Частное учреждение образовательная организация высшего образования

«Омская гуманитарная академия»

(ЧУООВО «ОмГА»)

Кафедра экономики и управления персоналом

Допущена к защите в ГЭК
«___» _____ 20__ г.
зав. кафедрой к.э.н., доцент
Ильченко С. М.
Ф.И.О.
_____
подпись

Айнура Тырсынгалиевна Базилбаева
Выпускная квалификационная работа

по направлению подготовки: 38.03.01 Экономика
(уровень бакалавриата)

«Анализ финансового состояния и пути его улучшения (на примере ООО «Производственная компания Венткомплекс»)»

Работа защищена «___» _ ____ 2018 г.

с оценкой _____

Протокол № _____

Научный руководитель
Д.э.н., профессор Бирюков В.В.
_____
подпись

Консультант
_____
_____
подпись

Омск, 2019

Кафедра экономики и управления персоналом

УТВЕРЖДАЮ

зав. кафедрой ЭиУП,

к.э.н., доцент _____/Ильченко С.М./

Задание на выпускную квалификационную работу

Базилбаева Айнура Тырсынгалиевна

Направление подготовки: 38.03.01 Экономика (уровень бакалаврита)

Тема работы:

Исходные данные по работе: труды отечественных и зарубежных исследователей, учебно-методические пособия, нормативные акты, отчетность предприятия.

Перечень подлежащих разработке вопросов:

1. Теоретические основы анализа финансового состояния предприятия

2. Анализ финансового состояния ооо «производственная компания венткомплекс»

3. Пути улучшения финансового состояния предприятия ооо «Производственная компания Венткомплекс»

Перечень раздаточного материала:
1) Результаты анализа финансового состояния ООО «Производственная компания Венткомплекс».
2) Результаты разработки мероприятий по улучшению финансового состояния ООО «Производственная компания Венткомплекс».

Дата выдачи задания: __.__.2019г.
Руководитель: д.э.н., профессор Бирюков В.В.
Задание приняла к исполнению:

График выполнения выпускной квалификационной работы

№ п/п	Наименование этапа выпускной квалификационной работы	Сроки выполнения	Примечание
1	Изучение и анализ теоретического материала	04.09.2018-05.10.2018	
2	Подбор материала для написания практической части работы. Проведение исследования.	08.10.2018-19.10.2018	
3	Написание теоретической части	22.10.2018-31.10.2018	
4	Представление теоретической части работы научному руководителю	01.11.2018-09.11.2018	
5	Внесение корректировок в теоретическую часть	12.11.2018-23.11.2018	
6	Разработка и написание практической части работы	26.11.2018-10.12.2018	
7	Представление практической части работы научному руководителю	11.12.2018-17.12.2018	
8	Внесение корректировок в практическую часть	18.12.2018-27.12.2018	
9	Разработка и написание заключительной части	28.12.2018-14.01.2018	
10	Оформление работы	15.01.2019-22.01.2019	
11	Представление работы научному руководителю	23.01.2019-28.01.2018	
12	Сдача готовой выпускной квалификационной работы на кафедру	29.01.2019	

Руководитель: д.э.н., профессор Бирюков В. В.
Приняла к исполнению:

Аннотация

Выпускная квалификационная работа выполнена на тему: Анализ финансового состояния и пути его улучшения (на примере ООО «Производственная компания Венткомплекс»). Объём выпускной квалификационной работы составляет 68 страниц печатного текста. В работе содержится 22 таблицы, 3 рисунка, 2 приложения, 54 источника.

Целью исследования является анализ финансового состояния предприятия и разработка рекомендаций по его улучшению. Объектом исследования является финансовое состояние предприятия. Предметом исследования является финансовое состояние ООО «Производственная компания Венткомплекс» и определение путей его улучшения.

Работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованных источников и приложений. В первом разделе определена сущность и значение анализа финансового состояния, цели, задачи для их осуществления и этапы его проведения, а также рассмотрены виды, методы и модели анализа финансового состояния предприятия. Во втором разделе раскрыта общая характеристика предприятия ООО «Производственная компания Венткомплекс», проведен анализ финансового состояния, ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости и эффективности деятельности предприятия ООО «Производственная компания Венткомплекс». В третьем разделе предложены мероприятия по улучшению финансового состояния торгового предприятия ООО «Производственная компания Венткомплекс» и рассчитана их экономическая эффективность. В заключении изложены основные результаты, полученные автором в ходе проведения анализа финансового состояния предприятия, сформулированы выводы по итогам исследования и практические предложения.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ, ПРЕДПРИЯТИЕ, ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ, ЛИКВИДНОСТЬ, РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ, ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....3
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ.....6
1.1 Понятие финансового состояния предприятия.....6
1.2 Методологическая основа финансового анализа.....13
2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ООО «ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ КОМПАНИЯ ВЕНТКОМПЛЕКС».....20
2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия.....20
2.2 Анализ показателей финансового состояния предприятия.....25
3 ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ КОМПАНИЯ ВЕНТКОМПЛЕКС».....40
3.1 Основные направления улучшения финансового состояния предприятия.....40
3.2 Экономическое обоснование предложенных мероприятий.....45
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....54
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ.....57
ПРИЛОЖЕНИЕ 1.....62
ПРИЛОЖЕНИЕ 2.....65

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что любое коммерческое предприятие, вне зависимости от территориальной принадлежности, вида деятельности или маркетингового позиционирования имеет единственную фактическую цель – прибыль и оптимальные издержки на формирование ее источников, таким образом, основным инструментом контроля

и мониторинга ситуации для эффективного функционирования и развития предприятия является анализ финансового состояния предприятия.

Основной задачей для коммерческих предприятий является недопущение кризисных ситуаций, будь то внешние или внутренние источники. Анализ финансового состояния объединяет под собой как картину возможностей финансового лавирования предприятия, так и контроль за выполнением важных плановых значений, будь то объем продаж или удержание доли рынка в своем сегменте, норму внутренней доходности предприятия или рентабельности активов.

Данный инструментарий позволяет рационально и объективно оценивать положение предприятия на рынке, конкурентоспособность, позволяет строить планы и проводить анализ эффективности их выполнения, положение предприятия относительно конкурентов и ее перспективы. Помимо прочего, финансовый анализ и его результаты являются гарантом соблюдения деловых договоренностей, интересов партнеров, понимания ситуации учредителями и надежность ситуации для работников такого предприятия.

В первую очередь, необходимо верно подобрать методы проведения финансового анализа предприятия, с целью избежать потери значимой информации, обеспечения гаранта качества и достоверности результатов. Выбор методологии должен отвечать поставленным целям, отрасли хозяйствующего субъекта и, конечно, целесообразность его использования, то есть оптимальность. На сегодняшний день не существует единого или нормативно

установленного метода анализа финансового состояния предприятия, принципы оценки и алгоритмы расчетов являются индивидуальными для разных сфер деятельности. Анализ финансового состояния предприятия необходимо проводить, путем разработки наиболее актуальной методики, учитывающей условия ее работы и контрагентов, будь то импортер, экспортер, розничная сеть, единичные точки продаж или присутствует оптово-логистическая составляющая.

Актуальность и недостаточная разработанность проблемы оптимальной предприятия анализа финансового состояния определили выбор темы, цель и задачи данного исследования.

Целью исследования является анализ финансового состояния предприятия и разработка рекомендаций по его улучшению.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- изучить теоретические аспекты анализа финансового состояния предприятия и рассмотреть основные методики его анализа;
- провести анализ финансового состояния ООО «Производственная компания Венткомплекс»;
- разработать рекомендации по улучшению финансового состояния ООО «Производственная компания Венткомплекс».

Объектом исследования является финансовое состояние предприятия. Предметом исследования является финансовое состояние ООО «Производственная компания Венткомплекс» и определение путей его улучшения.

Основными методами исследования послужили: сравнительный анализ, статистическое сопоставление, синтез, анализ, системный анализ, табличного и графического отображения.

Теоретическую и методологическую основу исследования составили научные труды отечественных и зарубежных ученых в сфере анализа финансового состояния как на теории, так и на практике.

Информационной базой исследования послужили федеральные законодательные акты, некоторые интернет-ресурсы, а также данные статистической и бухгалтерской отчетности ООО «Производственная компания Венткомплекс».

Теоретическая значимость исследования заключается в изучении и систематизации теоретических положений анализа финансового состояния предприятия.

Практическая значимость работы определяется возможностями применения теоретического материала по данной теме и практических рекомендаций в деятельности предприятий, в том числе ООО «Производственная компания Венткомплекс».

Данная работа состоит из введения, трех разделов, заключения, списка использованных источников и приложений.

Во введении раскрыта актуальность темы выпускной квалификационной работы, поставлены цели и задачи, определены объект и предмет исследования, перечислены методы, информационная база, теоретическая и практическая значимость проведённого исследования.

В первом разделе определена сущность и значение анализа финансового состояния, цели, задачи для их осуществления и этапы его проведения, а также рассмотрены виды, методы и модели анализа финансового состояния предприятия.

Во втором разделе раскрыта общая характеристика предприятия ООО «Производственная компания Венткомплекс», проведен анализ финансового состояния, ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости и эффективности деятельности предприятия ООО «Производственная компания Венткомплекс».

В третьем разделе предложены мероприятия по улучшению финансового состояния торгового предприятия ООО «Производственная компания Венткомплекс» и рассчитана их экономическая эффективность.

В заключении изложены основные результаты, полученные автором в ходе проведения анализа финансового состояния предприятия, сформулированы выводы по итогам исследования и практические предложения.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Понятие финансового состояния предприятия

Анализ финансового состояния является одним из важнейших аспектов исследования финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Общая оценка уровня и динамики показателей прибыли и рентабельности, изучение состава и структуры конечного показателя прибыли, проведение факторного анализа результата от реализации продукции (работ, услуг) необходимы для ретроспективного анализа финансовых показателей и экономического прогнозирования.

Анализ финансового состояния является существенным элементом эффективного управления деятельностью предприятия. Практически все пользователи финансовых отчетов предприятий используют методы финансового анализа для принятия решений по оптимизации деятельности и осуществлению своих интересов. Собственники анализируют финансовые отчеты для повышения доходности капитала, обеспечения повышения стабильности фирмы. Кредиторы и инвесторы анализируют финансовые отчеты, чтобы минимизировать свои риски по займам и вкладам.

Основной задачей в определении оптимального финансового состояния для каждого предприятия является определение границ финансово допустимого положения организации, таким образом недостаток устойчивости может спровоцировать возникновение проблемы по исчерпанию у предприятия необходимых для развития средств, будь то производство, расширение количества розничных точек сбыта или возникновение критической массы кредиторской задолженности у предприятия и, в конечном итоге, банкротство. В обратном случае, при создании избытка устойчивости, предприятие самостоятельно может препятствовать развитию деятельности, утяжеляя затраты излишними резервами и запасами.

Сущность финансового состояния представляет из себя систему показателей, отражающих количественные и качественные оценки эффективности размещения и использования финансовых ресурсов. Данная система оценок эффективности позволяет предприятию запланировано маневрировать денежными средствами, обеспечивать на базе эффективного применения этих ресурсов непрерывные производственные, логистические и прочие задачи хозяйственной деятельности.

В современных условиях, основным средством поддержания активной деятельности и гарантом стабильного положения предприятия является его стабильное и контролируемое финансовое состояние.

Исследуя особенности существующих рыночных отношений, можно отметить следующие характерные для нее особенности: усиление конкуренции, проведение изменений технологического характера в производственных процессах, переход обработки финансово-экономической информации в сферу IT, ужесточение налогового законодательства, изменение процентных ставок и курсов валют на фоне продолжающейся инфляции, что имеет значительное влияние на торговые предприятия, работающие с импортной продукцией.

На сегодняшний день, в современной литературе отсутствует единое определение финансового состояния предприятия, вследствие этого можно встретить различные трактовки авторов данного понятия. В исследованиях Э.А Маркарьяна, А.Д. Шеремета, Сайфулина Р.С. и др. авторов предлагаются различные трактовки понятия финансовое состояние, представленные в таблице 1.

Характеристика финансового состояния лишь с точки зрения платежеспособности предприятия не является целесообразным. Область применения исследуемых показателей существенно шире, так как помимо оценки платежеспособности, руководство предприятия может осуществлять оценку эффективности текущей деятельности и задавать прогнозируемые значения на основе анализа изменения динамики финансовых показателей предприятия. Также не рационально было бы определять финансовое состояние

только с точки зрения текущей оценки, поэтому необходимо рассматривать данное понятие с точки зрения перспективного развития предприятия и диагностики исследуемых показателей.

Таблица 1 - Определение понятия «финансовое состояние»

Автор	Определение
Э. А. Маркарьяна	Результат взаимодействия элементов системы его финансовых отношений, система показателей, отражающих платежеспособность предприятия
А. Д. Шеремет и Р. С. Сайфулин	Характеристика состава и размещения средств, структуры их источников, скорости оборота капитала, платежеспособность предприятия
Г. В. Савицкая	Экономическая категория, отражающая процесс состояния капитала в его кругообороте и способность предприятия развиваться в определенный период времени

Необходимо рассмотреть определения авторов к понятию «анализ финансового состояния», представленные в таблице 2.

