица 6. Показатели, рекомендованные 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 (31.12.2015)	**на конец периода** (31.12.2016)			
1. Коэффициент текущей ликвидности	1,61	1,88	+0,27	не менее 2	не соответствует
2. Коэффициент обеспеченности собственными средствами	0,16	0,15	-0,01	не менее 0,1	соответствует
3. Коэффициент восстановления платежеспособности	x	1,01	x	не менее 1	соответствует

Анализ структуры баланса выполнен за период с начала 2016 года по 31.12.2016 г.

Поскольку один из первых двух коэффициентов (коэффициент текущей ликвидности) на последний день анализируемого периода (31.12.2016) 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 (1,01) указывает на реальную возможность восстановления в ближайшее время показателей платежеспособности до нормативных.

В качестве одного из показателей вероятности банкротства организации ниже рассчитан Z-счет Альтмана (для ПАО "Электроприбор" взята 5-факторная модель для частных производственных предприятий):

$$Z\text{-счет} = 0{,}717T_1 + 0{,}847T_2 + 3{,}107T_3 + 0{,}42T_4 + 0{,}998T_5$$

Таблица 7. Показатели вероятности банкротства организации по Z-счет Альтмана

Коэф-т	Расчет	Значение на 31.12.2016	Множитель	Произведение (гр. 3 х гр. 4)
T_1	Отношение оборотного капитала к величине всех активов	0,34	0,717	0,25
T_2	Отношение нераспределенной прибыли к величине всех активов	0,29	0,847	0,25
T_3	Отношение EBIT к величине всех активов	0,11	3,107	0,36
T_4	Отношение собственного капитала к заемному	0,6	0,42	0,25
T_5	Отношение выручки от продаж к величине всех активов	2,21	0,998	2,21
Z-счет Альтмана:				3,31

Предполагаемая вероятность банкротства в зависимости от значения Z-счета Альтмана составляет: 1.23 и менее – высокая вероятность банкротства; от 1.23 до 2.9 – средняя вероятность банкротства; от 2.9 и выше – низкая вероятность банкротства.

По результатам расчетов для ПАО "Электроприбор" значение Z-счета на 31 декабря 2016 г. составило 3,31. Это означает, что вероятность банкротства ПАО "Электроприбор" незначительная.

3. Анализ финансовой устойчивости и составление прогноза развития

3.1. Анализ показателей финансовой устойчивости предприятий и прогноз на следующий год

Качество системы планирования и прогнозирования в ПАО «Электроприбор» оказывает влияние на финансовое состояние предприятия. Ниже приведен анализ абсолютных показателей финансовой устойчивости.

Таблица 8. Анализ абсолютных показателей финансовой устойчивости

Показатель	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2016
1	2	3	4
Собственные оборотные средства (СОС), тыс. руб.	29 660	31 091	26 462
Норматив собственного оборотного капитала (10 % от оборотных активов), тыс. руб.	17 518	19 271	17 614
Дефицит/излишек, тыс. руб.	12 142	11 820	8 848
Собственный оборотный капитал, тыс. руб.	29 660	31 091	26 462
Запасы и НДС, тыс. руб.	126 156	105 476	130 168
Дефицит/излишек источников финансирования запасов, тыс. руб.	(96 496)	(74 385)	(103 706)
Обеспеченность запасов собственным оборотным капиталом, %	23,51	29,48	20,33
Собственный оборотный капитал и долгосрочные обязательства, тыс. руб.	79 660	73 091	82 462
Запасы, тыс. руб.	126 156	105 476	130 168
Дефицит/излишек источников финансирования запасов, тыс. руб.	(46 496)	(32 385)	(47 706)
Обеспеченность запасов собственным оборотным капиталом и долгосрочными обязательствами, %	63,14	69,30	63,35
Собственный оборотный капитал, долгосрочные обязательства и краткосрочные заемные средства, тыс. руб.	133 427	143 677	135 500
Запасы, тыс. руб.	126 156	105 476	130 168
Дефицит/излишек источников	7 271	38 201	5 332

Показатель	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2016
1	2	3	4
финансирования запасов, тыс. руб.			
Обеспеченность запасов собственным оборотным капиталом, долгосрочными пассивами и краткосрочными кредитами и займами, %	106	136	104

Согласно данным таблицы 8 ПАО «Электроприбор» характеризуется нормальной устойчивостью, что обусловлено недостатком собственных оборотных средств на протяжении исследуемого периода.

На следующем этапе проведем анализ структуры капитала (таблица 9).

Таблица 9. Коэффициенты структуры капитала ПАО «Электроприбор» в 2014 – 2016 гг.

Показатель	норматив	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2016
Коэффициент автономии	0,50	0,33	0,35	0,37
Коэффициент финансовой устойчивости	0,70	0,56	0,52	0,61
Коэффициент финансовой активности	0,67	1,44	1,28	1,21
Обеспеченность оборотных активов собственным оборотным капиталом	0,10	0,17	0,16	0,15
Обеспеченность запасов устойчивыми источниками финансирования	1,00	0,63	0,69	0,63
Маневренность собственного капитала	0,10	0,41	0,35	0,29

Данные таблицы 9 свидетельствуют о том, что большинство представленных коэффициентов не соответствуют нормативным значениям. Динамика коэффициента автономии свидетельствует о том, что на начало исследуемого периода 33 % активов было сформировано за счет собственных средств, на конец исследуемого периода их доля возросла до 37 %.

Согласно динамике коэффициента финансовой устойчивости, на начало исследуемого периода 56 % активов было сформировано за счет долгосрочных источников средств, на конец исследуемого периода их доля возросла до 61 %, что все еще является недостаточной величиной.

Согласно коэффициенту финансовой активности, на протяжении 2014 – 2016 гг. ПАО «Электроприбор» сокращало активное использование заемных средств, т.к. наблюдается сокращение данного показателя с 1,44 до 1,21. Однако даже на конец периода он практически в два раза превышает рекомендуемое значение.

Доля формирования оборотных активов сократилась на 0,02 и составила на конец 2016 года 0,15, что соответствует нормативному значению.

Динамика коэффициента обеспеченности запасов устойчивыми источниками финансирования отражает неустойчивость финансового состояния ПАО «Электроприбор», поскольку данный коэффициент значительно ниже нормативного значения.

