Содержание

Введение……....2
1. Теоретические аспекты управления финансовой устойчивостью организации
   1.1. Понятие и основные характеристики финансовой устойчивости…….....5
   1.2. Оценка показателей финансовой устойчивости……13
   1.3. Основы управления финансовой устойчивостью организации……..25
2. Анализ и оценка показателей финансовой устойчивости организации ООО «Торговый Дом «Гратис»
   2.1. Общая характеристика организации ООО «Торговый Дом «Гратис»……29
   2.2. Анализ состава и структура капитала организации……..... 39
   2.3. Анализ показателей финансовой устойчивости организации…….....49
3. Основные направления совершенствования управления финансовой устойчивости организации ООО «Торговый Дом «Гратис»
   3.1. Мероприятия по совершенствованию управления финансовой устойчивостью организации……..50
   3.2. Оценка эффективности предложенных мероприятий …….....53
Заключение……...56
Список использованных источников……58
Приложение 1……....62
Приложение 2 ……...65
Приложение 3 ……...67

Введение

Благополучное финансовое состояния предприятия - это важное условие его непрерывного и эффективного функционирования. Для достижения финансовой стабильности предприятию необходимо обеспечить постоянную платежеспособность, высокую ликвидность его баланса, финансовую независимость и высокую результативность хозяйствования.

Деятельность каждого хозяйствующего субъекта является предметом внимания широкого круга участников рыночных отношений, которые заинтересованы в результатах его работы. Основным инструментом для этого служит финансовый анализ, при помощи которого можно объективно оценить финансовое положение анализируемого предприятия и по его результатам принять обоснованное решение. Финансово устойчивым считается такое предприятие, которое за счет собственных средств покрывает средства, вложенные в активы (основные фонды, НМА, оборотные средства), не допускает неоправданной дебиторской и кредиторской задолженности и расплачивается в срок по своим обязательствам.

Для определения финансового положения предприятия используется ряд характеристик, которые наиболее полно и точно показывают состояние предприятия, как во внутренней, так и во внешней среде. Финансовая устойчивость предприятия является одной из таких характеристик. Она связана с зависимостью от кредиторов, инвесторов, т.е. с соотношением «собственный капитал - заемный капитал». Наличие значительных обязательств, не полностью покрытых собственным ликвидным капиталом, создает предпосылки банкротства, если крупные кредиторы потребуют возврата своих средств.

Своевременно и правильно проведённый анализ финансовой устойчивости предприятия позволит организации не только избежать

финансового кризиса, но и принять необходимые меры для корректировки своей деятельности, что впоследствии поможет достичь хороших коммерческих результатов.

Оценка финансовой устойчивости в современных условиях проводится по таким направлениям, как анализ имущественного состояния, динамики и структуры источников его формирования, анализ коэффициентов финансовой устойчивости, анализ ликвидности и платежеспособности.

Актуальность темы заключается в том, что обеспечение финансовой устойчивости любой коммерческой организации является важнейшей задачей ее менеджмента.

Финансовые возможности организации практически всегда ограничены. Задача обеспечения финансовой устойчивости состоит в том, чтобы эти ограничения не превышали допустимых пределов. В то же время необходимо соблюдать обязательное в финансовом планировании требование осмотрительности, формирования резервов на случай возникновения непредвиденных обстоятельств, которые могли бы привести к утрате финансовой устойчивости.

Предпосылкой обеспечения финансовой устойчивости организации является достаточный объем продаж. Если выручка от реализации продукции или услуг не покрывает затрат и не обеспечивает получения необходимой для нормального функционирования прибыли, то финансовое состояние организации не может быть устойчивым.

Благодаря анализу существует возможность исследовать плановые, фактические данные, выявлять резервы повышения эффективности производства, оценивать результаты деятельности, принимать управленческие решения, вырабатывать стратегию развития предприятия.

Таким образом, заметна значимость финансовой устойчивости в деятельности предприятия, а также постоянного поддержания ее на определенном благоприятном для организации уровне, и разработке

мероприятий, способствующих эффективному росту финансовой устойчивости компании.

Данная выпускная квалификационная работа на тему «Совершенствование управления финансовой устойчивости организации» выполнена на примере организации ООО «Торговый Дом «Гратис», которая специализируется на оптовой торговле ТНП (хозяйственные товары оптом). Дипломная работа состоит из введения, трех глав, заключения.

Предметом исследования является управление финансовой устойчивости организации и пути её совершенствования.

Объектом исследования является финансово-хозяйственная деятельность организации ООО «Торговый Дом «Гратис».

Цель работы - провести анализ финансовой устойчивости предприятия ООО «Торговый Дом «Гратис», предложить мероприятия, направленные на улучшение финансовой устойчивости.

Для достижения указанной цели, необходимо решить следующие задачи:

- рассмотреть теоретические основы финансового анализа, раскрыть его роль и значение в эффективности деятельности предприятия;
- проанализировать изменения показателей финансового состояния организации;
- разработать предложения по совершенствованию финансовой устойчивости организации.

1 Теоретические аспекты управления финансовой устойчивостью организации

1.1. Понятие и основные характеристики финансовой устойчивости

В современной экономической литературе значительное внимание уделяется изучению сущности финансовой устойчивости, средствам ее обеспечения и анализу. Считается, что до сих пор не существует четкого и полного определения понятия финансовой устойчивости. В большинстве случаев понятия финансовой надежности и финансовой устойчивости отождествляются, однако некоторые экономисты с этим не соглашаются и утверждают, что эти понятия разные.

В общем, финансовая устойчивость предусматривает такое положение финансовых ресурсов, в процессе рационального распоряжения которыми гарантируется наличие собственных средств, стабильная прибыльность, и обеспечивается процесс расширенного воспроизводства. В таком понимании финансовая устойчивость является одним из главных факторов достижения организацией финансового равновесия и финансовой стабильности.

Финансовая устойчивость является основой финансово-экономической стабильности функционирования организации, которая оценивает, в свою очередь, положение объекта в долгосрочной перспективе, возможность инвестирования.

Существует около двухсот относительных аналитических показателей, которые рассчитываются на основе финансовой отчетности для оценки финансовой устойчивости предприятия, это, например, такие как: коэффициент финансовой независимости, коэффициент соотношения привлеченных и собственных средств, коэффициент инвестирования, коэффициент финансирования, коэффициент маневренности собственных оборотных средств, коэффициент обеспеченности запасами и многие другие.

Финансовая устойчивость организации - это такое состояние ее финансовых ресурсов, их распределение и использование, которое обеспечивает бесперебойную деятельность организации, способствует ее развитию на основе роста прибыли и капитала в свете долгосрочной перспективы, гарантирует постоянную платежеспособность в границах допустимого уровня предпринимательского риска.

Финансовое состояние – самая важная характеристика экономической деятельности организации. Оно определяет конкурентоспособность организации, ее перспективы в деловом сотрудничестве, является гарантом экономических интересов организации и ее партнеров по финансовым и другим отношениям [10, с. 18] .

В процессе производственной, снабженческой и финансовой деятельности происходит непрерывный кругооборот капитала, меняются структура средств и источников их формирования, потребность в финансовых ресурсах и, как следствие, – финансовое состояние организации.

Проанализировать финансовое состояние организации – значит выявить отрицательные и положительные моменты, выявить на основе финансового анализа соответствие финансовых показателей нормативным значениям. Финансовое состояние может быть устойчивым, неустойчивым (предкризисным) и кризисным. Способность организации финансировать свою деятельность, пережить неожиданные потрясения и поддерживать свою платежеспособность в критических условиях говорит о его хорошем финансовом состоянии и наоборот.

Разнообразие факторов, влияющих на устойчивость, подразделяет ее на внутреннюю и внешнюю, а многообразие причин обусловливает разные грани устойчивости. Рассмотрим содержание каждого вида устойчивости в отдельности:

- внутренняя устойчивость — это такое состояние организации, то есть состояние структуры производства и предоставления услуг, их динамика, при котором обеспечивается стабильно высокий результат функционирования. В

основе ее достижения лежит принцип активного реагирования на изменение среды хозяйствования;

- внешняя устойчивость обусловлена стабильностью экономической среды, в рамках которой действует организация, достигается соответствующей системой управления в масштабах всей страны, то есть управлением извне;

- «унаследованная» устойчивость является результатом наличия определенного запаса финансовой прочности организации, сформированного в течение ряда лет, защищающего ее от случайностей и резких изменений внешних неблагоприятных, дестабилизирующих факторов;

- общая устойчивость отражает эффективность инвестиционных проектов; уровень материально-технической оснащенности, организации производства, труда, управления; предполагает движение денежных потоков, которые обеспечивают получение прибыли и позволяют эффективно развивать производство;

- финансовая (непосредственно, или собственно) устойчивость отражает стабильное превышение доходов над расходами и состояние ресурсов, которое обеспечивает свободное маневрирование денежными средствами организации и путем их эффективного использования способствует бесперебойному процессу производства и реализации, расширению и обновлению. Она отражает соотношение собственного и заемного капитала, темпы накопления собственного капитала в результате текущей, инвестиционной и финансовой деятельности, соотношение мобильных и иммобилизованных средств организации, достаточное обеспечение запасов собственными источниками. Финансовая устойчивость — это главный компонент общей устойчивости организации, так как является характерным индикатором стабильно образующегося превышения доходов над расходами.

Определение границ ее относится к числу наиболее важных экономических проблем в условиях рыночной экономики, так как недостаточная финансовая устойчивость может привести к неплатежеспособности организации, а избыточная — будет препятствовать

развитию, отягощая затраты излишними запасами и резервами. Следовательно, финансовая устойчивость должна характеризоваться таким состояние финансовых ресурсов, которое, с одной стороны, соответствует требованиям рынка, а с другой стороны — отвечает потребностям развития организации.

Таким образом, сущность финансовой устойчивости определяется, помимо прочего, эффективным формированием, распределением, использованием финансовых ресурсов, а формы ее проявления могут быть различны.

Оценка финансовой устойчивости проводится различными субъектами анализа. В первую очередь информация, полученная в ходе анализа, интересует собственников предприятия и потенциальных инвесторов, а также организации, вступающие в различные отношения с данной организацией.

Анализ финансовой устойчивости производиться при помощи баланса организации (форма №1) и осуществляется методом сопоставления размеров и структуры его активов и пассивов.

Внешним признаком финансовой устойчивости является платежеспособность хозяйствующего субъекта.

Платежеспособность – это способность организации выполнять свои финансовые обязательства, вытекающие из кредитных, коммерческих и иных операций платежного характера [17,с.44].

Удовлетворительная платежеспособность организации характеризуется такими показателями, как:

1) отсутствие просроченной задолженности поставщикам, персоналу, банкам, бюджету, внебюджетным фондам и другим кредиторам;

2) присутствие свободных денежных средств на расчетных счетах в банках;

3) наличие собственных оборотных средств (чистого оборотного капитала) на начало и конец отчетного периода.

Кредитоспособность – это возможность своевременно расплачиваться по своим обязательствам в связи с возвратом кредита. Низкая платежеспособность бывает как случайной, временной, так и длительной (хронической). Последний ее тип может привести к разорению организации.

Наивысшим видом финансовой устойчивости является способность организации развиваться за счет собственных источников финансирования. Для этого она должна иметь гибкую структуру финансовых ресурсов и возможность притягивать заемные средства, т. е. быть кредитоспособной. Кредитоспособной является организация, если имеются предпосылки для получения кредита и возможность своевременно возвратить кредитору взятый кредит с уплатой процентов за счет собственных финансовых ресурсов.

За счет прибыли организация погашает обязательства перед бюджетом по налогу на прибыль, задолженность перед банками, инвестирует средства на капитальные затраты. Для поддержки финансовой устойчивости организации необходим рост не только абсолютной массы дохода, но и уровня относительно вложенного капитала или операционных затрат, т. е. рентабельности. Следует помнить, что высокая прибыльность связана со большим риском. На практике это означает, что вместо прибыли организация может понести существенные убытки и даже стать неплатежеспособной.

Финансовая устойчивость хозяйствующего субъекта – это такое состояние его денежных запасов, при котором обеспечивается развитие организации за счет собственных средств при сохранении кредитоспособности и платежеспособности, а также при низком уровне предпринимательского риска [18, с. 124].

Следующая важнейшая характеристика финансового положения организации – ликвидность его баланса и активов. Ликвидность баланса выражается как степень покрытия обязательств организации его активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения всех обязательств.

Деловая активность организации характеризуется доходностью деятельности, а также эффективностью использования основных ресурсов организации. Рентабельность организации – способность к финансовому выживанию, привлечению источников финансирования и их доходному использованию.

Основные задачи анализа финансового состояния организации:

1) прогнозирование финансовых результатов и разработка моделей финансового положения при использовании ресурсов;

2) выявление и устранение недостатков в финансово – экономической деятельности, и поиск путей улучшения финансового положения организации, его платежеспособности;

3) разработка мероприятий, направленных на более эффективное использование финансовых запасов и укрепление финансового положения организации.