Таблица 2 - Трактовка понятия «анализ финансового состояния»

Автор	Определение понятия
В. В. Ковалев	Экономический потенциал, по мнению автора, представляет собой способность предприятия по достижению поставленных перед ним целей, используя, при этом, имеющиеся в его распоряжении совокупность материальных, трудовых и финансовых ресурсов)
Л. Т. Гиляровская	Характеристика финансового состояния предприятия в обобщенном виде представлена изменениями с точки зрения размещения средств и источников их покрытия (собственными или заемными средствами) за анализируемый период
Т.А. Бочкарева	Процесс исследования и оценки текущего состояния предприятия с целью выработки рациональных решений по его дальнейшему развитию

Исходя из рассмотренных подходов к определению анализа финансового состояния, было предложено авторское определение данного понятия: анализ финансового состояния предприятия - это параллельный процесс исследования и оценки необходимой совокупности финансовых показателей, источником которых является финансовая отчетность, характеризующих деятельность предприятия, способствующих определению факторов, влияющих на степень

эффективности достижения поставленных целей предприятием и отражающих текущее положение предприятия относительно среднерыночных показателей и конкурентов.

Помимо рассмотренных определений, для корректного проведения оценки финансового состояния предприятия, необходимо определить сущность цели проведения данного типа анализа. В таблице 3 предложены различные варианты трактовки данного понятия авторами.

Таблица 3 - Цели анализа финансового состояния предприятия

Автор	Цель
А. Д. Шеремета и Е. В. Негашева	Исследование финансового благополучия предприятия и выявление основных факторов, его определяющих для обеспечения устойчивого развития предприятия в будущем
Т. Д. Бердникова	Удовлетворение информационных потребностей, не только работников предприятия, но и партнеров предприятия по экономической деятельности, государственных, финансовых и налоговых органов
Н. В. Войтоловский	Получение достоверной и объективной оценки финансового положения предприятия, выявление относительных факторов влияния; прогнозирование основных тенденций в изменении финансового состояния хозяйствующего субъекта

Основной целью анализа финансового состояния предприятия является полная оценка экономических показателей, определяющих реальное финансовое состояние предприятия на данный момент, исходя из которых можно целесообразно и рационально проводить прогноз деятельности предприятия, оценивать ее качественные и количественные показатели отчетного и планируемого периода, а также позволяет разработать программу рекомендаций и установку рычагов влияния на финансовую структуру предприятия.

Цель анализа финансового состояния предприятия сводится к дефрагментации последней на задачи, поэтапное выполнение которых, обеспечивает надежную информационную базу и достоверное общее положение дел хозяйствующего субъекта, однако в научных работах у различных авторов

постановка задач и очередность их выполнения имеет различную трактовку и последовательность.

Условием выполнения поставленных целей анализа финансового состояния предприятия, некоторые авторы выделяют ряд задач, направленных на определение реального финансового состояния предприятия и оценку эффективности его деятельности. Данные задачи представлены автором в таблице 4.

Отталкиваясь от большой вариации задач анализа финансового состояния предприятия представленных в таблице выше, автор констатирует наиболее значимые: оценка текущего состояния предприятия, выявление наиболее значимых факторов влияния на предприятие, анализ операционных показателей, в числе которых ликвидность, платежеспособность, объемы резервов, а также методы повышения эффективности финансовой системы и разработка рекомендаций для развития предприятия.

Таблица 4 - Задачи анализа финансового состояния предприятия

№	Задачи анализа финансового состояния
1.	оценка имущественного положения и выявление резервов повышения эффективности деятельности;
2.	выявление влияния результатов деятельности отдельных внутренних структурных подразделений на показатели выполнения бизнес-плана предприятия, а также на показатели динамики прибыли от продаж, бухгалтерской и чистой прибыли;
3.	анализ факторов, обусловливающих степень выполнения бизнес-плана и показатели динамики прибыли от продаж, бухгалтерской и чистой прибыли;
4.	выявление и предприятие использования внутренних резервов повышения эффективности производства, подготовка управленческих решений;
5.	определение плановых и фактических темпов роста показателей прибыли от продаж, чистой прибыли к уровню предыдущего периода

На сегодняшний день разработано несколько основных методик проведения анализа финансового состояния предприятия. Использование любой из данных методик не предполагает взаимоисключения других, более того, в большей степени проявляется функция взаимодополнения, однако использование определенной методики может быть продиктовано конкретными целями и задачами предприятия, в зависимости от специфики деятельности

хозяйствующего субъекта числе, полноты представленной информационной базы для анализа или методов управленческого учета.

Приступая непосредственно к осуществлению анализа финансового состояния предприятия, необходимо поэтапное разделение данного процесса. На данный момент можно представить решения мнения таких авторов как Г.В. Савицкая, В.В. Ковалев в таблице 5.

В основном, можно отметить сходство методологии поэтапного разделения анализа финансового состояния у перечисленных авторов, в каждом из вариантов присутствует анализ источников возникновения капитала, оценка имущественного состояния, оценка ликвидности и платежеспособности предприятия, а также вероятность банкротства. Осуществление данных этапов позволяет полноценно оценить специфику деятельности конкретного предприятия, его основные источники финансирования, кредитоспособность, ликвидность баланса и финансовую устойчивость

Таблица 5 - Этапы анализа финансового состояния предприятия

Авторы методик	Этапы анализа финансового состояния предприятия
В.В. Ковалев	1. Общая оценка финансового состояния предприятия 2. Анализ платежеспособности предприятия и ликвидности баланса. 3. Анализ финансовой устойчивости
Г.В. Савицкая	1. Анализ источников формирования капитала 2. Анализ размещения капитала и оценка имущественного состояния 3. Анализ эффективности и интенсивности использования капитала предприятия 4. Анализ финансовой устойчивости 5. Анализ платежеспособности и диагностика риска банкротства предприятия
А.Д Шеремет, Р.С. Сайфулина Е.В. Негашева	1. Анализ хозяйственных средств 2. Анализ источников образования хозяйственных средств предприятия. 3. Анализ платежеспособности и ликвидности баланса. 4. Анализ финансовой устойчивости 5. Диагностика вероятности банкротства

Изучив каждый из представленных вариантов разделения анализа финансового состояния предприятия на этапы, автор считает наиболее глубоким и исчерпывающим вариант представленный А.Д Шереметом, Р.С. Сайфулиной и Е.В. Негашевой, ниже в таблице 6 представлено содержание каждого этапа на основе данной методики.

Таким образом, рассмотрев представленные методики, и выбрав приоритетную, автор выявляет обобщенный алгоритм анализа финансового состояния предприятия. В первую очередь, составляется агрегированный баланс, с целью анализа счетов актива и пассива в динамике и структуре.

Таблица 6 - Содержание этапов анализа финансового состояния

Наименование этапа	Содержание этапа
1. Анализ хозяйственных средств предприятия	а) анализ состава, структуры и динамики имущества предприятия
2. Анализ источников образования хозяйственных средств предприятия	а) анализ состава, структуры и динамики источников формирования имущества предприятия
3. Анализ платежеспособности предприятия и ликвидности ее баланса	а) анализ ликвидности баланса; б) расчет показателей платежеспособности и ликвидности; в) оценка перспективной платежеспособности
4. Анализ финансовой устойчивости предприятия	а) расчет абсолютных показателей финансовой устойчивости; б) расчет относительных показателей финансовой устойчивости
5. Диагностика вероятности банкротства предприятия	а) анализ возможного банкротства

Вторым этапом проходит анализ показателей платежеспособности и формирования источников капитала предприятия, на третьем этапе изучается финансовая устойчивость предприятия, и в последнюю очередь, исходя из результатов предыдущих этапов, формируется заключение и рассчитывается вероятность банкротства и потери платежеспособности предприятия.

Значимость анализа финансового состояния истекает из рациональной потребности любого предприятия предвидеть и по возможности предотвращать вероятность появления кризисных ситуаций, избегать неопределенности, иметь объективное представление и данные как для повышение внутренней эффективности, так и для внешних пользователей информации, будь это проверяющие органы, инвестиционные площадки или же частные инвесторы. Также публичное размещение результатов анализа финансового состояния предприятий в экономике способствует налаживанию и улучшению инвестиционного климата по стране в целом, так как данная информация раскрывает степень надежности той или иной фирмы, платежеспособность, вероятные перспективы и место на рынке, относительно конкурентов.

Как итог, в процессе исследования было выявлено, что анализ финансового состояния начинается с постановок целей предприятия и задач, необходимых для их достижения. Также автором были перечислены варианты методик распределения анализа финансового состояния по этапам, выявлен наиболее исчерпывающий и оптимальный метод анализа и на его основе автором составлен обобщающий алгоритм действий. В данном алгоритме, после постановок целей и определения задач, необходима предварительная проверка достоверности предоставленной информационной базы, поэтапный анализ в соответствии с выбранной методикой, разработка рекомендаций и констатирование текущего финансового положения предприятия.

1.2 Методологическая основа финансового анализа

На данный момент нет унифицированной классификации методов анализа финансового состояния, однако чаще всего у многих авторов присутствует разделение на формализованные и неформализованные.

Отличительная черта неформализованных методов анализа финансового состояния является то, что процедура анализа остается свободной и может легко

принимать специфику предприятия при ее реализации. К неформальным методам финансового анализа принято относить следующие:

- метод экспертных оценок;

- метод детализации (по ЦФО, периоду, отделу);

- метод систематизации показателей;

- метод аналитических таблиц.

- метод трех сценариев: оптимистический, пессимистический и средний, наиболее вероятный.

Наиболее полную оценку финансового состояния, к основным методам проведения анализа финансового состояния предприятия можно отнести методы, перечисленные ниже:

1. Горизонтальный (временной) анализ — сравнение всех позиций отчетности с предшествующим периодом. Такой анализ представляет собой составление одной или более аналитических таблиц, в которых абсолютные балансовые показатели дополняются относительными темпами роста или падения;

2. Вертикальный (структурный) анализ — определение конечных финансовых показателей с выявлением влияния каждой позиции отчетности на результат в целом, этот анализ позволяет нам видеть, долю каждой статьи баланса в его общей сумме. Горизонтальный и вертикальный анализ дополняют друг друга, вследствие этого на практике можно построить аналитические таблицы, характеризующие структуру отчетной бухгалтерской формы и динамику ее отдельных показателей;

3. Трендовый анализ — сравнение каждого показателя отчетности с ему предшествующими периодами, а также определение тренда, т. е. основной тенденции динамики показателя, очищенной от несистематических отклонений и индивидуальных особенностей отдельных периодов.

4. Сравнительный анализ — анализируются отдельные финансовые показатели в сравнении с аналогичными актуальными показателями

предприятий конкурентов, со среднеотраслевыми и средними общеэкономическими данными;

5. Факторный анализ — это анализ влияния определенных причин на результативный показатель. Факторный анализ может быть прямым (результативный показатель раздробляется на составные части) и обратным (отдельные элементы соединяют в общий результативный показатель, т. е. происходит синтез).

6. Интегральные метод – данный метод применяют в случае комплексного финансового анализа деятельности предприятия или отдельного явления.

Интегральный показатель формируется путем суммирования выбранных на первом этапе показателей. Оценивается интегральный показатель по степени отклонения от нормативного показателя. В случае превышения, повышения – это рост, в случае, когда фактический показатель ниже нормативного – падение, снижение.

Интегральный финансовый анализ позволяет получить наиболее углубленную (многофакторную) оценку условий формирования отдельных агрегированных финансовых показателей в условиях проявления факторов риска.

В ходе изучения различных методов анализа финансового состояния предприятия, можно проследить, что большая часть данных методов используется с целью оценки текущей деятельности предприятия и ее прогнозирования, вследствие этого автор разделяет их на три типа моделей: дескриптивные, предиктивные и нормативные. Моделью анализа финансового состояния предприятия является логическое или математическое описание частей и функций, которые отражают свойства моделируемого объекта или процесса. Это описание экономического объекта или процесса с целью его исследования и воздействия на него. Дескриптивные модели носят описательный характер и их использование актуально при описании текущего финансового состояния предприятия. Предиктивные модели подразумевают

прогноз, определяют тенденции изменения тех или иных показателей во времени.

Нормативные модели характеризуют сравнительную часть анализа финансового состояния, посредствам сравнения фактических результатов деятельности с нормативными.

Ключевыми показателями финансового состояния предприятия, в первую очередь, являются: коэффициенты абсолютной и общей ликвидности, прибыльности и рентабельности активов, финансовая устойчивость, структура капитала, леверидж (степень задолженности), платежеспособность.

Для анализа финансовой устойчивости организации целесообразно анализировать показатели платежеспособности и ликвидности, используя данные баланса организации. Показатели могут быть финансовыми коэффициентами, величиной чистого оборотного капитала и коэффициентами оборотных активов.

Анализ ликвидности баланса организации состоит в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени убывающей ликвидности с краткосрочными обязательствами по пассиву, которые группируются по уровню срочности их погашения.

По уровню ликвидности все активы организации группируются в четыре группы. Они располагаются в порядке убывания уровня ликвидности.

Для установления ликвидности баланса организации производится сопоставление итогов по каждой группе активов и пассивов.

Для анализа платежеспособности предприятия на основе показателей ликвидности используют коэффициенты текущей, промежуточной и абсолютной платежеспособности. Коэффициент текущей платежеспособности рассчитывается по формуле:

$$К_{т.п.} = \frac{А_1+А_2+А_3}{П_1+П_2} \quad (1)$$

где К т. п. - коэффициент текущей платежеспособности;

А - актив;

П - пассив.

Рекомендуемое значение коэффициента должно быть не менее 2.

Увеличение уровня коэффициентов текущей платежеспособности может произойти за счет увеличения или уменьшения суммы по каждой статье текущих активов и текущих пассивов:

$$К_{т.п.0} = \frac{ТА_0}{ТП_0} \quad (2)$$

где К т.п.0 – коэффициент текущей платежеспособности на начало отчетного периода;

ТА0 – сумма текущих активов на начало отчетного периода;

ТП0 – сумма текущих пассивов на начало отчетного периода.