Доля собственных средств ПАО «Электроприбор», направленных на финансирование оборотных активов, сократилась на 0,12 и составила на конец периода 0,29, что является недостаточным уровнем по сравнению с нормативным значением.

Ниже представлено изменение основных показателей финансовой устойчивости ПАО "Электроприбор" за весь анализируемый период.

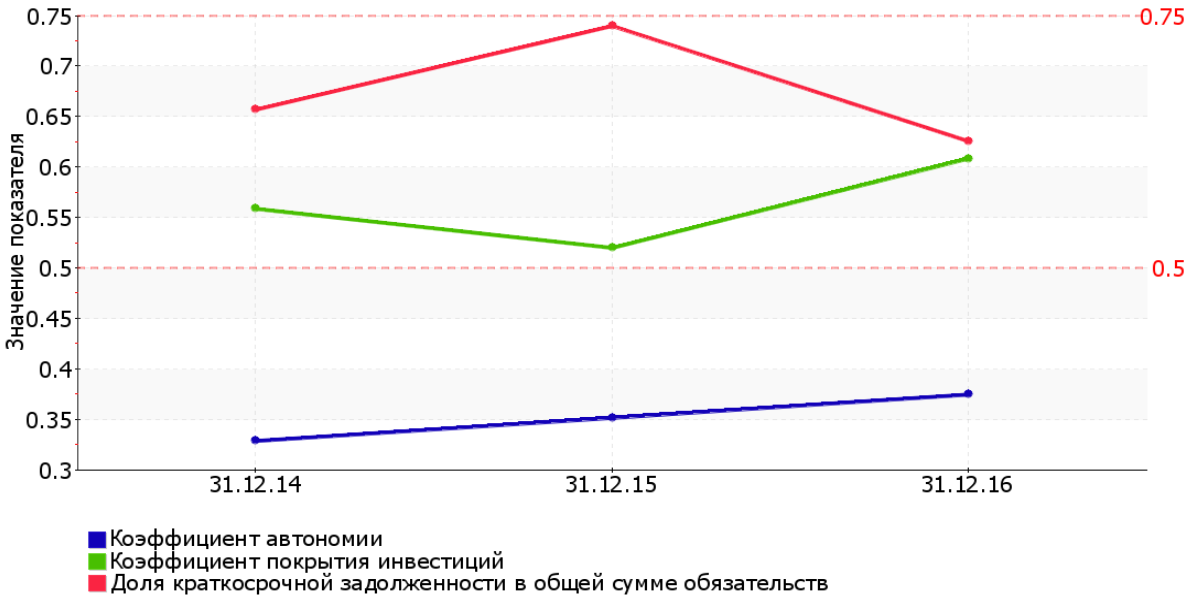

Рис.8. Динамика показателей финансовой устойчивости

Таблица 10. Прогноз **финансовой устойчивости по величине излишка (недостатка) собственных оборотных средств**

Показатель собственных оборотных средств (СОС)	Значение показателя		Излишек (недостаток)*		
	на начало периода	на конец периода	на 31.12.2015	на 31.12.2016	на 31.12.2016
COC_1 (рассчитан без учета долгосрочных и краткосрочных пассивов)	29 300	26 462	-96 856	-74 385	-103 706
COC_2 (рассчитан с учетом долгосрочных пассивов; фактически равен чистому оборотному капиталу, Net Working Capital)	**79 300**	**82 462**	**-46 856**	**-32 385**	**-47 706**
COC_3 (рассчитанные с учетом как долгосрочных пассивов, так и краткосрочной задолженности по кредитам и займам)	133 067	135 500	+6 911	+38 201	+5 332

Поскольку из трех вариантов расчета показателей покрытия запасов собственными оборотными средствами на последний день анализируемого периода (31.12.2016) положительное значение имеет только рассчитанный по последнему варианту (COC_3), финансовое положение организации по данному признаку можно характеризовать как неустойчивое. При этом нужно обратить

внимание, что все три показателя покрытия собственными оборотными средствами запасов за два года ухудшили свои значения.

3.2. Показатели платежеспособности и ликвидности предприятия и прогноз на следующий год

Ликвидность предприятия - это способность предприятия своевременно исполнять обязательства по всем видам платежей. Чем больше степень способности исполнения

Этот показатель используется для оценки имиджа организации, его инвестиционной привлекательности. Чем выше уровень инвестиционной привлекательности, тем выше уровень платежеспособности.

Ликвидность баланса предприятия - это уровень обеспеченности оборотных активов долгосрочными источниками формирования. Ликвидность баланса предполагает изыскание платежных средств за счет внутренних источников, т. е. реализации активов.

Таблица 11. Анализ ликвидности баланса ПАО «Электроприбор» в 2014 – 2016 гг. (функциональный подход)

АКТИВ		**31.12.2014**	**31.12.2015**	**31.12.2016**
Внеоборотные активы, тыс. руб.	А4	42 183	56 612	63 287
Запасы, НДС по приобретенным ценностям ценностям и прочие оборотные активы, тыс. руб.	А3	127 690	108 897	132 881
Дебиторская задолженность, краткосрочные финансовые вложения и денежные средства, тыс. руб.	А2+А1	47 487	83 815	43 262
БАЛАНС, тыс. руб.		217 360	249 324	239 430
ПАССИВ				
Собственный капитал и долгосрочные обязательства, тыс. руб.	П4+П3	121 843	129 703	145 749
Краткосрочные заемные средства, тыс. руб.	П2	53 767	70 586	53 038
Кредиторская задолженность и приравненные к ней обязательства, тыс. руб.	П1	41 750	49 035	40 643
БАЛАНС, тыс. руб.		217 360	249 324	239 430
Платежные дефициты (-) и				

излишки (+)				
Собственный капитал и долгосрочные обязательства - внеоборотные активы, тыс. руб.	П4+П3-А4	79 660	73 091	82 462
Запасы, НДС по приобретенным ценностям, прочие оборотные активы - кредиторская задолженность и приравненные к ней обязательства, тыс. руб.	А3-П1	85 940	59 862	92 238
Дебиторская задолженность, краткосрочные финансовые вложения и денежные средства - Краткосрочные заемные средства, тыс. руб.	А2+А1-П2	(6 280)	13 229	(9 776)

Согласно данным таблицы 11 баланс ПАО «Электроприбор» нельзя признать абсолютно ликвидным, поскольку наблюдается платежный недостаток быстро реализуемых и абсолютно ликвидных активов, который увеличился с 6 280 тыс. руб. на конец 2014 г. до 9 776 тыс. руб. по итогам 2016г.