Для анализа устойчивости финансового положения организации используется система показателей, показывающих изменения:

1) структуры капитала, его размещения и источников образования;

2) интенсивности и эффективности его использования;

3) запаса его финансовой устойчивости;

4) платеже– и кредитоспособности организации.

Основными источниками информации для анализа финансового состояния являются:

- Форма №1 «Бухгалтерский баланс».

- Форма №2 «Отчет о финансовых результатах», в котором обобщены конечные финансовые результаты работы организации за анализируемый период. В отчете раскрывается процесс формирования и использования прибыли (убытков) за отчетный период.

- Форма №3 «Отчет об изменении капитала», который содержит отчет о движении источников собственных средств организации.

- Форма №4 «Отчет о движении денежных средств», в котором отражается движение денежных средств по направлениям их использования: текущая деятельность, инвестиционная деятельность, финансовая деятельность.

- Форма №5 «Приложение к бухгалтерскому балансу», которое состоит из семи разделов, содержащих аналитическую информацию по основным статьям бухгалтерского баланса: основные средства и нематериальные активы; незавершенные вложения во внеоборотные активы; доходные вложения в активы; финансовые вложения; дебиторская задолженность; кредиторская задолженность; полученные кредиты и займы.

Основные задачи анализа финансового состояния организации:

1) прогнозирование финансовых результатов и разработка моделей финансового положения при использовании ресурсов;

2) выявление и устранение недостатков в финансово – экономической деятельности, и поиск путей улучшения финансового положения организации, его платежеспособности;

3) разработка мероприятий, направленных на более эффективное использование финансовых запасов и укрепление финансового положения организации.

Для анализа устойчивости финансового положения организации используется система показателей, показывающих изменения:

1) структуры капитала, его размещения и источников образования;

2) интенсивности и эффективности его использования;

3) запаса его финансовой устойчивости;

4) платеже– и кредитоспособности организации.

Огромное внимание при анализе финансового состояния организации уделяется структуре капитала. В рыночной экономике огромная и все увеличивающаяся доля собственного капитала не говорит об улучшении состояния организации, необходимости быстрого реагирования на изменение делового климата. Напротив, использование заемных средств свидетельствует о

гибкости организации, ее возможности находить кредиты и возвращать их, т.е. о доверии к ней в деловом мире.

В разных отраслях сложились своего рода нормативы соотношения собственных и заемных средств. В отраслях, где невысокий коэффициент оборачиваемости капитала, показатели не должны превышать 0,5. В других отраслях, где оборачиваемость капитала высокая, значения могут быть свыше 1 [19, с. 54].

В настоящее время разработано и используется множество методик оценки финансового состояния организации, таких как методика В.Г. Артеменко, М.В. Белендир, Л.В. Донцовой, В.В. Ковалева, Н.А. Никифоровой, Е.С. Стояновой, А.Д. Шеремета, и другие.

В современных условиях рыночной экономики деятельность любого хозяйствующего субъекта является предметом общего внимания обширного круга участников рыночных отношений (организаций и лиц), заинтересованных в результатах его деятельности. На основании доступной им отчетно-учетной информации они стремятся проанализировать финансовое состояние организации.

Собственники анализируют финансовую отчетность с целью повышения прибыльности капитала, обеспечения стабильности положения организации. Кредиторы и инвесторы анализируют финансовые отчеты, чтобы минимизировать свои риски по вкладам и займам. Качество принимаемых решений зависит от качества их аналитического обоснования.

Одна из важных характеристик финансового положения организации является стабильность его деятельности в свете долгосрочной перспективы. Она связана со структурой баланса предприятия, и зависимости от инвесторов и кредиторов. Степень зависимости от кредиторов анализируется не только соотношением собственных и заемных источников средств. Это более емкое понятие, включающее анализ и собственного капитала, и состава оборотных и внеоборотных активов, отсутствие или наличие убытков и т.д. [17, с.69].

Кроме того, финансовое положение организации небезразлично налоговым органам – с точки зрения возможности организации своевременно и полностью рассчитываться по налогам. Наконец, финансовое положение организации является главным критерием для банков при решении вопроса о возможности выдачи ему кредита, срока и размерах процента.

Следовательно, анализ финансового состояния подразумевает регулярную оценку основных показателей финансового состояния с целью выявления факторов, влияющих на стабильность организации. При этом от улучшения показателей финансового состояния организации зависят его экономические перспективы, стабильные деловые отношения с партнерами.

Финансовая устойчивость организации связана с общей финансовой структурой организации и степенью её зависимости от кредиторов и дебиторов. Таким образом, можно сделать вывод о том, что финансовая устойчивость организации в долгосрочном плане характеризуется соотношением её собственных и заемных средств. Обеспеченность запасов и затрат источниками формирования является основой финансовой устойчивости.

Кроме того, финансовое положение организации небезразлично налоговым органам – с точки зрения возможности организации своевременно и полностью рассчитываться по налогам. Наконец, финансовое положение организации является главным критерием для банков при решении вопроса о возможности выдачи кредита, срока и размерах процента.

Следовательно, анализ финансового состояния подразумевает регулярную оценку основных показателей финансового состояния с целью выявления факторов, влияющих на стабильность организации. При этом от улучшения показателей финансового состояния организации зависят её экономические перспективы, стабильные деловые отношения с партнерами.

1.2. Оценка показателей финансовой устойчивости

Оценка уровня финансовой устойчивости организации осуществляется с использованием обширной системы показателей. С помощью абсолютных

показателей определяется тип финансовой устойчивости. Выделяют следующие типы финансовой устойчивости:

1. Абсолютная финансовая устойчивость встречается крайне редко и является крайним типов финансовой устойчивости. При этом типе финансовой устойчивости материальные оборотные средства формируются за счет собственных оборотных средств: МЗ≤ СК-ВА (1)

где МЗ – материальные запасы

СК – собственный капитал

ВА – внеоборотные акитвы

2. Нормальная финансовая устойчивость организации гарантирует её платежеспособность. При данном типе финансовой устойчивости материальные запасы формируются за счет чистых мобильных активов (собственных оборотных средств и долгосрочных кредитов и займов):

МЗ≤ СК - ВА + ДКЗ (2)

где ДКЗ – долгосрочные кредиты и займы

3. Неустойчивое финансовое состояние характеризуется нарушением оборотных средств, долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов:

МЗ≤ СК - ВА + ДКЗ + ККЗ (3)

где ККЗ – краткосрочные кредиты и займы

4. Кризисное финансовое состояние характеризуется ситуацией, когда организация имеет кредиты и займы, не погашенные в срок, просроченную кредиторскую и дебиторскую задолженность и не имеет возможности погасить эту задолженность. При данном виде финансовой устойчивости материальные запасы превышают величину источников их формирования:

МЗ > СК - ВА + ДКЗ + ККЗ (4)

Для анализа финансовой устойчивости используются также относительные показатели. Они характеризуют степень зависимости организации от внешних инвесторов и кредиторов.

Финансовая устойчивость оценивается по соотношению собственных и заемных средств, по темпам накопления собственных средств в результате

текущей и финансовой деятельности, соотношению мобильных и иммобилизованных средств предприятия, достаточному обеспечению материальных оборотных средств собственными источниками средств.

Устойчивость финансового состояния предприятия характеризуется системой относительных показателей – финансовых коэффициентов. Они рассчитываются в виде соотношений абсолютных показателей актива и пассива баланса.

Один из важнейших показателей, характеризующих финансовую устойчивость предприятия, его независимость от заемных средств – коэффициент автономии. Он показывает долю собственных средств в общей сумме всех средств предприятия, авансированных им для осуществления уставной деятельности:

$$К_а = СК/ВБ, \quad (5)$$

где СК – собственный капитал;

ВБ –валюта баланса.

Считается, что чем выше доля собственных средств, тем больше шансов у предприятия справиться с рыночной неопределенностью. Рост значения коэффициента автономии свидетельствует об увеличении финансовой независимости, повышая гарантии погашения предприятием своих обязательств и расширяя возможности привлечения средств со стороны.

Нормальное минимальное значение коэффициента автономии оценивается на уровне 0,5. Нормальное ограничение - Ка 0,5 - означает, что все обязательства предприятия могут быть покрыты его собственными средствами. Выполнение ограничения важно не только для самого предприятия, но и для его кредиторов.

Коэффициент финансовой устойчивости можно применять для расчета в качестве дополнения и развития коэффициента автономии, путем прибавления к собственному капиталу средств долгосрочного кредитования, которые по сути являются долгосрочными обязательствами:

$$К_{фз} = (СК+ДО)/Вб, \quad (6)$$

где Ск – собственный капитал;

ДО – долгосрочные обязательства.

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств указывает, сколько заемных средств привлекло предприятие на один рубль вложенных в активы собственных средств. Нормальным считается соотношение 1:2, при котором одна треть общего финансирования сформирована за счет заемных средств. Если полученное соотношение превышает нормальное, то оно называется высоким (например, 3:1). А если данное соотношение окажется ниже порогового, то оно называется низким (1:3).

Коэффициент концентрации заемного капитала означает степень, в которой активы финансируются за счет займа:

$$К_{кзк} = ЗК/ВБ, \quad (7)$$

где ЗК – заемный капитал;

ВБ – валюта баланса.

Коэффициент концентрации заемного капитала положительно оценивается в случае его снижения, а сумма коэффициента концентрации заемного капитала и коэффициента концентрации собственного капитала равняется единице. Чем ниже этот показатель, тем меньшей считается задолженность холдинговой компании или ее дочернего предприятия и тем более стойким будет его финансовое состояние.

Коэффициент финансирования дает общую оценку финансовой устойчивости предприятия, характеризуя какая часть деятельности предприятия, финансируется за счет собственных средств, а какая – за счет заемных: доля заемных средств в 40-50% может быть опасной для финансовой стабильности:

$$К_{ф} = СК/ЗК, \quad (8)$$

где СК - собственный капитал;

ЗК –заемный капитал.

Идеальное значение показателя должно быть более или равно 1, в противном случае компании может грозить банкротство в связи с большой

зависимостью от внешнего финансирования. Его оценка, особенно в динамике при расчете за несколько периодов, также позволяет:

- понять, насколько предпринимательская деятельность компании зависима от «вливаний» со стороны, − при невысоком коэффициенте следует найти пути выхода из данной зависимости;
- спрогнозировать значение коэффициента на будущее;
- выявить закономерность наличия «хорошего» показателя, чтобы в дальнейшем можно было на него влиять с учетом прошлого опыта;
- в целом оценить зависимость друг от друга каждого финансового показателя − это позволит «маневрировать» ими и достигать оптимального соотношения.

Расчет коэффициента финансирования необходимо осуществлять тем компаниям, которые заинтересованы в положительной динамике развития своего бизнеса. Значение коэффициента очень показательно – получив коэффициент меньше 1, компании нужно незамедлительно принять меры выхода из текущего положения.

Коэффициент инвестирования определяется как отношение собственного капитала к внеоборотным активам:

$$К_и = СК/ВОА, \quad (9)$$

где СК- собственный капитал;

ВОА – внеоборотные активы.

Нормативное значение коэффициента инвестирования больше 1. Если коэффициент инвестирования меньше 1, то это является свидетельством недостаточности собственного капитала.

Индекс постоянного актива - это отношение стоимости внеоборотных активов к собственному капиталу и резервам, которое показывает, какая доля собственных источников средств направляется на покрытие внеоборотных активов:

$$К_{па} = ВОА/СК, \quad (10)$$

где ВОА- внеоборотные активы;

СК- собственный капитал.

Индекс постоянного актива должен быть меньше 1, если это так, предприятие финансирует внеоборотные активы из стабильных источников.

Важной характеристикой финансовой устойчивости является также коэффициент маневренности, показывающий, какая доля собственных средств предприятия находится в мобильной форме, позволяющей более или менее свободно маневрировать этими средствами:

$$К_м = (СК – ВОА)/СК \quad (11)$$

С финансовой точки зрения повышение коэффициента и его высокий уровень всегда положительно характеризует предприятие: собственные средства при этом мобильны, а большая часть их вложена не в основные средства и иные внеоборотные активы, а в оборотные средства. При нормальной величине коэффициента, в качестве оптимальной величины коэффициента рекомендуется Км 0,5, маневренности считается, что менеджер предприятия и его собственники должны соблюдать паритетный принцип вложения собственных средств в активы мобильного и иммобильного характера, что обеспечит достаточную ликвидность баланса.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами характеризует степень обеспеченности предприятия собственными оборотными средствами, необходимую для финансовой устойчивости:

$$К_{осс} = (СК\text{-}ВОА)/ОА, \quad (12)$$

где СК –собственный капитал;

ОА – оборотные активы;

ВОА –внеоборотные активы;

ОА – оборотные активы.

Нормальное ограничение этого показателя составляет Ко 0,1. Это означает, что собственными источниками должны быть покрыты необходимые размеры запасов и затрат; остальные можно покрывать краткосрочными заемными средствами. При этом необходимый размер запасов и затрат в большей мере соответствует обоснованной потребности в них в те периоды, в которых скорость их оборота выше. Коэффициент обеспеченности

собственными средствами рассчитывается для оценки платежеспособности компании. Если Коэффициент обеспеченности собственными средствами на конец отчетного периода имеет значение менее 0.1, то структура баланса компании признается неудовлетворительной.

Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных средств - характеризует структуру активов предприятия, т.е. этот коэффициент показывает сколько оборотного капитала предприятия приходится на внеоборотные активы:

$$К_{им} = ОА/ВОА, \quad (12)$$

где ОА – оборотные активы;

ВОА – внеоборотные активы.

Если показатель больше 1, это означает, что на предприятии доминируют оборотные активы, если меньше 1 значит на предприятии большую часть занимают внеоборотные активы. Чем выше значение данного коэффициента, тем больше предприятие вкладывается в оборотные активы.

Коэффициент соотношения кредиторской и дебиторской задолженностью характеризует долю кредиторской задолженности в общей сумме внешних обязательств предприятия:

$$К_{кз/зд} = КЗ/ДЗ, \quad (13)$$

где КЗ- кредиторская задолженность;

ДЗ –дебиторская задолженность.

Высокая оборачиваемость кредиторской задолженности может свидетельствовать об улучшении платежной дисциплины предприятия в отношениях с поставщиками, бюджетом, внебюджетными фондами, персоналом предприятия, прочими кредиторами - своевременное погашение предприятием своей задолженности перед кредиторами и (или) сокращение покупок с отсрочкой платежа (коммерческого кредита поставщиков).

Оборачиваемость кредиторской задолженности оценивают совместно с оборачиваемостью дебиторской задолженности. Неблагоприятной для предприятия является ситуация, когда коэффициент оборачиваемости

кредиторской задолженности значительно больше коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности. Рекомендуемое минимальное значение соотношения дебиторской и кредиторской задолженности - 1.

Не существует каких-то единых нормативных критериев для рассмотренных показателей. Они зависят от многих факторов: отраслевой принадлежности предприятия, принципов кредитования, сложившейся структуры источников средств, оборачиваемости оборотных средств, репутации предприятия и др. [14, с.108]

Вышеперечисленные коэффициенты приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Показатели, характеризующие финансовую устойчивость

Показатель	Условные обозначения	Формула расчета	Нормативная величина
1. Коэффициент автономии	$К_а$	$К_а$ = СК/ВБ, СК-собственный капитал; ВБ-валюта баланса.	≥0,5
2. Коэффициент финансовой устойчивости	$К_{фу}$	$К_{фу}$ = (СК+ДО)/ВБ, ДО - долгосрочные обязательства.	≥0,7
3. Коэффициент концентрации заемного капитала	$К_{кзк}$	$К_{кзк}$ = ЗК/ВБ, ЗК – заемный капитал.	≤0,5
4. Коэффициент финансирования	$К_ф$	$К_ф$ = СК/ЗК	≥1
5. Коэффициент инвестирования	$К_и$	$К_и$ = СК/ВОА, ВОА- внеоборотные активы.	≥1
6. Индекс постоянного актива	$К_{па}$	$К_{па}$ = ВОА/СК	≤1
7. Коэффициент маневренности	$К_м$	$К_м$ = (СК – ВОА)/СК	0,5
8. Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами	КОСС	КОСС = (СК – ВОА)/ОА, ОА – оборотные активы.	0,1
9. Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных	$К_{им}$	$К_{им}$ = ОА/ВОА	-

средств			
10. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	$К_{з/с}$	$К_{з/с}$ = ЗК/СК	≤1
11. Коэффициент соотношения активов и собственного капитала	$К_{а/ск}$	$К_{а/ск}$ = ВБ/СК	-
12. Коэффициент соотношения оборотных активов собственным капиталом	$К_{оа/ск}$	$К_{оа/ск}$ = ОА/СК	-
13. Коэффициент соотношения кредиторской и дебиторской задолженностью	$К_{кз/дз}$	$К_{кз/дз}$ = КЗ/ДЗ, КЗ – кредиторская задолженность; ДЗ – дебиторская задолженность.	1

Обобщающим показателем финансовой устойчивости является излишек или недостаток источников средств для формирования запасов и затрат, который определяется в виде разницы величины источников средств и величины запасов и затрат [21, с. 201]:

1. Наличие собственных оборотных средств (СОС). Этот показатель характеризует чистый оборотный капитал. Его увеличение по сравнению с предыдущим периодом свидетельствует о дальнейшем развитии деятельности предприятия. В формализованном виде наличие оборотных средств можно записать: СОС = СК – ВА, (14)

где СК — собственный капитал;

ВОА — внеоборотные активы.

2. Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат (СД), определяемое путем увеличения предыдущего показателя на сумму долгосрочных пассивов:

СД = СОС + ДО, (15)

где СД – собственные и долгосрочные заемные источники формирования запасов и затрат

СОС – собственные оборотные средства предприятия;

ДО – долгосрочные обязательств.

3. Общая величина основных источников формирования запасов и затрат (ОИФ), определяемая путем увеличения предыдущего показателя на сумму краткосрочных пассивов:

$$ОИФ = СД + ККЗ, \quad (16)$$

где СОС – собственные оборотные средства предприятия;

КП – краткосрочные пассивы;

ККЗ – краткосрочные кредиты и займы.

Трем показателям наличия источников формирования запасов и затрат соответствуют три показателя обеспеченности запасов и затрат источниками формирования:

1) Излишек или недостаток собственных оборотных средств:

$$Ф_{сос} = СОС – ЗЗ, \quad (17)$$

где $Ф_{сос}$ – излишек или недостаток собственных оборотных средств;

ЗЗ – величина запасов и затрат.

2) Излишек или недостаток долгосрочных источников формирования запасов определяется по формуле, равный разнице величины долгосрочных источников формирования запасов и величины запасов:

$$Ф_{сд} = СД – З, \quad (18)$$

где $Ф_{сд}$ - излишек или недостаток собственных и долгосрочных источников формирования запасов.

3) Излишек или недостаток общей величины основных (нормальных) источников формирования запасов определяется по формуле, равный разнице величины основных источников формирования запасов и величины запасов:

$$Ф_{ои} = ОИФ – З, \quad (19)$$

где $Ф_{ои}$ - излишек или недостаток общей величины основных источников формирования запасов.

С помощью этих показателей определяется трехкомпонентный тип финансовой устойчивости:

$$S = \{\Delta СОС; \Delta СД; \Delta ОИФ\}, \quad (20)$$

где ΔСОС – положительное или отрицательное значение величины собственного оборотного средства;

ΔСД - положительное или отрицательное значение величины собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат;

ΔОИФ - положительное или отрицательное значение общей величины основных источников формирования запасов и затрат [16, с. 152].

Вычисление трех показателей обеспеченности запасов источниками их формирования позволяет классифицировать финансовые ситуации по степени их устойчивости. Можно выделить четыре типа финансовых ситуаций.

Абсолютная устойчивость финансового состояния отражает ситуацию, когда все запасы полностью покрываются собственными оборотными средствами, т.е. организация совершенно не зависит от внешних кредиторов. Такая ситуация в реальной жизни встречается крайне редко. Ее также нельзя рассматривать как идеальную, так как она означает, что руководство организации не умеет, не хочет или не имеет возможности использовать внешние источники средств для основной деятельности.

Нормальная устойчивость финансового состояния организации отражает наличие источников формирования запасов, величина которых рассчитывается как сумма собственных оборотных средств, ссуд банка, займов, используемых для покрытия запасов, и кредиторской задолженности по товарным операциям. Приведенное соотношение соответствует положению, когда организация для покрытия запасов и затрат успешно использует различные источники средств, как собственные, так и привлеченные. Такое соотношение также гарантирует платежеспособность организации.

Неустойчивое финансовое состояние сопряжено с нарушением платежеспособности, при котором организация для покрытия части своих запасов вынуждена привлекать дополнительные источники покрытия, ослабляющие финансовую напряженность, и не являющиеся в известном смысле "нормальными", т.е. обоснованными. Они включают в себя временно свободные собственные средства, такие как фонды экономического

стимулирования, финансовые резервы и т.д., привлеченные средства (превышение нормальной кредиторской задолженности над дебиторской) и кредиты банков на временное пополнение оборотных средств и прочие заемные средства. При этом, тем не менее, сохраняется возможность восстановления равновесия за счет пополнения источников собственных средств и увеличения собственных оборотных средств.

Кризисное финансовое состояние, когда предприятие находится на грани банкротства. В данной ситуации денежные средства, краткосрочные финансовые вложения (за вычетом стоимости собственных акций, выкупленных у акционеров), дебиторская задолженность организации (за вычетом задолженности учредителей (участников) по взносам в уставный капитал) и прочие оборотные активы не покрывают даже кредиторской задолженности (включая резервы предстоящих расходов и платежей) и прочих краткосрочных пассивов.

Для этого типа финансовой устойчивости характерны: недостаток собственных оборотных средств, недостаток долгосрочных источников формирования запасов, недостаток общей величины основных источников формирования запасов [17, с. 58].

Поскольку положительным фактором финансовой устойчивости является наличие источников формирования запасов, а отрицательным фактором – величина запасов, то основными способами выхода из неустойчивого и кризисного финансовых состояний являются пополнение источников формирования запасов и оптимизация их структуры и обоснованное снижение уровня запасов.

Наиболее безрисковым способом пополнения источников формирования запасов следует признать увеличение реального собственного капитала за счет накопления нераспределенной прибыли или за счет распределения прибыли после налогообложения в фонды накопления при условии роста части этих фондов, не вложенной во внеоборотные активы [13, с.234].

Таким образом, при помощи теоретико-методологических инструментов анализа представляется возможным определение уровня финансовой устойчивости предприятия, которая так важна для всех пользователей отчетности.

1.3. Основы управления финансовой устойчивостью организации

Финансовый менеджмент направлен, прежде всего, на управление денежным потоком и оборотными средствами. Поэтому сводить финансовый менеджмент только к инвестиционным решениям и рассматривать его только с позиции науки о принятии инвестиционного решения неправомерно.

Финансовый менеджмент надо рассматривать как интегральное явление, имеющее разные формы проявления. Так, с функциональной точки зрения финансовый менеджмент представляет собой систему экономического управления и часть финансового механизма. С институциональной точки зрения финансовый менеджмент есть орган управления. С организационно-правовой точки зрения финансовый менеджмент - это вид предпринимательской деятельности**.**

Таким образом, финансовый менеджмент включает в себя стратегию и тактику управления. Под стратегией в данном случае понимаются общее направление и способ использования средств для достижения поставленной цели. Этому способу соответствует определенный набор правил и ограничений для принятия решения.

Тактика - это конкретные методы и приемы для достижения поставленной цели в конкретных условиях. Задачей тактики управления является выбор наиболее оптимального решения и наиболее приемлемых в данной хозяйственной ситуации методов и приемов управления.

Объектом управления в финансовом менеджменте является совокупность условий осуществления денежного потока, кругооборота стоимости, движения финансовых ресурсов и финансовых отношений между хозяйствующими субъектами и их подразделениями в хозяйственном процессе.

Субъект управления - это специальная группа людей (финансовая дирекция как аппарат управления, финансовый менеджер как управляющий), которая посредством различных форм управленческого воздействия осуществляет целенаправленное функционирование объекта [Ковалев В.В.].

Для осуществления своей деятельности, любому предприятию необходимо постоянно наблюдать за изменениями финансового состояния. Финансовое состояние хозяйствующего субъекта - это характеристика его финансовой конкурентоспособности (т.е. платежеспособности, кредитоспособности), использования финансовых ресурсов и капитала, выполнения обязательств перед государством и другими хозяйствующими субъектами. Движение любых товарно-материальных ценностей, трудовых и материальных ресурсов сопровождается образованием и расходованием денежных средств, поэтому финансовое состояние хозяйствующего субъекта отражает все стороны его производственно-торговой деятельности.

Правильное управление финансовой устойчивостью предприятия позволяет проследить изменения различных показателей и при необходимости принять необходимые меры.

В условиях рынка хозяйственная деятельность предприятия осуществляется за счёт самофинансирования, а при недостатке собственных финансовых ресурсов, за счёт заёмных средств. Финансово-устойчивым является такой хозяйствующий субъект, который за счет собственных средств покрывает средства, вложенные в активы (основные фонды, нематериальные активы, оборотные средства), не допускает неоправданной дебиторской и кредиторской задолженности и расплачивается в срок по своим обязательствам. Главным в финансовой деятельности являются правильная организация и использование оборотных средств.

Характеристика финансовой устойчивости включает в себя анализ:

- состава и размещения активов хозяйствующего субъекта;
- динамики и структуры источников финансовых ресурсов;

-наличия собственных оборотных средств и их достаточности для формирования запасов;

- кредиторской и дебиторской задолженности;

- наличия и структуры оборотных средств;

- платежеспособности.

Наличие у предприятия собственных оборотных средств- обязательное условие платёжеспособности и финансовой устойчивости. Основным источником собственных оборотных средств является прибыль.