Далее необходимо рассчитать коэффициент текущей платежеспособности за счет изменении суммы текущих активов:

$$К_{т.п.усл} = \frac{ТА_1}{ТП_0} \quad (3)$$

где К т. п. усл. –коэффициент текущей платежеспособности;

ТА1 – сумма текущих активов на конец отчетного периода.

Затем рассчитываем коэффициент текущей платежеспособности за счет изменения суммы текущих пассивов:

$$К_{т.п.1} = \frac{ТА_1}{ТП_1} \quad (4)$$

где К т.п.1 – коэффициент текущей платежеспособности на конец отчетного периода;

ТП 1 – сумма текущих пассивов на конец отчетного периода.

Далее определяют изменение уровня коэффициента текущей платежеспособности:

$$\Delta К_{т.п.общее} = К_{т.п.1} - К_{т.п.0} \quad (5)$$

где К т.п. общее – общее изменение коэффициента текущей платежеспособности.

Коэффициент абсолютной платежеспособности дополняет предыдущие показатели. Он рассчитывается по следующей формуле:

$$К_{а.п.} = \frac{А_1}{П_1 + П_2} \quad (6)$$

где К а.п. – коэффициент абсолютной платежеспособности:

$$К_в = \frac{К_{т.п.к.} + \frac{6}{Т}(К_{т.п.к} - К_{т.п.н.})}{2} \quad (7)$$

где Кв – коэффициент восстановления платежеспособности;

Кт.п.к – коэффициент текущей платежеспособности на конец периода;

Кт.п.н. – коэффициент платежеспособности на начало периода;

6 – период восстановления платежеспособности;

Т – отчетный период, мес.

Если коэффициент восстановления больше 1, то у предприятия есть все возможности восстановления платежеспособности в ближайшие 6 месяцев.

Немалую роль в оптимизации финансовых средств играют показатели оборачиваемости. Для оценки достаточности финансовых средств рассчитываются следующие показатели:

$$К_{одс} = \frac{В}{О_{дс}} \quad (8)$$

где $К_{одс}$ – коэффициент оборачиваемости финансовых средств;

В – выручка от реализации;

Одс – средние остатки финансовых средств.

Чем выше оборачиваемость финансовых средств, тем выше эффективность деятельности предприятия. Снижение оборачиваемости ведёт к снижению стоимости товара:

$$Д_{одс} = \frac{О_{дс}}{В} \quad (9)$$

где $Д_{одс}$– длительность оборота в днях;

Т – длительность анализируемого промежутка, дни.

$$ОбА_{дн} = \frac{А \times 360}{В}, \quad (10)$$

где $ОбА_{дн}$ – оборачиваемость активов в днях;

360 – анализируемый промежуток (год).

Оборачиваемость активов в днях показывает срок оборота активов:

$$ОбОА_{дн} = \frac{ОА \times 360}{В}, \quad (11)$$

где $ОбОА_{дн}$ – оборачиваемость оборотных активов в днях.

Данный показатель показывает срок оборота оборотных активов.

Оборачиваемость собственного капитала, в днях ($ОбСК_{дн}$) характеризует количество дней, в течение которого совершается один оборот собственного капитала и рассчитывается следующим образом:

$$ОбСК_{дн} = \frac{СВ_{СК} \times 360}{В}, \quad (12)$$

Здесь текущая деятельность организации обеспечивает приток финансовых средств, либо отток средств по инвестиционной деятельности, либо большую часть оттока средств по инвестиционной деятельности с привлечением притока средств по финансовой деятельности для покрытия оставшейся части «инвестиционного оттока». Анализ движения финансовых средств предусматривает скрупулёзное рассмотрение структур поступлений и расходов финансовых средств по текущей, инвестиционной и финансовой деятельности.

В зависимости от разных целей, которые ставятся при оценке рентабельности организации, могут быль использованы различные виды прибыли на основании которых производится расчет показателей рентабельности продукции.

В данном подразделе были рассмотрены классификации, методы и соответствующие модели анализа финансового состояния предприятия и трактовки различных авторов. Для наиболее результативного исследования и оптимальных издержек, предприятию необходимо подобрать соответствующий метод, зависящий от целей анализа финансового состояния. Данные методологии помогают предприятия рационально оценивать факторы, воздействующие на нее, иметь представление о текущем положении ликвидности, платежеспособности и зависимости предприятия от источников внешнего финансирования.

Результаты анализа способствуют выявлению эффективных мер, направленных на поддержание устойчивости предприятия, и способствуют основной цели хозяйствующих субъектов – получение запланированной прибыли, при наиболее оптимальных и управляемых рисках.

2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ООО «ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ КОМПАНИЯ ВЕНТКОМПЛЕКС»

2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия

ООО «Производственная компания Венткомплекс» зарегистрирована 20 февраля 2018 г. регистратором - Межрайонная инспекция Федеральной налоговой службы № 11 по Удмуртской Республике.

Руководитель организации: генеральный директор Симанов Иван Валериянович.

Юридический адрес ООО «Производственная компания Венткомплекс» - 427629, республика Удмуртская, город Глазов, улица Куйбышева, дом 77 строение 1, кабинет 111.

Основным видом деятельности ООО «Производственная компания Венткомплекс» является «Торговля оптовая прочими машинами и оборудованием», зарегистрировано 5 дополнительных видов деятельности.

По организационно-правовой форме организация является обществом с ограниченной ответственностью, уставный капитал организации составляет 8 тыс. рублей.

Рассматриваемая организация ООО «Производственная компания Венткомплекс» является торговой по виду хозяйствования и частной по форме собственности. Общество является юридическим лицом и по российскому законодательству: имеет в собственности обособленное имущество и соответствует по своим обязательствам этим имуществом, имеет возможность от своего имя приобретать и реализовывать имущественные и личные не материальные права, быть истцом и ответчиком в суде. ООО «Производственная компания Венткомплекс» в своей деятельности руководствуется Уставом учреждения, законодательством Российской Федерации и актами исполнительных органов власти.

ООО «Производственная компания Венткомплекс» выполняет оптовые поставки энергосберегающего оборудования отечественных, европейских и азиатских производителей. Качество оборудования подтверждено сертификатами и декларациями о соответствии Таможенного союза. Для покупателей ООО «Производственная компания Венткомплекс» предлагает воспользоваться услугами интернет-магазина. Наш каталог товаров включает в себя широчайший ассортимент оборудования и материалов климатической техники. Налаженная логистика позволяет нам обеспечивать отгрузки оборудования во все регионы России.

ООО «Производственная компания Венткомплекс» выполняет полный комплекс работ под ключ по климатическим системам: от проектирования, монтажа и пуско-наладки до ввода систем в эксплуатацию. В команде работают специалисты, накопившие большой профессиональный опыт работы в своих направлениях, сдавшие все необходимые экзамены и аттестации. Профессионализм наших специалистов позволяет эффективно выполнять договорные обязательства перед нашими клиентами.

Целью деятельности ООО «Производственная компания Венткомплекс» является продажа наибольшего количества товаров и услуг с максимальными доходами и одновременным обеспечением высокой репутации организации, достижение устойчивого сбыта в будущем.

Основным видом хозяйственной деятельности ООО «Производственная компания Венткомплекс» является коммерческая деятельность, которая представляет собой оперативно-организационную деятельность торговой организации, осуществляющей процессы купли-продажи для получения прибыли и удовлетворения спроса населения.

Организационная структура ООО «Производственная компания Венткомплекс» соответствует масштабам деятельности организации и обеспечивает успешное решение задач по выполнению договорных обязательств перед покупателями и заказчиками (рис. 1).

Из данных рис. 2.1, организационная структура управления, применяемая на ООО «Производственная компания Венткомплекс», относится к линейно-функциональному типу. Организационная структура ООО «Производственная компания Венткомплекс» состоит из нескольких отделов, которые посредствам их начальников подчиняются директору.

Организационная структура предприятия ООО «Производственная компания Венткомплекс» имеет развитую иерархию управления, следствие чего является существование на предприятии правил и норм, регламентирующих все стороны деятельности, а также жесткому разделению трудовых функций.

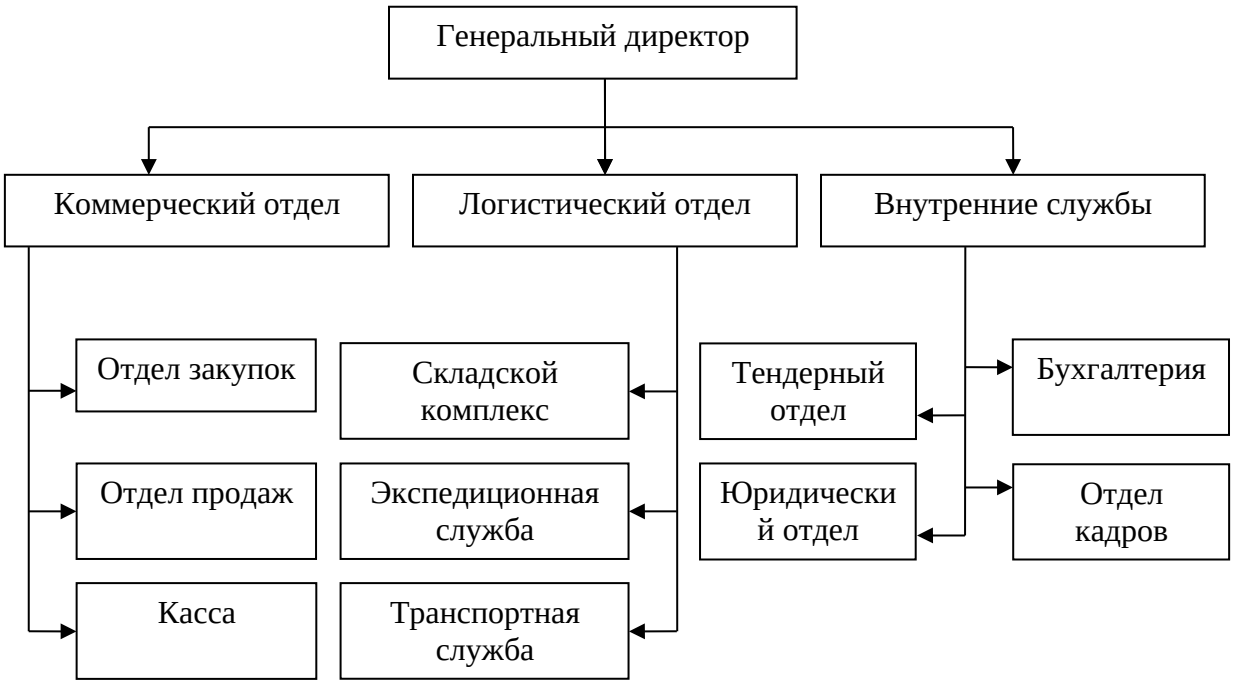

Рисунок 1 - Организационная структура ООО «Производственная компания Венткомплекс»

Должностные лица обладают неким кругом полномочий, оказывая управляющее влияние на деятельность предприятия. Полномочия должностного лица определяются его местом в структуре управления предприятием. Руководители принимают решения, специалисты готовят специальную информацию для их принятия, технический персонал аппарата управления

доводит решения до исполнителя. В зависимости от задач и методов управления, принятых организацией, выбирается та или иная структура управления.

Перечень экономических показателей для ООО «Производственная компания Венткомплекс» приведен в таблице 7.

Таблица 7 - Основные экономические показатели деятельности ООО «Производственная компания Венткомплекс» за 2015-2017 гг.

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Темпы роста (в %)		
				2016 г. к 2015 г.	2017 г. к 2016 г.	2017 г. к 2015 г.
Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	1 493 009	1 682 350	1 691 216	112,68	100,53	113,28
Себестоимость реализованной продукции, тыс. руб.	1 308 813	1 466 212	1 358 644	112,03	92,66	103,81
Чистая прибыль, тыс. руб.	55 906	53 806	78 444	96,24	145,79	140,31
Среднесписочная численность работающих, чел.	545	563	471	103,30	83,66	86,42
Среднегодовая стоимость основных фондов, тыс. руб.	119	66,5	163,5	55,88	245,86	137,39
Фондоотдача	12546,29	25 298,50	10343,83	201,64	40,89	82,45
Производительность труда, тыс. руб./чел.	2739,47	2988,19	3590,69	109,08	120,16	131,07
Среднегодовая стоимость оборотных средств, тыс. руб.	312 912	345 193,5	385 003	110,32	111,53	123,04
Затраты на 1 руб. реализованной продукции, руб.	0,88	0,87	0,80	99,42	92,18	91,64
Рентабельность продаж, %	12,34	12,85	19,67	-	-	-

Согласно представленным данным, можно сделать вывод, что за период, который анализируется, выручка от реализации товаров ООО «Производственная компания Венткомплекс» в 2017 году выросла по сравнению

с 2015 годом на 13,28% и равнялась 1691216 тыс. рублей, что существенно больше прироста в 2016 году, который составил всего 0,53%.

Увеличение выручки объясняется в первую очередь ростом физических объемов продаж и заключением новых контрактов.

Себестоимость реализованной продукции организации в 2017 году сократилась по сравнению с 2016 годом на 7,34% (100-92,66), а с 2015 годом увеличилась на 3,81% (103,81-100), что в первую очередь можно объяснить увеличением уровня цен на товары компании.

Затраты на 1 рубль реализованной продукции в динамике к 2017 году уменьшились, если сравнивать с 2015 годом на 8,36% (100-91,64) и стали равняться 0,80, что меньше данных за 2016 год. В результате, чтобы реализовать продукции на 1 рубль требуется вложить 80 копеек средств в денежном эквиваленте.