Таблица 12. Анализ ликвидности баланса ПАО «Электроприбор» в 2014 – 2016 гг. (имущественный подход)

АКТИВ		**31.12.2014**	**31.12.2015**	**31.12.2016**
Внеоборотные активы, тыс. руб.	А4	42 183	56 612	63 287
Запасы, НДС по приобретенным ценностям ценностям и прочие оборотные активы, тыс. руб.	А3	127 690	108 897	132 881
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	А2	46 844	81 546	41 914
Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения, тыс. руб.	А1	643	2 269	1 348
БАЛАНС, тыс. руб.		217 360	249 324	239 430
ПАССИВ				
Собственный капитал, тыс. руб.	П4	71 843	87 703	89 749
Долгосрочные обязательства, тыс. руб.	П3	50 000	42 000	56 000
Краткосрочные заемные средства, тыс. руб.	П2	53 767	70 586	53 038
Кредиторская задолженность и приравненные к ней обязательства, тыс. руб.	П1	41 750	49 035	40 643
БАЛАНС, тыс. руб.		217 360	249 324	239 430
Платежные дефициты(-) и излишки(+)				

АКТИВ		**31.12.2014**	**31.12.2015**	**31.12.2016**
Собственный капитал - Внеоборотные активы, тыс. руб.	П4-А4	29 660	31 091	26 462
Запасы, НДС по приобретенным ценностям, прочие оборотные активы - Долгосрочные обязательства, тыс. руб.	А3-П3	77 690	66 897	76 881
Дебиторская задолженность - Краткосрочные заемные средства, тыс. руб.	А2-П2	(6 923)	10 960	(11 124)
Денежные средства, краткосрочные финансовые вложения - Кредиторская задолженность и приравненные к ней обязательства, тыс. руб.	А1-П1	(41 107)	(46 766)	(39 295)

Данные таблицы 12 подтверждают ранее полученные выводы о неликвидности баланса, поскольку наблюдается недостаток абсолютно ликвидных активов, а также быстро реализуемых активов, который увеличивается с 6 923 тыс. руб. по итогам 2014 г. до 11 124 тыс. руб. на конец 2016 г.

Далее проведем коэффициентный анализ ликвидности баланса ПАО «Электроприбор» с помощью таблицы 13.

Таблица 13. Коэффициентный анализ ликвидности и платежеспособности ПАО «Электроприбор»

Показатели	**31.12.2014**	**31.12.2015**	**31.12.2016**
Общий показатель ликвидности	0,746	0,781	0,740
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,007	0,019	0,014
Коэффициент «критической оценки»	0,497	0,701	0,462
Коэффициент текущей ликвидности	1,834	1,611	1,880
Коэффициент маневренности	1,603	1,490	1,611
Доля оборотных средств в активах	0,806	0,773	0,736
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	0,169	0,161	0,150

На начало года только и на конец года наблюдается отклонение от нормативов всех коэффициентов ликвидности.

Коэффициент абсолютной ликвидности на конец периода незначительно возрос (+ 0,007), причем и на начало периода, и на конец периода коэффициент

значительно ниже нормативного значения. На начало года только 0,7 % текущих обязательств могли быть немедленно погашены за счет денежных средств и краткосрочных финансовых вложений, на конец года – 1,4 % их величины.

Коэффициент критической ликвидности на начало периода составил 0,497, это означает, что текущие обязательства не могут быть погашены за счет наиболее ликвидных активов и за счет краткосрочной дебиторской задолженности. Причем на конец года этот коэффициент сократился до 0,462. Это свидетельствует о том, что только 46,2 % текущих обязательств может быть погашено за счет наиболее ликвидных активов и краткосрочной дебиторской задолженности.

Коэффициент текущей ликвидности на начало, и конец года также не соответствует нормативному значению и имеет незначительную положительную динамику.

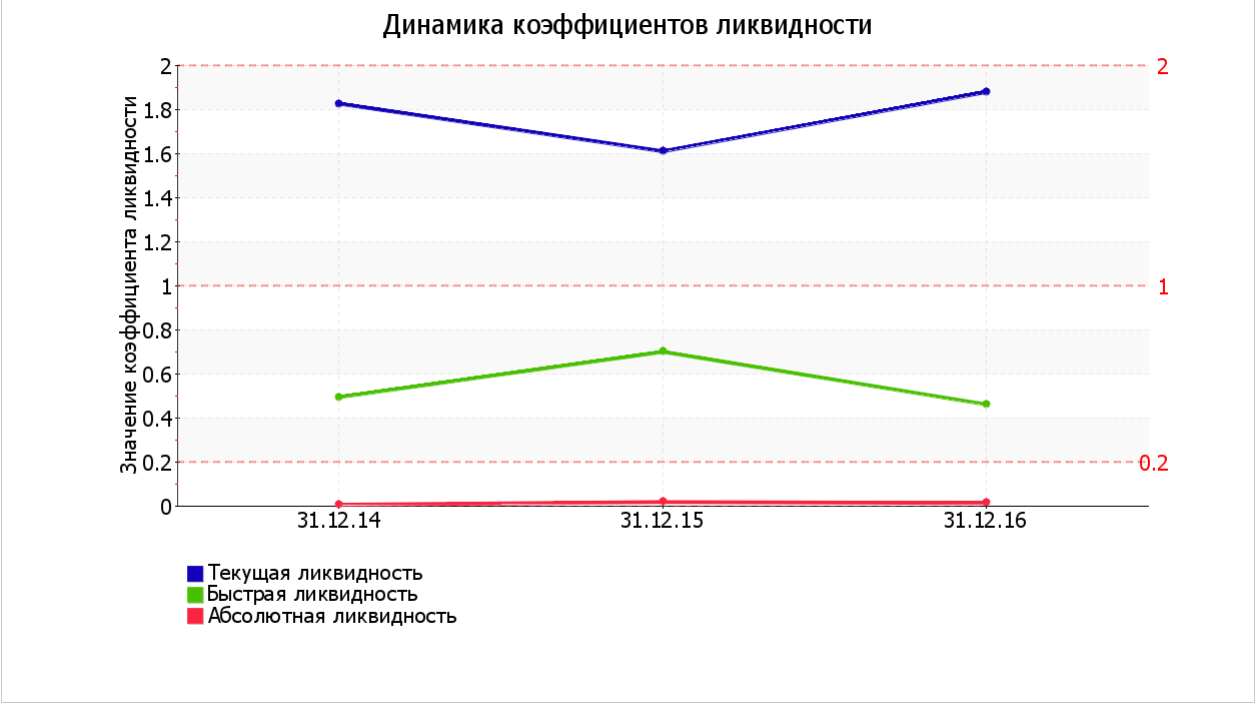

Рис.9. Динамика коэффициентов ликвидности

Динамика показателей ликвидности подтверждает полученные ранее

выводы о сокращении ликвидности баланса предприятия.