В России много предприятий, которые являются низко рентабельными или убыточными, как результат – предприятия имеют недостаток собственных средств, который усиливается обесцениванием оборотного капитала за счёт инфляции.

Не всякое увеличение собственных оборотных средств является благоприятным для предприятия. Если рост собственного оборотного капитала одновременно сопровождается увеличением дебиторской задолженности, растут остатки готовой продукции, увеличиваются залежалые запасы, то предприятие вынуждено финансировать такое отвлечение средств за счёт прибыли. Получается, что прибыль не выполняет свои главные функции – не направляется на развитие производства [Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С.].

Управление финансовой устойчивостью включает такие функции как:

- разработка финансовой стратегии - исходя из общей стратегии экономического развития предприятия и прогноза конъюнктуры финансового рынка формируется система целей и целевых показателей финансовой деятельности на длительный срок, в том числе показателей финансовой устойчивости, определяются приоритетные задачи, решаемые в ближайшей перспективе и разрабатывается политика действий предприятия по основным направлениям его финансового развития;

- осуществление планирования финансовой деятельности предприятия- реализация этой функции связана с разработкой системы текущих планов и оперативных бюджетов по основным направлениям финансовой деятельности,

системы показателей финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия, определение путей наиболее эффективного их достижения;

- бюджетирование - процесс разработки конкретных бюджетов в соответствии с целями оперативного планирования (например, платежный баланс на предстоящий месяц);

- регулирование, т.е. воздействие на объект управления, посредством которого достигается состояние финансовой устойчивости, устойчивости финансовой системы в целом в случае возникновения отклонений от заданных параметров;

- осуществление эффективного контроля за реализацией принятых управленческих решений в области финансовой деятельности, т.е. создание систем внутреннего контроля на предприятии, разделение контрольных обязанностей отдельных служб и финансовых менеджеров, определение системы контролируемых показателей и контрольных периодов, оперативное реагирование на результаты осуществляемого контроля.

Управление финансовой устойчивостью предполагает комплексное управление текущими активами и текущими пассивами, или управление «работающим» капиталом.[5 с.119]

К текущим активам относятся запасы, дебиторская задолженность, краткосрочные финансовые вложения, денежные средства.

Текущие пассивы состоят из краткосрочных кредитов и займов, кредиторской задолженности и той части долгосрочных кредитов и займов, срок погашения которой наступает в данном периоде.

В сущности, управление финансовой устойчивостью – это управление оборотным и заемным капиталом. Разница между текущими активами и текущими пассивами представляет собой чистый оборотный капитал предприятия. Его еще называют работающим, рабочим капиталом, а в традиционной терминологии – собственными оборотными средствами (СОС).

По величине СОС судят, достаточно ли у предприятия постоянных ресурсов (собственных средств и долгосрочных заимствований) для

финансирования постоянных активов (основных средств). Или, иными словами, покрываются ли иммобилизованные активы такими стабильными, надежными источниками, каковыми являются собственные средства предприятия и полученные им долгосрочные кредиты.

Если да, то СОС>0, потому что постоянные пассивы больше постоянных активов. Это означает, что предприятие генерирует больше постоянных ресурсов, чем это необходимо для финансирования постоянных активов. Этот излишек может служить для покрытия других нужд предприятия.

Таким образом, необходимым условием в работе предприятия является эффективное управление финансовой устойчивостью, так как она во многом определяется структурой капитала, т.е. долей собственного и заёмного капитала в общем капитале предприятия. Степень финансовой устойчивости предприятия интересует инвесторов и кредиторов, так как на основе её оценки они принимают решения о вложении средств в предприятие.

На практике существуют различные приёмы оценки финансового состояния предприятия, для этого применяются различные группы коэффициентов. В финансовом менеджменте наиболее важными признаются следующие группы финансовых коэффициентов:

- Коэффициенты ликвидности.
- Коэффициенты деловой активности.
- Коэффициенты рентабельности.
- Коэффициенты платежеспособности или структуры капитала.
- Коэффициенты рыночной активности.

Коэффициенты ликвидности позволяют определить способность предприятия оплатить свои краткосрочные обязательства в течение отчетного периода. Наиболее важными среди них для финансового менеджмента являются следующие:

- коэффициент общей (текущей) ликвидности;
- коэффициент срочной ликвидности;
- коэффициент абсолютной ликвидности;

- чистый оборотный капитал [12, с.206].

Коэффициент общей ликвидности показывает, достаточно ли у предприятия средств, которые могут быть использованы для погашения его краткосрочных обязательств в течение определенного периода. Согласно общепринятым международным стандартам, считается, что этот коэффициент должен находиться в пределах от единицы до двух (иногда трех). Нижняя граница обусловлена тем, что оборотных средств должно быть, по меньшей мере, достаточно для погашения краткосрочных обязательств, иначе компания окажется под угрозой банкротства. Превышение оборотных средств над краткосрочными обязательствами более чем в два (три) раза считается также нежелательным, поскольку может свидетельствовать о нерациональной структуре капитала. При анализе коэффициента особое внимание обращается на его динамику. Частным показателем коэффициента текущей ликвидности является коэффициент срочной ликвидности, раскрывающий отношение наиболее ликвидной части оборотных средств (денежных средств, краткосрочных финансовых вложений и дебиторской задолженности) к краткосрочным обязательствам. По международным стандартам уровень коэффициента также должен быть выше 1. В России его оптимальное значение определено как 0,7 — 0,8.

Необходимость расчета коэффициента срочной ликвидности вызвана тем, что ликвидность отдельных категорий оборотных средств далеко не одинакова, и если, например, денежные средства могут служить непосредственным источником погашения текущих обязательств, то запасы могут быть использованы для этой цели только после их реализации, что предполагает не только наличие непосредственно покупателя, но и наличие у него денежных средств. Коэффициент абсолютной ликвидности рассчитывается как частное от деления денежных средств на краткосрочные обязательства. В западной практике коэффициент абсолютной ликвидности рассчитывается редко. В России его оптимальный уровень считается равным 0,2 — 0,25 [11, с.55].

Большое значение в анализе ликвидности предприятия имеет изучение чистого оборотного капитала. Чистый оборотный капитал придает большую финансовую независимость компании в условиях замедления оборачиваемости оборотных активов (например, при задержке погашения дебиторской задолженности или трудностях со сбытом продукции), обесценения или потерь оборотных активов (в результате падения цен на готовую продукцию, банкротства дебитора).

Оптимальная сумма чистого оборотного капитала зависит от особенностей деятельности компании, в частности, от размеров предприятия, объема реализации, скорости оборачиваемости материально-производственных запасов и дебиторской задолженности, условий предоставления кредитов предприятию, от отраслевой специфики и хозяйственной конъюнктуры.

На финансовом положении предприятия отрицательно сказывается как недостаток, так и излишек чистого оборотного капитала. Недостаток этих средств может привести предприятие к банкротству, поскольку свидетельствует о его неспособности своевременно погасить краткосрочные обязательства. Значительное превышение чистого оборотного капитала над оптимальной потребностью в нем свидетельствует о неэффективном использовании ресурсов[8, с.96].

Коэффициенты деловой активности позволяют проанализировать, насколько эффективно предприятие использует свои средства. Как правило, к этой группе относятся различные показатели оборачиваемости.

Показатели оборачиваемости имеют большое значение для оценки финансового положения компании, поскольку скорость оборота средств, т. е. скорость превращения их в денежную форму, оказывает непосредственное влияние на платежеспособность предприятия. Кроме того, увеличение скорости оборота средств при прочих равных условиях отражает повышение производственно-технического потенциала фирмы.

В финансовом менеджменте наиболее часто используются следующие показатели:

Коэффициент оборачиваемости активов — характеризует эффективность использования фирмой всех имеющихся ресурсов, независимо от источников их привлечения, т. е. показывает, сколько раз за год (или другой отчетный период) совершается полный цикл производства и обращения, приносящий соответствующий эффект в виде прибыли, или сколько денежных единиц реализованной продукции принесла каждая денежная единица активов. Этот коэффициент варьируется в зависимости от отрасли, отражая особенности производственного процесса.

При сопоставлении данного коэффициента для разных компаний или для одной компании за разные годы необходимо проверить, обеспечено ли единообразие в оценке среднегодовой стоимости активов.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности – показывает сколько раз в среднем дебиторская задолженность (или только счета покупателей) превращалась в денежные средства в течение отчетного периода. Несмотря на то, что для анализа данного коэффициента не существует другой базы сравнения, кроме среднеотраслевых коэффициентов, этот показатель полезно сравнивать с коэффициентом оборачиваемости кредиторской задолженности. Такой подход позволяет сопоставить условия коммерческого кредитования, которыми предприятие пользуется у других компаний, с теми условиями кредитования, которые предприятие предоставляет другим предприятиям.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности - показывает, сколько компании требуется оборотов для оплаты выставленных ей счетов.

Коэффициенты оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности можно также рассчитать в днях. Тогда мы узнаем, сколько в среднем дней требуется для оплаты соответственно дебиторской либо кредиторской задолженности.

Коэффициент оборачиваемости материально-производственных запасов отражает скорость реализации этих запасов. В ходе анализа этого показателя

необходимо учитывать влияние оценки материально-производственных запасов, особенно при сравнении деятельности данного предприятия с конкурентами.

В целом, чем выше показатель оборачиваемости запасов, тем меньше средств связано в этой наименее ликвидной статье оборотных средств, тем более ликвидную структуру имеют оборотные средства и тем устойчивее финансовое положение предприятия (при прочих равных условиях). Особенно актуально повышение оборачиваемости и снижение запасов при наличии значительной задолженности в пассивах компании. В этом случае давление кредиторов может ощутиться прежде, чем можно будет что-либо предпринять с этими запасами, особенно при неблагоприятной конъюнктуре.

Следует отметить, что в некоторых случаях увеличение оборачиваемости запасов отражает негативные явления в деятельности компании, например, в случае повышения объема реализации за счет реализации товаров с минимальной прибылью или вообще без прибыли [5, с.97].

Длительность операционного цикла. Поэтому показателю определяют, сколько дней в среднем требуется для производства, продажи и оплаты продукции предприятия; иначе говоря, в течение какого периода денежные средства связаны в материально-производственных запасах.

Коэффициент оборачиваемости основных средств (или фондоотдача). Повышение фондоотдачи, помимо увеличения объема реализованной продукции, может быть достигнуто как за счет относительно невысокого удельного веса основных средств, так и за счет их более высокого технического уровня. Разумеется, ее величина сильно колеблется в зависимости от особенностей отрасли и ее капиталоемкости. Однако общие закономерности здесь таковы, что чем выше фондоотдача, тем ниже издержки отчетного периода. Низкий уровень фондоотдачи свидетельствует либо о недостаточном объеме реализации, либо о слишком высоком уровне вложений в эти виды активов.

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала. Этот показатель характеризует различные аспекты деятельности: с коммерческой точки зрения он отражает либо излишки продаж, либо их недостаточность; с финансовой — скорость оборота вложенного капитала; с экономической — активность денежных средств, которыми рискует вкладчик. Если он слишком высок, это влечет за собой увеличение кредитных ресурсов и возможность достижения того предела, за которым кредиторы начинают больше участвовать в деле, чем собственники компании. Низкий показатель означает бездействие части собственных средств. В этом случае показатель оборачиваемости собственного капитала указывает на необходимость вложения собственных средств в другой, более подходящий в сложившихся условиях источник доходов [14, с.312].

Коэффициент рентабельности реализации (рентабельность реализации). Различаются два основных показателя рентабельности реализации: из расчета по валовой прибыли от реализации и из расчета по чистой прибыли.

Коэффициент рентабельности собственного капитала (рентабельность собственного капитала) позволяет определить эффективность использования капитала, инвестированного собственниками, и сравнить этот показатель с возможным получением дохода от вложения этих средств в другие ценные бумаги. Рентабельность собственного капитала показывает, сколько денежных единиц чистой прибыли заработала каждая денежная единица, вложенная собственниками компании [4, с.11].

Коэффициент собственности характеризует долю собственного капитала в структуре капитала компании, а, следовательно, соотношение интересов собственников предприятия и кредиторов.

Коэффициент заемного капитала, который отражает долю заемного капитала в источниках финансирования. Этот коэффициент является обратным коэффициенту собственности.

Коэффициент финансовой зависимости характеризует зависимость фирмы от внешних займов. Чем он выше, тем больше займов у компании, и тем рискованнее ситуация, которая может привести к банкротству предприятия.

Высокий уровень коэффициента отражает также потенциальную опасность возникновения у предприятия дефицита денежных средств. Считается, что коэффициент финансовой зависимости в условиях рыночной экономики не должен превышать единицу. Этот коэффициент играет важнейшую роль при решении предприятием вопроса о выборе источников финансирования.

Коэффициент защищенности кредиторов (или покрытия процента) характеризует степень защищенности кредиторов от невыплаты процентов за предоставленный кредит. По этому показателю судят, сколько раз в течение отчетного периода компания заработала средства для выплаты процентов по займам [5, с.93].