Среднее количество персонала ООО «Производственная компания Венткомплекс» за указанный период сократилось в 2017 году стала равняться числу в 471 человек, что существенно ниже значения 2015 года на 13,58%, а 2016 года – на 16,34%. Уровень производительности труда в среднем за год в ООО «Производственная компания Венткомплекс» на одного сотрудника в 2017 году по отношению к 2015 увеличился практически на 31,07% и стал равняться 3590,69 тыс. рублей на человека.

Если рассматривать уровень динамики стоимости в среднем за один год основных фондов ООО «Производственная компания Венткомплекс» в том периоде, который рассматривается имеет явно выраженную положительную тенденцию, увеличение, если сравнивать с показателями 2015 года стал равняться 37,39%, а оборотных средств - на 23,04% соответственно.

Если рассматривать фондоотдачу в динамике, то вполне очевидно, что этот показатель уменьшается на практически 17,55% по сравнению с данными 2015 года, что можно назвать явно выраженной отрицательной тенденцией.

Рентабельность продаж в 2017 году выросла по сравнению с 2015 годом на 7,33% и равнялась 19,67%, что существенно больше прироста в 2016 году, который составил всего 0,51%.

Исходя из всего сказанного выше, становится видно, что практически все ключевые показатели ООО «Производственная компания Венткомплекс», если рассматривать с динамической точки зрения, то к 2017 году они выросли, что характеризует увеличение уровня эффективности деятельности организации.

2.2 Анализ показателей финансового состояния предприятия

Основой для классификации финансового положения предприятия по степени устойчивости являются показатели обеспеченности запасов н затрат источниками их формирования. Рассмотрим структуру имущества предприятия ООО «Производственная компания Венткомплекс» и источники его формирования (таблица 8).

Таблица 8 - Структура имущества организации ООО «Производственная компания Венткомплекс»

Показатель	Значение показателя					Изменение за анализируемый период, тыс. руб. (гр.4-гр.2)
	В тыс. руб.			в % к валюте баланса		
	2015	2016	2017	на начало анализируемого периода (31.12.2015)	на конец анализируемого периода (31.12.2017)	
Внеоборотные активы, всего	16 973	16 870	17 167	3,47	2,23	194
основные средства	118	15	312	0,02	0,04	194
финансовые вложения	16 855	16 855	16 855	3,45	2,19	—
2. Оборотные активы, всего	471 823	698 480	753 721	96,53	97,77	281 898
запасы	143 193	129 459	324 037	29,29	42,03	180 844

дебиторская задолженность	203 082	308 357	308 389	41,55	40,00	105 307
краткосрочные финансовые вложения	90 000	105 000	112 500	18,41	14,59	22 500
денежные средства и денежные эквиваленты	35 545	154 743	8 792	7,27	1,14	- 26 753
Валюта баланса	488 796	715 350	770 888	100	100	282 092

Из данных таблицы 8 видно, что оборотные активы значительно превышают внеоборотные активы. Это весьма характерно для данной организации, т.к. её деятельность не направлена на производство, а значит, у организации нет большого количества основных средств.

Основной капитал предприятия представлен основными средствами и долгосрочными финансовыми вложениями.

Общая величина основного капитала предприятия по состоянию на 31.12.2017 составляла 312 тыс. руб. (или 0.04 % к общему объему имущества). Долгосрочные финансовые вложения в 2017 голу составили 16 855 тыс. руб. (или 2.19% к общему объему имущества).

Оборотный капитал ООО «Производственная компания Венткомплекс» представлен запасами, дебиторской задолженностью, финансовыми вложениями и денежными средствами н прочими оборонными активами. Организация занималась торгово-закупочной деятельностью, а значит основной статьей активов, которая содержит больше средств, должна быть статья запасов.

Величина оборонного каптала ООО «Производственная компания Венткомплекс» по состоянию на 31.12.2017 составляла 753 721 тыс. руб. (или 97,77 % к обшей величине имущества). Основную долю оборотного каптала Общества составляли: запасы - 324 037 тыс. руб. (или 42,03% к обшей величине имущества), дебиторская задолженность 308 389 тыс. руб. (или 40% к общей величине имущества).

В начале 2017 года сумма запасов составляла 324 037 тыс. руб. Прирост запасов составлял в 2017 году 150,3 % по сравнению с голом ранее. В общем случае повышение уровня запасов положительно влияет на непрерывность сбытового процесса. Но проблемой может быть избыточное накопление запасов, которое ведет к привлечению дополнительных заемных средств.

На начало исследуемого периода, в 2015 году сумма дебиторской задолженности составляла 203 082 тыс. руб. Сумма дебиторской задолженности демонстрирует увеличение на 51,84%. С одной стороны, что ускоряет сбыт продукции и услуг, но с другой стороны негативно влияет на финансовые затраты. На конец 2017 года сумма дебиторской задолженности составляла 308 389 тыс. руб.

Сумма денежных средств постоянно колеблется на расчетном счете и в кассе, что нормально для любого предприятия.

По сравнению с предыдущими периодами произошли существенные изменения, как и стоимостной оценке, так и в структуре оборотного капитала организации. В частности, в 2017 году по сравнению с 2016 годом возросла доля запасов на 194 578 тыс. руб. (или на 23.94%). доля дебиторской задолженности снизилась на 3.11%.

Далее рассмотрим источники формирования имущества организации в таблице 9.

Таблица 9 - Источники формирования имущества ООО «Производственная компания Венткомплекс»

Показатель	Значение показателя					Изменение за анализируемый период тыс. руб. (гр.4-гр.2)
	в тыс. руб.			в % к валюте баланса		
	2015	2016	2017	на начало анализируемого периода (31.12.2015)	на конец анализируемого периода (31.12.2017)	
1. Собственный капитал	162 971	205 788	261 237	33,34	33,89	98 266

2. Долгосрочные обязательства, всего	0	145 000	104 206	0	13,52	104 206
3. Краткосрочные обязательства, всего	325 825	364 562	405 444	66,66	52,59	79 619
в том числе: заемные средства	102 554	73 348	7 750	20,98	1,01	-94 804
кредиторская задолженность	223 271	291 007	396 406	45,68	51,42	173 135
Валюта баланса	488 796	715 350	770 888	100	100	282 092

Доля собственного капитала в 2017 года составляла 33,89% к общему объему источников финансовых ресурсов. Собственный капитал предприятия состоял из уставного капитала и нераспределенной прибыли. Уставный капитал предприятия составляет 8 тыс. руб. На конец 2017 года сумма нераспределенной прибыли составляла 261 229 тыс. руб.

Сумма долгосрочных обязательств уменьшается, что с одной стороны увеличивает риски потерь текущей ликвидности, но с другой стороны снижает уровень процентных платежей.

В 2015 году сумма кредиторской задолженности, в том числе и товарных кредитов от других предприятий, составляла 223 271 тыс. руб. В 2016 году сумма увеличивается на 30,34% по сравнению с предыдущим годом. В следующем году прирост остается положительным. В конце 2015 года сумма кредиторской задолженности, в том числе и товарных кредитов от других предприятий, составляла 406 тыс. руб. Сумма краткосрочных обязательств постоянно растет, что негативно влияет на текущую ликвидность.

В базовом периоде общая стоимость пассивов составляла 488 796 тыс. руб. Сначала наблюдается прирост пассивов на 46,35 %. Этот факт свидетельствует о повышении обшей суммы финансовых ресурсов предприятия для осуществления своей деятельности. Тенденция оставалась неизменной в течение

всею периода и прирост составил 7,76 % на последний гад в сравнении с предыдущим.

В целом, по сравнению с предыдущими сравниваемыми периодами, структура источников формирования имущества претерпела следующие изменения: доля собственного капитала существенно не изменилась, доля краткосрочных обязательств уменьшилась за счет появления долгосрочного кредита в 2016 году.

В 2017 году пассивы состояли на 33,89% из собственного капитала, на 13,52 % из долгосрочных обязательств и на 52,59% из краткосрочных обязательств. Основу собственного капитала составила нераспределенная прибыль (33,89%) от обшей суммы пассивов.

Основу обязательств предприятия составляли долгосрочные заемные средства (13,52% от обшей суммы пассивов), кредиторская задолженность (51,42% от обшей суммы пассивов), краткосрочные заемные средства (1,01% от обшей суммы пассивов).

Обобщающим показателем финансовой независимости является излишек либо недостаток источников средств для формирования запасов, который определяется в виде разницы величины источников средств н величины запасов.

Зп — 324 037 тыс. руб.

Общая величина запасов – Зп.

Для характеристики источников формирования запасов и затрат используется несколько показателей, которые отряжают различные виды источников.

Наличие собственных оборотных средств (СОС). Расчет представлен и формуле:

$$СОС = СК - ВнА = 244\ 070 \text{ тыс. руб.},$$

где СК - собственный капитал, тыс. руб.:

ВнА - внеоборотные активы, тыс. руб.

Наличие собственных н долгосрочных заемных источников формирования запасов или функционирующий капитал (СД). Расчет представлен в формуле:

$$СД = (СК + ДО) - ВнА = 348\ 276 \text{ тыс. руб.},$$

где ДО - долгосрочные обязательства, тыс. руб.

Общая величина основных источников формирования запасов (ОШ Расчет представлен в формуле:

$$ОИ = (СК + ДО + КО) - ВнА = 752\ 432 \text{ тыс. руб.},$$

где КО - краткосрочные кредиты и займы, тыс. руб.,

Трем показателям наличия источников формирования запасов соответствуют три показателя обеспеченности запасов источниками их формирования.

- Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств. Расчет представлен в формуле (2.4):

$$\pm ФС = СОС – Зп = -79\ 967 \text{ тыс. руб.},$$

где СОС - собственные оборотные средства, тыс. руб.;

Зп - запасы, тыс. руб

- Излишек (+) или недостаток (-) собственных и дол терочных заемных источников формирования запасов, Расчет представлен в формуле

$$\pm Фсд = СД - Зп = 24\ 239 \text{ тыс. руб.},$$

где СД - собственные и долгосрочные источники формирования запасов, тыс. руб.

- Излишек (О или недостаток (-) обшей величины основных источников формирования запасов. Расчет представлен в формуле:

$$\pm Фо = ОИ - Зп = 428\ 395 \text{ тыс. руб.},$$

где ОИ - общие источники формирования запасов, тыс. руб.

С помощью этих показателей мы можем определить трехкомпонентный показатель типа финансовом устойчивости.

Для ООО «Производственная компания Венткомплекс» характерен трехкомпонентный показатель (0, 1, 1), что соответствует нормальной финансовой устойчивости. Для покрытия своих затрат предприятие использует

собственные оборотные средства и долгосрочные кредиты Предприятию также соответствуют нормальная платежеспособность, эффективное использование заемных средств.

Изучение финансовой устойчивости дополняется оценкой относительных финансовых коэффициентов, которые необходимы для полного понимания степени финансовой устойчивости организации. Коэффициенты приведены в таблице 9.

Из таблицы 9 видно, что в 2016 году по сравнению с 2015 годом вырос коэффициент капитализации из-за приобретенного организацией долгосрочного кредита. Однако уже в 2016-2017 гг. прослеживалась тенденция снижения коэффициента капитализации. Это означает, что данная организация стремились к снижению заемного каптала, чтобы самостоятельно покрывать свою задолженность за счет собственного капитала.

Таблица 9 - Коэффициенты финансовой устойчивости ООО «Производственная компания Венткомплекс»

Показатель	Способ расчета	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Норматив
Коэффициент капитализации	Заемный капитал/Собственный капитал	1,99	2,48	1,95	<1,0-1,5
Коэффициент маневренности	СОС/Собственный капитал	0,89	1,62	1,33	0,3-0,6
Коэффициент финансовой независимости	СК/Валюта баланса	0,33	0,29	0,34	>0,5
Коэффициент финансовой устойчивости	СК+Долгосрочные обязательства / Валюта баланса	0,33	0,49	0,47	Max

Значения коэффициента маневренности выше нормативных значений объясняются резким увеличением н 2016 году долгосрочных обязательств предприятия. Снижение коэффициента в 2017 году по сравнению с 2016 достигается за счет погашения части долгосрочного кредита предприятия.

Коэффициент финансовой независимости также находится ниже нормы, а значит, собственникам в 2017 году принадлежат 34% в стоимости имущества.

Норматив коэффициента финансовой устойчивости не имеет определенных ограничений, он всегда стремится к максимизации. Однако снижение данного показателя снижает возможность предприятия своевременно расплачиваться по своим обязательствам в краткосрочном периоде и повышает риск банкротства.

Для определения ликвидности баланса необходимо сравнить итоги приведенных групп по активу и пассиву. Отдельные группы пассивов и активов представлены в таблице 10.

Если выполняются первые три неравенства в данной системе, то это мечет выполнение и четвертою неравенства, поэтому важно сопоставить итоги первых трех групп по активу и пассиву:

(А1 = 121 292) ≤ (П1 = 396 406)

(А2 = 308 389) ≥ (П2 = 7 750)

(А3 = 324 040) ≥ (П3 = 104 206)

(Аз4 = 17 167) ≤ (П4 = 261 237)

Таблица 10 - Поэлементное сравнение отдельных групп пассивов и активов ООО «Производственная компания Венткомплекс» за 2017 г., тыс. руб.

Показатели	Строка	Итог	Показатели	Строка	Итог
1. Наиболее ликвидные (А1)			1. Наиболее срочные (П1)		
Денежные средства	1250	8 792	Кредиторская задолженность	1520	396 406
Краткосрочные фин. вложения	1240	112 500			
2. Быстро реализуемые (А2)			2. Краткосрочные (П2)		
Дебиторская задолженность	1230	308 389	Кредиты и займы	1510	7 750
			Прочие	1550	0
3. Медленно реализуемые (А3)			3. Долгосрочные (П3)		
Запасы	1210	324 037	Долгосрочные Кредиты и Займы	1410	104 206
ИДС по приобретенным ценностям	1220	0	Доходы будущих периодов	1530	0
Прочие оборотные активы	1260	3			
4. Труднореализуемые (А4)			4. Постоянные (П4)		
Внеоборотные активы	1100	17 167	Собственный капитал	1300	261 237

Из данных таблицы 10 можно сделать следующие выводы. Кредиторская задолженность данной организации намного превышает текущие платежи, а значит, компании не хватает собственных средств для погашения кредиторской задолженности.

Быстро и медленно реализуемые активы намного превышают краткосрочные и долгосрочные пассивы соответственно.

Сравнение итогов первой группы показателей (А1 и П1) показывает тенденцию снижения текущей ликвидности. Организация не способна своевременно, я течение короткого периода времени оплачивать свои обязательства. Но в тоже время, все остальные группы показателей совпадают с нормативом.

Последняя группа показателей должна быть А4 ≤ П4, а это значит, что собственный капитал организации превышает внеоборотные активы н организация может таким образом справиться с погашением кредиторской задолженности, однако кредиторская задолженность превышает собственный капитал и наиболее ликвидные активы.

Сопоставление ликвидных средств и обязательств позволяет вычислить следующие показатели:

- текущая ликвидность, которая свидетельствует о платежеспособности (+) или неплатежеспособности (-) организации на ближайший к рассматриваемому моменту промежуток времени. Расчет представлен в формул:

$$ТЛ = (А1 + А2) - (П1 + П2),$$

где А1 -наиболее ликвидные активы, тыс. руб.;

А2 - быстро реализуемые активы, тыс. руб.;

П1 - наиболее срочные обязательств, тыс. руб.;

П2 - краткосрочные пассивы, тыс. руб.

$$(121\ 292 + 308\ 389) - (396\ 406 + 7\ 720) = 25\ 555$$

По данным расчетам можно сказать, что данная организация на данный момент платежеспособна.

- перспективная платежеспособность — это прогноз платежеспособности и на основе сравнения будущих поступлений и платежей. Расчет представлен в формуле:

$$ПП = АЗ - ПЗ,$$

где АЗ - медленно реализуемые активы, тыс. руб.;

ПЗ - долгосрочные пассивы, тыс. руб.

$$324\ 040 - 104\ 206 = 219\ 834$$

В перспективе данная организация также платежеспособна, так как долгосрочный кредит предприятия не превышает величину медленно реализуемых активов.

Для наиболее глубокою анализа платежеспособности и сопоставления ее показателей с нормами производится расчет финансовых коэффициентов, отражающих степень ликвидности баланса, которые представлены в таблице 11.

Разные показатели ликвидности не только дают представление об устойчивости финансового состояния организации при разной степени учета ликвидности средств, но и отвечают интересам различных внешних пользователей аналитической информации. К примеру, для поставщиков сырья и материалов более интересным станет коэффициент абсолютной ликвидности.

Таблица 11 - Расчет коэффициентов ликвидности и платежеспособности ООО «Производственная компания Венткомплекс»

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Норматив
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,39	0,71	0,3	0,2 - 0,5
Коэффициент быстрой ликвидности	1,01	1,56	1,06	>1,0
Коэффициент текущей ликвидности	1,45	1,92	1,87	1,5 - 2,5

Данная организация занимается оптовыми поставками. Таким образом, для нас будет интересен коэффициент абсолютной ликвидности.

Коэффициент отражает достаточность наиболее ликвидных активов для быстрого расчета по текущим обязательствам, характеризует "мгновенную" платежеспособность организации. Обычно в качестве ориентира нормального значения показателя используют значение 0,2 и более. На данном предприятии коэффициент немного выше оптимального показателя, однако не выходит за рамки допустимых показателей, и составил 0,3.

Коэффициент быстрой ликвидности показывает способность организации погасить свои краткосрочные обязательства за счет продажи ликвидных активов. Чем выше коэффициент быстрой ликвидности, тем лучше финансовое положение компании. На предприятии ООО «Производственная компания Венткомплекс» коэффициент быстрой ликвидности равен 1,06. Нормативным значением считается 1,0 и выше. Если же значение коэффициента ниже 1 ликвидные активы не покрывают краткосрочные обязательства, соответственно присутствует риск потери платежеспособности, что в свою очередь является негативным сигналом для инвесторов.

Коэффициент быстрой ликвидности по данным расчетам показывает, что организация сможет полностью покрывать свои краткосрочные обязательства. Таким образом, у организации нет необходимости принимать какие-либо меры по снижению дебиторской задолженности.

Коэффициент текущей ликвидности показывает, достаточно ли имеет предприятие средств, которые могут быть задействованы для погашения краткосрочных обязательств. Является одним из показателей ликвидности компании, характеризующим ее способность выдерживать быстротечные изменения в рыночной конъюнктуре и бизнес-среде, такие как задержки платежей со стороны покупателей, колебания продаж, непредвиденные расходы или требования немедленной уплаты задолженностей.

Нормальным, а часто и оптимальным, считается значение коэффициента 2 и более. Однако в мировой практике допускается снижение данного показателя для некоторых отраслей до 1,5.

По данному показателю можно сказать, что организация не в полной мере способна погашать краткосрочные обязательства за счет собственных средств, но с каждым годом тенденция улучшается и этот показатель стремится к нормативу.

Однако все коэффициенты ликвидности в 2017 году снизились по отношению к 2016 году, но, тем не менее, не выходят из рамок нормативных значений.

Эффективность деятельности фирмы выражается через экономические и финансовые показатели. В качестве показателей эффективности функционирования фирмы применяются значения рентабельности продаж, капитала, чистой прибыли. Это основные показатели, которые наглядно демонстрируют, работает фирма себе в прибыль или в убыток, и стоит ли продолжать функционировать этой фирме на рынке. Расчет показателей приведен в таблице 12.

Исходя из данных таблицы 12 можно пронаблюдать, что чистая прибыль ООО «Производственная компания Венткомплекс» увеличивается в отчетном году, в процентном соотношении с 2015 года по 2017 год она увеличилась больше, чем на 40%. что свидетельствует о более эффективной деятельности организации в отчетном году.

Рентабельность продаж за период с 2015 по 2017 год увеличились с 12,34 до 19,67%. Рентабельность продаж показывает, какую часть выручки организации составляет прибыль.

Таблица 12 - Показатели рентабельности ООО «Производственная компания Венткомплекс» за 2015-2017 гг.

Показатель	Способ расчета	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Чистая прибыль	Чистая прибыль	55 906 тыс. руб.	53 806 тыс. руб.	78 444 тыс. руб.
Рентабельность продаж	Валовая прибыль/Выручка от реализации * 100%	12,34%	12,85%	19,67%
Рентабельность активов	ЧП/Активы * 100%	11,45%	7,52%	10,18%

Рентабельность собственного капитала	ЧП/СК*100%	34,3%	26,15%	30,03%
Рентабельность реализованной продукции	ЧП/с/с*100%	4,27%	3,67%	5,78%

Рентабельность активов показывает, какая прибыль получена предприятием с каждого затраченного рубля Рентабельность активов за рассматриваемый период снизилась и в 2017 году составила 10,18%. следовательно, с каждого затраченного рубля предприятие получает 10,18 копеек прибыли.

Коэффициент рентабельности капитала увеличивается соответственно за счет увеличения чистой прибыли. Коэффициент рентабельности собственного капитала характеризует эффективность использования капитала и показывает, сколько предприятие имеет чистой прибыли с рубля, авансированного в капитал. Таким образом, ООО «Производственная компания Венткомплекс» в 2015 голу имеет 34,3% чистой прибыли с рубля авансированного в капитал, в 2016 году 26,15%, а в 2017 году 30,03%, т.к. в течение трех лет происходило увеличение чистой прибыли, этот коэффициент может снижаться из-за увеличения вложении в собственный капитал для того, чтобы организация смогла погасить образовавшуюся у нее задолженность.

Исходя из показателя рентабельности продукции, можно сделать вывод, что это достаточно небольшой уровень данного показателя, но он стремится к увеличению, что говорит об относительном снижении себестоимости продукции и об увеличении чистой прибыли организации.

Рост рентабельности продаж, активов и капитала в 2017 году по сравнению с 2016 годом свидетельствует об оптимальной динамике финансовых результатов деятельности, о рыночной активности предприятия, умении осуществлять эффективную политику позиционирования н регулирования цен. относительной экономии затрат, а также о растущем спросе на товары кампании. Тем не менее в 2015 году все показатели рентабельности были выше по сравнению с отчетным периодом, одним из факторов, снижающих показатели

рентабельности, является долгосрочный кредит предприятия, взятый в 2016 году.

В ООО «Производственная компания Венткомплекс» продажи по аукционам, тендерам и котировкам составляют половину всех продаж компании. Таким образам, необходимо уделять большое внимание процессу участия организации в аукционах и котировках.

Используя различные методы финансового анализа, был произведен анализ деятельности компании ООО «Производственная компания Венткомплекс», в ходе которого было выявлено, что у организации достаточно большой показатель кредиторской задолженности. Это можно охарактеризовать тем, что многие поставщики работают на коммерческом кредите, таким образом, в организации формируется высокий показатель кредиторской задолженности.

Данная организация стремится к снижению заемного капитала, чтобы самостоятельно покрывать свою задолженность за счет собственного капитала.

В условиях спада производства и постоянно увеличивающегося уровня инфляции сформировался финансово-долговой тип предпринимательства, который характеризуется замещением производственных активов финансовыми, собственных средств привлеченными, что выражается, в первую очередь, в недостатке собственных оборотных средств предприятий и доступных источников их формирования. Проблемы поддержания платежной дисциплины, вывода экономики из кризиса платежей и стабилизации уровня промышленного производства считаются более важными для российской экономики, а, следовательно, и для конкретного субъекта - предприятия.

Проанализировав деятельность предприятия ООО «Производственная компания Венткомплекс» можно увидеть текущее финансовое состояние ООО «Производственная компания Венткомплекс», а также дать перспективную опенку его развития на основе рассчитанных ранее показателей, некоторые из них представлены в таблице 13.

Таблица 13 - Показатели эффективности деятельности ООО «Производственная компания Венткомплекс»

Наименование показателя	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Выручка, тыс. руб.	1 493 009	1 682 350	1 691 216
Себестоимость продаж, тыс. руб.	1 308 813	1 466 212	1 358 644
Чистая прибыль, тыс. руб.	55 906	53 806	78 444
Рентабельность реализованной продукции, %	4,27	3,67	5,78
Рентабельность продаж, %	12,34	12,85	19,67

В ходе анализа финансового состояния компании ООО «Производственная компания Венткомплекс», было выявлено, что у организации имеются долгосрочные обязательства, однако, так как организация осуществляет торговую деятельность, для ее финансового обеспечения больше привлекает краткосрочные обязательства, поэтому у организации достаточно большой показатель кредиторской задолженности. Это можно охарактеризовать тем, что многие поставщики работают на коммерческом кредите, таким образом, в организации формируется высокий показатель кредиторской задолженности.

Кредиторская задолженность данной организации намного превышает текущие платежи. А значит, компании не хватает собственных средств для погашения кредиторской задолженности. Тем не менее, организация является платежеспособной. Данной организации необходимо стремится к снижению заемного капитала, чтобы самостоятельно покрывать свою задолженность за счет собственного капитала.

В перспективе данная организация также платежеспособна, долгосрочный кредит предприятия не превышает величину медленно реализуемых активов. В течение отчетного года сохраняется средний уровень ликвидности предприятия, о чем свидетельствует средний уровень показателя текущей ликвидности (1,87), что говорит о возможных трудностях в погашении организацией своих текущих обязательств. По данному показателю текущей ликвидности можно сказать, что организация не в полной мере способна погашать краткосрочные обязательства

за счет собственных средств, но с каждым годом тенденция улучшаемся и этот показатель стремится к нормативу.

Значение коэффициента быстрой ликвидности (1,06), хотя и превышает минимально допустимое, все еще находится на невысоком уровне. Однако данное значение этого показателя обусловлено исключительно увеличением наименее ликвидной часто оборотных активов товарно-материальных запасов. Таким образом, структура оборотных активов предприятия является недостаточно ликвидной: имеет место значительный удельный вес запасов (43%).

Коэффициент быстрой ликвидности по данным расчетам также показывает, что организация сможет полностью покрывать свои краткосрочные обязательства. Таким образом, у организации нет необходимости принимать какие-либо меры по снижению дебиторской задолженности.

Для ООО «Производственная компания Венткомплекс» характерна нормальная финансовая устойчивость. Для покрытия своих затрат предприятие использует собственные оборотные средства и долгосрочные кредиты.

В то же время, необходимо дальнейшее увеличение суммы собственных оборотных средств с целью повышения мобильности собственного каптала, Предприятию также соответствуют нормальная платежеспособность, эффективное использование заемных средств.

Далее прогнозируется увеличение валовой прибыли за счет увеличения количества выигранных аукционов. Долгосрочные обязательства организации будут уменьшаться, вследствие этого будет расти финансовая устойчивость предприятия, н укрепляться платежеспособность. Предприятие ООО «Производственная компания Венткомплекс» вернется к политике уменьшения заемных средств и увеличения собственных оборотных средств для покрытия имеющихся у предприятия обязательств.

3 ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ КОМПАНИЯ ВЕНТКОМПЛЕКС»

3.1 Основные направления улучшения финансового состояния предприятия

Для улучшения финансового состояния предприятия ООО «Производственная компания Венткомплекс» разработан перечень необходимых мероприятий:

Мероприятие 1. Увеличение числа сотрудников отдела, занимающегося подготовкой участия ООО «Производственная компания Венткомплекс» в государственных и муниципальных закупках.

Мероприятие 2. Повышение квалификации персонала.

Мероприятие 3. Внедрение специального программного обеспечения.

Мероприятие 4. Введение системы анализа данных по участию и размещаемых заказах.

Мероприятие 5. Совершенствование работы региональных менеджеров.

В ООО «Производственная компания Венткомплекс» продажи по аукционам, тендерам и котировкам составляют более половины всех продаж компании. Таким образом, необходимо уделять большое внимание процессу участия организации в аукционах и котировках, поэтому предлагаемые мероприятия направлены на улучшение организации участия в них.

Приоритетным является участие в государственных закупках с помощью проводимых аукционов государственными учреждениями.

Мероприятие 1. Увеличение числа сотрудников отдела, занимающегося подготовкой участия ООО «Производственная компания Венткомплекс» в государственных и муниципальных закупках.

На данный момент подготовкой участия в аукционах занимается тендерный отдел, в котором заняты 4 сотрудника. В проекте мероприятия планируется привлечь дополнительный персонал, занимающийся подготовкой участия в аукционах для более рационального распределения функции специалистов тендерного отдела.

Тендерный отдел ООО «Производственная компания Венткомплекс» будет состоять из пяти сотрудников, новый сотрудник будет отобран для работы в отделе посредством собеседования при принятии на работу.

Это мероприятие необходимо для более эффективного распределения функций и времени работников, т.к. тендерный отдел будет заниматься подготовкой аукционной документации и непосредственного участия в аукционах. Необходимо рассчитать затраты рабочего времени до применения мероприятия и после.

Мероприятие 2. Повышение квалификации персонала.

Следующее мероприятие в рамках данной работы направлено на повышение квалификации сотрудников и повышение эффективности выполнения сотрудниками своих непосредственных обязанностей.

В настоящее время в условиях динамично изменяющейся окружающей среды компании, все больше рассматривают необходимость внедрения системы повышения квалификации и обучения персонала. Более того, в условиях меняющейся рыночной ситуации, сокращении сроков внедрения новых технологий, обновления законодательной базы, внесения изменений в законы и опубликование новых законопроектов - это становится одним из главных и важных условии успешного функционирования компании в целом и тендерного отдела в частности, т.к. за два последних тола произошло множество нововведений в работе связанной с проведением аукционов, составлением технического задания и ценообразованием.

На уровне компании, функционирующей в рыночных условиях, повышение квалификации и обучение персонала включает в себя систему процессов получения новыми и действующими сотрудниками навыков, необходимых для успешного выполнения работы.

Заключая контракт на поставку товаров для государственных (муниципальных) нужд с поставщиком, стороны контракт рассчитывают на его надлежащее исполнение. Согласно п. 4 ст. 34 Федерального закона № 44- ФЗ предусматривается включение в государственный и муниципальный контракт

обязательного условия об ответственности поставщика за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательства, предусмотренного государственным контрактом. Закон предусматривает право заказчика потребовать уплату неустойки (штрафа, пеней) в случае просрочки исполнения поставщиком обязательства, предусмотренного государственным контрактом. Размер штрафа устанавливается контрактом в виде фиксированной суммы, определенной в порядке, установленном Правительством Российской Федерации.

Основное преимущество в проведении данного мероприятия играет социальный эффект, т.к. повышение квалификации и навыков персонала никогда еще отрицательно не сказывалось на работе компании.

Мероприятие 3. Внедрение специального программного обеспечения.

В настоящее время поиск аукционов менеджерами ООО «Производственная компания Венткомплекс» на происходит по наименованию того иди иного клиента из клиентской базы менеджера. Менеджер может участвовать в тех аукционах, которые публикуют его собственные клиенты. Поиск других аукционов данной сферы затруднен в связи с тем, что поиск на официальном сайте недостаточно полно итог аукционы по сфере деятельности и даже для поиска того или иного аукциона по наименованию заказчика необходимо внести это наименование с 100% точностью.

Таким образом, при использовании тендерной поисковой системы менеджер может просматривать аукционы на поставку медикаментов, стоматологических материалов, медицинского оборудования, расходных материалов различных заказчиков, расширяя свою клиентскую базу.

Мероприятие 4. Введение системы анализа данных по участию в размещаемых заказах.

Для того, чтобы ввести систему анализа данных по размещаемым заказам, необходимо распределить функции по анализу выигранных и не выигранных аукционов и котировок. Как известно, для того, чтобы участвовать и том, или ином аукционе или котировке, менеджеру необходимо просмотреть техническое задание, написанное заказчиком в аукционной документации, т.к. нужно

определить возможность организации поставить товар, указанный в этом техническом задании, но не всегда менеджер может определить важность и значимость участия в каком-либо аукционе, т.к. здесь играет роль человеческий фактор (менеджер получает процент с каждого выигранного аукциона и не в его интересах не участвовать в каком-либо аукционе).

Таким образом, в данном мероприятии предлагается возложить функции оценщика важности участия в том или ином аукционе на начальника отдела продаж. Также необходимо ввести дополнительные функции одному из работников тендерного отдела по учету количества прошедших аукционов в месяце и предоставление ежемесячного отчета начальнику отдела продаж с включением наименований заказчиков, и чьих аукционах участвовали, количеством и процентом соотношении выигранных аукционов и наименованием предмета аукционов. На основании данных такой отчетности можно произвести анализ данных по размешенным заказам.

В первом мероприятии было рассчитано, что в месяц в ООО «Производственная компания Венткомплекс» проводится около 145 аукционов, в части которых компания становится победителем, а в остальной части компания не выигрывает. Эго зависит от множества факторов, например, таких как: во-первых, от ассортимента продукции, вторая прописывается в техническом задании к аукциону; во-вторых, от количества конкурентов на рынке продукции, т.к. некоторые позиции в техническом задании очень распространены в потреблении и не обладают какими-либо эксклюзивными свойствами, которые может предложить данная организация; в-третьих, от начальной максимальной цены контракта. С одной стороны, все это может просмотреть менеджер непосредственно, но для более эффективного участия в аукционах необходимо внедрить анализ проводимых аукционов и согласовывать участие с руководством.

Мероприятие 5. Совершенствование работы региональных менеджеров.

В компании ООО «Производственная компания Венткомплекс» по штатному расписанию работают 17 менеджеров по продажам в трех отделах.

Соответственно у каждого менеджера существует собственная наработанная клиентская база, это те клиенты, с которыми поддерживается постоянный контакт и в размещение заказов которых участвуют менеджеры. Кроме наработанной клиентской базы менеджеры занимаются поиском и участием в аукционах, проводимых по всем регионам страны, т.к. деятельность ООО «Производственная компания Венткомплекс» охватывает территорию всей России. Таким образом, менеджеры работают по всем регионам нашей страны, что не дает стопроцентной отдачи и экономического эффекта от работы менеджеров

Мероприятие по введению точечной работы по регионам и закрепления регионов за каждым менеджером позволит получить максимальный эффект от работы менеджера с клиентами. Каждый менеджер, за которым закреплен определенный регион, сможет работать с теми клиентами, которые находятся в рамках этого региона и не будет тратить время на участие в аукционах совсем неизвестных им учреждений здравоохранения. Таким образом, у менеджера появится возможность расширить свою клиентскую базу в рамках какого-либо региона и принести больший доход для компании и для самого себя.

Данное мероприятие направлено на точечную работу менеджеров и регионах, это позволит разработать каждый регион с максимальной возможностью и отдачей для компании. Если в дальнейшем будет происходить смена кадровою состава менеджеров, то новый менеджер сможет практически с первою дня работать с определенными клиентами и регионами, которые уже знают фармацевтическую компанию ООО «Производственная компания Венткомплекс» на этом рынке.

Проведя опрос менеджеров в компании ООО «Производственная компания Венткомплекс» выяснилось, что менеджеры считают закрепление регионов целесообразным мероприятием, в рамках которого они смогут реализовать свои возможности и не подвергаться заимствования новых клиентов у других менеджеров.

Все вышеописанные мероприятия направлены на повышение эффективности участия ООО «Производственная компания Венткомплекс» в размещении заказов для государственных (муниципальных) нужд, а также на улучшение финансового состояния предприятия.

3.2 Экономическое обоснование предложенных мероприятий

Мероприятие 1: Увеличение числа сотрудников отдела, занимающегося подготовкой участия ООО «Производственная компания Венткомплекс» в государственных и муниципальных закупках.

За 3 часа рабочего времени 1 сотрудник тендерного отдела, занимающийся подготовкой участия в аукционах, может произвести следующие действия: прочитать документацию к одному аукциону, подготовить необходимые документы для одного аукциона, отравить аукцион на электронную торговую площадку (ЭТП), подписать контракт на ЭТП.

Таким образом, за 3 часа может быть подготовлен полноценно один аукцион. За один рабочий день одним сотрудником подготавливается 2-3 аукциона, в месяц по статистике проводится около 145 аукционом. Средняя месячная выручка от участия в аукционах составляет около 63 000 тыс. руб., а годовая - 745 714 тыс. руб., но т.к. не проводится анализа выигранных аукционов, точно нельзя сказать, с какого количества выигранных аукционов получается такой размер выручки. Значит, общую сумму выручки делим на количество проведенных аукционов:

63 000 тыс. руб. / 145 = 430 тыс. руб.

Получается, что выручка с одного аукциона составляет 430 тыс. руб. за каждый выигранный аукцион организация платит на ЭТП 5 тыс. руб.

После набора еще одного сотрудника предполагается получить результаты, представленные в таблице 13.

Таблица 13 - Расчет показателей после применения мероприятия 1

Показатель	До	После
Количество сотрудников, чел.	4	5
Количество аукционов в день, шт.	8-12	10-15
Количество аукционов в месяц, шт.	145	185
Количество аукционов в год, шт.	1740	2220

Продолжение таблицы 13

Средняя выручка от участия в аукционах за год, тыс. руб.	745 714	951 429
Выручка от продаж, тыс. руб.	1 691 216	1 896 931
Затраты на оплату труда сотрудников отдела, тыс. руб.	960	1 200
Затраты на закупку необходимых материальных ценностей, тыс. руб.	633 857	808 714
Затраты на участие в аукционах, тыс. руб.	8 700	11 100
Затраты на оборудование места для нового работника, тыс. руб.	-	34
Себестоимость, тыс. руб.	1 358 644	1 536 175

Как видно из таблицы 13, увеличение должности на одну ставку влечет за собой увеличение эффективности распределения рабочего времени и увеличение выручки от участия в аукционах практически на 15%.

В таблице 14 представлены изменения экономических показателей после внедрения мероприятия.

Таблица 14 - Технико-экономические показатели эффективности мероприятия 1

Наименование показателя	До проведения мероприятий	После внедрения мероприятий	Изменения	
			+/-	%
Выручка (без НДС), тыс. руб.	1 691 216	1 896 931	205 715	12,16
Себестоимость, тыс. руб.	1 358 644	1 536 175	177 531	13,07
Численность работающих, чел.	55	56	1	1,82
Фонд оплаты труда, тыс. руб.	23 100	23 340	240	1,04
Балансовая прибыль, тыс. руб. (с.1 - с.2)	332 572	360 756	28 184	8,48
Рентабельность продаж, %	19,67	20,02	0,35	-
Производительность труда, тыс. руб./чел.	30 749,38	33 873,77	3 124,39	10,16

Из данных таблицы 14 видно, что все показатели увеличиваются. С увеличением персонала тендерного отдела на 1 ставку, выручка выросла на 205 715 тыс. руб., что составляет 12% и себестоимость проданных товаров также увеличилась на 13%. Балансовая прибыль, увеличилась на 28 184 тыс. руб. (или

на 8,48%) соответственно за счет увеличения выручки. Благодаря тому, что мы приняли на работу дополнительного человека в отдел, производительность труда увеличилась на 10,16%. До проведения мероприятия на 1 человека приходилось 30 749,38 тыс. руб. выручки, а после внедрения мероприятия на 1 человека приходится 33 873,77 тыс. руб.

Мероприятие 2. Повышение квалификации персонала.

Согласно анализу, проведенному в ООО «Производственная компания Венткомплекс», за последние 3 года было 6 случаев выплаты пени за исполнение контракта по поставке товаров ненадлежащего срока годности на момент поставки в соответствии с требованиями контракта. Средине затраты на выплату суммы неустойки по контрактам составила 445 тыс. руб.

Значит, в год на выплату пени производились затраты в размере 890 тыс. руб. Таким образом, повышая квалификацию персонала, занимающегося исполнением заключенных контрактов и заключением этих контрактов по итогам проведения аукционов и котировок, можно снизить затраты на выплату пени (штрафов) за неправильное исполнение условий контракта.

В тот же момент появляются новые издержки на оплату участия в семинарах и конференциях сотрудников организации. На основании проведенного мониторинга стоимости семинаров, средние за траты на участие в них составляют 15 тыс. руб. Тогда, отправляя на семинары 1 раз в год двух сотрудников тендерного отдела и, допустим, трех менеджеров по продажам, то годовые затраты составят 75 тыс. руб.:

15 т.р.*5 = 75 тыс. руб.

Представим таблицу 15, из которой можно увидеть изменение издержек, применяя данное мероприятие.

Таблица 15 - Технико-экономические показатели эффективности мероприятия 2

Наименование показателя	До проведения мероприятий	После внедрения мероприятий	Изменения	
			+/-	%
Выручка (без НДС), тыс. руб.	1 691 216	1 691 216	-	
Себестоимость, тыс. руб.	1 358 644	1 357 829	-815	-0,06

Численность работающих, чел.	55	55	-	-
Фонд оплаты труда, тыс. руб.	23 100	23 100	-	-
Балансовая прибыль, тыс. руб. (с.1 - с.2)	332 572	333 387	815	0,25
Рентабельность продаж, %	19,67	19,71	0,04	-
Производительность труда, тыс. руб./чел.	30 749,38	30 749,38	-	-

Исходя из данных таблицы 15, видно, что все показатели остаются неизменными, кроме себестоимости, которая снизилась на 815 тыс. руб., что составляет 0,06%, в связи, с чем увеличилась балансовая прибыль на 0,25%, т.к. не произошло изменение выручки. Рентабельность продаж увеличилась на 0,04% в связи с увеличением балансовой прибыли. После проведения данного мероприятия достигнута цель снижения затрат и увеличения рентабельности продаж данной организации. Кроме того, основное преимущество в проведении данного мероприятия играет социальный эффект, т.к. повышение квалификации и навыков персонала никогда еще отрицательно не сказывалось на работе компании.

Мероприятие 3: Внедрение специального программного обеспечения.

Для того чтобы увидеть выгоду этого мероприятия, необходимо сделать некоторые расчеты. На одного менеджера в среднем приходится 10 клиентов, которые размещают аукционы на электронной торговой площадке. Исходя из расчетов в предыдущих мероприятиях, на 110 клиентов приходится примерно 1470 аукционов в год:

$$1470/110 = 15{,}8 \sim 16 \text{ аукционов/год}$$

То есть примерно в 16 аукционах в год, которые проводит каждый клиент, участвует ООО «Производственная компания Венткомплекс». После проведенного опроса заказчиков было выявлено, что наиболее крупные учреждения в год проводят около 35 аукционов. По статистике, проведенной в ООО «Производственная компания Венткомплекс», прибыль с каждого аукциона в среднем составляет 430 тыс. руб. Таким образом, если каждый менеджер с помощью тендерной поисковой системы дополнительно найдет и будет участвовать как минимум в 16 аукционах в год. то дополнительная выручка будет составлять 18 920 тыс. руб.

16*430 тыс. руб. *17 = 116 960 тыс. руб.

Для более значительного экономического эффекта, менеджерам необходимо участвовать в аукционах нескольких новых заказчиков, тогда максимальную выручку от данного мероприятия можно будет получить в размере 94 600 тыс. руб.

20*430 тыс. руб. * 17 = 146 200 тыс. руб.

Проведя исследование рынка тендерных поисковых систем, выбор остановился на наиболее известной и распространенной системе, которая зарекомендовала себя на рынке – BoCoTender.ru. Затраты на пользование данной поисковой системой за год составляют 12,9 тыс. руб. Расчет показателей для данного мероприятия представлен в таблице 16.

Таблица 16 - Расчет показателей для мероприятия 3, тыс. руб.

Показатель	Способ расчета	Результат
Выручка, тыс. руб.	Кол-во аукционов * ср. прибыль с 1 аукциона * кол-во менеджеров	20*430*17= 146 200
Затраты на участие в аукционах, тыс. руб.	Кол-во аукционов * плата за участие в 1 аукционе (тыс. руб.)	20*5=100
Затраты на закупку товара, тыс. руб.	Выручка -15%	124 270
Затраты на пользование поисковой системой, тыс. руб.	Данные из СМИ	12,9
Общая сумма затрат, тыс. руб.		124 382,9

В таблице 17 представлены изменения экономических показателей после внедрения мероприятия 3.

Таблица 17 -Технико-экономические показатели эффективности мероприятия 3

Наименование показателя	До проведения мероприятий	После внедрения мероприятий	Изменения	
			+/-	%
Выручка (без НДС), тыс. руб.	1 691 216	1 837 416	146 200	8,65
Себестоимость, тыс. руб.	1 358 644	1 483 027	124 383	9,16
Численность работающих, чел.	55	55	-	-
Фонд оплаты труда, тыс. руб.	23 100	23 100	-	-
Балансовая прибыль, тыс. руб. (с.1 - с.2)	332 572	354 389	21 817	6,56
Рентабельность продаж, %	19,67	19,68	0,01	

Производительность труда, тыс. руб./чел.	30 749,38	33 407,56	2 658,18	8,65

Исходя из данных таблицы 17 можно сделать следующие выводы. Увеличение выручки произошло на 8,65%, соответственно увеличилась производительность труда на 8,65%, т.к. показатель численности сотрудников не изменился, балансовая прибыль увеличилась на 6,56%, значит, что говорит о правильном распределении расходов, т.к. несмотря на то, что себестоимость увеличилась, произошел положительный экономический эффект от внедрения данного мероприятия.

Мероприятие 4. Введение системы анализа данных по участию в размещаемых заказах.

По проведенному анализу данных по аукционам было выявлено, что из 145 аукционов, в которых участвовало ООО «Производственная компания Венткомплекс», было выиграно 100 аукционов, а в остальных 45 аукционах не имело смысла участвовать по некоторым вышеперечисленным факторам. Таким образом, можно сделать вывод, что эти 45 аукционов можно было заменить на другие более важные и эффективные аукционы, в которых компания могла бы быть победителем, сети бы проводился анализ данных участия в аукционах.

Как было выявлено выше, месячная выручка от выигранных аукционов составляет 63 000 тыс. руб. После проведенного анализа, мы знаем, что выигранных аукционов было 100, тогда выручка с одного аукциона составляет 630 тыс. руб.:

63 000 тыс. руб./100 - 630 тыс. руб.

Тогда годовая выручка от дополнительно выигранных аукционов, после проведения анализа, составит 340 200 тыс. руб., а затраты на выигранные аукционы 500 тыс. руб.:

630 тыс. руб.*45*12 = 340 200 тыс. руб.

Расчеты показателей представлены в таблице 18.

Таблица 18 - Расчет показателей до и после применения мероприятия 4

Показатель	До	После
Количество выигранных аукционов в месяц, шт.	100	145
Количество аукционов в год, шт.	1200	1740
Средняя выручка от участия в аукционах за год, шт.	745 714	1 085 914
Выручка от продаж, тыс. руб.	1 691 216	2031 416
Затраты на закупку необходимых материальных ценностей, тыс. руб.	633 857	919 092
Затраты на участие в аукционах, тыс. руб.	6 000	8 700
Себестоимость, тыс. руб.	1 358 644	1 646 579

В таблице 19 представлены изменения экономических показателей после внедрения мероприятия.

Таблица 19 - Технико-экономические показатели эффективности мероприятия 4

Наименование показателя	До проведения мероприятий	После внедрения мероприятий	Изменения	
			+/-	%
Выручка (без НДС), тыс. руб.	1 691 216	2031 416	340 200	20,12
Себестоимость, тыс. руб.	1 358 644	1 646 579	287 935	21,19
Численность работающих, чел.	55	55	-	-
Фонд оплаты труда, тыс. руб.	23 100	23 100	-	-
Балансовая прибыль, тыс. руб.(с.1 - с.2)	332 572	384 837	52 265	15,72
Рентабельность продаж, %	19,67	19,95	0,28	
Производительность труда, тыс. руб./чел.	30 749,38	36 934,84	6 185,46	20,12

Исходя из данных таблицы 19, можно сделать следующие выводы, что применение мероприятия по введению системы анализа данных по размещаемым заказам, в условиях данной организации, привело к увеличению выручки на 340 200 тыс. руб., а это составляет 20,12%. На тот же процент увеличились производительность труда, т.к. показатель численности работающих не изменился.

Мероприятие 5. Совершенствование работы региональных менеджеров.

Средний ежемесячный доход от работы каждого менеджера составляет около 3 706 тыс. руб., который зависит от многих факторов: сезонность, финансирование, обилие аукционов н т.д. Если увеличить средний ежемесячный доход от работы менеджера на 20% после проведения данного мероприятия, то получим сумму 75 602 тыс. руб.

3 706 тыс. руб.*1,2*17 = 75 602 тыс. руб.

Тогда в год выручка составит 907 229 тыс. руб.

Расчет показателей производится в таблице 20.

Таблица 20 - Расчет показателей до и после применения мероприятия 5

Наименование показателя	До	После
Ежемесячная выручка от участия в аукционах, котировках, тыс. руб.	63 000	75 602
Средняя выручка от участия в аукционах за год, тыс. руб.	745 714	907 229

Продолжение таблицы 20

Выручка от продаж, тыс. руб.	1 691 216	1 852 731
Затраты на закупку необходимых материальных ценностей, тыс. руб.	633 857	760 628
Себестоимость, тыс. руб.	1 358 644	1 485 415

В таблице 21 представлены изменения экономических показателей после внедрения мероприятия. Таким образом, исходя из данных таблицы 3.9, видно, что выручка от данного мероприятия выросла на 9,55%, а балансовая прибыль увеличилась на 10,45%. Данное мероприятие направлено не только на извлечение прибыли, сколько на получение социального эффекта.

Таблица 21 - Технико-экономические показатели эффективности мероприятия 5

Наименование показателя	До проведения мероприятий	После внедрения мероприятий	Изменения	
			+/-	%
Выручка (без НДС), тыс. руб.	1 691 216	1 852 731	161 515	9,55
Себестоимость, тыс. руб.	1 358 644	1 485 415	126 771	9,33
Численность работающих, чел.	55	55	-	-
Фонд оплаты труда, тыс. руб.	23 100	23 100	-	-
Балансовая прибыль, тыс. руб. (с.1 - с.2)	332 572	367 316	34 744	10,45
Рентабельность продаж, %	19,67	19,83	0,16	-
Производительность труда, тыс. руб./чел.	30 749,38	33 686,02	2 936,64	9,55

После внедрения данного мероприятия не составляет особой трудности использовать одну из функций менеджмента, такую как контроль, т.к. будет не сложно отследить работу менеджера, зная за каким регионом он закреплен, проанализировав, к каких аукционах он участвует, как тщательно просматривает

размешенные заказы по своему региону и как направить его деятельность в нужное русло, какие замечания или поощрения можно сделать.

После проведения всех мероприятий, можно проанализировать актуальности и эффективности применения этих мероприятий в ООО «Производственная компания Венткомплекс». В приложении 2 представлена сводная таблица по всем предложенным мероприятиям. В таблице 22 представлены основные показатели финансового состояния организации после внедрения меропряитий.

Таблица 22 - Основные показатели финансового состояния ООО «Производственная компания Венткомплекс» после внедрения мероприятий

Наименование показателя	До проведения мероприятий	После внедрения мероприятий	Изменения	
			+/-	%
Выручка (без НДС), тыс. руб.	1 691 216	2 544 846	853 630	50,47
Себестоимость, тыс. руб.	1 358 644	2 074 449	715 805	49,68
Численность работающих, чел.	55	56	1	1,82
Фонд оплаты труда, тыс. руб.	23 100	23 340	240	0,61
Балансовая прибыль, тыс. руб.	332 572	470 397	137 825	41,44
Рентабельность продаж, %	19,67	20,51	0,84	-
Производительность труда, тыс. руб./чел.	30 749,38	45 654,05	14 904,67	48,47

Выручка в данной организации вырастет на 50,47%, что связано с увеличением выигранных аукционов и тем самым с увеличением продаж профильной продукции. Себестоимость возросла на 49,68%, по вызвано тем, что для применения любых новых мероприятий требуются существенные затраты, которые в зависимости от условий мероприятия либо увеличиваются, либо уменьшаются.

Несмотря на рост затрат итоговая балансовая прибыль, показывает положительное соотношение выручки и себестоимости в рамках данных мероприятий, тле прибыль выроста на 41,44%.

Соответственно, с увеличением балансовой прибыли увеличилась рентабельность продаж, которая характеризует эффективность коммерческой

деятельности и показывает, сколько предприятие имеет чистой прибыли с рубля продаж. С увеличением выручки увеличилась и производительность труда на 48,47%, т.к. практически во всех мероприятиях количестве) работающего персонала не увеличивалось, кроме одного мероприятия.

Рассчитав экономический эффект по каждому мероприятию, можно сделать вывод, что внедрение этих мероприятий является целесообразным и экономически оправданным. Кроме того, внедрение данных мероприятий принесет организации не только экономическую выгоду, но и определенный социальный эффект.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Актуальность данной работы заключается в необходимости объективной оценке финансового состояния предприятия и разработке рекомендаций по методам повышения эффективности деятельности, определении сильных и слабых сторон для успешного развития предприятия и выполнении основной задачи коммерческих предприятий – получение прибыли. В современных условиях постоянно развивающихся конкурентов значительно повышается ответственность руководства предприятий за обеспечением контроля финансового состояния предприятия, поддержания допустимого уровня финансовой независимости и исчерпывающее использование всех возможных источников повышения эффективности проведения деятельности.

Исходя из поставленных задач, в первом разделе были рассмотрены и изучены теоретические аспекты анализа финансового состояния предприятия, касающиеся классификации, постановок корректных задач и методологии проведения.

Анализом финансового состояния предприятия необходимо понимать процесс исследования и оценки текущего состояния предприятия, на основе финансовой отчетности. Целью данного анализа является определение текущего состояния предприятия, выработка рациональных решений по дальнейшему

развитию. Результатом расчетов данного анализа являются финансовые показатели, с помощью которых, может быть спрогнозировано будущее и определяются основные аспекты работы, требующие особого внимания предприятия.

Анализ финансового состояния предприятия подразделяется на внутренний и внешний, данная классификация зависит от лица, проводящего анализ и источников информационной базы. Анализ финансового состояния может быть классифицирован на углубленный и экспресс-анализ. Также автором были определены этапы, виды и составляющие анализа финансового состояния предприятия.

В процессе выполнения выпускной квалификационной работы, в соответствии с ее целью, была собрана и систематизирована информация по теоретическому обоснованию основ финансового состояния предприятия и подходы к его оценке на примере ООО «Производственная компания Венткомплекс». На основе анализа различного материала и информации были разработаны мероприятия для компании ООО «Производственная компания Венткомплекс» по улучшению финансового состояния.

Задачи, которые были оговорены во введении, достигнуты. Были подробно проанализированы показатели финансового состояния предприятия, в том числе показатели ликвидности и платежеспособности, финансовой устойчивости и рентабельности.

В ООО «Производственная компания Венткомплекс» продажи по аукционам, тендерам и котировкам составляют более половины всех продаж компании. Таким образом, необходимо уделять большое внимание процессу участия организации в аукционах и котировках.

Используя различные методы финансового анализа, был произведен анализ деятельности компании ООО «Производственная компания Венткомплекс», в ходе которого было выявлено, что организация осуществляет торговую деятельность и для ее финансового обеспечения привлекает краткосрочные обязательства, поэтому у организации достаточно большой

показатель кредиторской задолженности, это можно охарактеризовать тем, что многие поставщики работают на коммерческом кредите, таким образом. к организации формируется высокий показатель кредиторской задолженности. Данная организация стремится к снижению заемного капитала, чтобы самостоятельно покрывать свою задолженность за счет собственною капитала.

Дня улучшения финансового состояния ООО «Производственная компания Венткомплекс» был предложен перечень мероприятий:

- увеличение числа сотрудников отдела, занимающегося подготовкой участия предприятия в государственных и муниципальных закупках;
- повышение квалификации персонала;
- внедрение специального программного обеспечения;
- введение системы анализа данных по участию в размещаемых заказах;
- совершенствование работы региональных менеджеров.

В результате проведения предложенных мероприятий выручка в данной организации должна вырасти на 50,47%, что связано с увеличением выигранных аукционов и тем самым с увеличением продаж профильной продукции. Несмотря на рост затрат итоговая балансовая прибыль, показывает положительное соотношение выручки и себестоимости в рамках данных мероприятий. Соответственно с увеличение балансовой прибыли увеличилась рентабельность продаж, которая характеризует эффективность коммерческой деятельности. С увеличением выручки увеличилась и производительность труда на 48,47%.

Рассчитав экономический эффект по каждому мероприятию, можно сделать вывод, что внедрение этих мероприятий является целесообразным и экономически оправданным. Кроме того, внедрение данных мероприятий принесет организации не только экономическую выгоду, но и некий социальный эффект.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Федеральный закон от 08.02.1998 N 14-ФЗ (ред. от 23.04.2018) "Об обществах с ограниченной ответственностью" // "Собрание законодательства РФ", 16.02.1998, N 7, ст. 785.

2. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 28.11.2018) "О бухгалтерском учете" // "Собрание законодательства РФ", 12.12.2011, N 50, ст. 7344.

3. Федеральный закон № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» // "Собрание законодательства РФ", 28.10.2002, N 43, ст. 4190.

4. Приказ Минфина России от 02.07.2010 N 66н (ред. от 06.03.2018) "О формах бухгалтерской отчетности организаций" // "Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти", N 35, 30.08.2010.

5. Приказ Минпромэнерго РФ N 57, Минэкономразвития РФ N 134 от 25.04.2007 "Об утверждении Методических рекомендаций по составлению плана (программы) финансового оздоровления" // "Журнал руководителя и главного бухгалтера ЖКХ", N 9, сентябрь, 2007 (ч. II) (Рекомендации).

6. Приказом Министерства экономики Российской Федерации от 01 октября 1997 № 118 «Об утверждении методических рекомендаций по реформе предприятий» // "Экономика и жизнь", N 49 - 52, 1997, N 2, 1998.

7. "Методологические рекомендации по проведению анализа финансово-хозяйственной деятельности организаций" (утв. Госкомстатом России 28.11.2002) // КонсультантПлюс.

8. Адаменкова С.И. Анализ хозяйственной и финансовой деятельности предприятия [Текст] / С.И.Адаменкова, А.С.Евменчик. – Минск: Элайда, 2011. – 352 с.

9. Аминова З.Ф. Финансовая предприятия: формирование, обеспечение устойчивости [Текст] / З.Ф. Аминова. - М.: Компания, 2015. – 118 с.

10. Андрюхина Н.В. Экспресс-анализ финансового состояния предприятия [Текст] // Вестник Тверского государственного университета. Серия: Экономика и управление. – 2015. – №1-1. – С.114-119.

11. Анискин Ю.П. Деловая активность и экономические пропорции в управлении компанией [Текст] / Ю.П. Анискин // Электронные информационные системы. 2015. № 2. С. 93 — 102.

12. Анискин Ю.П. Корпоративное управление деловой активностью в неравновесных условиях [Текст] / Ю.П. Ансикин. М.: Омега-Л, 2015. 304 с.

13. Алексеева А.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник [Текст] / А.И. Алексеева. - М.: Проспект, 2017. – 534 с.

14. Артюхова А. В. Анализ финансового состояния предприятия: сущность и необходимость проведения [Текст] / А.В. Артюхова, А.А. Литвин // Молодой ученый. — 2017. — №11. — С. 744-747.

15. Бердникова Л. Ф., Портнова, Е. С. Технология анализа финансового состояния организации / Л.Ф. Бердникова, Е.С. Портнова // Молодой ученый. — 2016. — №17. — С. 374-377.

16. Бердникова Л. Ф. Финансовое состояние организации: понятие и факторы, на него влияющие [Текст] / Л.Ф. Бердникова, Е.С. Портнова // Молодой ученый. — 2016. — №17. — С. 372-374.

17. Бланк И.А. Управление финансовым состоянием [Текст] / И.А. Бланк. — К.: Эльга, 2017. — 202 с.

18. Бланк И.А. Финансы предприятия [Текст] / И.А. Бланк. - Киев: Центр, 2016. – 711с.

19. Бочаров В.В. Финансовое состояние предприятия [Текст] / В.В. Бочаров. – СПб.: Питер, 2017. – 240 с.

20. Басовский Л. Е. Теория экономического анализа: учебное пособие [Текст] / Л. Е. Басовский. – М.: Инфра-М, 2016. – 222 с.

21. Бердникова Т. Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие [Текст] / Бердникова Т. Б. — М.: ИНФРА-М, 2015. — 215 с.

22. Болиева И.А., Хекилаев С.Т. Организационные структуры управления предприятием и внешняя среда [Текст] // Устойчивое развитие горных территорий. – 2015. – № 1-2. – С. 78-82.

23. Бочкарева Т.А. Экономический анализ: Учебное пособие [Текст] / Т.А, Бочкарева. – М.: проспект, 2017. - 178 с.

24. Вахрушина, М. А. Анализ финансовой отчетности [Текст] / М. А. Вахрушина. - М.: Вузовский учебник, 2015. – 367 с.

25. Войтоловский Н. В. Комплексный экономический анализ предприятия: Учебник для вузов [Текст] / Н.В. Войтоловский. – СПб: Питер, 2015. – 431 с.

26. Герасименко, О.В., Петривская, А.В. Практические аспекты стабилизации финансового состояния организации в условиях кризиса [Текст] / О.В. Герасименко, А.В. Петривская // Инновационная наука. 2017. № 1-1. С. 28-32.

27. Гришин А.Ф., Пантелеев А.В. Методика анализа финансового состояния предприятия [Текст] // Финансы и кредит. — 2015. — № 2. — С. 144−147.

28. Грищенко О.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие [Текст] / О.В. Грищенко. - Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2017. – 112 с.

29. Гусева Е.А. Анализ финансового состояния организации [Текст] / Е.А. Гусева, И.Ф. Пильникова // Молодежь и наука. 2016. № 5. С. 181.

30. Гурнович Т.Г. Финансовая устойчивость предприятия [Текст] / Т.Г. Гурнович, М.И. Захарова // Современные научные исследования и разработки. 2017. № 8 (8). С. 71-73.

31. Гиляровская Л. Т. Экономический анализ: учебник для вузов [Текст] / Л. Т. Гиляровская. — 2-е изд., доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. — 616 с.

32. Долингер Е.В. Обзор действующих методик анализа финансового состояния предприятия [Текст] // Современные тенденции в экономике управления: новый взгляд. – 2017. – №18. – С.158-162.

33. Донцова Л. В. Анализ финансовой отчетности [Текст] / Л. В. Донцова, Н. А. Никифорова. – М.: Вузовский учебник, 2016. – 347 с.

34. Ибашева П.А. Диагностика финансовой устойчивости компании и профилактика кризисного состояния [Текст] / П.А. Ибашева // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. — 2017. — № 32. — С. 125-130.

35. Игнатьева Е. В. Методика анализа финансового состояния предприятия [Текст] / Е.В. Игнатьева // Молодой ученый. — 2015. — №5. — С. 272-275.

36. Игонина А. В. Диагностика финансового состояния предприятия и пути его улучшения [Текст] / А.В. Игонина // Молодой ученый. — 2016. — №12. — С. 1266-1271.

37. Исхакова З. Р., Маймур, Т. Д. Современные подходы к анализу финансового состояния организации [Текст] / З.Р. Исхакова, Т.Д. Маймур // Молодой ученый. — 2016. — №1. — С. 371-375.

38. Кереева А. Р. Теоретические и методологические аспекты анализа финансового состояния предприятия [Текст] / А.Р. Кереева // Молодой ученый. — 2016. — №2. — С. 509-512.

39. Ковалев В. В. Финансовый менеджмент: теория и практика. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва: Проспект, 2018. -1104 с.

40. Ковалев В. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник [Текст] / В. В. Ковалев. О. Н. Волкова. – М.: Проспект, 2016. – 424 с.

41. Ковалев В. В. Финансы предприятий: учебник [Текст] / В. В. Ковалев. — М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2015. — 364 с.

42. Коровина Н.А. Комплексный экономический анализ деятельности предприятия. Учебное пособие [Текст] / Н.А. Коровина. – М.: «Владос», 2015. – 224 с.

43. Крайнова К. А., Кулина, Е. А., Сатушкина, В. С. Методика анализа финансовой устойчивости предприятия в условиях кризиса [Текст] / К.А. Крайнова, Е.А. Кулина, В.С. Сатушкина // Молодой ученый. — 2015. — №11.3. — С. 46-50.

44. Курина Ю. С., Ильина, И. В. Оценка и пути улучшения финансового состояния предприятий [Текст] / Ю.С. Курина, И.В. Ильина // Молодой ученый. — 2016. — №12.5. — С. 46-49.

45. Куряева А.В. Финансовая устойчивость как одна из главных характеристик финансового состояния предприятия [Текст] / А.В. Куряева // Вектор экономики. 2017. № 1 (7). С. 19.

46. Лазарева А. Б. Сущность финансового состояния коммерческой организации и виды его анализа [Текст] / А.Б. Лазарева // Молодой ученый. — 2016. — №9.2. — С. 30-32.

47. Русакова Е.В. Комплексный экономический анализ деятельности предприятия [Текст] / Е.В. Русакова. – СПб.: Питер. – 2016. – 224 с.

48. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник [Текст] / Г. В. Савицкая. – 5-е изд.; перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 512 с.

49. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие [Текст] / Г. В. Савицкая. —– М.: Инфра-М. – 2015. —704 с.

50. Савицкая Г. В. Теория анализа хозяйственной деятельности предприятия [Текст] / Г. В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 288 с.

51. Шаталов М.А., Мычка С.Ю. Современная парадигма предприятия механизма управления финансовой безопасностью предприятия [Текст] // Журнал Стратегии бизнеса. – 2017. – №8(40). – С. 14-17.

52. Шеремет А. Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебник [Текст] / А. Д. Шеремет. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 416 с.

53. Шеремет А. Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих предприятий [Текст] / А. Д. Шеремет, Е. В. Негашев.- 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: ИНФРА-М, 2015. — 213 с.

54. Шредер Н.Г. Экономический анализ: учебное пособие [Текст] / Н.Г. Шредер – Ульяновск: Ульяновский государственный технический университет (УлГТУ), 2018. – 124 с.

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

Технико-экономические показатели эффективности мероприятий

Наименование показателя	До проведения мероприятий	Мероприятие 1	Мероприятие 2	Мероприятие 3	Мероприятие 4	Мероприятие 5	После внедрения мероприятий	Изменения	
								+/-	%
Выручка (без НДС), тыс. руб.	1 691 216	205 715	0	146 200	340 200	161 515	2 544 846	853 630	50,47
Себестоимость, тыс. руб.	1 358 644	177 531	-815	124 383	287 935	126 771	2 074 449	715 805	49,68
Численность работающих, чел.	55	1	0	0	0	0	56	1	1,82
Фонд оплаты труда, тыс. руб.	23 100	240	0	0	0	0	23 340	240	0,61
Балансовая прибыль, тыс. руб.	332 572	28 184	815	21 817	52 265	34 744	470 397	137 825	41,44
Рентабельность продаж, %	19,67	0,35	0,04	0,01	0,28	0,16	20,51	0,84	-
Производительность труда, тыс. руб./чел.	30 749,38	3 124,39	0	2 658,18	6 185,46	2 936,64	45 654,05	14 904,67	48,47