Таким образом, отсутствие развитой системы планирования и прогнозирования оказало негативное воздействие на финансовые результаты и финансовое состояние ПАО «Электроприбор».

3.3. Предложения по повышению экономической эффективности работы предприятия ПАО "Электроприбор"

Стратегией развития ПАО «Электроприбор» рассматриваются стратегические инициативы, одной из которых является увеличение объемов выпуска и продаж продукции и снижение затрат на ее производство.

В качестве перспективного направления менеджментом компнаии было предложено три альтернативных проекта: 1) закупка оборудования для производства новой продукции; 2) закупка оборудования для модернизации сушествующего производства; 3) закупка оборудования для производства комплектующих изделий, закупаемых у поставщиков.

Во всех трех случаях проектно-изыскательные работы проводятся служащими организации и одинаковы в стоимостном выражении. Проектно-изыскательные работы заключаются в разработке технико-экономических обоснований инвестиционного проекта, подготовке проектов, рабочей документации, составлению сметной документации для осуществления инвестиционной деятельности.

Ремонтные работы так же одинаковы, так как все три варианта проекта будут размещаться в одном и том же помещении, принадлежащим ПАО “Электроприбор”.

Пуско-наладочные работы будут осуществляться компанией-поставщиком оборудования. Для каждого станка стоимость пуско-наладочных работ различна, в зависимости от сложности и стоимости оборудования.

Затраты на основное сырье и материалы рассчитывается исходя из

Результаты текущих затрат приведены в таблице 14.

Таблица 14 - Сводная таблица текущих затрат по вариантам проекта

Элементы затрат	Вариант 1 руб.	Вариант 2 руб.	Вариант 3 руб.
Переменные затраты	**20 459 500**	**8 353 000**	**2 397 000**
Основные сырье и материалы	20 400 000	8 190 000	2 345 000
Электроэнергия	59 500	163 000	52 600
Постоянные затраты	**145 000**	**145 000**	**145 000**
Оплата труда и отчисления в социальные фонды	45000	45000	45000
Услуги вспомогательных цехов	100000	100000	100000
Всего затраты	**20 604 500**	**8 498 000**	**2 542 000**

Из данных таблицы можно сделать вывод, что переменные затраты в первом варианте являются самыми большими.

Рассчитаем объемы реализации по трем вариантам проекта по годам для вычисления среднего объема за год. Учтем, что в каждом следующем году объем услуг будет постепенно увеличиваться в связи с развитием компании (10 % прироста оборота). Следует учесть инфляцию, исходя из которой, плановая цена будет увеличиваться на 10% ежегодно.

Ниже представлены расчеты объемов реализации по проектам в таблицах 15, 16 и 17 соответственно.

Таблица 15 - Расчет объемов реализации по первому варианту проекта

Показатели	Ед.измерения	По годам				В ср. за год
		1	2	3	4	
Объем услуг (**Ni**)	тыс.шт.	204 000	224 400	246 840	271 524	236 691
Плановая среднегод. цена (**Ці**)	руб.	150	165	181	200	174
Объем реализации	тыс.руб.	30 600	37 026	44 678	54 304	41 652

Таблица 16 - Расчет объемов реализации по второму варианту проекта

Показатели	Ед.измерения	По годам				В ср. за год
		1	2	3	4	
Объем услуг (**Ni**)	тыс.шт.	390 000	429 000	471 900	519 090	452 598
Плановая среднегод. цена (**Ці**)	руб.	27	29,7	32,6	35,9	31,3

Объем реализации	тыс.руб.	10 530	12 741	15 384	18 635	14 323

Таблица 17 - Расчет объемов реализации по третьему варианту проекта

Показатели	Ед.измерения	По годам				В ср. за год
		1	2	3	4	
Объем услуг (**Ni**)	тыс.шт.	67 000	73 700	81 070	89 177	77 737
Плановая среднегод. цена (**Ці)**	руб.	70	77	84,7	93,1	81,2
Объем реализации	тыс.руб.	4 690	5 675	6 866	8 302	6 383

В процессе экономической оценки для принятия решений по проекту рассчитываются два простых показателя эффективности:

Простой срок окупаемости единовременных вложений (payback period - PBP), простая норма прибыли по проекту (i прост).

В самом простом случае при предварительной оценке проектов инноваций простой срок окупаемости определяется как частное от деления инвестиционных затрат по проекту на плановую среднегодовую прибыль от продаж. В этой ситуации простая норма прибыли по проекту определяется как величина обратная простому сроку окупаемости, т.е. как частное от деления плановой среднегодовой прибыли от продаж на инвестиционные затраты по проекту.

Составим сводную таблицу 18 по этим показателям:

Таблица 18 - Сводная таблица значений PBP и I прост по вариантам проекта

Показатель	1 вариант	2 вариант	3 вариант
PBP	0,67	1,4	0,88
i прост	148,41 %	70,92%	113,05%

Таким образом, простой срок окупаемости для первого варианта составит примерно 0,67 года, а простая норма прибыли составит 148,41%

Простой срок окупаемости для второго варианта составит примерно 1,4 года, а простая норма прибыли составит 70,92%

Простой срок окупаемости для третьего варианта составит примерно 0,88

года, а простая норма прибыли составит 113,05%.

После проведения расчетов, мы можем наблюдать, что первый вариант представляется наиболее выгодным. Так как простая норма прибыли по нему больше, а срок окупаемости меньше, чем в остальных вариантах. Однако этого не достаточно для принятия окончательного решения по реализации того или иного варианта проекта. Необходимо провести дополнительные вычисления.

Итоговые результаты по трем вариантам проекта представлены в таблиц 19.

Таблица 19 - Сводная таблица результатов

Техноко-экономические и финансовые показатели проекта	Ед. изм.	Вариант 1	Вариант 2	Вариант 3
1	2	3	4	5
Производственная площадь	Кв.м.	300	300	300
Инвестиционные затраты по проекту	Тыс.руб.	6 735	2 865	1 900
Выручка от реализации продукции (среднегодовая)	Тыс.руб. /год	41 652	14 323	6 383
Текущие затраты (себестоимость продукции) среднегодовые	Тыс.руб. /год	23 905	9 859	2 949
Прибыль от продаж (среднегодовая)	Тыс.руб. /год	17 747	4 464	3 434
Срок окупаемости проекта	год	0,67	1,4	0,88
Простая норма прибыли	%	148,41	70,92	113,05
Чистая текущая стоимость по проекту ,NPV	Тыс.руб.	25 259,9	5 236,2	4 493,4
Внутренняя норма прибыли по проекту,IRR	%	180	103	134

Очевидно, что для внедрения должен быть рекомендован первый вариант проекта, так как:

- Срок окупаемости варианта 1 меньше двух других вариантов

- Накопленный денежный поток к 4 году проекта самый большой.

- Чистая текущая стоимость по проекту в 1 варианте самая высокая.

Выбираем первый проект, так как у него меньше срок окупаемости, больше простая норма прибыли, NPV.

Анализ чувствительности представляет собой расчёт изменения основных

показателей эффективности проекта NPV и IRR при проявлении факторов риска. В результате анализа выявляются «запас прочности», устойчивые и неустойчивые к изменению внешней ситуации проекты.

К устойчивым проектам в общем случае относятся нововведения, для которых изменение факторов риска на 20% и более не приводит к их убыточности. Следовательно, при снижении плановых объемов реализации продукции по проекту на 20% от расчетной величины из-за уменьшения спроса или других причин, чистая текущая стоимость NPV остается положительной. Для неустойчивых проектов характерно появление убыточности уже при незначительном, в пределах до 20% снижении объемов реализации или росте затрат.

В данном проекте в качестве изменяющегося входного параметра будем рассматривать выручку от реализации продукции. Предположим, что выручка от реализации будет ниже прогнозируемой на 20%. Данный расчет приведен таблице 20.

Таблица 20 - Анализ чувствительности

Годы проекта	0	1	2	3	4
1	2	3	4	5	6
Денежные поступления за период	6735	24480	29620	35724	43443
собственный капитал компании	6735				
от реализации продукции		24480	29620	35724	43443
долгосрочный кредит					
Денежные платежи за период	6735	20545	24654	29584	35501
инвестиции в проект	6735				
оплата текущих расходов		20545	24654	29584	35501
предприятия					
Итог: денежн.поступления минус	0	3935	4966	6140	7942
денежные платежи					

Количество плановых периодов **n**	4				
Ставка сравнения **i**	0,25				

NPV = 4 790 370 рублей

При снижении объема реализации на 20% чистый дисконтированный доход по проекту остается положительным, хотя и уменьшается в 5 раз по сравнению с плановым. Это означает, что проект можно признать устойчивым и рекомендовать к дальнейшей реализации.

На основе данных таблицы представим графически изменение NPV от объема реализации на графике на рисунке 10.

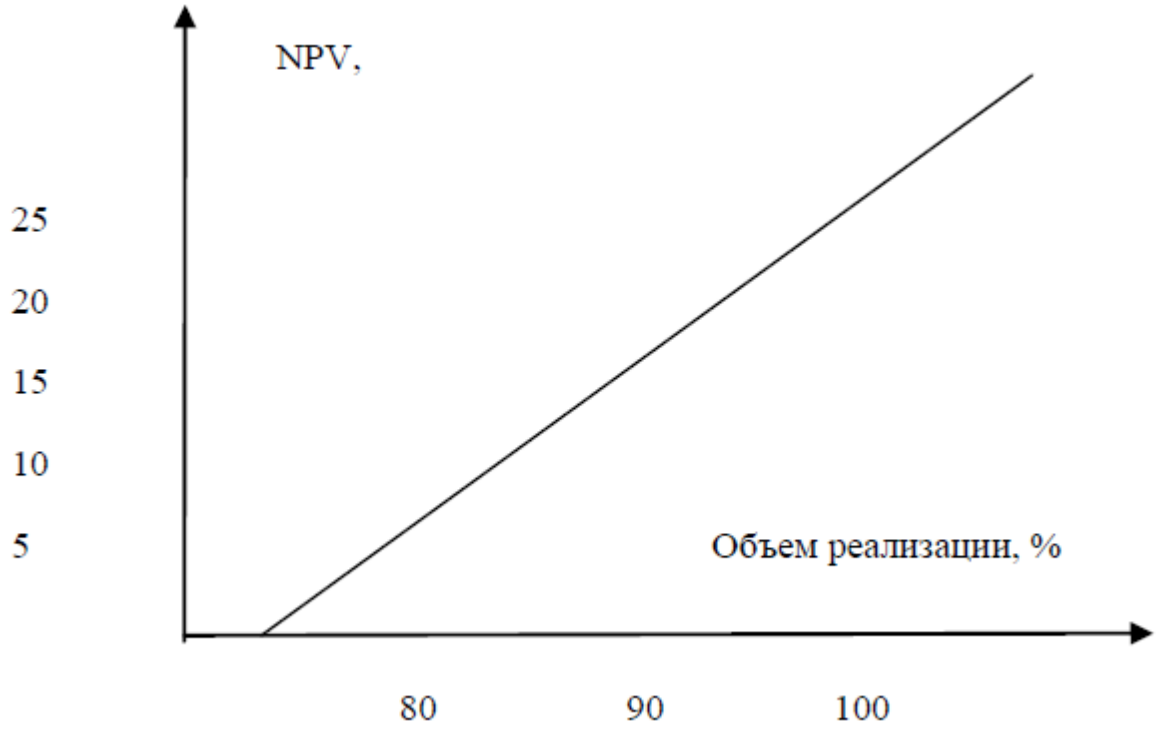

Рис.10. Чувствительность NPV к изменению объемов реализации продукции по проекту

Таким образом, в качестве перспективного направления было предложено три проекта производства различной продукции:

- Закупка оборудования для производства новой продукции.
- Закупка оборудования для модернизации сушествующего производства.