Таким образом, в настоящее время существует достаточное количество методик расчёта различных коэффициентов, необходимых для определения финансового состояния предприятия. С их помощью можно ответить на вопрос: насколько правильно руководство предприятия управляло финансовыми ресурсами, на основе этого сделать выводы и принять меры по совершенствованию своей деятельности.

2. Анализ и оценка показателей финансовой устойчивости организации ООО «Торговый Дом «Гратис»

2.1. Общая характеристика организации ООО «Торговый Дом «Гратис»

ООО «Торговый Дом «Гратис» начал свою деятельность в сентябре 1997 года, специализируясь на оптовой торговле товарами народного потребления хозяйственного назначения (хозяйственные товары оптом). За годы работы на рынке Алтайского края ТД «Гратис» из небольшой фирмы вырос в крупную процветающую компанию с развитой бизнес–инфраструктурой и штатом сотрудников более 200 человек. География поставок продукции торгового дома расширилась почти на всю территорию Западной Сибири и республику Казахстан.

За эти годы ТД «Гратис» установил отношения более, чем с 50 российскими предприятиями и является дистрибьютором и официальным (сертифицированным) партнером таких торговых марок как «Nora-M», «Геркулес», «Волжский инструмент», «Вирпласт», «Чебоксарский агрегатный завод» и др. Прямые поставки с фабрик, а также отработанные логистами схемы грузоперевозок позволяют нашей компании предлагать клиентам самые оптимальные цены по каждой товарной позиции. Вся деятельность ТД «Гратис» направлена на укрепление и развитие розничных предприятий торговли мелкого и среднего бизнеса Алтайского края, Сибири и Казахстана.

Первым офисом и одновременно магазином было маленькое помещение с деревянными витринами на ул. Папанинцев со штатом из трех человек. Ассортимент товаров: игрушки, одежда, обувь... Каждую продажу записывали в тетрадку — так вели учет. Прайс-листы и ценники писались тоже от руки.

1999 год стал для организации первым прорывом. Во-первых, до 1999 года в организации не было ни одного компьютера. А в этом году их появилось

сразу пять, началась установка новейшего программного обеспечения, создание сети. Деревянные витрины были заменены на новинку: стеклянные. Приобретена первая машина «Газель» для доставки товара по городу. Открыт отдел бухгалтерии.

Во-вторых, появилось само название «Гратис», что в переводе с греческого обозначает «недорого», тем самым была обозначена ценовая политика компании — «выгодные, низкие цены» для оптовиков.

В 2001 г. была проведена 1-ая рекламная компания, которая стала необходима для расширения рынка сбыта, что, несомненно, дало свои результаты для дальнейшего роста.

И в 2004г. был осуществлен переезд в новое здание на ул. Новороссийская. Здесь уже было место и для просторных офисных кабинетов, и для вместительных и оборудованных техникой складов и для торгового зала с новым удобным для покупателей торговым оборудованием. Стала формироваться структура предприятия: выделились отделы продаж, закупа, транспортный отдел. Создан транспортный парк: приобретены автомобили. Введена новая услуга: доставка товаров на регион.

Далее с каждым годом совершенствовался ассортимент, нарабатывались новые поставщики, клиенты, увеличивалось количество сотрудников и повышалось мастерство их работы.

Результатом развития в апреле 2008 г. стало приобретение своего собственного здания с торговыми и складскими помещениями по ул. Сельскохозяйственная, 1. Количество сотрудников увеличилось до 150 чел.

В сентябре 2009 году было открыто кафе «Горница», которое с радостью принимает у себя в гостях всех желающих отведать блюда русской кухни. В этом же году была открыта швейная фабрика «Моё», которая наладила производство постельного белья, спецодежды, парников. Так же в 2009 году был основан Алтайский Краевой Благотворительный Фонд «Елена».

В июле 2011 г. открылся современный торговый центр, с возможностью купить и получить товар в одном месте, как розничному, так и оптовому

покупателю. А выбрать есть из чего, более 50 000 наименований товаров для дома, дачи и ремонта.

Для оптовиков из других регионов ТД «Гратис» предлагает новую услугу – формирование «пакетного» заказа продукции Алтайских производителей. Суть этой услуги заключается в следующем: любой оптовый покупатель через ТД «Гратис» может сформировать заказ или сразу приобрести продукцию (при ее наличии) предприятий Алтайского края по ценам самих производителей. А так как большинство малых и средних предприятий, производящих товары хозяйственно-бытового назначения, находятся в различных районах края, преимущества такой схемы работы совершенно очевидны. Это и экономия времени на поиск необходимой продукции и поставщиков, а также отсутствие издержек на коммуникативные контакты, деловые поездки и транспортировку груза.

Основные технико-экономические показатели ТД «Гратис» за 2014-2016гг. представлены в таблице 2.

Таблица 2 - Результаты финансово-хозяйственной деятельности ООО ТД «Гратис» в 2014-2016 гг.

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Абс. изм., тыс. руб.		Темп прироста, %	
				2015 г. к 2014 г.	2016 г. к 2015 г.	2015 г. к 2014 г.	2016 г. к 2015 г.
1. Выручка, тыс. руб.	438743	408894	365639	-29849	-43255	-6,80	-10,58
2. Валовая прибыль, тыс. руб.	149190	95133	63942	-54057	-31191	-36,23	-32,79
3. Чистая прибыль (непокрытый убыток), тыс. руб.	61009	52327	11399	-8682	-40928	-14,23	-78,22
4. Активы, тыс. руб.	252610	227709	190274	-24901	-37435	-9,86	-16,44
5. Оборотные активы, тыс. руб.	184649	164312	135252	-20337	-29060	-11,01	-17,69
6. Собственный капитал, тыс. руб.	206992	139267	92759	-67725	-46508	-32,72	-33,39
7. Себестоимость, тыс. руб.	289553	313761	301697	24208	-12064	8,36	-3,84
8. Рентабельность собственного	29,07	30	10	1	-20	3,2	-66,67

капитала, %							
9. Рентабельность активов, %	23,82	22,67	5,89	-1	-17	-4,83	-74,02
10. Рентабельность продукции (продаж), %	21,26	17,29	7,91	-4	-9	-18,67	-54,25

Снижение объема продаж в 2015 году по сравнению с 2014 годом произошло на 6,8%, произошло это из-за оттока клиентов к конкурентам, в 2016 году выручка от продаж еще сократилась на 10,58% по сравнению с 2015 годом. Чистая прибыль в 2015 году на 14,23% ниже чистой прибыли полученной в 2014 году. В 2016 году отмечается еще более стремительное снижение чистой прибыли на 78,22%.

Рентабельность собственного капитала в 2015 году возросла на 3,2% и сократилась в 2016 г. на 66,67%, это связано со снижением собственного капитала в структуре баланса (нераспределенной прибыли на 57,31% за 2014-2016 гг.).

Рентабельность активов снизилась на 4,83% в 2015 году, что связано с сокращением чистой прибыли организации. В 2016 г. рентабельность активов также имеет динамику снижения на 74,02%.

Рентабельность продаж в 2015 году снизилась на 18,67%, а в 2016 году на 54,25%, данное обстоятельство вызвано ростом себестоимости продукции и сокращением величины прибыли.

Таким образом, отмечается снижение финансовых результатов деятельности ООО ТД «Гратис» за 2014-2016 гг. Целесообразно провести оценку как данное обстоятельство повлияло на показатели платежеспособности деятельности торгового предприятия.

2.2. Анализ состава и структура капитала организации

Используя данные бухгалтерской отчетности организации: форма №1,2 проанализируем финансовое положение ООО ТД «Гратис».

Таблица 3 - Структура капитала ООО ТД «Гратис» за 2014-2016 гг.

Показатель	2014 г. тыс.	2015 г. тыс.	2016 г. тыс.	Уд. вес, %	Абс. изм., тыс. руб.	Темп роста, %

	руб.	руб.	руб.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2015 г. к 2014г.	2016 г. к 2015г.	2015г. к 2014 г.	2016 г. к 2015г.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1. Внеоборотные активы	67936	63397	55022	26,90	27,8	28,9	-4539	-8375	-6,6	-13,2
1.1 Основные средства	66331	55854	51947	26,26	24,5	27,3	-10477	-3907	-15,8	-7
1.2 Нематериальные активы	6	5	2	0	0	0	-1	-3	-16,6	-60
1.3 Отложенные налоговые активы	2	2	2	0	0	0	0	0	0	0
1.4 Прочие внеоборотные активы	1597	3282	0	0,6	1,4	0	1685	-3282	105,5	-100
2. Оборотные активы	184649	164312	135252	73,1	72,1	71,0	-20337	-29060	-11	-17,6
2.1 Запасы	24787	25297	27740	9,8	11,1	14,5	510	2443	2	9,6
2.2 Дебиторская задолженность	157120	88263	88786	62,2	38,7	46,6	-68857	523	-43,8	0,5
2.3 Финансовые вложения	0	49614	16883	0	21,7	8,8	49 614	-32731	100	-65,9
2.4 Денежные средства	1871	13	713	0,7	0,01	0,3	-1858	700	-99,3	5384,6
2.5 Прочие оборотные активы	871	1125	1130	0,3	0,4	0,5	254	5	29,1	0,4
3. Баланс	252585	227709	190274	100	100	100	-24876	-37435	-9,8	-16,4

Анализируя структуру капитала ООО ТД «Гратис» видно, что общая величина активов предприятия за 2016 г., по сравнению с 2014 г., незначительно уменьшилась (на 16,4%). В большей степени это произошло за счет снижения статьи «Финансовые вложения» и «Основные средства». Наибольший удельный вес в структуре капитала организации принадлежит дебиторской задолженности.

Таблица 4 - Структура источников формирования капитала ООО ТД «Гратис» в 2014-2016 гг.

Статья баланса	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Уд. вес, %			Абс. изм., тыс. руб.		Темп роста, %	
				2014 г.	2015 г.	2016 г.	2015 г. к 2014 г.	2016 г. к 2015 г.	2015 г. к 2014 г.	2016 г. к 2015 г.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1. Собственный капитал	206992	139267	92759	81,9	61,1	48,7	-67725	-46508	67,2	66,6

1.1 Уставный капитал	74	74	74	0,03	0,03	0,04	0	0	100	100
1.2 Добавочный капитал	7532	7532	7532	2,9	3,3	3,9	0	0	100	100
1.3 Резервный капитал	49	49	49	0,02	0,02	0,03	0	0	100	100
1.4Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	199337	131612	85104	78,9	57,8	44,7	-67725	-46508	66	64,6
2. Долгосрочные пассивы	199	199	199	0,08	0,09	0,1	0	0	100	100
2.1 Отложенные налоговые обязательства	199	199	199	0,08	0,09	0,1	0	0	100	100
3. Краткосрочные пассивы	45419	88243	97316	17,9	38,7	51,1	42824	9073	194,29	110,2
3.1Кредиторская задолженность	18350	34118	59415	7,2	14,9	31,2	15768	25297	185,93	174,1
3.2 Заемные средства	27037	0	37901	10,7	0	19,9	-27037	37901	0	100
3.3Прочие краткосрочные пассивы	32	54125	0	0,01	23,7	0	54093	-54125	169140	0
4. Баланс	252585	227709	190274	100	100	100	-24876	-37435	90,1	83,5

В части источников формирования капитала ООО ТД «Гратис», снижение произошло, в основном, за счет уменьшения статьи «Нераспределенная прибыль». За 2014-2016 г. снижение значения этой статьи составило 114233 тыс. руб., что в процентном соотношении соответствует - 57,3 %.

Рассматривая изменение собственного капитала ООО ТД «Гратис» отметим, что его значение за анализируемый период уменьшилось. Собственному капиталу организации принадлежит основная доля в источниках формирования имущества за 2014-2016 гг.

Капитал ООО ТД «Гратис» формируется как за счет собственных, так и за счет заемных источников финансирования. И от того насколько оптимально будет соотношение этих источников, во многом будет зависеть финансовое положение организации и его финансовая устойчивость.

Динамика собственного и заемного капитала ООО ТД «Гратис» за 2014-2016 гг. представлена в таблице 5.

Таблица 5 - Состав и структура источников капитала ООО ТД «Гратис» за 2014-2016 гг.

Источник капитала	2014 г.		2015 г.		2016 г.	
	Объем, тыс. руб.	Удельный вес, %	Объем, тыс. руб.	Удельный вес, %	Объем, тыс. руб.	Удельный вес, %
1. Собственный капитал, тыс. руб.	206992	82,01	139267	61,21	92759	48,8

2.Заемный капитал, тыс. руб.	45419	17,99	88243	38,79	97316	51,2
3. Итого, тыс. руб.	252411	100	227510	100	190075	100

В организации основным источником формирования активов является собственный капитал и прибыль. Отрицательным моментом является уменьшение доли собственного капитала организации. Если в 2014 г. он составлял 82,01%, то к 2016 г. его величина составила всего 48,8%. Что же касается заемного капитала, то его величина в противоположность собственному капиталу растет. Если в 2014 году удельный вес заемного капитала был равен 17,99%, то в 2016 году его доля в структуре баланса увеличилась до 51,2%.