- Закупка оборудования для производства комплектующих изделий, закупаемых у поставщиков.

Первый вариант оказался самым капиталоемким, с максимальной величиной затрат 6,7 млн. руб., самым дешевым оказался второй проект – 1,75 млн. руб.

Для обоснования востребованности среди покупателей было проведено маркетинговое исследование, заключавшееся в опросе 30 респондентов об их предпочтениях при выборе такого рода продукции.

Было выделено несколько групп возможных покупателей по возрастному признаку.

Для того, чтобы товар имел успех на рынке был проведен анализ потребностей рынка.

Финальным этапом данного комплексного проекта стал расчет финансово-экономических показателей эффективности по трем различным вариантам. Вариантность проектов была обусловлена различиями предложенных для реализации идей. В соответствии с этим появилась возможность закупки различного оборудования для производства продукции. Кроме того, различия наблюдались и в количестве и в стоимости используемого для производства сырья и энергоресурсов, что отразилось на себестоимости единицы продукции.

Заключение

В первой главе были рассмотрены Теоретические аспекты анализа финансовой деятельности промышленного предприятия. Основные выводы, которые можно сделать по итогам проведенного теоретического исследования заключаются в следующем. Финансовый анализ является частью общего, полного анализа хозяйственной деятельности. Финансовый анализ деятельности предприятия включает: анализ финансового состояния; анализ финансовой устойчивости; анализ финансовых коэффициентов: анализ ликвидности баланса; анализ финансовых результатов, коэффициентов рентабельности и деловой активности. Результаты финансового анализа позволяют выявить уязвимые места, требующие особого внимания, и разработать мероприятия по их ликвидации

Во второй главе был проведен анализ финансово-экономической характеристика ПАО "Электроприбор". Проведенный анализ позволяет сделать следующие выводы. Чистые активы превышают уставный капитал, при этом за весь анализируемый период наблюдалось увеличение чистых активов. Значение коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами можно характеризовать как очень хорошее. Наблюдается опережающее увеличение собственного капитала относительно общего изменения активов организации. Недостатками финансовоего состояния вяляются: высокая зависимость организации от заемного капитала; коэффициент текущей (общей) ликвидности не укладывается в нормативное значение; недостаточная рентабельность активов; коэффициент покрытия инвестиций ниже нормы; неустойчивое финансовое положение по величине собственных оборотных средств; значительно ниже нормативного значения коэффициент быстрой (промежуточной) ликвидности; коэффициент абсолютной ликвидности существенно ниже нормального значения.

Во третьей главе проведен анализ финансовой устойчивости и составлен

прогноз развития. Согласно проведенному анализу ПАО «Электроприбор» характеризуется недостаточной финансовой устойчивостью, что обусловлено недостатком собственных оборотных средств на протяжении исследуемого периода. Большинство представленных коэффициентов не соответствуют нормативным значениям. Динамика коэффициента автономии свидетельствует о том, что на начало исследуемого периода 33 % активов было сформировано за счет собственных средств, на конец исследуемого периода их доля возросла до 37 %. Баланс ПАО «Электроприбор» нельзя признать абсолютно ликвидным, поскольку наблюдается платежный недостаток быстро реализуемых и абсолютно ликвидных активов. По показателям ликвидности наблюдается их отклонение от нормативов.

Улучшить показатели финансовой устойчивости и ликвидности можно за счет увеличения прибыли, которая будет способствовать увеличению собственных средств и ликвидных активов. Увеличение прибыли возможно за счет реализации проектов по развитию бизнеса, выходы на новые рынки и увеличения объема продаж.

В качестве перспективного направления было предложено три альтернативных проекта: 1) закупка оборудования для производства новой продукции; 2) закупка оборудования для модернизации сушествующего производства; 3) закупка оборудования для производства комплектующих изделий, закупаемых у поставщиков.

Далее был проведен анализ этих проектов, поставлен прогноз денежных потоков по проектам и определены показатели эффективности. В результате было установлено, что по первому проекту будет получена максимальная прибыль при минимальном сроке окупаемости проекта. Следовательно, данные проект целесообразен к реализации. Прибыль от проекта будет направлена на увеличение величины ликвидных активов и доли собственных средств в источниках финансирования предприятия. Это позвордит повысить показатели ликвидности и финансвовой устойчивости предпряития.

Таким образом, все поставленные задачи во введении выполнены, а

искомая цель достигнута.

Список использованных источников

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 28.03.2017)

2. Налоговый кодекс Российской Федерации (Часть II – принят ГД ФС РФ 19.07.2000 в ред. Федерального закона от 28.12.2013 № 420-ФЗ)

3. Федеральный закон от 26.10.2002 N 127-ФЗ (ред. от 03.07.2016) "О несостоятельности (банкротстве)" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017)

4. Федеральный закон от 26.12.1995 N 208-ФЗ (ред. от 03.07.2016) "Об акционерных обществах" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017)

5. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402-ФЗ (в ред. Федерального закона от 28.12.2013)

6. О формах бухгалтерской отчетности организаций (Приказ Минфина РФ от 02 июля 2010 г. № 66-н) (в ред. от 04.12.2012)

7. Абрютина М.С. и Грачев А.В. Анализ финансовой деятельности предприятия: Учебно-практическое пособие.-6-е издание, исправ. И перераб.- М.: Издательство «Дело и Сервис», 2013. – 440 с.

8. Артеменко В. Г., Беллендир М. В. Финансовый анализ: Учебное пособие.- 6-е издание, переработанное и дополненное. – М.: Издательство «Дело и Сервис»; Новосибирск: Издательский дом «Сибирское соглашение», 2011. – 260 с.

9. Астахов В. П. Анализ финансовой устойчивости фирмы и процедуры, связанные с банкротством.- М.: Ось-89, 2012. – 140 с.

10. Басовский Л. Е., Лунева А. М., Басовский А. Л. Экономический анализ (Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности): Учебное пособие / Под ред. Л. Е. Басовского. – М.: Инфра – М, 2011. – 310 с.

11. Белолипецкий В.Г. Финансы фирмы: Курс лекций / Под ред. И.П. Мерзлякова. – М.: ИНФРА-М, 2015.

12. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2014. – 528 с.

13. Большаков С.В. Финансы предприятий: теория и практика. – М.: Книжный мир, 2012. – 617 с.

14. Борисов Л. Анализ финансового состояния предприятия // Экономика и жизнь. Бухгалтерское приложение. - 2013. - № 5. - февраль. - с. 17-21

15. Быкадоров В.Л., Алексеев П. Д. Финансово-экономическое состояние предприятия: Практическое пособие.- М.: Издательство «Приор», 2014. – 280 с.

16. Гиляровская Л. Т., Вехорева А. А. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческого предприятия. – Спб.: Питер, 2013. – 280 с.

17. Грачев А.В. Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия. - М.: ДИС – 2012.

18. Григорьев Ю.А. Анализ финансового положения производственных предприятий РФ // Консультант, 2013, №4

19. Керимов В. Э., Роженецкий О. А. Анализ соотношения «затраты объем - прибыль».//Менеджмент в России и за рубежом №4. 2015, с.13.

20. Ковалев А. И., Привалов В. П. Анализ финансового состояния предприятия. – Изд. 7-е, исправл., доп.- М.: Центр экономики и маркетинга, 2012. – 280 с.

21. Ковалев В. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. – М.: ТК Велби, Издательство «Проспект», 2013. – 280 с.

22. Ковалев В. В. Финансовая отчетность: Анализ финансовой отчетности (основы балансоведения) / Учебное пособие. – М. – Проспект. – 2013. – 333 с.

23. Ковалев В. В. Финансовый анализ: Управление капиталом, выбор инвестиций. Анализ отчетности. - М.: Финансы и статистика, 2015

24. Крейнина М.Н. Финансовое состояние предприятия. Методы оценки. - М.: ДИС. - 2014. - 224 с.

25. Любушин Н. П., Лещева В. Б., Дьякова В. Г. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учебное пособие для вузов / Под

ред. проф. Любушина. – М.: Юнити-Дана, 2011. – 290 с.

26. Маркарьян Э. А., Герасименко Г. П., Маркарьян С. Э. Финансовый анализ: Учебное пособие.- 6-е издание, испр.-М.: ИД ФБК-Пресс, 2013. – 180 с.

27. Погостинская Н.Н. Системная финансово – экономическая диагностика. Учебное пособие для ВУЗов. – СПб: Изд – во МБИ, 2011. - 159 с.

28. Романова Л. Е. Анализ хозяйственной деятельности: Краткий курс лекций.- М.: Юрайт-Издат., 2013. – 230 с.

29. Ронова Г.Н., Ронова Л.А. Финансовый менеджмент: Учебно-методический комплекс. – М.: Изд. центр ЕАОИ, 2008. – 170 с.

30. Русак В.А. Финансовый анализ субъектов хозяйствования. - М.: Высшая школа, 2012. - 309 с.

31. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие / Г. В. Савицкая.-8-е издание, перераб. и доп.- М.: Новое издание, 2014. – 670 с.

32. Самсонов Н.Ф., Баранникова Н.П., Володин А.А. и др. Финансовый менеджмент: Учебник для вузов / Под ред. проф. Н.Ф.Самсонова. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 2011. – 495 с.

33. Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. Финансовый анализ: Учеб.пособие. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2013. – 479 с.

34. Стоянова Е.С., Штерн М.Г. Финансовый менеджмент для практиков. Краткий профессиональный курс. – М.: Перспектива, 2013. – 239 с.

35. Стражев В.П. Анализ хозяйственной деятельности: Учебник для вузов. - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ. - 2013. - 452 с.

36. Стрелкова Л. В. Внутрифирменное планирование: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Экономика труда», «Экономика и управление на предприятии (по отраслям)» / Л. В. Стрелкова, Ю. А. Макушева. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 367 с.

37. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник / Под ред. Е.С.Стояновой. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд-во «Перспектива», 2013. – 656 с.

38. Финансовый менеджмент: Учеб.пособие / Под ред. Е.И.Шохина. – М.: ФКК ПРЕСС, 2011. – 408 с.

39. Хотунцев Ю. Л. Экономика предприятия: Учебное пособие. - М.: ACADEMA, 2013. – 280 с.

40. Чернигорский С.А. Основы финансового анализа. – М.: Герда, 2012.

41. Шадрина Г.В. Экономический анализ: Учебное практическое пособие. – М.: МЭСИ, 2012. – 229 с.

42. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С., Негашев Е.В. Методика финансового анализа.- М.: Инфра-М, 2013. – 310 с.

43. Экономика предприятия / Под ред. Берзиля И.Э. – М., Дрофа, 2011. – 368 с.

44. Экономика предприятия / Под ред. Волкова О.И. – М., ИНФРА, 2013. – 280 с.

45. Экономика предприятия / Под ред. Горфинеля В. – М., ЮНИТИ, 2013. – 367 с.

In a market economy, stiff competi tion it is

46. Экономика предприятия / Под ред. Грузинова В.П. 6 изд. – М., Финансы и статистика, 2014. – 208 с.

47. Экономика предприятия / Под ред. Кантора Е.Л. – СПб, 2011. – 352 с.

48. Экономический анализ в торговле / Под ред. М.И. Баканова, М.: Финансы и статистика. – 2014. – 394 с.

49. Экономический анализ: Учебник для вузов / Под ред. Л. Т. Гиляровская. 4-е издание, доп. М.: Юнити-Дана, 2013. – 260 с.

50. https://izpk.ru/pao-elektropribor - сайт предприятия

51.Официальный сайт Справочно-правовой системы Гарант http://www.garant.