Таблица 6 -Динамика соотношения кредиторской и дебиторской задолженности ООО ТД «Гратис» за 2014 - 2016 гг.

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Абс. изм., тыс. руб.		Темп прироста, %	
				2015 г. к 2014 г.	2016 г. к 2015 г.	2015 г. к 2014 г.	2016 г. к 2015г.
1. Величина дебиторской задолженности, тыс. руб.	157120	88263	88786	-68857	523	-43,82	0,59
2. Величина кредиторской задолженности, тыс. руб.	18350	34118	59415	15768	25297	85,93	74,15
3. Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности, раз	8,56	2,59	1,49	-5,98	-1,09	-69,79	-42,24

В целом в исследуемом периоде произошли изменения в структуре заемного капитала - произошло уменьшение доли кредиторской задолженности. Увеличение кредиторской задолженности отрицательно влияет на финансовую устойчивость организации. Величина дебиторской

задолженности в 2015 г. снизилась на 43,82%, а в 2016 году возросла на 0,59%. Снижение произошло за счет сокращения периода погашения дебиторской задолженности, а также за счет эффективной кредитной политики. Основной удельный вес в дебиторской задолженности принадлежит задолженности покупателей и заказчиков за поставленную продукцию. Кредиторская задолженность в 2015 г. возросла на 85,93%, а в 2016 г. на 74,15%. Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности организации в 2015 г. снизилось на 69,79%, а в 2016 г. на 42,24%. Это соотношение показывает, что в ООО ТД «Гратис» дебиторская задолженность превышает кредиторскую. Проведем анализ оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности.

Таблица 7 - Показатели оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности ООО ТД «Гратис» в 2014 - 2016 гг.

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Абс. откл. (+ ; -)	
				2015 г. к 2014 г.	2016 г. к 2015 г.
1. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, дней	3125,2	944,2	545,4	-2181	-398,8
2. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, ед.	15,7	9,2	5	-6,5	-4,1
3. Коэффициент отвлечения оборотных активов в дебиторскую задолженность	0,8	0,5	0,6	-0,3	0,1
4. Средний период инкассации дебиторской задолженности, дней	0,3	0,5	0,1	0,2	-0,4
5. Средний период инкассации кредиторской задолженности, дней	23,1	39,6	71,8	16,5	32,1

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности в 2015 г. сократился на 70% и составляет 944,2 дней, а в 2016 г. снизился еще на 43%. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности также имеет тенденцию к сокращению: в 2016 г. снизился на 4,1 оборота. В 2014 г. было отвлечено в дебиторскую задолженность 80% оборотных активов, в 2015 г.

снижается до 50%, а в 2016 г. отметается небольшой рост до 60%. Средний период инкассации дебиторской задолженности в 2016 году снизился на 0,4 дня, что ускорило осуществление финансового и операционного цикла организации. Средний период инкассации кредиторской задолженности в 2015 году возрос на 16,5 дней, а в 2016 году на 32,1 дней. Данную тенденцию можно назвать неблагоприятной, так как замедление оборота средств в кредиторской задолженности порождает вероятность выплат штрафов, пеней и неустоек. Доля дебиторской и кредиторской задолженности в структуре баланса значительна, и может оказать существенное влияние на финансовую устойчивость организации.

Таблица 8 - Показатели деловой активности ООО ТД «Гратис» в 2014 - 2016 гг.

Наименование	2014 г.	2015 г.	2016 г.
1. Отдача активов, дней	210,13	214,34	209,2
2. Отдача основных средств (фондоотдача), дней	55,19	54,53	53,96
3. Оборачиваемость оборотных активов, дней	153,61	155,73	149,93
4. Коэффициент оборачиваемости запасов и затрат, дней	31,25	29,42	33,65
5. Коэффициент оборачиваемости текущих активов, дней	153,61	155,73	149,93
6. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, дней	130,71	109,51	88,61
7. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, дней	15,27	23,42	46,81
8. Отдача собственного капитала, дней	172,2	154,53	116,13
9. Оборачиваемость материальных запасов, дней	20,62	22,58	27,77
10. Оборачиваемость дебиторской задолженности, дней	130,71	78,78	88,87
11. Оборачиваемость прочих оборотных активов, дней	0,72	1	1,13
12. Затратный цикл, дней	152,06	102,36	117,77
13. Оборачиваемость кредиторской задолженности, дней	15,27	30,45	59,47
14. Оборачиваемость прочих краткосрочных обязательств, дней	0,03	48,31	0
15. Производственный цикл, дней	15,29	78,76	59,47
16. Чистый цикл, дней	136,76	23,6	58,3

Как видно из таблицы 8, за анализируемый период, продолжительность затратного цикла снизилась на 34,28 дн. (-22,55%), что при прочих равных условиях может указывать на положительную тенденцию, привлекающую дополнительные средства в производственную деятельность. Продолжительность производственного цикла за анализируемый период увеличилась на 44,18 дн. (288,91%), что может указывать на положительную тенденцию и говорить об увеличении эффективности использования предприятием возможности финансирования текущей деятельности за счет непосредственных участников производственного процесса, если организация не создает сверхнормативных задолженностей перед поставщиками, бюджетом,

персоналом. На начало анализируемого периода чистый цикл оборачиваемости занимал 136,76 дн. За анализируемый период продолжительность чистого цикла сократилась на 78,47 дн. и составила 58,3 дн. что говорит о положительной тенденции, об увеличении кредитов поставщиков и покупателей, позволяющих покрыть потребность в финансировании производственного процесса.

Инвестиционный капитал ТД «Гратис» представляет собой финансовые средства предприятия направленные на формирование его активов. Выделяют собственный и заемный капитал. Собственный капитал включает: уставный фонд, резервный фонд, целевые финансовые фонды, нераспределенная прибыль.

Компания создана в виде общества с ограниченной ответственностью, в котором не предусмотрена выплата дивидендов. Вся прибыль компании идет в фонд потребления.

Компания ТД «Гратис» не использует внешних источников инвестирования, все инвестиции идут из внутренних источников – от собственников компании в виде денежных средств и материальных активов.

2.3. Анализ показателей финансовой устойчивости организации

Одним из показателей, характеризующих финансовое положение организации, является его платежеспособность, т.е. возможность своевременно погашать свои платежные обязательства наличными денежными ресурсами. Показатели платежеспособности ООО ТД «Гратис» за 2014-2016 гг. представлены в таблица 9.

Таблица 9 - Показатели платежеспособности ООО ТД «Гратис» за 2014-2016 гг.

Наименование	Норматив	2014 г.	2015 г.	2016 г.
1. Коэффициент общей (текущей) ликвидности	1-2	4,07	1,86	1,39
2. Коэффициент срочной ликвидности	0,7-1,5	3,5	1,56	1,09
3. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,2-0,5	0,04	0,56	0,18
4. Коэффициент покрытия оборотных средств собственными источниками формирования	>0,1	0,75	0,46	0,28

5. Коэффициент утраты платежеспособности	>1	0,44	0,39	0,58

Коэффициент абсолютной ликвидности в 2014 и 2016 гг. не соответствует нормативному значению, что говорит о том, что организация не в полной мере обеспечено средствами для своевременного погашения наиболее срочных обязательств за счет наиболее ликвидных активов. Коэффициент общей ликвидности в 2015-2016 гг. не соответствует нормативному значению, что говорит о том, что организация не в состоянии погашать текущие (краткосрочные) обязательства за счёт только оборотных активов. Если этот коэффициент меньше 2, то организация в ближайшее время может утратить платежеспособность. Коэффициент срочной ликвидности в 2015 г. - 2016 г. находится в соответствии с нормативным значением 0,7-1,5, что говорит о том, что способность организации погашать свои текущие обязательства в случае возникновения сложностей с реализацией продукции максимальна. В периоде с 2014 г. по 2016 г. значение показателя восстановления платежеспособности не соответствует нормативному, что говорит о том, что организация не сможет восстановить свою платежеспособность, так как показатель меньше единицы. Расчеты показали, что не все коэффициенты соответствуют установленным нормативам. Это означает, что у ООО ТД «Гратис» не достаточно активов, которые можно в сжатые сроки перевести в денежные средства, чтобы погасить краткосрочную кредиторскую задолженность. В исследуемом периоде в целом наблюдается снижение показателей ликвидности, что говорит о невысокой платежеспособности ООО ТД «Гратис». Проанализируем также финансовые коэффициенты, характеризующие финансовую устойчивость ООО ТД «Гратис». Результаты данной оценки представлены в таблице 10.

Таблица 10 - Показатели для оценки финансовой устойчивости ООО ТД «Гратис» за 2014-2016 гг.

Наименование	Норматив	2014 г.	2015 г.	2016 г.
1. Коэффициент автономии	> 0,5	0,82	0,61	0,49
2. Коэффициент концентрации заемного капитала	≤ 0,4	0,18	0,39	0,51
3.Коэффициент покрытия долга собственным капиталом	≥1,0	4,56	1,58	0,95

4. Коэффициент финансового рычага	<1,0	0,22	0,63	1,05
5. Мультипликатор собственного капитала	снижение	1,22	1,64	2,05
6. Общий коэффициент платежеспособности	>1	1	1	1
7. Коэффициент концентрации постоянного капитала	<1	0,82	0,61	0,49
8. Коэффициент концентрации переменного капитала	< 0,4	0,18	0,39	0,51
9. Коэффициент структуры капитала	рост	4,56	1,58	0,96

Коэффициент автономии имеет нормативное значение на протяжении всего исследуемого периода 2014-2016гг. Данное обстоятельство свидетельствует о финансово устойчивом состоянии организации и низкой зависимости от внешних кредиторов. Коэффициент финансового рычага имеет нормативное значение в 2014-2015 гг., что свидетельствует о низком финансовом риске организации. Но следует отметить, что в 2016 г. показатель перестал соответствовать нормативному. Общий коэффициент платежеспособности соответствует нормативному значению в период с 2014-2016 гг., что говорит о сбалансированности потоков денежных средств. Коэффициент концентрации переменного капитала в 2016 г. не соответствует нормативному значению, что свидетельствует о высоком проценте заемных средств от всей суммы активов. Коэффициент структуры капитала имеет динамику снижения, что говорит о снижении защищенности предприятия от банкротства.

Таблица 11- Показатели для оценки финансовой ООО ТД «Гратис» за 2014-2016 гг.

Наименование	Норматив	2014 г.	2015 г.	2016 г.
1. Собственные источники оборотных средств	-	139056	75870	37737
2. Постоянные источники оборотных средств (чистый оборотный капитал)	-	139255	76069	37936
3. Коэффициент обеспеченности собственными средствами	> 0,1	0,75	0,46	0,28
4. Коэффициент обеспеченности постоянными источниками средств	> 0,1	0,75	0,46	0,28
5. Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными средствами	>0,6	5,61	3,00	1,36
6. Коэффициент обеспеченности запасов и затрат постоянными источниками собственных средств	>1	5,62	3,01	1,37

7. Коэффициент маневренности собственного капитала	>0,5	0,67	0,54	0,41
8. Коэффициент маневренности постоянного капитала	>0,5	0,67	0,55	0,41
9. Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных средств	рост	2,72	2,59	2,46
10. Коэффициент имущества производственного назначения	> 0,5	0,37	0,39	0,43

Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных средств на протяжении анализируемого периода не имеет динамики роста. Нормативное значение специфично для каждой отдельной отрасли, но при прочих равных условиях увеличение коэффициента является положительной тенденцией. Коэффициент маневренности постоянного и собственного капитала в 2016 г. не соответствует нормативному, что не может свидетельствовать о нормальной деятельности организации, то есть большая часть капитала находится в обороте в той форме, которая не позволяет свободно маневрировать этими средствами. Таким образом, у организации практически отсутствует возможность гибко реагировать на изменение рыночных условий.

Коэффициент имущества производственного назначения соответствует нормативному значению в периоде 2014-2016 г. Все остальные показатели финансовой устойчивости ООО ТД «Гратис» соответствуют нормативным значениям. Изучая излишек или недостаток средств для формирования запасов, устанавливают абсолютные показатели финансовой устойчивости. Определим тип финансовой устойчивости по величине излишка (недостатка) собственных оборотных средств, результаты представим в таблице 12.

Таблица 12 - Определение типа финансовой устойчивости ООО ТД «Гратис» за 2014-2016 гг.

Наименование	2014 г.	2015 г.	2016 г.
1. Источники собственных средств, тыс. руб.	206992	139267	92759
2. Внеоборотные активы, тыс. руб.	67936	63397	55022
3. Источники собственных оборотных средств для формирования запасов и затрат, тыс. руб.	139056	75870	37737
4. Долгосрочные кредиты и займы, тыс. руб.	199	199	199
5. Источники собственных средств, скорректированные на величину долгосрочных заемных средств, тыс. руб.	139255	76069	37936

6. Краткосрочные кредитные и заемные средства, тыс. руб.	27037	0	37901
7. Общая величина источников средств с учетом долгосрочных и краткосрочных заемных средств	166292	76069	75837
8. Величина запасов и затрат, обращающихся в активе баланса, тыс. руб.	24787	25297	27740
9. Излишек источников собственных оборотных средств, тыс. руб.	114269	50573	9997
10. Излишек источников собственных средств и долгосрочных заемных источников, тыс. руб.	114468	50772	10196
11. Излишек общей величины всех источников для формирования запасов и затрат, тыс. руб.	141505	50772	48097
12. 3-х комплексный показатель (S) финансовой ситуации	(1,1,1)	(1,1,1)	(1,1,1)

Результатом анализа финансовой устойчивости является вывод о том, что организация ООО ТД «Гратис» является абсолютно финансово-устойчивым, отсутствует зависимость от кредиторов и от заемного капитала.

На рост полученных коэффициентов в большей степени повлияло уменьшение краткосрочных обязательств, в частности снижение кредиторской задолженности. Оценим структуру всех активов организации, сгруппируем их по степени их ликвидности, а обязательства по срочности их оплаты. Группировка активов по степени их ликвидности и обязательств по срочности их оплаты ООО ТД «Гратис» в 2014-2016 гг. представлена в таблице 13.

Таблица 13 - Группировка активов по степени их ликвидности и обязательств по срочности их оплаты ООО ТД «Гратис» за 2014-2016 гг.

Группировка	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Абс. изм., тыс. руб.		Темп прироста, %	
				2015 г. к 2014 г.	2016 г. к 2015 г.	2015 г. к 2014 г.	2016 г. к 2015 г.
1. Наиболее ликвидные активы А1, тыс. руб.	1817	49627	17596	47810	-32031	2631,26	-64,54
2. Быстрореализуемые активы А2, тыс. руб.	157120	88263	88786	-68857	523	-43,82	0,59
3. Медленно реализуемые активы А3, тыс. руб.	25658	26422	28870	764	2448	2,98	9,27
4. Трудно реализуемые активы А4, тыс. руб.	67936	63397	55022	-4539	-8375	-6,68	-13,21
5. Наиболее срочные обязательства П1, тыс. руб.	18350	34118	59415	15768	25297	85,93	74,15
6. Краткосрочные обязательства П2, тыс. руб.	27069	54125	37901	27056	-16224	99,95	-29,98
7. Долгосрочные обязательства П3, тыс. руб.	199	199	199	0	0	0	0

8. Постоянные пассивы П4, тыс. руб.	206967	139267	92759	-67700	-46508	-32,71	-33,39
9. Валюта баланса, тыс. руб.	252585	227709	190274	-24876	-37435	-9,85	-16,44

Сравнительный анализ группировки активов и пассивов бухгалтерского баланса ООО ТД «Гратис» в 2014-2016 гг. представлен в таблице 14. Согласно данным таблицы 13 видно, что в 2014, 2016 гг. не выдерживается первое неравенство.

Таблица 14 - Сравнительный анализ группировки активов и пассивов бухгалтерского баланса ООО ТД «Гратис» в 2014-2016 гг.

Соотношение	2014 г.	2015 г.	2016 г.
1. А1 ≥ П1, тыс. руб.	1817< 18350	49627 > 34118	17596 < 59415
2. А2 ≥ П2, тыс. руб.	157120 > 27069	88263 > 54125	88786 > 37901
3. А3 ≥ П3, тыс. руб.	25658 > 199	26422 > 199	28870 > 199
4. А4 < П4, тыс. руб.	67936 < 206967	63397 < 139267	55022 < 92759

Это свидетельствует о неплатежеспособности организации на момент составления баланса. У организации не достаточно для покрытия наиболее срочных обязательств абсолютно и наиболее ликвидных активов.

В результате проведенного анализа нами получены следующие выводы:

- у ООО ТД «Гратис» не достаточно активов, которые можно в сжатые сроки перевести в денежные средства, чтобы погасить краткосрочную кредиторскую задолженность;

- коэффициент структуры капитала имеет динамику снижения, что говорит о снижении защищенности предприятия от банкротства;

- большая часть капитала находится в обороте в той форме, которая не позволяет свободно маневрировать этими средствами.

3. Основные направления совершенствования управления устойчивостью организации ООО «Торговый Дом «Гратис»

3.1.Мероприятия по совершенствованию управления финансовой устойчивостью организации

В результате проведенного анализа показателей финансовой устойчивости предприятия были выявлен проблемы, для их решения сформированы следующие предложения:

- снизить дебиторскую задолженность путем внедрения системы скидок;

-снизить кредиторскую задолженность;

- увеличить прибыль.

Рассмотрим внедрение системы скидок на ООО ТД «Гратис». Покупателям могут быть предложены следующие скидки в зависимости от внесенной предоплаты:

– вариант А: если покупатель сразу вносит 20% предоплаты от общей суммы, то получает скидку в размере 3%;

– вариант Б: если покупатель вносит в счет предоплаты половину от общей стоимости продукции, то может рассчитывать на 6% скидку.

В таблице 15 представлены основные показатели, на которых отразится введение подобной политики управления расчетами. При этом необходимо рассчитать сумму дополнительной прибыли при введении скидок.

Таблица 15 - Преимущества ООО ТД «Гратис» от использования системы скидок

Показатель	Без скидки	Со скидкой	Изменения
Предоставляется скидка в размере 3% при предоплате 20%			

1.Дебиторская задолженность, тыс. руб.	88786	62150,2	-26635,8
2.Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	4,13	4,84	0,71
3.Период погашения дебиторской задолженности, дней	87,16	74,38	-12,78
Предоставляется скидка в размере 6% при предоплате 50%			
4.Дебиторская задолженность, тыс. руб.	88786	44393	-44393
5.Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	4,13	5,51	1,38
6. Период погашения дебиторской задолженности, дней	87,16	65,33	-21,83

На основании вышеприведенных расчетов можно сделать следующие выводы. В случае если покупатель предпочтет вариант А, то сумма дебиторской задолженности снизится с 88786 тыс. руб. до 62150,2 тыс. руб. К тому же подобная динамика приведет к увеличению коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности на 0,71.

Получается, что до внедрения скидки дебиторская задолженность превращалась в денежные средства в среднем 4 раза, а после – уже 5 раз. При этом период погашения данного вида задолженности снизился на 13 дней. Подобная динамика оценивается положительно, так как сокращается срок возврата покупателями своей задолженности.

При выборе варианта Б общая сумма дебиторской задолженности сократится на 44393 тыс. руб. Это приведет к тому, что значение коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности после внедрения скидки составит 5,51, что на 1,38 больше, чем до предоставления скидки. Предположительно рост оборачиваемости данной задолженности также будет иметь правильную динамику, а именно снизится в среднем с 87 дней до 65 при использовании системы скидок.

Таблица 19 - Расчет дополнительной прибыли при использовании варианта А или Б

Вариант	Размер скидки, %	Дебиторская задолженность, тыс. руб.	Изменение	Расчет

А	3	88786	26635,8	26635,8 – 88786 × 0,03 = 23972,22
Б	6	88786	44393	44393 – 88786 × 0,06 = 39065,84

В целом можно сказать, что внедрение такого направления корректировки величины дебиторской задолженности положительно скажется на финансовом состоянии ООО ТД «Гратис». При этом наибольший эффект можно получить при использовании 6% скидки в случае предоплаты в размере 50% от общей стоимости продукции. При выборе такого варианта развития событий ООО ТД «Гратис» получит максимально возможную дополнительную прибыль в размере 39065,84 тыс. руб.

Проанализируем возможность сокращения кредиторской задолженности за счет взаимозачетов. В таблице 20 представлены сводные данные организаций, по которым можно произвести взаимозачеты.

Таблица 20 - Сводные данные дебиторской и кредиторской задолженности ООО ТД «Гратис» на 1 января 2016 года

Наименование покупателей	Дебиторская задолженность, тыс. руб.	Кредиторская задолженность, тыс. руб.	Разница
1. ОАО «Новая жизнь»	5452	4520	932
2. ИП Боженко Н.Б.	3220	3150	70
3. ОАО «Русский дом»	10250	9850	400
4. ООО «АльтаирАгро»	8750	8577	173
5. ООО «АгроСбыт»	12960	11526	1434
6. Итого	40632	37623	3009

На основании приведенных в таблице 20 данных можно сказать, что общая сумма дебиторской задолженности по вышеперечисленным организациям составляет 40632тыс. руб., а общая сумма кредиторской – 37623 тыс. руб. Если эти предприятия погасят свою дебиторскую задолженность, то кредиторская задолженность сократится на ту же сумму. Также необходимо уточнить, что оставшуюся разницу от данной суммы кредиторской задолженности можно снизить частично за счет реализации продукции,

выполнения работ и оказания услуг предприятиям.

Таким образом, получается, общая сумма оставшейся кредиторской задолженности равна 3009 тыс. руб. Предположим, что в данной ситуации произойдет снижение кредиторской задолженности на 30%, или 902,7 тыс. руб.

В целях увеличения товарооборота предприятия предлагается участие в тендерах государственного заказа. Отметим, что до этого времени ООО ТД «Гратис» в данных мероприятиях не участвовало. Рассмотрим примеры нескольких тендеров в которых могло бы принять участие анализируемое предприятие. Средняя прибыль от участия в тендерах составит примерно - 17786,12 тыс. руб. в месяц, за год предположительно - 213433,44 тыс. руб.

Также предлагается увеличение денежных средств предприятия за счет снижения статей расходов:

– снижение прочих расходов на 80% (26284 тыс. руб.) (ликвидация статей расходов: перечисление средств (взносов, выплат и т. д.), связанных с благотворительной деятельностью; расходы, связанные с участием в уставных капиталах других организаций (если это не является основным видом деятельности для организации); расходы на осуществление спортивных мероприятий, отдыха, развлечений, мероприятий культурно-просветительского характера и иных аналогичных мероприятий);

– снижение управленческих расходов на 25% (8754,75 тыс. руб.) (снижение расходов по оплате информационных, консультационных и т.п. услуг).

Подводя итог проведенному исследованию, можно сделать вывод, что грамотно выстроенная система скидок, а также механизм взаимозачетов способны качественно повлиять на величину дебиторской и кредиторской задолженности, сбалансировать их размер, представить более выгодно ключевые показатели деятельности предприятия и могут быть использованы в практической деятельности коммерческих предприятий.

3.2. Оценка эффективности предложенных мероприятий

Составим прогнозную финансовую отчетность с учетом предложенных финансовых мероприятий. Результаты финансово-хозяйственной деятельности ООО ТД «Гратис» в прогнозном периоде представлены в таблице 20.

Таблица 20 – Прогноз результатов финансово-хозяйственной деятельности ООО ТД «Гратис»

Наименование показателя	2016 г.	Прогноз	Изменение	
			тыс. руб.	%
1. Выручка (рост за счет тендеров на 213433,44 тыс. руб. и на 39065,84 тыс. руб за счет системы скидок), тыс. руб.	365639	618138,28	252499,28	69,06
2. Себестоимость продаж (составляет 82,5% от выручки), тыс. руб.	301697	509964,081	208267,08	69,03
3. Валовая прибыль (убыток), тыс. руб.	63942	101337,67	37395,67	58,48
4. Управленческие расходы (снижение на 25%), тыс. руб.	35019	26264,25	-8754,75	-25
5. Прибыль от продаж, тыс. руб.	28923	75073,42	46150,42	159,56
6. Проценты к получению, тыс. руб.	150	150	0	0
7. Проценты к уплате, тыс. руб.	2035	2035	0	0
8. Прочие доходы, тыс. руб.	20098	20098	0	0
9. Прочие расходы (снижение на 80%), тыс. руб.	32855	6571	-26284	-80
10. Прибыль (убыток) до налогообложения, тыс. руб.	14281	86715,42	72434,42	507,21
11. Текущий налог на прибыль, тыс. руб.	2882	17343,084	14461,084	501,77
12. Чистая прибыль (убыток) отчетного периода, тыс. руб.	11399	69372,336	57973,336	508,58

Из таблицы 20 видно, что выручка от реализации компании по сравнению с базовым периодом значительно увеличилась (с 365639 тыс. руб. на конец 2016 г. до 618138,28 тыс. руб. на конец прогнозного периода). За анализируемый период изменение объема продаж составило 252499,28 тыс. руб. Тем прироста составил 60,06%. Валовая прибыль на конец 2016 г. составляла 63942 тыс. руб. За анализируемый период она возросла на 37395,67 тыс. руб., что следует рассматривать как положительный момент и на конец прогнозного периода составила 101337,67 тыс. руб. Прибыль от продаж на конец 2016 г. составляла 28923 тыс. руб. За анализируемый период она возросла на 46150,42 тыс. руб., что следует рассматривать как положительный момент и на конец прогнозного периода составила 75073,42 тыс. руб.

Как видно из таблицы 20, чистая прибыль за анализируемый период выросла на 57973,33 тыс. руб., и на конец прогнозного периода установилась на уровне 69372,336 тыс. руб. Рассматривая динамику доходов и расходов ООО ТД «Гратис» можно сказать, что в целом за анализируемый период ее можно назвать положительной. Полученную чистую прибыль и денежные средства от сокращения дебиторской задолженности предлагается направить на погашение земных источников финансирования и наращивания собственного капитала.