Приложения

Приложение 1

Бухгалтерский баланс за 2016 год

Бухгалтерский баланс

Актив

Пояснения[1]	*Наименование показателя*	*Код*	*На отчетную дату отчетного периода*	*На 31 декабря предыдущего года*	*На 31 декабря года, предшествующего предыдущему*
1	2	3	4	5	6
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
-	Нематериальные активы	1110	112	220	17
-	Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
-	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
-	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
-	Основные средства	1150	63175	56392	42166
-	Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
-	Финансовые вложения	1170	-	-	-
-	Отложенные налоговые активы	1180	-	-	-
-	Прочие внеоборотные активы	1190	-	-	-
-	Итого по разделу I	1100	63287	56612	42183
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
-	Запасы	1210	130168	105476	126156
-	Налог на добавленную стоимость по приобретённым ценностям	1220	-	-	-
-	Дебиторская задолженность	1230	41914	81546	46844
-	Финансовые вложения (за исклю- чением денежных эквивалентов)	1240	-	-	-
-	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	1348	2269	643
-	Прочие оборотные активы	1260	2713	3421	1534
-	Итого по разделу II	1200	176143	192712	175177
-	**БАЛАНС**	1600	239430	249324	217360

ПАССИВ

Пояснения[1]	*Наименование показателя*	*Код*	*На отчетную дату отчетного периода*	*На 31 декабря предыдущего года*	*На 31 декабря года, предшествующего предыдущему*
1	2	3	4	5	6
	III КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
-	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	20000	20000	20000
-	Собственные акции, выкупленные у акционеров[2]	1320	(-)	(-)	(-)
-	Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	-
-	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	-	-	-
-	Резервный капитал	1360	-	-	-
-	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	69749	67703	51483
-	Итого по разделу III	1300	89749	87703	71483
	III ЦЕЛЕВОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ[3]				
-	Паевой фонд	1310	-	-	-
-	Целевой капитал	1320	-	-	-
-	Целевые средства	1350	-	-	-
-	Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества	1360	-	-	-
-	Резервный и иные целевые фонды	1370	-	-	-
-	Итого по разделу III	1300	-	-	-
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
-	Заемные средства	1410	56000	42000	50000
-	Отложенные налоговые обязательства	1420	-	-	-
-	Оценочные обязательства	1430	-	-	-
-	Прочие обязательства	1450	-	-	-
-	Итого по разделу IV	1400	56000	42000	50000

Пояснения[1]	*Наименование показателя*	*Код*	*На отчетную дату отчетного периода*	*На 31 декабря предыдущего года*	*На 31 декабря года, предшествующего предыдущему*
1	2	3	4	5	6
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
-	Заемные средства	1510	53038	70586	53767
-	Кредиторская задолженность	1520	38065	49035	40750
-	Доходы будущих периодов	1530	-	-	-
-	Оценочные обязательства	1540	-	-	-
-	Прочие обязательства	1550	2578	-	1360
-	Итого по разделу V	1500	93681	119621	95877
-	**БАЛАНС**	1700	239430	249324	217360

Приложение 2

Форма по ОКУД 0710002

Отчет о финансовых результатах

Пояснения[1]	*Наименование показателя*	*Код*	*За отчетный период*	*За аналогичный период предыдущего года*
1	2	3	4	5
-	Выручка [2]	2110	529314	514134
-	Себестоимость продаж	2120	(418379)	(392594)
-	Валовая прибыль (убыток)	2100	110935	121540
-	Коммерческие расходы	2210	(24725)	(31861)
-	Управленческие расходы	2220	(54169)	(55163)
-	Прибыль (убыток) от продаж	2200	32041	34516
-	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
-	Проценты к получению	2320	-	-
-	Проценты к уплате	2330	(11901)	(11848)
-	Прочие доходы	2340	544	3180
-	Прочие расходы	2350	(5069)	(4609)
-	**Прибыль (убыток) до налогообложения**	2300	15615	21239
-	Текущий налог на прибыль	2410	(3452)	(4377)
-	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	-	-
-	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	-	-
-	Изменение отложенных налоговых активов	2450	-	-
-	Прочее	2460	(117)	(642)
-	**Чистая прибыль (убыток)**	2400	12046	16220
	СПРАВОЧНО			
-	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
-	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
-	Совокупный финансовый результат периода[3]	2500	12046	16220
-	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	-	-
-	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-

Расшифровка отдельных показателей отчета о финансовых результатах

Лист представляется при наличии расшифровок

Поясне-ния	Наименование показателя	Код	За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
1	2	3	4	5
Выручка (стр. 2110), в том числе:				
	по деятельности с основной системой налогообложения	21101	529314	514134
		21102	-	-
Себестоимость продаж (стр. 2120), в том числе:				
	по деятельности с основной системой налогообложения	21201	(418379)	(392594)
		21202	(-)	(-)
Валовая прибыль (убыток) (стр. 2100), в том числе:				
	по деятельности с основной системой налогообложения	21001	110935	121540
		21002	-	-
Коммерческие расходы (стр. 2210), в том числе:				
	по деятельности с основной системой налогообложения	22101	(24725)	(31861)
Управленческие расходы (стр. 2220), в том числе:				
	по деятельности с основной системой налогообложения	22201	(54169)	(55163)
Прибыль (убыток) от продаж (стр. 2200), в том числе:				
	по деятельности с основной системой налогообложения	22001	32041	34516
		22002	-	-
Доходы от участия в других организациях (стр. 2310), в том числе:				
		23101	-	-
Проценты к получению (стр. 2320), в том числе:				
		23201	-	-
Проценты к уплате (стр. 2330), в том числе:				
	Проценты к уплате	23301	(11901)	(11848)
Прочие доходы (стр. 2340), в том числе:				
	Доходы, связанные с реализацией основных средств	23401	0	381
	Доходы, связанные с реализацией прочего имущества	23402	182	74
	Прибыль прошлых лет	23403	157	2474
	Курсовые разницы		13	-
	Доходы в виде списанной кредиторской задолженности		110	250
	Прочие внереализационные доходы		82	-
Прочие расходы (стр. 2350), в том числе:				
	Расходы, связанные с реализацией основных средств	23501	(0)	(402)
	Расходы, связанные с реализацией прочего имущества	23502	(83)	(27)
	Расходы на услуги банков	23503	(559)	(1217)
	Прочие операционные расходы		(608)	(1071)
	Штрафы, пени, неустойки к получению		(5)	(2)
	Убыток прошлых лет		(0)	(107)

	Курсовые разницы		(22)	(44)
	Расходы в виде списанной дебиторской задолженности		(1520)	(566)
	Прочие внереализационные расходы		(719)	(1003)
	Прочие косвенные расходы		(0)	(170)
	Расходы, связанные с выбытием ОС		(1553)	(-)