Таким образом, нами была предложена система мероприятий по улучшению финансовой устойчивости и платежеспособности ООО ТД «Гратис», включающая:

– в рамках оптимизации дебиторской задолженности рекомендуется внедрение системы скидок;

– в целях оптимизации дебиторской и кредиторской задолженности предлагается использовать систему взаимозачетов;

– в рамках увеличения финансового результата предприятия рекомендовано сократить максимально статьи расходов и рассмотреть варианта участия в тендерах государственного заказа, что повлечет за собой рост товарооборота.

Заключение

Под воздействием глобального финансового кризиса происходит изменение рыночных условий в мировой экономике. На фоне этого финансовая устойчивость становится практически безальтернативным выбором обеспечения экономической безопасности для большинства российских предприятий. Одним из существенных негативных следствий мирового финансового кризиса стали либо утрата большинством предприятий финансовой устойчивости, либо существенное понижение ее уровня. Что, в свою очередь, стало одной из основных причин подрыва их экономической безопасности. Одним из основополагающих элементов, характеризующим финансовую устойчивость предприятия является его платежеспособность.

В соответствии с поставленной целью в данной работе отражены результаты комплексного исследования системы финансового менеджмента на предприятии и ее оценки.

Таким образом, необходимо было разработать комплекс мероприятий для увеличения платежеспособности и конкурентных преимуществ организации. Эффективность системы управления финансами предприятия можно повысить при увеличении оборачиваемости дебиторской задолженности, что обеспечит больший приток денежных средств. В этой связи для предприятия в третьей главе данной работы было предложено предоставить скидку покупателям с договорной цены при досрочной оплате.

Реализация указанных предложений позволит сократить длительность финансового цикла, а освободившиеся таким образом денежные средства предприятие может направить на погашение кредиторской задолженности, тем самым, добиваясь скидки со стороны кредиторов или на погашение кредитов и займов, что позволит сэкономить на банковских процентах и снизить долговую нагрузку предприятия.

Также уменьшение срока погашения дебиторской задолженности позволит избежать временного разрыва между получением оплаты за реализованную продукцию от клиентов и выплатой предприятием своих долгов

кредиторов. А значит, отпадает необходимость в поиске дополнительных источников финансирования в этот период. Руководство предприятия не должно ограничиваться предложенными мероприятиями. Необходимо проводить постоянную работу над увеличением финансовой устойчивости предприятия. Также в перспективе необходимо решить проблемы в производственной деятельности, рассмотреть возможности увеличения спроса на продукцию и уменьшения длительности производственного цикла.

В результате исследования были выявлены проблемы в системе управления финансовой устойчивости ООО ТД «Гратис» среди них: рост заемных источников финансирования; рост затрат предприятия; рост дебиторской задолженности.

Нами была предложена система мероприятий по улучшению финансовой устойчивости ООО ТД «Гратис», включающая:

– в рамках оптимизации дебиторской задолженности рекомендуется внедрение системы скидок;

– в целях оптимизации дебиторской и кредиторской задолженности предлагается использовать систему взаимозачетов;

– в рамках увеличения финансового результата предприятия рекомендовано сократить максимально статьи расходов и рассмотреть варианта участия в тендерах государственного заказа, что повлечет за собой рост товарооборота.

Список литературы

1. Федеральный закон "Об обществах с ограниченной ответственностью" от 08.02.1998 №14-ФЗ (ред. от 29.12.2015).

2. Акулов В.Б. Финансовый менеджмент / Учеб.пособие. – М.: Флинта, 2010.

3. Анализ финансовой отчетности / Под ред. Ефимовой О.В., Мельник М.В. – М.: Омега-Л, 2012 г.

4. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента / Учеб.пособие. – М.: Финансы и статистика, 2002.

5. Басовский Л.Е., Басовская Е.Н. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / Учебное пособие – М.: Инфра-М, 2011.

6. Басовский Л.Е. Финансовый менеджмент / Учебник. - М.: ИНФРА - М, 2013.

7. Бариленко В.И. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебник и практикум для академического бакалавриата. – М.: Юрайт, 2015.

8. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия / Учебное пособие. - М.: ИНФРА - М, 2013.

9. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. Т.1. - М.: Омега-Л, 2011.

10. Бланк И.А. Управление финансовыми ресурсами. М.: Омега-Л, 2011.

11. Бочаров, В.В. Финансовый анализ: учебное пособие / В.В. Бочаров. - СПб.: Питер, 2012. - 603 с.

12. Бариленко, В.И. Анализ финансовой отчётности: учебное пособие / В.И. Бариленко, С.И. Кузнецов, Л.К. Плотникова, О.В. Кайро. – М.: КНОРУС, 2014. – 432 с.

13. Бланк, И.А. Основы финансового менеджмента: учебное пособие / И.А. Бланк. - К.: Ника-Центр, 2013. - 512 с.

14.Волосевич, Н.В. Методические подходы в оценке платежеспособности коммерческих организаций / Н.В. Волосевич // Теория и практика общественного развития. - 2014. - №16. - С. 98-102.

15. Герасименко, О.В. Управление платежеспособностью организации в рамках стабилизации финансового состояния / К.В. Гутова, О.В. Герасименко, А.Г. Терещенко // Инновационная наука. - 2016. - №4-1. - С. 146-149.

16. Глазунов, М.И. Сущность и соотношение понятий «ликвидность предприятия» и «платежеспособность предприятия» / М.И. Глазунов // Российское предпринимательство. - 2013. - №6. - С. 79-83.

17. Долгова, А.В. Аналитический смысл оценки ликвидности и платежеспособности как элементов эффективного функционирования предприятий на современном этапе / А.В. Долгова // Актуальные вопросы современной науки. - 2015. - №39. - С. 169-178.

18.Дуйсембиева, А.Е Методические подходы в оценке платежеспособности коммерческих организаций / А.Е. Дуйсембиева, Р.Д. Асемова // Наука и Мир. - 2016. - №6(34). - С. 34-35.

19.Журавлева, В.П. Исследование проблем обеспечения платежеспособности российских предприятий / В.П. Журавлева // Economics. - 2016. - №3(12).- С. 44-47.

20. Захарова, Ю.Н. Платежеспособность предприятия, ее анализ и пути укрепления / Ю.Н. Захарова // Инфраструктурные отрасли экономики: проблемы и перспективы развития. - 2013. - №1. - С. 335-338.

21. Каребина, Д.Е. Анализ и оценка финансового состояния предприятия / Д.Е. Каребина // Вестник Воронежского института высоких технологий. - 2015. - №15. - С. 209-212.

22. Ковалев, В.В. Финансы организаций: учебное пособие / В.В. Ковалев, Вит.В. Ковалев. – М.: ТК Велби, Издательство Проспект, 2015. –356 с.

23. Любушин, Н.П. Функциональный подход к анализу финансового состояния организации / Н.П. Любушин // Экономический анализ. - 2014. - №6. - С. 18-22.

24. Маркина, С.А. Платежеспособность российских предприятий в условиях нестабильности экономики / Ю.Н. Плотникова, С.А. Маркина //

Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. - 2016. - №2(12). - С. 191-194.

25. Мирмиева, Г.А. Экономическая сущность платежеспособности организации и дискуссионные вопросы ее интерпретации в системе аналитической диагностики показателей финансового состояния / Г.А. Мирмиева // Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. - 2016. - №29. - С. 179-183.

26. Морозова, В.Л. Проблема формирования рациональной структуры оборотных активов «платежеспособной» организации / В.Л. Морозова // Экономический анализ: теория и практика. – 2015. – №14. – С. 24-28.

27. Нефедова, С.В. Контроль за платежеспособностью и финансовой устойчивостью экономического субъекта / С.В. Нефедова // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. - 2015. - №3-1. - С. 104-111.

28. Полюшко, Ю.Н. Теоретические и методические основы управления платежеспособностью и ликвидностью предприятия / Ю.Н. Полюшко // Экономика и управление: проблемы, решения. - 2016. - №6. - С. 177-183.

29. Полюшко, Ю.Н. Финансовая политика предприятия: учебное пособие / Ю.Н. Полюшко. - Казань: редакционно-издательский центр «Школа». 2015. - 132 с.

30. Сабельфельд, Т.В. Финансовая устойчивость и платежеспособность как критерии оценки уровня финансового равновесия предприятия / Т.В. Сабельфельд // Вестник Алтайской академии экономики и права. - 2014. - №1(33). - С. 92-96.

31. Сафонова, Н.С. Оценка ликвидности и платежеспособности на примере предприятия ОАО «СУРГУТНЕФТЕГАЗ» / Н.С. Сафонова, О.Г. Блажевич, Н.А. Кирильчук // Science Time. - 2016. - №5(29). - С. 597-603.

32. Хачатрян, В.Г. Теоретические подходы к определению и анализу платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия / В.Г. Хачатрян,

Е.А. Мамий // Современные тенденции развития науки и технологий. - 2015. - №3-3. - С. 127-129.

33. Шеремет, А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / А.Д. Шеремет. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 489 с.

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Финансовая отчетность ООО ТД «Гратис» за 2016г.

Форма по ОКУД 0710001

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	2	5	6
-	Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
-	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
-	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
-	Основные средства	1150	51947	55854	66331
-	Доходные вложения в материальные ценности	1160	3071	4254	-
-	Финансовые вложения	1170	-	-	-
-	Отложенные налоговые активы	1180	2	2	2
-	Прочие внеоборотные активы	1190	0	3282	1597
-	Итого по разделу I	1100	55022	63397	67936
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
-	Запасы	1210	27740	25297	24787
-	Налог на добавленную стоимость по приобретённым ценностям	1220	-	-	-
-	Дебиторская задолженность	1230	88786	88263	157120
-	Финансовые вложения (за исклю- чением денежных эквивалентов)	1240	16883	49614	-
-	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	713	13	1871
-	Прочие оборотные активы	1260	1130	1125	871
-	Итого по разделу II	1200	135252	164312	184649
-	**БАЛАНС**	1600	190274	227709	252585

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	74	74	49
-	Собственные акции, выкупленные у акционеров[2]	1320	(-)	(-)	(-)
-	Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	-
-	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	7532	7532	7532
-	Резервный капитал	1360	49	49	49
-	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	85104	131612	199337
-	Итого по разделу III	1300	92759	139267	206967
	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	-	-	-
-	Отложенные налоговые обязательства	1420	199	199	199
-	Оценочные обязательства	1430	-	-	-
-	Прочие обязательства	1450	-	-	-
-	Итого по разделу IV	1400	199	199	199

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	37901	-	27037
-	Кредиторская задолженность	1520	59415	34118	18350
-	Доходы будущих периодов	1530	-	-	-
-	Оценочные обязательства	1540	-	-	-
-	Прочие обязательства	1550	0	54125	32
-	Итого по разделу V	1500	97316	88243	45419
-	**БАЛАНС**	1700	190274	227709	252585

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	365639	408894
-	Себестоимость продаж	2120	(301697)	(313761)
-	Валовая прибыль (убыток)	2100	63942	95133
-	Коммерческие расходы	2210	(-)	(-)
-	Управленческие расходы	2220	(35019)	(24446)
-	Прибыль (убыток) от продаж	2200	28923	70687
-	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
-	Проценты к получению	2320	150	936
-	Проценты к уплате	2330	(2035)	(1001)
-	Прочие доходы	2340	20098	1016
-	Прочие расходы	2350	(32855)	(5883)
-	**Прибыль (убыток) до налогообложения**	2300	14281	65755
-	Текущий налог на прибыль	2410	(2882)	(13428)
-	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	-	-
-	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	-	-
-	Изменение отложенных налоговых активов	2450	-	-
-	Прочее	2460	-	-
-	**Чистая прибыль (убыток)**	2400	11399	52327
	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	11399	52327
-	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	-	-
-	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-

Примечания
1 Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.
2 Выручка отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.
3 Совокупный финансовый результат периода определяется как сумма строк «Чистая прибыль (убыток)», «Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода» и «Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода» .

ПРИЛОЖЕНИЕ 3

Финансовая отчетность ООО ТД «Гратис» за 2014 г.

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	408894	438747
	Себестоимость продаж	2120	(313761)	(289553)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	95133	149190
	Коммерческие расходы	2210	( )	( )
	Управленческие расходы	2220	(24446)	(55925)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	70687	93265
	Доходы от участия в других организациях	2310		
	Проценты к получению	2320	936	1750
	Проценты к уплате	2330	(1001)	(6433)
	Прочие доходы	2340	1016	671
	Прочие расходы	2350	(5883)	(11924)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	65755	77329
	Текущий налог на прибыль	2410	(13428)	(16127)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421		554
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	(43)	
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	(150)	
	Прочее	2460		
	Чистая прибыль (убыток)	2400	52327	61009
	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	52327	61009
	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900		
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910		

Примечания

1) Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках.

2) Выручка отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.

3) Совокупный финансовый результат периода определяется как сумма строк "Чистая прибыль (убыток)", "Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода" и "Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода".