Содержание

Введение.....5
1. Теоретические аспекты анализа финансового состояния предприятия.....8
1.1 Понятие и значение анализа финансового состояния предприятия.....8
1.2 Методика проведения анализа финансового состояния организации.....16
2 Анализ финансового состояния ИП «Шилов В.Г.», Порт-Авто.....27
2.1 Краткая организационно-экономическая характеристика предприятия.…27
2.2 Анализ имущества организации и источников его формирования.....39
2.3 Оценка ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия.....45
3. Разработка мероприятий по улучшению финансового состояния ИП «Шилов В.Г.», Порт-Авто.....52
3.1 Предложения по улучшению финансового состояния предприятия.....52
3.2 Влияние предлагаемых мероприятий на финансовое состояние организации.....66
Заключение.....68
Список использованных источников.....72
Приложения …… 77

Введение

В условиях платежного кризиса в стране, когда возрастает вероятность нарушения сложившегося финансового положения в результате сотрудничества с «проблемными» хозяйствующими субъектами, все более необходимым для предприятий становится анализ финансового состояния своих деловых партнеров, как нынешних, так и потенциальных. Для успешного функционирования предприятия большое значение имеет принятие обоснованных экономических решений на основе всестороннего анализа финансового состояния и качественной оценки процессов финансово-хозяйственной деятельности. Значение анализа финансового состояния предприятия возрастает в связи с тем, что его показатели важны не только для управляющих предприятия, но и для его существующих и потенциальных партнеров (кредиторов, клиентов, поставщиков и др.).

Анализ финансового состояния предприятия является сложным и трудоемким видом деятельности, который характеризуется двумя основными аспектами: выбором методики анализа, соответствующей потребностям конкретного пользователя, и адекватностью интерпретации пользователем показателей финансового состояния предприятия.

Финансовое состояние предприятия является важной характеристикой его деловой активности и надежности. Оно определяет конкурентоспособность предприятия, его потенциал в деловом сотрудничестве, является гарантом эффективной деятельности, как самого предприятия, так и его партнеров. Однако устойчивое финансовое положение хозяйствующего субъекта вовсе не является подарком судьбы, это результат умелого руководства, основывающегося не в последнюю очередь и на результатах анализа финансового состояния.

Анализ финансового состояния предприятий должен быть направлен не только на оценку текущей финансовой деятельности, но и на осуществление постоянной работы по улучшению финансового состояния хозяйствующего

субъекта. По мнению автора, детальный анализ финансового состояния позволит выявить направления, по которым необходимо вести эту работу, и, в соответствии с полученными результатами анализа, можно ответить на вопрос, каковы важнейшие способы улучшения финансового состояния хозяйствующего субъекта в конкретный период его функционирования и какие перспективы его финансово-хозяйственной деятельности.

Цель работы – провести анализа финансового состояния ИП «Шилов В.Г.», Порт-Авто и разработать мероприятия по его улучшению. Исходя из цели, в работе поставлены следующие задачи:

1. Охарактеризовать понятие и значение анализа финансового состояния предприятия.

2. Рассмотреть методику проведения анализа финансового состояния предприятия.

3. Проанализировать имущество организации и источники его формирования.

4. Оценить ликвидность, платежеспособность и финансовую устойчивость ИП «Шилов В.Г.», Порт-Авто.

5. Разработать мероприятия по улучшению финансового состояния ИП «Шилов В.Г.», Порт-Авто и оценить их эффективность.

Объект исследования ИП «Шилов В.Г.», Порт-Авто. Предмет исследования – анализ финансового состояния предприятия.

Теоретической основой исследования послужили научные труды отечественных специалистов в области экономического анализа и аудита. Для решения указанных выше задач также использовались труды российских и зарубежных специалистов в области финансового анализа, бухгалтерского учета, аудита и финансового менеджмента, а также аналитические методы исследования.

Методика исследования основывалась на использовании таких общенаучных методов и приемов, как сравнение, группировка, классификация, статистический, горизонтальный и вертикальный анализ, метод абсолютных и

относительных величин. При определении основных теоретических выводов применялись принципы логики.

В качестве эмпирической базы исследования использованы некоторые законодательные и нормативные акты РФ, Указы Президента РФ, постановления Правительства РФ и др. документы.

Информационную основу исследования составили материалы финансовых и статистических органов, данные годовой бухгалтерской отчетности ИП «Шилов В.Г.», Порт-Авто.

Работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованных источников и приложений.

1. Теоретические аспекты анализа финансового состояния предприятия

1.1 Понятие и значение анализа финансового состояния предприятия

Важным условием эффективного управления предприятием является регулярно проведение анализа ее финансового состояния, так как результаты работы предприятия в любой сфере зависят от эффективности использования и наличия финансовых ресурсов.

В современных условиях развития наблюдение за финансами и контроль – основной элемент работы всех предприятия. Для эффективного управления финансовой деятельности следует регулярно проводить анализ финансового состояния.

Суть анализа – всестороннее изучение финансового состояния предприятия и факторов, которые влияют на него, с целью планирования уровня доходности капитала предприятия, выявления направления повышения эффективности ее деятельности [8, с. 92].

Финансовое состояние предприятия – это его способность финансировать свою деятельность. Финансовое состояние характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, которые нужны для эффективной работы предприятия, целесообразностью их размещения, эффективностью использования, взаимоотношения с физическими и юридическими лицами в финансовом плане, финансовой устойчивостью и платежеспособностью [4, с. 18].

Возможность фирмы развиваться и эффективно функционировать, обеспечивать равновесие пассивов и активов в меняющейся внешней и внутренней среде, регулярно поддерживать финансовую устойчивость и платежеспособность говорит о ее устойчивом финансовом состоянии и наоборот.

Анализ финансового состояния является одним из элементов управления предприятием. В рыночной экономике финансовое состояние предприятия отражает конечные результаты его работы, которые нужны не только самим работникам предприятия, но и его партнерам по финансовой деятельности, а также финансовым, государственным, налоговым органам. Все пользователи бухгалтерской отчетности предприятия используют различные методы финансового анализа для принятия определенных решений по оптимизации своих интересов [33, с. 201].

Цель анализа финансового состояния – получить информацию, которая нужна для того, чтобы принять управленческие решения внутренними пользователями информации – о корректировке финансовой политики, внешними пользователями – для реализации планов данного предприятия, например, заключение контрактов, инвестирование или приобретение основных средств [48, с. 20].

Финансовое состояние зависит от результатов деятельности предприятия. При успешном выполнении планов производства и реализации продукции, снижении ее себестоимости, возрастании массы получаемой прибыли, умелом размещении оборотного капитала и т.д. финансовое положение предприятия будет все более укрепляться и наоборот.

В анализе финансового состояния предприятия заинтересованы многие потребители информации.

Собственники проводят анализ финансового состояния предприятия для того, чтобы обеспечить его стабильное положение на рынке и повысить доходность капитала. Инвесторы и кредиторы анализируют финансовое состояние, чтобы минимизировать риски по своим вложениям. Таким образом, субъектами анализы могут выступать различные заинтересованные в предприятии пользователи.

К первой группе пользователей можно отнести [15, с. 177]:

- собственников предприятия, как существующих, так и потенциальных, в том числе акционеров, которые рассчитывают, уменьшились или увеличились

их собственные средства, оценивают эффективность использования различных ресурсов предприятием;

- инвесторы и кредиторы используют финансовый анализ для того, чтобы оценить, стоит ли продлевать или предоставлять кредит, изменяют условия кредита, усиливают гарантии возврата кредита, оценивают процент доверия к предприятию;

- покупатели и поставщики изучают уровень надежности деловых связей с предприятием;

- налоговые органы осуществляют проверку отчетности, расчета налогов, анализируют налоговую политику;

- персоналу предприятия финансовый анализ нужен для того, чтобы понять, стабильна ли их зарплата, каковы перспективы работы в данной организации;

- руководители предприятия.

Вторая группа субъектов анализа финансового состояния – лица, не заинтересованные в работе предприятия, но им необходимо изучать отчетность для того, чтобы защищать интересы первой группы. Сюда входят [18, с. 316]:

- аудиторы, которые проверяют бухгалтерский учет и отчетность на соответствие правилам для того, чтобы защитить интересы инвесторов;

- консультанты по финансовым вопросам, которые используя результаты финансового анализа, предлагают варианты совершенствования работы своим клиентам или рекомендации по вложению капитала в другую организацию;

- биржи ценных бумаг, которые принимают решение о том, нужно ли приостановить деятельность предприятия;

- юристы, которым нужны результаты анализа для того, чтобы оценить возможность условий выполнения контрактов, соблюдаются ли правовые нормы при выплате дивидендов и распределения прибыли, а также для определения условий пенсионного обеспечения;

- профсоюзы, которые заинтересованы в информации, чтобы с ее помощью обозначить свои требования по зарплате и условиям труда, а также для того, чтобы оценить перспективы развития отрасли, в которой работает предприятие.

- пресса и информационные агентства, которые используют данные анализа для того, чтобы составить обзоры и оценки перспектив развития, проанализировать отдельные отрасли и предприятия, посчитать обобщающие показатели деятельности предприятия;

- торгово-производственные ассоциации, которым нужны данные о финансовой деятельности предприятия для статистики по отраслям и сравнения результатов деятельности на отраслевом уровне.

Анализ финансового состояния можно поделить на внутренний и внешний.

Внутренний анализ проводят работники предприятия, чтобы использовать результаты для составления планов, их контроля и дальнейшего прогнозирования финансового состояния. Целью внутреннего анализа является установление планомерного поступления денежных средств и размещение заемного и собственного капитала так, чтобы было обеспечено оптимальное функционирование предприятия, исключение банкротства и получение максимальной прибыли.

Внешний анализ осуществляют поставщики, инвесторы, контролируемые органы с помощью опубликованной отчетности. Цель этого анализа – определить возможность вложения средств для получения максимальной прибыли и исключения рисков потерь.

Результатами проведения анализа для внутренних пользователей является разработка управленческих решений, которые направлены на оптимизацию существующего состояния предприятия с учетом изменения микро- и макроэкономической среды [36, с. 15].

В долгосрочной перспективе финансовое состояние предприятие характеризуется структурой заемных и собственных средств, степенью зависимости от кредиторов и инвесторов. Единых правил соотношения заемного

и собственного капитала нет. Считается, что доля собственного капитала не должна быть меньше 60 %.

Этот лимит очень условный. Например, предприятия с высокой рентабельностью или предприятия, которые имеют высокую оборачиваемость оборотных средств, может работать с высоким уровнем заемного капитала.

Финансовое состояние предприятия может быть устойчивым, неустойчивым и кризисным. Если предприятие способно осуществлять платежи и финансировать свою деятельность, то можно считать, что финансовое состояние хорошее.

Финансовое состояние зависит от того, какие результаты у коммерческой, финансовой и производственной деятельности предприятия. Если выполняются планы по финансам и производству, то это оказывает положительное влияние на финансовое состояние. И, наоборот, если планы не выполняются, то увеличивается себестоимость, уменьшается выручка, и соответственно прибыль, а платежеспособность предприятия и его финансовое состояние ухудшается [19, с. 24].

Устойчивое финансовое положение предприятия положительно влияет на выполнение планов производства и обеспечение его нужд ресурсами. В связи с этим финансовая деятельность, которая является составной частью хозяйственной деятельности направлена на выполнение расчетной дисциплины, планомерного расходования и поступления денежных средств, достижение оптимальной структуры капитала и эффективного использования собственных и заемных средств.

Задачи, которые решаются в ходе анализа финансового состояния представлены на рисунке 1.

Основные методы анализа финансового состояния представлены на рисунке 2. К ним относятся:

- методы горизонтального анализа;
- методология вертикального анализа;
- анализ относительных показателей и коэффициентов;

- трендовый анализ;
- пространственный анализ;
- факторный анализ финансовой устойчивости организации.

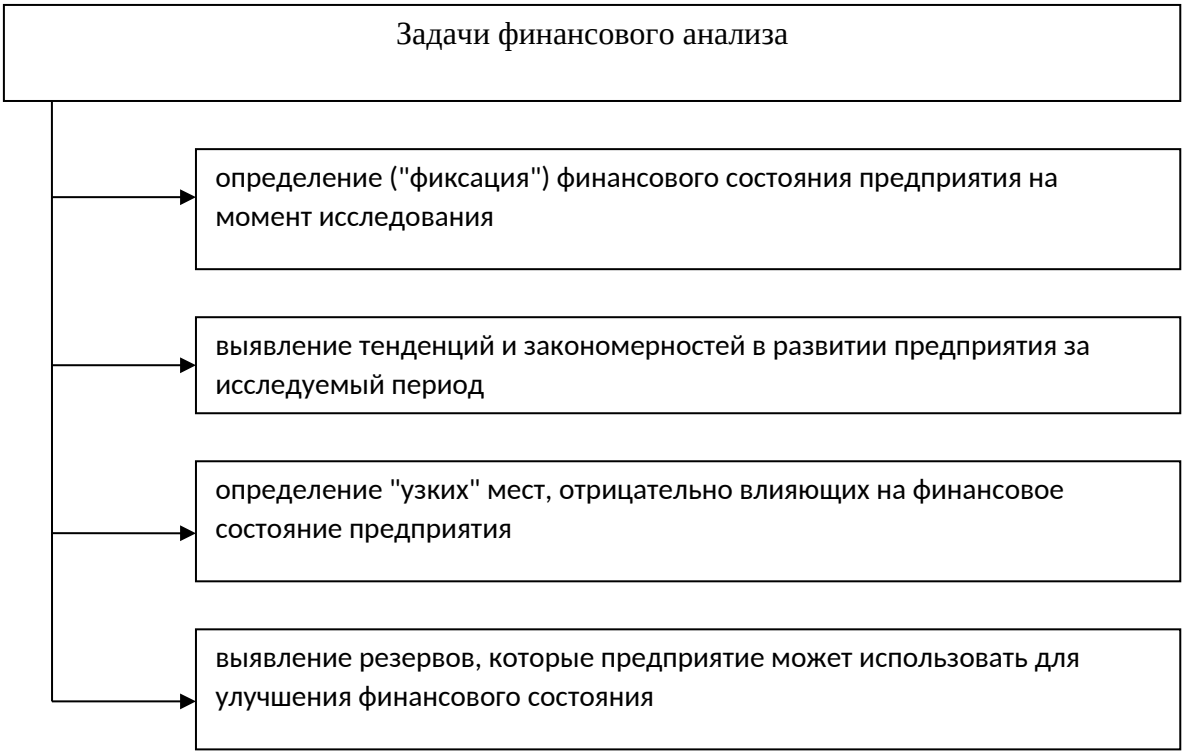


Рисунок 1 – Задачи, решаемые при проведении финансового анализа

Суть горизонтального анализа в том, чтобы сопоставить данные бухгалтерской отчетности за определенный период времени. Расчет в рамках этого анализа проводится как в относительном и абсолютном значении [3, с. 451].

При горизонтальном анализе составляются таблицы, которые включают балансовые показатели в стоимостном измерении, а также расчет темпов роста и прироста показателей. Цель такого анализа – сделать расчет изменения показателей баланса, чтобы выявить уменьшение или увеличение показателя во времени.



Рисунок 2 – Основные методы анализа финансового состояния и результатов деятельности предприятия

Как правило, необходимо проводить анализ за два, а лучше за три последовательных года, так как это даст возможность более наглядно увидеть тенденцию роста или спада.

В пассиве баланса важно обратить внимание на кредиторскую задолженность и заемные средства. Их динамика будет показывать, откуда появляются активы.

Метод вертикального анализа базируется на структурировании балансовых показателей [26, с. 13]. С помощью вертикального анализа определяется структура показателей, оценивается влияние каждой позиции на результат в целом. Сущность расчета заключается в том, что общая сумма

активов предприятия берется за сто процентов, затем рассчитывается доля каждого показателя.

В ходе анализа рассчитывается ряд показателей и коэффициентов, оценивающих платежеспособность, финансовую устойчивость, рентабельность и деловую активность.

Трендовый анализ предполагает составление тренда поведения какого-либо показателя за определенный период времени.

При пространственном анализе сравниваются показатели финансовой устойчивости и платежеспособности со средними значениями по отраслям [20].

При факторном анализе оценивается влияние определенных факторов (внешней или внутренней среды) на различные показатели.

Анализ отчетности предприятия представлен несколькими видами (рисунок 3) [16, с. 25].



Рисунок 3 – Виды анализа финансового состояния и финансовых результатов деятельности предприятия

Ретроспективный анализ, как и текущий основан на оценке финансовых показателей за конкретный промежуток времени, год, месяц или квартал.

Оперативный анализ основан на оценке показателей на конкретную дату, он дает возможность сделать выводы о состоянии дел предприятия на текущий момент.

Перспективный анализ используется для определений значений отчетности в будущем.

1.2 Методика проведения анализа финансового состояния организации

На текущий момент времени существует большое количество методик анализа финансового состояния, используемых различными пользователями с целью достижения определенных целей или решений задач.

Методика анализа финансового состояния – это ряд аналитических процедур, которые структурированы в соответствии с задачами и целями анализа, использующего различные нормативы и критерии для сравнения результатов и обоснования управленческих решений.

Методика предполагает, что будет использоваться ряд методов и приёмов анализа, которые будут выбираться для того, чтобы достичь тактические и стратегические цели предприятия.

Существующее большое разнообразие методик финансового анализа связано с тем, что в последнее время увеличилось число исключений из правил в трактовке результатов анализа при стандартном подходе. Вызывает сомнение тот факт, который свидетельствует о том, что методики, использующие большое количество показателей не повышают качество анализа, а только затрудняют обработку его результатов.

Необходимо рассмотреть часть существующих методик анализа финансового состояния разных авторов.

По мнению Ковалева В.В., анализ финансового состояния одинаковый во всех странах и расчет осуществляется по одному шаблону. Суть этого подхода в том, что если специалист умеет работать с бухгалтерской отчетностью, то это предполагает, что у него есть знания, и он понимает роль и место бухгалтерской отчетности в информационном обеспечении управления деятельностью предприятия, разбирается в нормативных документах, которые регулируют

составление отчетности, знает состав и содержание отчетности, а также основные методики ее анализа и чтения.

Ковалев выделяет два вида анализа, различая их по детализации: углубленный анализ и экспресс-анализ.

Углубленный анализ подразумевает расчет различных коэффициентов, изучающих платежеспособность, ликвидность, рентабельность, деловую и рыночную активность. В этой методике не проводится анализ вероятности банкротства, а также факторный анализ, который дает возможность оценить влияние факторов на финансовое состояние.

Савицкая Г.В. в своей методике выделяет два главных показателя финансового состояния – платежеспособность и финансовая устойчивость. По ее мнению, финансовая устойчивость характеризует внутреннюю сторону финансовой деятельности организации, то есть ее доходы и расходы, источники формирования ресурсов, сбалансированность денежных потоков. Платежеспособность – это внешнее проявление финансового состояния. По методике Савицкой в ходе анализа финансового состояния обязательно надо провести анализ имущественного состояния предприятия, анализ источников формирования капитала, анализ эффективности его использования, анализ платежеспособности и финансовой устойчивости, а также расчет вероятности банкротства. Недостатком этой методики можно назвать то, что отсутствует прогноз финансового состояния и финансовой деятельности предприятия.

Вторая методика, которую можно рассмотреть – методика Н.В. Войтоловского и А. П. Калинина [29, с. 215]. Она заключается в оценке финансовой устойчивости, производится факторный анализ, определяются факторы, влияющие на финансовую устойчивость. По результатам анализа предлагаются определенные управленческие решения, которые направлены на повышение финансовой устойчивости предприятия.

Если соединить методики этих авторов, то можно сформулировать единую задачу анализа финансового состояния, которая будет заключаться в своевременном выявлении недостатков в финансово-экономической

деятельности предприятия и их предотвращении, а также в разработке мероприятий по обеспечению платежеспособности, укреплению финансовой устойчивости, повышению эффективности использования капитала, поддержания финансовой независимости предприятия.

Для решения этой задачи необходимо произвести расчет показателей эффективности использования оборотных активов, показателей денежных потоков, а также ликвидности, платёжеспособности, финансовой устойчивости и чистых активов.

Анализ финансового состояния рассмотренные авторы проводят при помощи следующих методов: сравнение, расчет аналитических показателей, моделирование, факторный анализ, элиминирование, обобщение результатов.

Следующая методика, которую можно рассмотреть, принадлежит таким авторам, как А.Д. Шеремет и Е.В. Негашева [41, с. 15]

Основой методики является определение соотношения активов и пассивов, то есть денежных средств и источников их формирования. Авторы формулируют в своей методике следующие задачи:

- расчет показателей финансового состояния;

- определение причин их изменения за конкретный период времени;

- разработка предложений по повышению платежеспособности и финансовой устойчивости.

Эти задачи решатся с помощью расчета абсолютных и относительных показателей, анализа их динамики.

Анализ авторы делят на следующие этапы:

- анализ активов и пассивов;

- анализ финансовой устойчивости, которая определяется по результатам структуры баланса;

- анализ ликвидности и платежеспособности, то есть возможности предприятия своевременно удовлетворять требования поставщиков по возврату денежных средств, способности вовремя возвращать кредиты и займы;

- анализ активов, рентабельности и обязательств.

Большое внимание методика уделяет анализу финансового состояния неплатежеспособных предприятий.

Методы в методике используются стандартные: горизонтальный и вертикальный анализ, факторный, коэффициентный, трендовый.

Методике, как и другим, присущи недостатки, в ней отсутствует анализ вероятности банкротства, не осуществляется расчет прогнозных показателей.

Методика Любушина Н.П. основана на коэффициентном анализе, в ходе которого рассчитываются отдельные показатели, а именно финансовая устойчивость, платёжеспособность, кредитоспособность, обеспеченность финансовыми ресурсами. Анализ также предполагает оценку сбалансированности денежных потоков, доходов и расходов, активов и пассивов предприятия. Любушин также, как А. Д. Шеремета и Е. В. Негашева, использует горизонтальный и вертикальный анализ, факторный анализ, коэффициентный и трендовый [42].

К недостаткам методики можно отнести то, что отсутствует учет факторов, которые влияют на финансовое состояние предприятия.

Следующая методика принадлежит таким авторам, как Н.Н. Селезнева и А.Ф. Ионова. Ее основой является получение как можно большего количества параметров информации, дающих оценку финансового состояния предприятия, изменений в структуре активов и пассивов, прибылей и убытков. Методы используются те же, то есть горизонтальный и вертикальный анализ, факторный анализ, сравнительный, рассчитываются финансовые коэффициенты.

В ходе анализа происходит оценка прибыли, ее величины, динамики, качества, рассчитывается структура внеоборотного и оборотного капитала, рентабельность, показатели оборачиваемости.

Большое внимание уделяется коэффициентам деловой активности, платёжеспособности, финансовой зависимости, дивидендам.

Анализ рассмотренных методик позволяет сделать вывод, что анализ финансового состояния – один из значительных этапов управления финансами

предприятия. Он дает возможность выявить сильные стороны и определит проблемы в финансовом развитии.

Все изученные методики предполагают схожие этапы анализа финансового состояния, они сведены в таблицу 1.

Таблица 1

Этапы диагностики финансового состояния

Наименование этапа	Содержание этапа
1. Предварительный обзор экономического и финансового положения субъекта хозяйствования.	1.1. Характеристика общей направленности финансово-хозяйственной деятельности. 1.2. Оценка надежности информации статей отчетности.
2. Оценка и анализ экономического потенциала организации: 2.1. Оценка имущественного положения. 2.2. Оценка финансового положения.	2.1.1. Построение аналитического баланса-нетто. 2.1.2. Вертикальный анализ баланса. 2.1.3. Горизонтальный анализ баланса. 2.1.4. Анализ качественных изменений в имущественном положении. 2.2.1. Оценка ликвидности. 2.2.2. Оценка финансовой устойчивости.
3. Оценка и анализ результативности финансово-хозяйственной деятельности предприятия.	3.1. Оценка производственной (основной) деятельности. 3.2. Анализ рентабельности. 3.3. Оценка положения на рынке ценных бумаг.

Первый этап – это предварительный обзор финансового и экономического положения предприятия. Он предполагает изучение основных показателей работы предприятия.

В ходе этапы изучаются следующие вопросы [11, с. 42]:

- имущественное положение предприятие за ряд периодов;

- условия функционирования предприятия в рассматриваемый период;

- достигнутые результаты;

- перспективы развития в финансовой деятельности предприятия.

Имущественное положение оценивается на основе баланса. Если сравнить итоги по активу баланса, выявить их динамику, то можно определить тенденции изменения в имущественном положении.

Условия работы предприятия могут содержаться в пояснительной записке к бухгалтерской отчетности, там содержатся сведения об открытии новых видов деятельности, изменения в организационной структуре управления, особенности работы с поставщиками и покупателями.

Результаты работы предприятия и его перспективы можно оценить по показателям изменения прибыли, объемов производственной деятельности, средствам предприятия.

Экономический потенциал предприятия оценивается с двух позиций – финансового положения и имущественного. Эти позиции связаны между собой, если структура имущества нерациональна, это может привести к ухудшению финансового положения предприятия.

В ходе деятельности предприятия его активы и их структуры постоянно изменяются. Представление об этих изменениях дает вертикальный и горизонтальный анализ.

Качественные изменения в имущественном положении предприятия и степен их изменения оценивается по таким критериям, как:

- объем хозяйственных средств предприятия;
- удельный вес активной части основных средств;
- коэффициент износа;
- доля основных средств, взятых в аренду;
- доля дебиторской задолженности.

Финансовое состояние предприятия можно оценивать с двух позиций – долгосрочной перспективы или краткосрочной. Краткосрочная перспектива – это платежеспособность и ликвидность, то есть возможность своевременно погашать свои платежные обязательства наличными денежными ресурсами.

Платежеспособность предприятия подвержена влиянию факторов, которые генерируются как самим предприятием, таки внешними субъектами. Можно выделить группу внешних и внутренних факторов, влияющих на платежеспособность, показанные на рисунке 4.



Рисунок 4 – Факторы, влияющие на платежеспособность

Влияние всех перечисленных выше факторов может понижать платежеспособность организации, особенно, если внутренние дополняются взаимодействием с внешними факторами и наоборот. Однако данная взаимосвязь может оказывать и благотворное влияние на финансовое состояние организации, в том числе и на ее финансовую устойчивость и платежеспособность, в силу возможного регулирования факторов самим предприятием.

Ликвидность актива – это его способность переходить в денежные средства, а степень ликвидности связана с периодом времени, за который может осуществиться данная трансформация. Ликвидность актива будет тем выше, чем короче период [37, с. 232].

Важное значение для предприятия имеют и факторы, влияющие на формирование его ликвидности. Предприятие должно регулировать наличие

ликвидных средств в пределах оптимальной потребности в них, которая для каждого конкретного предприятия зависит как от внешних, так и от внутренних факторов. По мнению Негашева Е.В., к факторам, влияющим на ликвидность предприятия можно отнести следующие, представленные на рисунке 5.



Рисунок 5 – Факторы, влияющие на ликвидность предприятия

Ликвидность и платежеспособность не равнозначные понятия. Коэффициенты ликвидности могут соответстовать нормативным значениям, но оценка финансового состояния в данном случае может не быть удовлетворительной, если большой удельный вес в текущих активах приходится на неликвидные средства или просроченную дебиторскую задолженность.

Необходимо рассмотреть основные показатели, которые дают возможность проанализировать ликвидность и платежеспособность.

Вначале следует рассчитать величину собственных оборотных средств, она характеризуют ту часть собственного капитала, являющуюся источником покрытия его текущих активов.

Этот показатель зависит от структуры источников средств и от структуры активов. Важное значение имеет этот показатель для организаций, которые занимаются коммерческой деятельностью или посредническими операциями. Рост этого показателя при прочих равных условиях рассматривается положительно. Основным источником пополнения собственных средств является прибыль.

Необходимо различать просто оборотные средства и собственные оборотные средства. Оборотные средства – это активы предприятия по балансу, а собственные оборотные средства – это часть собственного капитала предприятия, которая рассматривается как источник покрытия текущих активов.

При устойчивом финансовом состоянии величина собственных оборотных средств должна превышать текущие активы над текущими обязательствами. В обратной ситуации. Когда величина текущих обязательств выше, финансовое положение предприятия считается неустойчивым [2, с. 26].

Полный анализ платежеспособности предполагает также расчет коэффициентов, к которым относятся коэффициент текущей ликвидности, абсолютной и критической.

В долгосрочном плате финансовая устойчивость зависит от структуры собственных и заемных средств, их соотношения. Тем не менее, этот показатель является лишь одним из многих для оценки финансовой устойчивости. На практике используется целая система показателей.

Единых критериев для показателей финансовой устойчивости не существует, это связано с влиянием большого количества факторов: сложившейся структуры источников финансирования, принадлежности предприятия к определенной отрасли, принципов кредитования, репутации предприятия, скорости оборачиваемости оборотных средств. Примерные нормативные значения для коэффициентов и анализ их динамики может осуществляться только при сопоставлении их по группам.

Следующий этап анализа – оценка деловой активности, ее цель – анализ результатов и эффективности текущей деятельности предприятия.

Качественная оценка деловой активности получается, если сравнивать деятельность конкретного предприятия с предприятиями, родственными по сфере приложения капитала. Деловая активность по качественным признакам оценивается по таким критериям, как наличие продукции, поставляемой на экспорт, широта рынков сыта продукции, репутация предприятия, которая выражается в известности среди клиентов, которые пользуются продукцией или услугами предприятия.

Количественная оценка деловой активности осуществляется путем расчета следующих показателей: уровень выполнения плана по показателям, которые обеспечивают заданные темпы роста; эффективность использования ресурсов предприятия.

При расчете первых показателей рекомендуется также анализировать сравнительную динамику основных показателей.

При расчете вторых показателей, как правило, изучаются те, которые характеризуют эффективность использования капитала, материальных, финансовых и трудовых ресурсов, например, фондоотдача, выработка, оборачиваемость дебиторской задолженности, запасов, длительность операционного или финансового цикла.

Обобщенной характеристикой деловой активности является показатель длительности операционного цикла, которые показывает сколько времени проходит с момента вложения денежных средств в деятельность предприятия до того момента, как эти деньги возвращаются в виде выручки или на расчетный счет. Этот показатель зависит от характера деятельности предприятия, и одной из основных задач является его снижение [23, с. 56].

Также к показателям деловой активности можно отнести ресурсоотдачу, она характеризует объем продукции, которая реализована, приходящаяся на рубль средств, которые вложены в деятельность предприятия. Увеличение показателя за ряд лет является положительной тенденцией.

Коэффициент устойчивости экономического роста характеризует темпы, которыми в среднем может развиваться предприятие в перспективе, не изменяя структуру источников финансирования, фондоотдачу, дивидендную политику и рентабельность производства.

Среди показателей рентабельности, которые используются в различных странах, чтобы охарактеризовать рентабельность вложений в деятельность какого-либо вида, выделяют рентабельность собственного капитала и рентабельность авансированного капитала. Экономическая сущность этих показателей, следующая – количество рублей прибыли, которые приходятся на один рубль собственного капитала [5, с. 311].

Оценку положения на рынке ценных бумаг проводят организации, которые зарегистрированы на фондовых биржах, и которые котируют там свои ценные бумаги. Здесь анализ ведется не по данным финансовой отчетности, а по дополнительной информации.

В России используется большое количество методик оценки финансового состояния, которые основаны, в основном, на зарубежном опыте. Некоторые авторы методике напрямую переносят их в Россию, что не совсем правильно. Поэтому для получения точной информации следует использовать несколько различных методов и методик. При проведении анализа нельзя отдавать предпочтение только одной методике, так как универсальных методик, подходивших для предприятий различной организационно-правовой формы или различных отраслей, просто не существует. Надо всегда учитывать специфику того или иного предприятия. Используя при анализе разные методики, необходимо знать, что окончательные результаты оценки финансового состояния хозяйствующего субъекта могут разниться. Поэтому, применяя разные методики при анализе финансово-хозяйственной деятельности, целесообразным является использовать профиль финансового состояния, позволяющий увидеть все полученные результаты на одном листе и доступно донести информацию о финансовом состоянии до руководства, которое, в свою

очередь, сможет проанализировать и принять правильное решение для устранения выявленных проблем.

2 Анализ финансового состояния ИП «Шилов В.Г.», Порт-Авто

2.1 Краткая организационно-экономическая характеристика предприятия

ИП «Шилов В.Г.», авто-сервис Порт-Авто - это высокотехнологичное предприятие, работающее в сфере автомобильного бизнеса Москвы.

Основными направлениями хозяйственной деятельности предприятия являются:

1. Ремонт и техническое обслуживание легковых автомобилей иностранного и отечественного производства. Основными видами услуг является:

- плановое техническое обслуживание автомобилей;
- диагностика и ремонт бензиновых и дизельных двигателей;
- кузовной ремонт автомобилей;
- диагностика и ремонт электрооборудования;
- ремонт подвески;
- ремонт трансмиссии;

2. Розничная продажа запасных частей для автомобилей иностранного производства.

Производственная база автосервиса - это современное оборудование, позволяющее выполнять полную компьютерную диагностику автомобиля, проверять геометрию кузова, производить ремонт любой сложности: от кузовных работ, окраски автомобиля, включая подбор цвета, до капремонта двигателя и ремонта электронных систем управления.

Технология автосервиса организована по конвейерному принципу: диагностика, объем и стоимость работ, необходимые запчасти, срок их доставки и стоимость, согласование с клиентом, доставка запчастей, выполнение работ и сдача автомобиля клиенту. Такой подход позволяет снять с клиента массу проблем по обслуживанию автомобиля, исключить время простоя оборудования и минимизировать время ремонта автомобиля.

Компьютерные технологии позволяют сохранить всю историю обслуживания автомобиля, что, несомненно, является плюсом при обслуживании автомобиля и его продаже, а также сократить время оформления и выдачи автомобиля.

На территории ИП «Шилов В.Г.», Порт-Авто имеется магазин запчастей с обширным ассортиментом. В числе поставщиков запчастей основные крупные оптовые компании Москвы и Санкт-Петербурга.

Организационная структура предприятия представлена на рисунке 6.

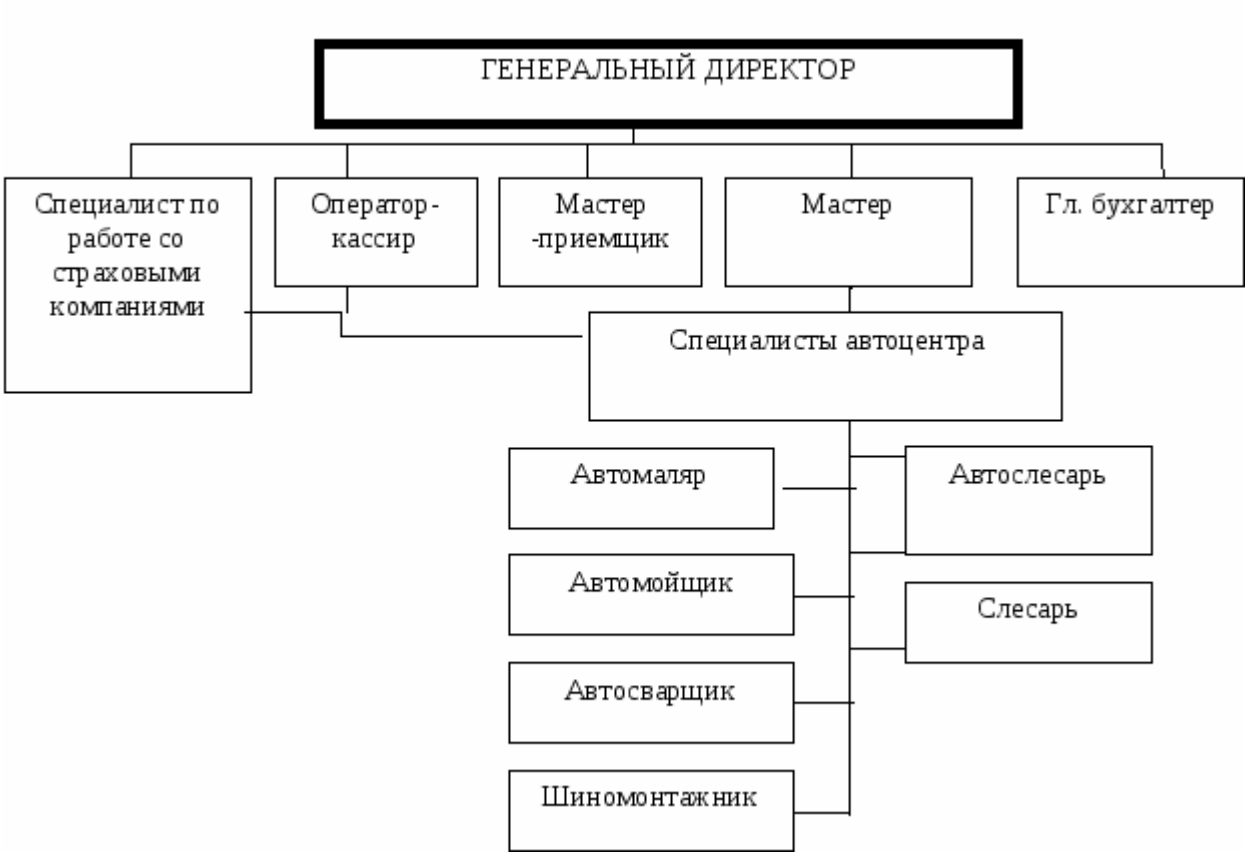


Рисунок 6 – Организационная структура ИП «Шилов В.Г.», Порт-Авто

Основные доходы предприятия представлены выручкой продукции. Ее динамика, а также изменение других показателей представлены в таблице 2 и на рисунках 7 и 8.

Таблица 2

Динамика финансовых результатов ИП «Шилов В.Г.», Порт-Авто

Показатели	2015 год, тыс. руб.	2016 год, тыс. руб.	2017 год, тыс. руб.	Отклонение, тыс. руб.		Темп роста 2017 к 2016, %
				2016 от 2015	2017 от 2016	
Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг	42095	49308	51391	7213	2083	104,22
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	38261	47107	46708	8846	-399	99,16
Валовая прибыль	3834	2200	4683	-1634	2483	212,86
Прибыль от продаж	3834	2200	4683	-1634	2483	212,86
Доходы от участия в других организациях	16	4	7	-12	3	175
Проценты к получению	84	39	29	-45	-10	74,36
Проценты к уплате	1732	1965	2384	233	419	121,32
Прочие доходы	191	1132	571	941	-561	50,44
Прочие расходы	6830	3079	1755	-3751	-1324	57,00
Прибыль до налогообложения	-4437	-1668	1152	2769	2820	-
Отложенные налоговые обязательства	-444	-148	-291	592	143	-
Отложенные налоговые активы	487	278	-255	-209	533	-
Прочее	-10	-27	-4	-17	23	-
Чистая прибыль отчетного года	-4404	-1565	602	2839	2167	-

Из таблицы 5 видно, что выручка увеличивалась в течение трех лет – на 7213 тыс. руб. в 2016 году и на 2083 тыс. руб. в 2017 году. Себестоимость увеличилась в 2016 году на 8846 тыс. руб., а в 2017 году уменьшилась на 399 тыс. руб., что свидетельствует об оптимальном управлении затратами предприятия.

Валовая прибыль уменьшилась на 1634 тыс. руб. в 2016 году и увеличилась на 2483 тыс. руб. в 2017 году. Коммерческих расходов на предприятии нет, прибыль от продаж равна валовой прибыли.

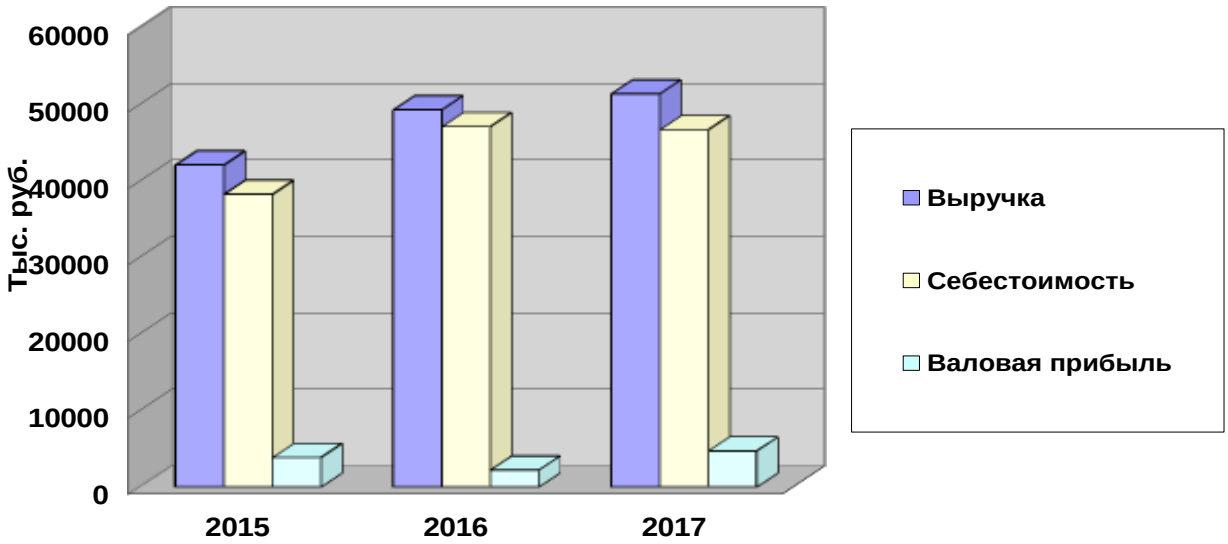


Рисунок 7 – Динамика выручки, себестоимости и валовой прибыли, тыс. руб.

Проценты к уплате увеличивались в течение 2015-2017 гг., они намного превышают проценты к получению, динамика которых отрицательная, в 2016 году они уменьшились на 45 млн руб., а в 2017 году на 10 тыс. руб.

Прочие расходы значительно выше прочих доходов, то есть сальдо от прочей деятельности отрицательное. Прочие доходы в течение трех лет уменьшались – на 3751 тыс. руб. в 2016 году и на 1324 тыс. руб. в 2017 году.

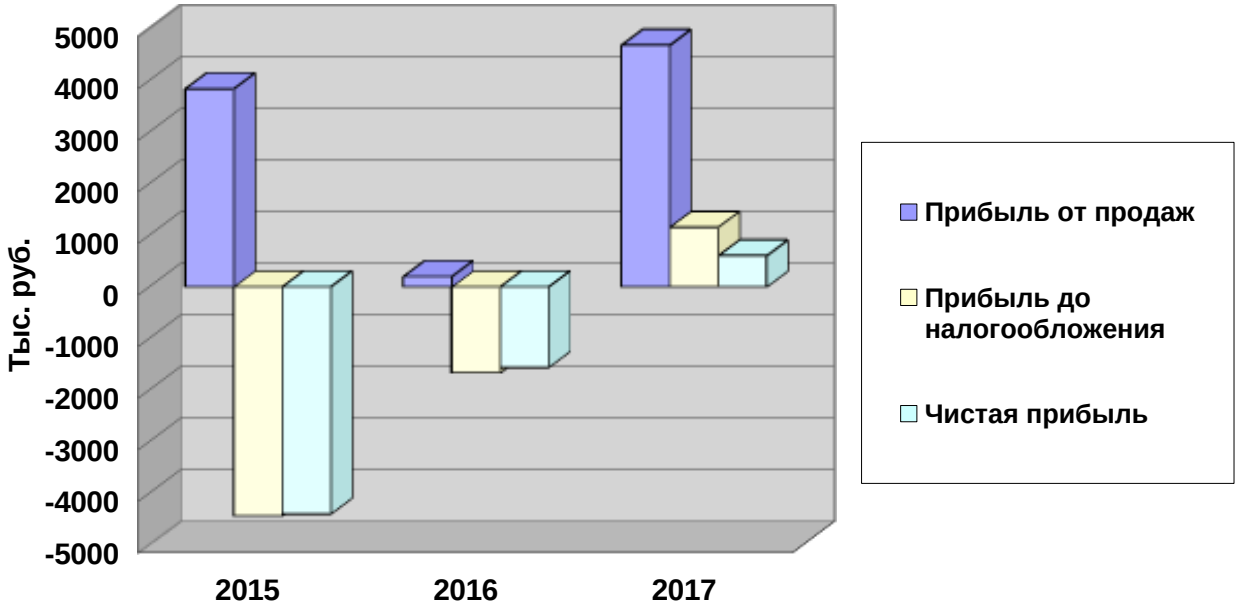


Рисунок 8 – Динамика прибыли ИП «Шилов В.Г.», Порт-Авто

Чистая прибыль появилась только в 2017 году в сумме 602 тыс. руб., до этого времени на предприятии был убыток.

Расчет уровня показателей к выручке представлен в таблице 3 и на рисунке 9.

Таблица 3

Расчет уровня показателей к выручке от реализации ИП «Шилов В.Г.», %

Показатели	2015 год	2016 год	2017 год	Отклонения	
				2016 от 2015	2017 от 2016
Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг	100	100	100	-	-
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	90,89	95,54	90,89	4,65	-4,65
Валовая прибыль	9,11	4,46	9,11	-4,65	4,65
Прибыль от продаж	9,11	4,46	9,11	-4,65	4,65
Доходы от участия в других организациях	0,04	0,01	0,01	-0,03	-
Проценты к получению	0,20	0,08	0,06	-0,12	-0,02
Проценты к уплате	4,11	3,99	4,64	-0,12	0,65
Прочие доходы	0,45	2,30	1,11	1,85	-1,19
Прочие расходы	16,23	6,24	3,41	-9,99	-2,83
Прибыль до налогообложения	-10,54	-3,38	2,24	7,16	5,62
Отложенные налоговые обязательства	-1,05	-0,30	-0,57	0,75	-0,27
Отложенные налоговые активы	1,16	0,56	-0,50	-0,60	-1,06

Прочее	-0,02	-0,05	-0,01	-0,03	0,04
Чистая прибыль отчетного года	-10,46	-3,17	1,17	7,29	4,34

Из данных таблицы 3 видно, что наибольший удельный вес в структуре выручки занимает показатель себестоимости – 90,89 % в 2015 году, 95,54 % – в 2016 году, 90,89 % в 2017 году.

Доля прочих расходов и доходов в 2015 году достаточно значительная – более 10 %. В 2016 и 2017 году она уменьшилась.

Прибыль от продаж занимает значительное место в структуре выручки – более 9 % в 2015 и 2017 году. Доля чистой прибыли в 2017 году невелика, около 1 %.

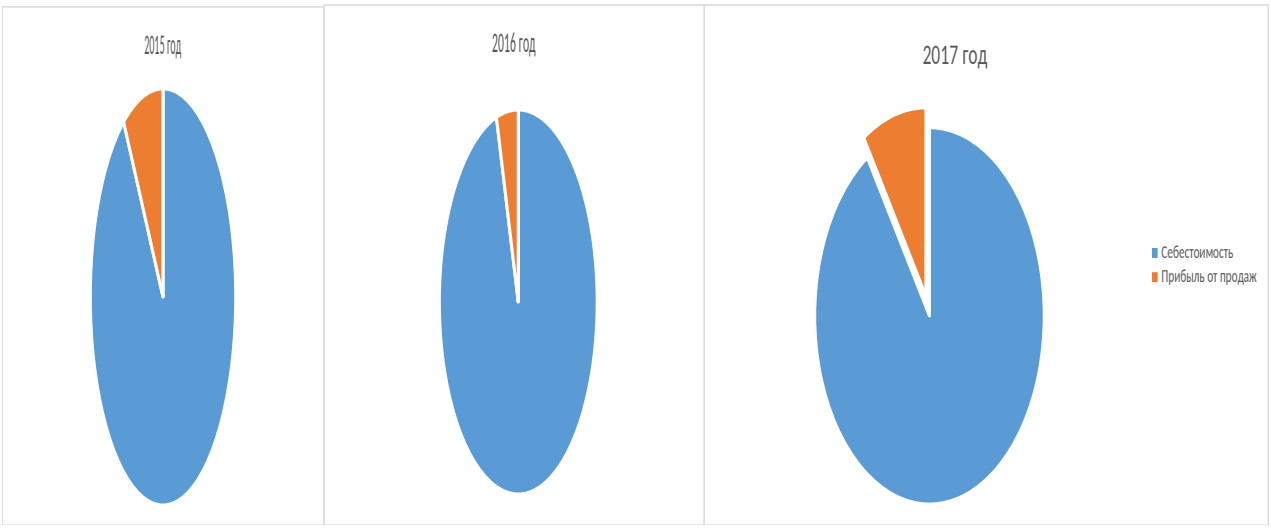


Рисунок 9 – Доля показателей в выручке ИП «Шилов В.Г.» в 2015-2017 гг.

Проведем анализ влияния показателей на чистую прибыль:

Влияние выручки в 2016 году:

$$49308-38261+16+84-1732+191-6830-444+487-10-(-4404)=2809-(-4404)=$$
$$=7213\ млн.\ руб.$$

Влияние себестоимости:

$$49308-47107+16+84-1732+191-6830-444+487-10-2809=-6037-2809=$$
$$=-8846\ млн.\ руб.$$

Влияние доходов от участия в других организациях:

$$49308-47107+4+84-1732+191-6830-444+487-10+6037=-6049+6037=$$
$$=-12\ млн.\ руб.$$

Влияние процентов к получению:

$$49308-47107+4+39-1732+191-6830-444+487-10+6049=-6094+6049=$$
$$=-45\ млн.\ руб.$$

Влияние процентов к уплате:

$$49308-47107+4+39-1965+191-6830-444+487-10+6094=-6327+6094=$$
$$=-233\ млн.\ руб.$$

Влияние прочих доходов:

$$49308-47107+4+39-1965+1132-6830-444+487-10+6327=-5386+6327=$$
$$=941\ млн.\ руб.$$

Влияние прочих расходов:

$$49308-47107+4+39-1965+1132-3079-444+487-10+5386=-1635+5386=$$
$$=3751\ млн.\ руб.$$

Влияние отложенных налоговых обязательств:

$$49308-47107+4+39-1965+1132-3079-148+487-10+1635=-1339+1635=$$
$$=296\ млн.\ руб.$$

Влияние отложенных налоговых активов:

$$49308-47107+4+39-1965+1132-3079-148+278-10+1339=-1548+1339=$$
$$=-209\ млн.\ руб.$$

Влияние прочего:

$$49308-47107+4+39-1965+1132-3079-148+278-27+1548=-1565+1548=$$
$$=-17\ млн.\ руб.$$

Совокупное влияние факторов в 2016 году:

$$7213-8846-12-45-233+941+3751+296-209-17=2839\ тыс.\ руб.$$

Таким образом, факторами, повлиявшими на увеличение чистой прибыли, являются: рост выручки и прочих доходов, снижение прочих расходов и отложенных налоговых обязательств. Остальные факторы повлияли отрицательно. Наибольшее отрицательное влияние оказал рост себестоимости.

Общее влияние положительное - увеличение чистой прибыли на 2839 млн. руб.

Влияние выручки в 2017 году:

$$51391-47107+4+39-1965+1132-3079-148+278-27+1565=518+1565=$$
$$=2083\ млн.\ руб.$$

Влияние себестоимости:

$$51391-46708+4+39-1965+1132-3079-148+278-27-518=917-518=$$
$$=399\ млн.\ руб.$$

Влияние доходов от участия в других организациях:

$$51391-46708+7+39-1965+1132-3079-148+278-27-917=920-917=$$
$$=3\ млн.\ руб.$$

Влияние процентов к получению:

$$51391-46708+7+29-1965+1132-3079-148+278-27-920=910-920=$$
$$=-10\ млн.\ руб.$$

Влияние процентов уплате:

$$51391-46708+7+29-2384+1132-3079-148+278-27-910=491-910=$$
$$=-419\ млн.\ руб.$$

Влияние прочих доходов:

$$51391-46708+7+29-2384+571-3079-148+278-27-491=-70-491=$$
$$=-561\ млн.\ руб.$$

Влияние прочих расходов:

$$51391-46708+7+29-2384+571-1755-148+278-27-(-70)=1254+70=$$
$$=1324\ млн.\ руб.$$

Влияние отложенных налоговых обязательств:

$$51391-46708+7+29-2384+571-1755-291+278-27-1254=1111-1254=$$
$$=-143\ млн.\ руб.$$

Влияние отложенных налоговых активов:

$$51391-46708+7+29-2384+571-1755-291-255-27-1111=578-1111=$$
$$=-533\ млн.\ руб.$$

Влияние прочего:

$$51391-46708+7+29-2384+571-1755-291-255-4-578=601-578=$$
$$=23\ млн.\ руб.$$

Совокупное влияние факторов в 2017 году:

$$2083+399+3-10-419-561+1324-143-533+23=2167\ млн.\ руб.$$

Таким образом, факторами, повлиявшими на увеличение чистой прибыли, являются: рост выручки, снижение себестоимости, рост доходов от участия в других организациях, снижение прочих расходов, изменение прочих показателей.

Остальные факторы повлияли отрицательно. Наибольшее отрицательное влияние оказало изменение прочих доходов. Общее влияние положительное – рост прибыли на 2167 млн. руб.

Одним из самых важных показателей рентабельности предприятия является рентабельность продаж.

Рентабельность продаж ИП «Шилов В.Г.», Порт-Авто:

$$Pn_{2015}=\frac{3834}{42095}=9,11\%$$

$$Pn_{2016} = \frac{2200}{49308} = 4,46\%;$$

$$Pn_{2017} = \frac{4683}{51391} = 9,11\%;$$

Рентабельность расходов деятельности:

$$Pnp_{2015} = \frac{3834}{38261} = 10,02\%;$$

$$Pnp_{2016} = \frac{2200}{47107} = 4,67\%;$$

$$Pnp_{2017} = \frac{4683}{46708} = 10,03\%$$

Динамика показателей представлена на рисунке 10.

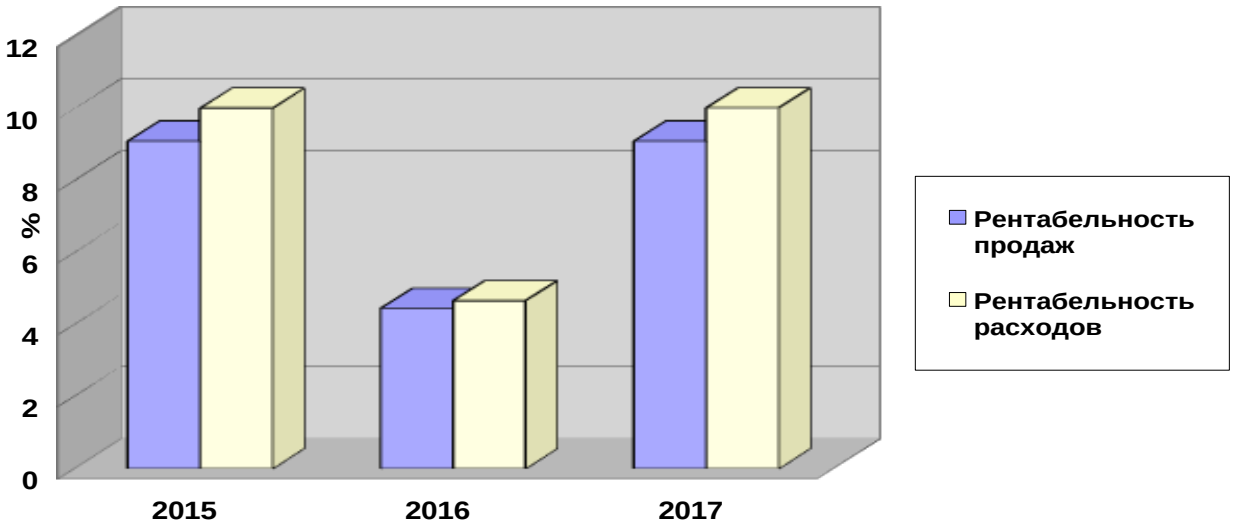


Рисунок 10 – Динамика рентабельности продаж и расходов

Из расчетов видно, что показатели рентабельности невысокие, в 2017 году имеют тенденцию к росту относительно 2016 года.

Необходимо также рассчитать факторы, повлиявшие на изменение рентабельности продаж.

Влияние изменения выручки на рентабельность продаж:

$$\Delta Pn_{2016} = \frac{49308 - 38261}{49308} - \frac{42095 - 38261}{42095} = 0,2240 - 0,0911 = 0,1329$$

$$\Delta Pn_{2017} = \frac{51391 - 47107}{51391} - \frac{49308 - 47107}{49308} = 0,0834 - 0,0446 = 0,0388$$

В результате повышения выручки от продаж в 2016 году произошло повышение уровня рентабельности продаж. Оно составило 13,29 % (0,1329 х 100) в 2016 году и 3,88 % в 2017 году.

Влияние изменения себестоимости на рентабельность продаж:

$$\Delta Pn_{2016} = \frac{49308 - 47107}{49308} - \frac{49308 - 38260}{49308} = 0,0446 - 0,2241 = -0,1795$$

$$\Delta Pn_{2017} = \frac{51391 - 46708}{51391} - \frac{51391 - 47107}{51391} = 0,0911 - 0,0834 = -0,0077$$

Изменение себестоимости в 2016 году повлияло на рентабельность отрицательно. Рентабельность снизилась на 17,95 %, а в 2017 году – на 0,77 %.

Результаты расчета сведены в таблицу 4.

Таблица 4

Совокупное влияние факторов на рентабельность продаж ИП «Шилов В.Г.», %

Влияющий фактор	2016 год	2017 год
Выручка от продаж	13,29	3,88
Себестоимость	-17,95	0,77
Итого	-4,65	4,65

Таким образом, на изменение рентабельности продаж повлияли значительно оба фактора, влияние себестоимости более значительно в 2016 году, выручки – в 2017 году.

Показатели рентабельности предприятия сведены в таблицу 5 и представлены на рисунке 11.

Таблица 5

Динамика показателей рентабельности ИП «Шилов В.Г.», Порт-Авто

Показатели				Изменение

	2015 год	2016 год	2017 год	2016 к 2015	2017 к 2016
Рентабельность продаж, %	9,11	4,46	9,11	-4,65	4,65
Рентабельность расходов	10,02	4,67	10,03	-5,35	5,36
Рентабельность всего капитала, %	5,74	3,06	6,03	-2,68	2,97
Рентабельность основных средств и прочих внеоборотных активов, %	6,54	3,57	7,17	-2,97	3,60
Рентабельность собственного капитала	13,08	7,43	14,37	-5,65	6,94
Рентабельность заемного капитала	10,24	5,19	10,40	-5,05	5,21

Снижение рентабельности продаж свидетельствует об уменьшении товарного обращения в ИП «Шилов В.Г.», Порт-Авто.

Рентабельность всего капитала показывает эффективность использования всего имущества предприятия. Снижение этого показателя свидетельствует о падающем спросе на товар.

Снижение рентабельности основных средств и прочих внеоборотных активов отрицательно характеризует финансовый результат, так как он показывает величину прибыли, приходящуюся на единицу стоимости внеоборотных средств.

В ИП «Шилов В.Г.», Порт-Авто рентабельность собственного капитала в 2017 году менее 9 %, что говорит о низкой инвестиционной привлекательности предприятия.

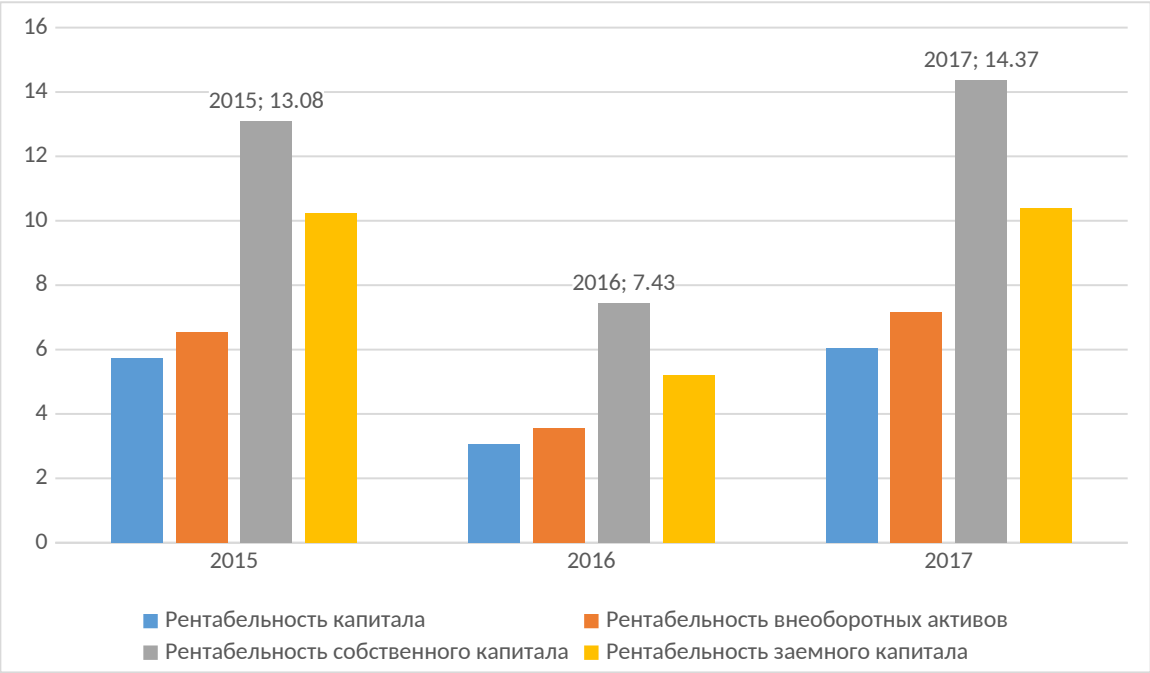


Рисунок 11 – Динамика показателей рентабельности ИП «Шилов В.Г.», %

Наблюдается отрицательная динамика всех показателей рентабельности в 2016 году и положительная в 2017 году, что свидетельствует об улучшении производственной деятельности предприятия.

Подводя итоги главы, следует отметить, что наблюдается рост выручки. Показатели чистой прибыли имеют положительную динамику в 2017 году. Также наблюдается рост всех показателей рентабельности в 2017 году.

2.2 Анализ имущества организации и источников его формирования

Имущественное положение предприятие на начало и конец отчетного периода характеризуется данными баланса.

Анализ динамики и структуры статей баланса ИП «Шилов В.Г.», Порт-Авто проведен в таблице 6 и на рисунке 12.

Таблица 6

Динамика имущества и источников его формирования в ИП «Шилов В.Г.»

Раздел баланса	2015 год, тыс. руб.	2016 год, тыс. руб.	2017 год, тыс. руб.	Изменение, тыс. руб.		Темп роста, %	
				2016 года к 2015	2017 года к 2016	2016 к 2015	2017 к 2016
Раздел I Внеоборотные активы	58730	64533	66064	5803	1531	109,88	102,37
То же, % к итогу	88,71	82,97	85,33	-5,74	2,36	-	-
Раздел II Оборотные активы	7472	13246	11359	5774	-1887	177,28	85,75
То же, % к итогу	11,29	17,03	14,67	5,74	-2,36	-	-
Валюта баланса	66202	77779	77423	11577	-356	117,49	99,54
То же, % к итогу	100	100	100	-	-	-	-
Раздел III. Капитал и резервы	27113	32101	33062	4988	961	118,40	102,99
То же, % к итогу	40,95	41,27	42,70	0,32	1,43	-	-
Раздел IV Долгосрочные обязательства	22996	24549	31329	1553	6780	106,75	127,62
То же, % к итогу	34,74	31,56	40,64	-3,18	9,08	-	-
Раздел V Краткосрочные обязательства	16093	21129	13033	5036	-8096	131,29	61,68
То же, % к итогу	24,31	27,17	16,83	2,86	-10,34	-	-
Валюта баланса	66202	77779	77423	11577	-356	117,49	99,54

Данные таблицы 6 показывают, что валюта баланса увеличилась на 11577 тыс. руб. в 2016 году и уменьшилась на 356 тыс. руб. в 2017 году.

Наблюдается рост внеоборотных активов в течение трех лет, но их доля в 2016 году уменьшилась на 5,74 %.

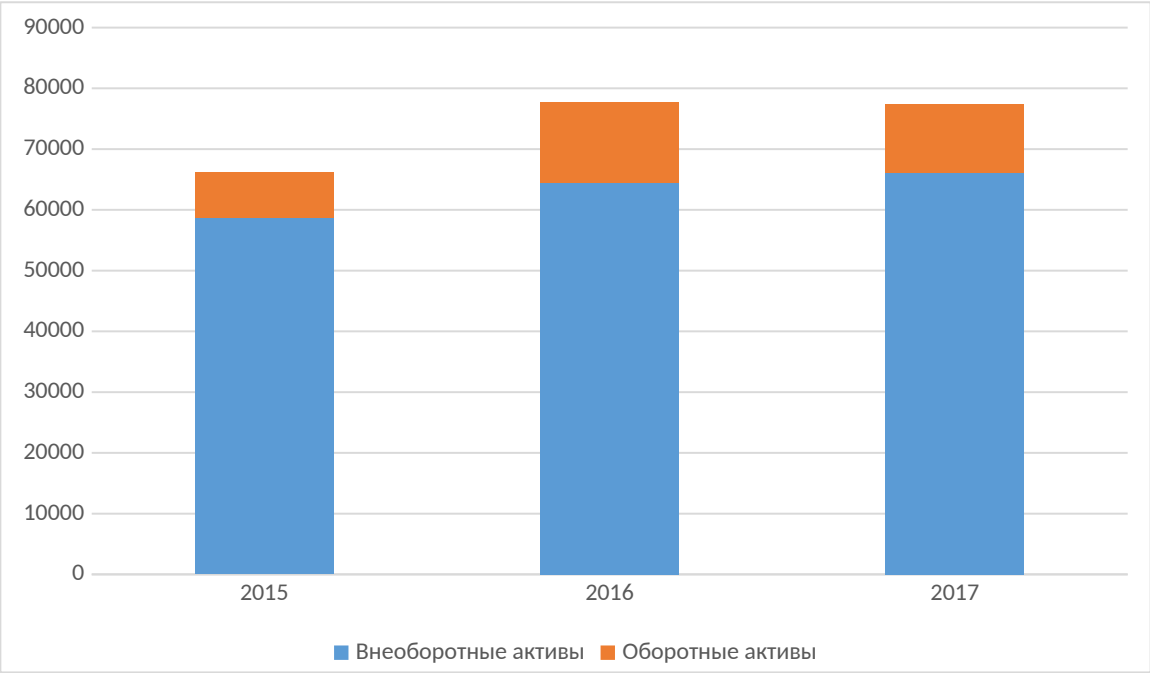


Рисунок 12 – Структура и динамика активов баланса

Оборотные активы в 2016 году выросли на 5774 тыс. руб. и уменьшились в 2017 году на 1887 тыс. руб.

В активах баланса преобладают внеоборотные активы, их доля более 80 %.

Источники формирования имущества также увеличились в 2016 году и уменьшились в 2017 году.

В течение трех лет наблюдается рост собственного капитала предприятия, в 2016 году на 4988 тыс. руб., в 2017 году на 961 тыс. руб., также увеличился и его удельный вес.

Долгосрочные обязательства также увеличились, то есть были взяты дополнительные долгосрочные кредиты, доля этого источника финансирования значительно выросла в 2017 году – на 9,08 %.

Краткосрочные обязательства увеличились в 2016 году на 5036 тыс. руб. и уменьшились в 2017 году на 8096 тыс. руб., снижение произошло как за счет выплаты краткосрочных кредитов, так и уменьшения кредиторской задолженности.

Для более подробного изучения имущественного положения предприятия необходимо проанализировать состав и структуру внеоборотного капитала и оборотного. Расчеты по внеоборотным активам произведены в таблице 7 и на рисунке 13.

Таблица 7

Динамика состава внеоборотных активов ИП «Шилов В.Г.», Порт-Авто

Показатель актива баланса	Остатки по балансу, тыс. руб.				
	2015 год	2016 год	2017 год	изменение	
				2016 от 2015	2017 от 2016
1. Внеоборотные активы - всего	58730	64533	66064	5803	1531
В том числе					
1.1. Основные средства	51357	57241	60544	5884	3303
1.2. Финансовые вложения	1827	1768	1768	-59	-
1.3. Отложенные налоговые активы	2176	2427	2169	251	-258
1.4. Прочие внеоборотные активы	3371	3098	1584	-273	-1514

Как свидетельствуют данные таблицы 6, в 2017 году основные средства уменьшились на 9845 тыс. руб., а в 2017 году увеличились на 6561 тыс. руб.

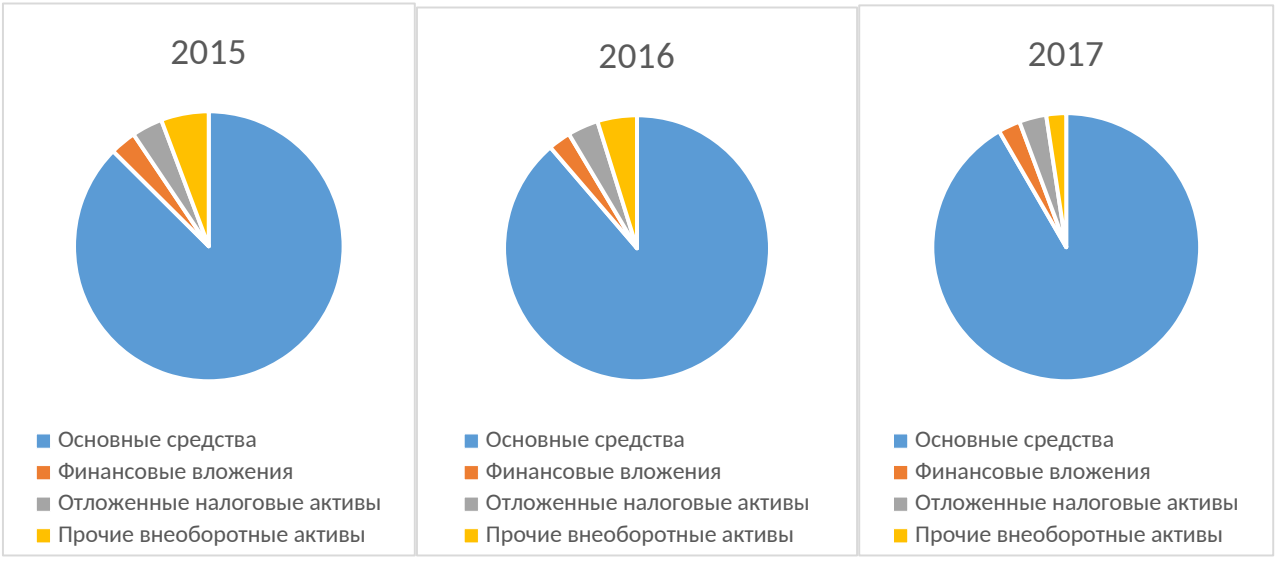


Рисунок 13 – Структура внеоборотных активов ООО «Порт-Авто» в 2015-2017 гг.

Финансовые вложения уменьшились на 59 тыс. руб. в 2016 году, а затем сумма не изменилась в 2017 году. По прочим внеоборотным активам наблюдается уменьшение в течение трех лет, в 2016 году на 273 тыс. руб., в 2017 году на 1514 тыс. руб. Из рисунка видно, что наибольшую долю во внеоборотных активах занимают основные средства.

Анализ оборотных активов произведен в таблице 8 и на рисунке 14.

Таблица 8

Динамика состава и структуры оборотного капиталов (активов)

ИП «Шилов В.Г.», Порт-Авто

Показатель актива баланса	Остатки по балансу, тыс. руб.				
	2015 год	2016 год	2017 год	изменение	
				2016 от 2015	2017 от 2016
Оборотные активы - всего	7472	13246	11359	5774	-1887
В том числе:					
Запасы	1328	3633	3709	2305	76
НДС	2	3	35	1	32
Дебиторская задолженность	5044	8756	6962	3712	-1794
Денежные средства	990	748	552	-242	-196
Прочие оборотные активы	107	105	102	-2	-3

Как свидетельствуют данные таблицы 8 общая сумма оборотных активов увеличивалась в течение трех лет.

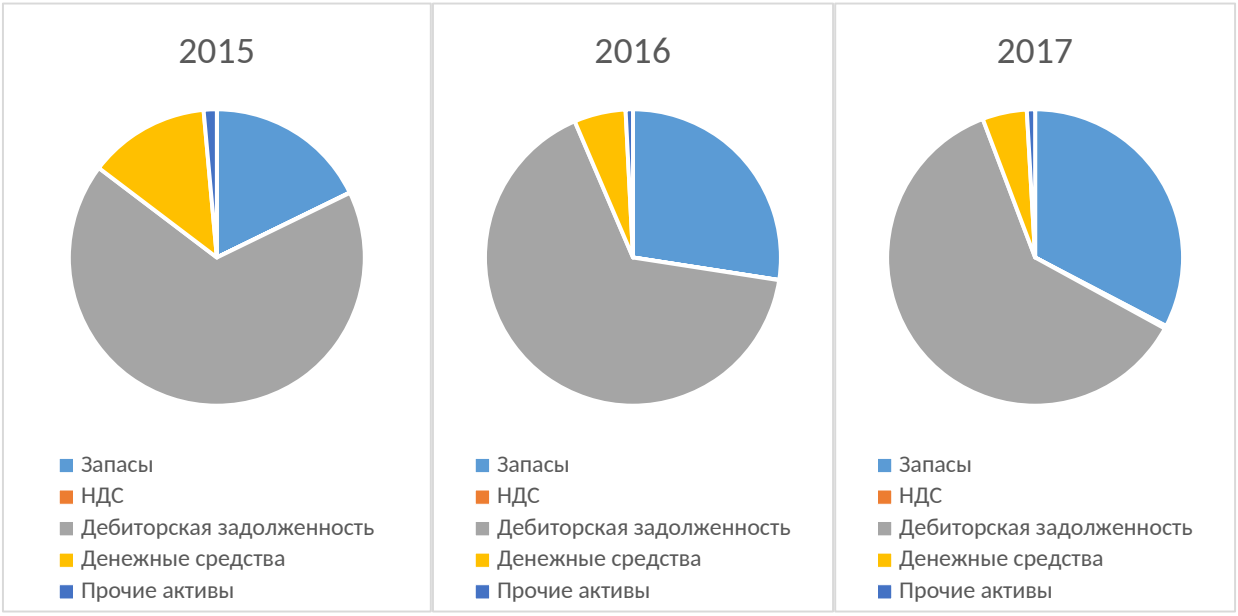


Рисунок 14 – Структура оборотных активов ИП «Шилов В.Г.», Порт-Авто

Запасы увеличились в 2016 году на 2305 тыс. руб., в 2017 году на 76 тыс. руб. Дебиторская задолженность увеличилась в 2016 году, а в 2017 уменьшилась на 1794 тыс. руб., что свидетельствуют об улучшении работы с дебиторами предприятия. Денежные средства уменьшались в течение трех лет.

В оборотных активах наибольший удельный вес имеет дебиторская задолженность, что видно из рисунка 14.

Динамика источников финансирования имущества представлена в таблице 9 и на рисунке 15.

Таблица 9

Динамика источников имущества ИП «Шилов В.Г.», Порт-Авто

Показатель актива баланса	Остатки по балансу, тыс. руб.				
	2015 год	2016 год	2017 год	изменение	
				2016 от 2015	2017 от 2016
Капитал и резервы – всего	27113	32101	33062	4988	961
В том числе:					
Уставный капитал	19878	19878	19878	-	-
Переоценка внеоборотных активов	-	6911	6910	6911	-1
Добавочный капитал	12172	12172	12172	-	-
Резервный капитал	283	283	283	-	-
Нераспределенная прибыль	-5219	-6784	-6181	-1565	603
Долгосрочные обязательства - всего	22996	24549	31329	1553	6780
В том числе					
Заемные средства	19829	21234	27723	1945	6489
Отложенные налоговые обязательства	3167	3315	3605	148	290
Краткосрочные обязательства	16093	21129	13033	5036	-8096
В том числе					
Займы и кредиты	10305	12158	5376	1853	-6782
Кредиторская задолженность	5324	7973	6255	2649	-1719
Доходы будущих периодов	-	59	111	59	52
Оценочные обязательства	464	939	1291	475	352

Из таблицы 9 видно, что общая сумма собственного капитала увеличивалась в течение трех лет.

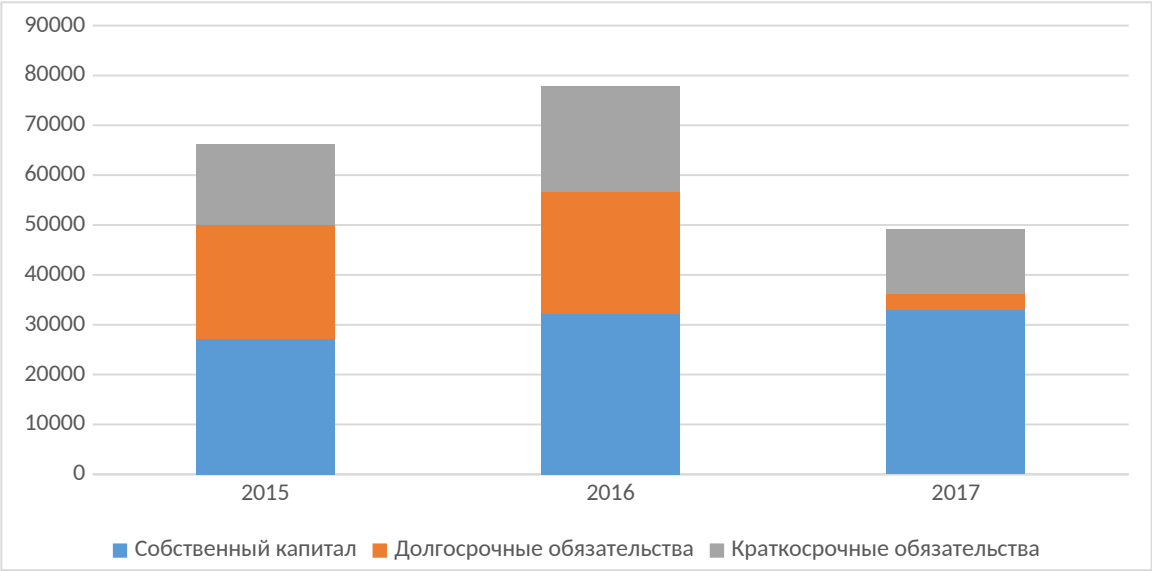


Рисунок 15 – Динамика и структура источников финансирования имущества ИП «Шилов В.Г.», Порт-Авто

Уставный капитал, добавочный и резервный капиталы в течение трех лет не менялись. Основные изменения в этом разделе связаны с прибылью. В течение трех лет на предприятии имеет место убыток, который увеличился в 2016 году на 1565 тыс. руб. и уменьшился в 2017 году на 603 тыс. руб.

Долгосрочные обязательства представлены, в основном, долгосрочными кредитами и займами, которые увеличивались на протяжении трех лет.

Краткосрочные займы и кредиты увеличились в 2016 году на 1853 млн руб. и уменьшились в 2017 году на 8096 млн руб. Такая же динамика и у кредиторской задолженности – рост в 2016 году на 2649 тыс. руб. и уменьшение на 1719 тыс. руб. в 2017 году.

2.3 Оценка ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия

Анализ абсолютных показателей финансовой устойчивости предприятия представлен в таблице 10 и на рисунке 16.

Таблица 10

Абсолютные показатели финансовой устойчивости ИП «Шилов В.Г.»

Показатели	2015 год	2016 год	2017 год
1. Капитал и резервы	27113	32101	33062
2. Внеоборотные активы	58730	64533	66064
3. Наличие собственных оборотных средств	-31617	-32432	-33002
4. Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования средств	-11788	-11198	-5279
5. Общая величина основных источников формирования запасов	-1483	960	97
6. Запасы и затраты	1328	3633	3709
7. Излишек (+) или недостаток (-) СОС (стр.3-стр.6)	-32945	-36065	-36711
8. Излишек (+) или недостаток (-) собственных и долгосрочных заемных источников (стр.4-стр.6)	-13116	-14831	-8988
9. Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов (стр.5-стр.6)	-2811	-2673	-3612
10. Трехкомпонентный показатель типа финансовой ситуации	{0,0,0}	{0,0,0}	{0,0,0}

Проведенный анализ показал, что и в 2015, и в 2016, и в 2017 годах положение предприятия ИП «Шилов В.Г.», Порт-Авто характеризуется как кризисное, на предприятии отсутствует собственные оборотный капитал, и наблюдается недостача общей величины основных источников формирования запасов и затрат.

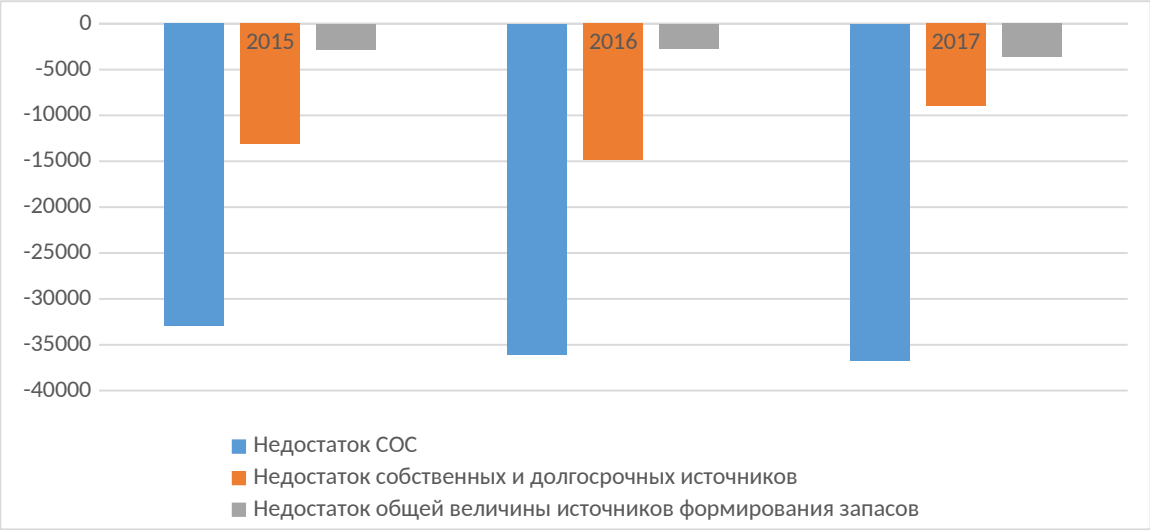


Рисунок 16 – Абсолютные показатели финансовой устойчивости ИП «Шилов В.Г.», Порт-Авто

Для анализа финансового состояния были рассчитаны показатели финансовой устойчивости. Данные расчета сведены в таблицу 11.

Таблица 11

Оценка финансовой устойчивости ИП «Шилов В.Г.», Порт-Авто

Показатель	Опти-мальное значение	2015 год	2016 год	2017 год	Изменение	
					2016 от 2015	2017 от 2015
1	2	3	4	5	6	7
Коэффициент автономии	≥0,5	0,41	0,41	0,43	-	0,02
Коэффициент финансовой устойчивости	≥0,7	0,76	0,73	0,83	-0,03	0,10
Коэффициент финансовой зависимости	≤0,5	0,59	0,59	0,57	-	-0,02
Коэффициент финансирования	≥1	0,69	0,70	0,75	0,01	0,05
Коэффициент инвестирования	≥1	0,46	0,50	0,50	0,04	-
Коэффициент постоянного актива	≤1	2,17	2,01	2,00	-0,16	-0,1
Коэффициент маневренности	0,5	-1,17	-1,01	-1,00	0,16	0,1
Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами	0,1	-4,23	-2,45	-2,91	1,78	-0,46
Финансовый рычаг	≤1	1,44	1,42	1,34	-0,02	-0,08
Коэффициент соотношения активов с собственным капиталом	-	2,44	2,42	2,34	-0,02	-0,08
Коэффициент соотношения оборотных активов с собственным капиталом	-	0,28	0,41	0,34	0,13	-0,07
Коэффициент соотношения кредиторской задолженности с дебиторской задолженностью	-	1,06	0,91	0,90	-0,15	-0,01

Данные таблицы 11 показывают, что коэффициент автономии ниже оптимального значения, а коэффициент финансовой устойчивости соответствует нормативному. Коэффициент маневренности и обеспеченности оборотных активов собственными средствами имеют отрицательное значение.

Таким образом, большая часть показателей не соответствуют нормативному значению. Динамика показателей незначительна. Предприятие по уровню финансовой устойчивости можно отнести к неустойчивому.

Для определения ликвидности баланса следует сопоставить итоги сгруппированных активов и пассивов. Группировка активов представлена в таблице 12 и на рисунке 17.

Таблица 12

Группировка активов ИП «Шилов В.Г.», Порт-Авто

Вид актива	2015 год, тыс. руб.	2016 год, тыс. руб.	2017 год тыс. руб.
Денежные средства	990	748	552
Итого по группе I (А1)	990	748	552
Дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев	5044	8756	6962
Итого по группе II (А2)	5044	8756	6962
Запасы	1331	3635	3745
Прочие оборотные активы	107	105	102
Долгосрочные финансовые вложения	1827	1768	1768
Итого по группе III (А3)	3265	5508	5615
Внеоборотные активы	56903	62765	64296
Итого по группе IV (А4)	56903	62765	64296
Всего	66202	77779	77423

Из таблицы и рисунка видно, что наибольший удельный вес у трудно реализуемых активов.

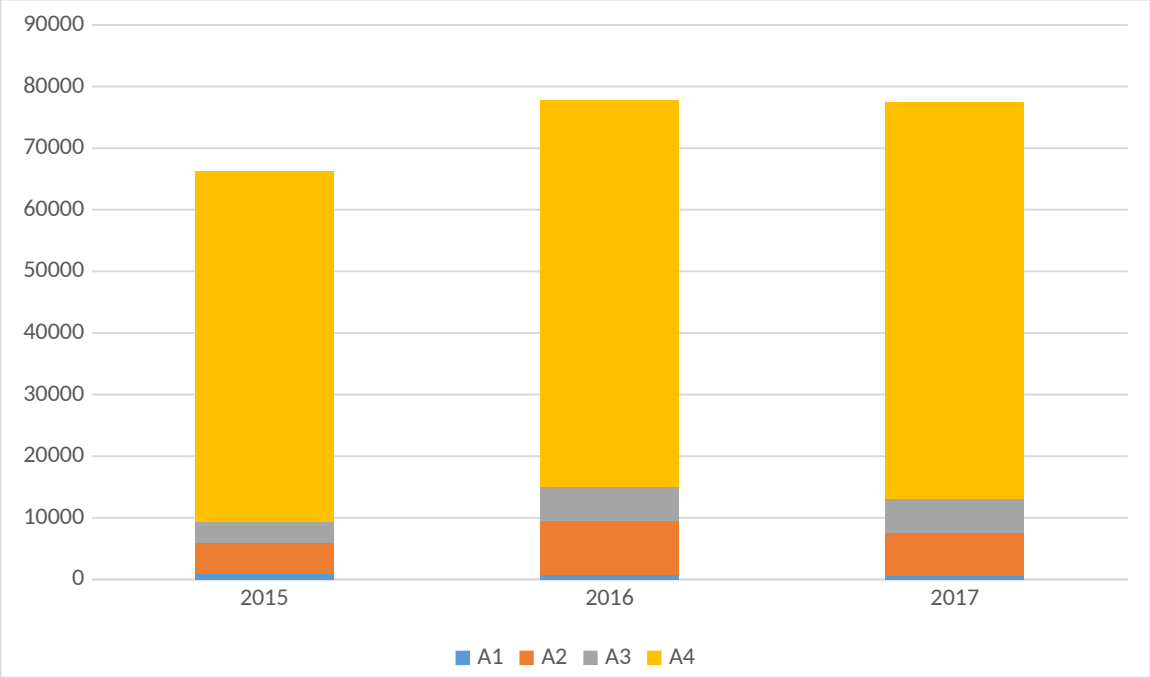


Рисунок 17 – Группировка активов ИП «Шилов В.Г.», Порт-Авто

В таблице 13 и на рисунке 18 сгруппированы пассивы ИП «Шилов В.Г.».

Таблица 13

Группировка пассивов ИП «Шилов В.Г.», Порт-Авто

Вид пассива	2015 год, тыс. руб.	2016 год, тыс. руб.	2017 год, тыс. руб.
Наиболее срочные обязательства (П1)	5324	7973	6255
Среднесрочные обязательства (П2)	10769	13156	7657
Долгосрочные обязательства (П3)	22996	24549	31329
Собственный капитал (П4)	27113	32101	33062
Итого пассивов	66202	77779	77423

Среди пассивов преобладают постоянные и долгосрочные.

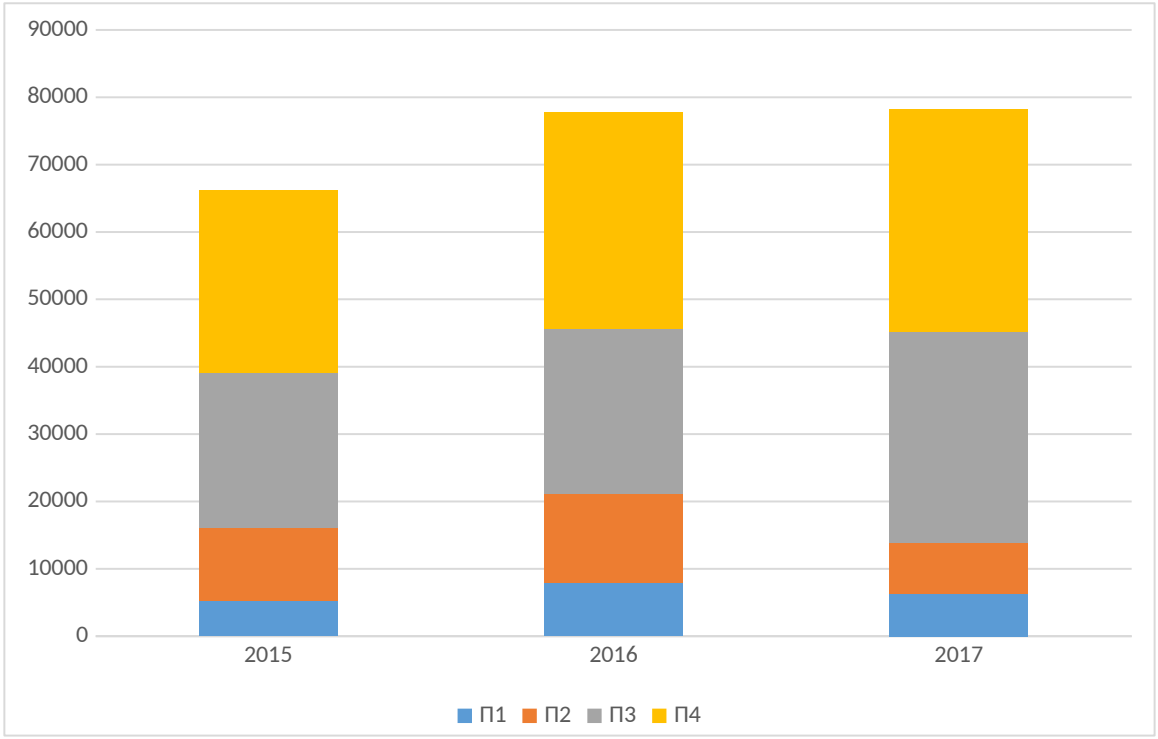


Рисунок 18 – Группировка пассивов ИП «Шилов В.Г.», Порт-Авто

Исходя из данных таблиц 12 и 13, в ИП «Шилов В.Г.», Порт-Авто получены соотношения, представленные в таблице 14.

Из таблицы видно, что не выполняется ни одно соотношение из четырех. Баланс предприятия абсолютно неликвидный.

Таблица 14

Анализ ликвидности ИП «Шилов В.Г.», Порт-Авто

Показатель	2015 год	2016 год	2017 год
Недостаток (излишек) по первой группе	-4334	-7225	-5703
Недостаток (излишек) по второй группе	-5725	-4400	-695
Недостаток (излишек) по третьей группе	-19731	-19041	-25714
Недостаток (излишек) по четвертой группе	-29790	-30664	-31234

Для оценки платежеспособности в краткосрочной перспективе необходимо рассчитать показатели ликвидности. Данные расчета коэффициентов представлены в таблице 15 и на рисунке 19.

Таблица 15

Показатели ликвидности ИП «Шилов В.Г.», Порт-Авто

Показатель	Нормативное значение	2015 год	2016 год	2017 год	Отклонение	
					2016 от 2015	2017 от 2016
Коэффициент абсолютной ликвидности	≥0,2	0,06	0,04	0,04	-0,02	-
Коэффициент срочной ликвидности	≥1	0,37	0,45	0,58	0,08	0,13
Коэффициент текущей ликвидности	≥2	0,46	0,63	0,87	0,17	0,24

Из таблицы видно, что коэффициенты ликвидности имеют положительную динамику.

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, что около 4 % краткосрочной задолженности предприятие имеет возможность погасить в ближайшее время. Коэффициент значительно ниже нормативного показателя.

В ИП «Шилов В.Г.», Порт-Авто критическая ликвидность также не соответствует ограничению, показатель ниже, то есть не хватит суммы наиболее ликвидных и быстрореализуемых активов для покрытия краткосрочных обязательств.

Значения коэффициента текущей ликвидности в течение 2015-2017 года ниже единицы, то есть погасить краткосрочные обязательства за счет оборотных активов предприятие не имеет возможности.

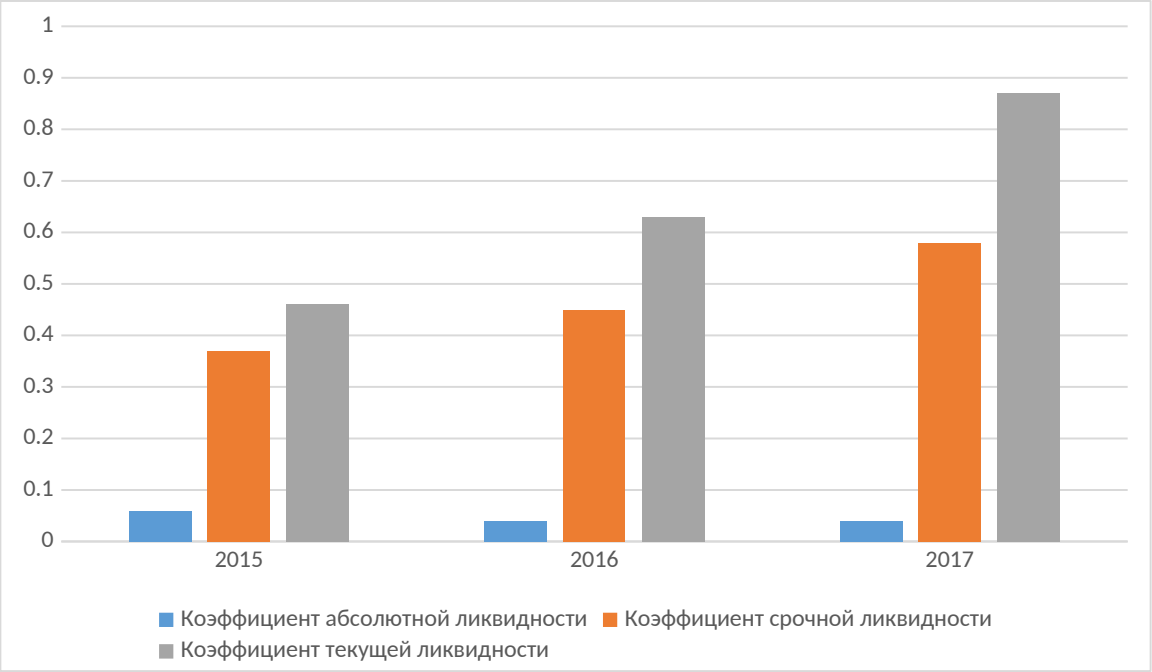


Рисунок 19 – Динамика коэффициентов ликвидности ИП «Шилов В.Г.»

Подводя итоги главы, можно отметить, что валюта баланса увеличилась в 2016 году и уменьшилась в 2017 году. Наблюдается рост внеоборотных активов в течение трех лет. Оборотные активы в 2016 году выросли и уменьшились в 2017 году. В активах баланса преобладают внеоборотные активы, их доля более 80 %.

Наибольшую долю во внеоборотных активах занимают основные средства. В оборотных активах наибольший удельный вес имеет дебиторская задолженность.

Проведенный анализ показал, что и в 2015, и в 2016, и в 2017 годах положение предприятия ИП «Шилов В.Г.», Порт-Авто характеризуется как кризисное, на предприятии отсутствует собственные оборотный капитал, и

наблюдается недостача общей величины основных источников формирования запасов и затрат.

Коэффициент автономии ниже оптимального значения, а коэффициент финансовой устойчивости соответствует нормативному. Коэффициент маневренности и обеспеченности оборотных активов собственными средствами имеют отрицательное значение. Большая часть показателей не соответствуют нормативному значению. Динамика показателей незначительна. Предприятие по уровню финансовой устойчивости можно отнести к неустойчивому.

Не выполняется ни одно соотношение ликвидности из четырех. Баланс предприятия абсолютно неликвидный.

3. Разработка мероприятий по улучшению финансового состояния ИП «Шилов В.Г.», Порт-Авто

3.1 Предложения по улучшению финансового состояния предприятия

Для улучшения финансового состояния ИП «Шилов В.Г.», Порт-Авто рекомендуется использовать управление по центрам ответственности. Такое управление является подсистемой, которая обеспечивает управление внутри предприятия. С помощью этой подсистемы есть возможность оценить долю вклада каждого подразделения предприятия в его прибыль, разделить управление затратами между подразделениями, отслеживать формирование затрат на различных уровнях управления, что даст возможность повысить экономическую эффективность деятельности.

Выделение центров ответственности диктуется такой необходимостью как управление затратами и прибылью с помощью оценочных показателей, за которые несут ответственность руководители подразделений предприятия.

Таким образом, управление через центры финансовой ответственности – это инструмент для оперативного управления прибылью и воздействием на нее. Такое управление дает системное представление о направлениях и темпах развития предприятия; понимать, за счет чего стало возможным достижение результата, кто реально приложил к этому усилия; знать, какое звено предприятия тормозит движение; определить наиболее эффективные подразделения компании, воздействуя на которые можно добиться максимального эффекта и достичь качественно новых результатов.

Главный принцип управления по ЦФО – центр ответственности отвечает только за те затраты и (или) выручку, а в более широком смысле только за те показатели, на которые должны и могут влиять его руководители в течение определенного периода.

Деятельность каждого ЦФО должна быть отражена в системе бухгалтерского учета и представлена на соответствующих счетах посредством

двойной записи для обеспечения возможности учета затрат и результатов центров ответственности. При этом по центрам ответственности нужно учитывать в первую очередь затраты и результаты, непосредственно зависящие от предоставленных руководителям полномочий.

Схема включения в затраты переменных и прямых постоянных затрат и отражения полного и неполного маржинального дохода по ЦФО при развитом директ-костинге представлена в таблице 16.

Таблица 16

Рекомендуемая схема включения в затраты переменных и прямых постоянных затрат и отражения полного и неполного маржинального дохода по ЦФО при развитом директ-костинге

Центры затрат	Затраты, включаемые в себестоимость на каждом уровне	Маржинальный доход
Бригада	Переменные затраты	Полный
Отдел	Переменные затраты плюс специфические прямые постоянные затраты, относимые на продукцию	Неполный (1)
Отдельные виды ремонта	Переменные затраты плюс специфические прямые постоянные затраты, относимые на ассортимент продукции	Неполный (2)
Предприятие	Все затраты	Прибыль

Иллюстрация разработанных положений представлена на примере трех видов деятельности в таблице 17.

Таблица 17

Организация управления затратами по методу развитого директ-костинга в трех деятельности

Наименование показателей	Итого по ЦФО		Центры финансовой ответственности					
			Шиномонтаж		Кузовной ремонта		Покраска	
	сумма, тыс. руб.	%	сумма, тыс. руб.	%	сумма, тыс. руб.	%	сумма, тыс. руб.	%
1	2	3	4	5	6	7	8	9

Продолжение таблицы 17

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Объем реализации	15293,64	100	5223,86	100	4929,14	100	5140,63	100

Переменные затраты:								
Расходы на закупку товаров	8931,76		3091,782		2823,86		3016,12	
Расходы на заработную плату основных работников	857,39		285,80		285,80		285,80	
Отчисления во внебюджетные фонды	257,22		85,74		85,74		85,74	
Расходы на топливо и электроэнергию	1439,97		479,99		479,99		479,99	
Расходы на содержание и ремонт оборудования и машин	346,75		115,58		115,58		115,58	
Переменные затраты	74,25		24,75		24,75		24,75	
Итого переменных затрат	11907,34	78	4083,64	79	4083,64	78	4083,64	78
Маржинальный доход от переменных затрат	3321,99	22	1118,78	21	1091,99	22	1111,22	22
Прямые постоянные затраты	668,64	4	222,88	4	222,88	4	222,88	4
Маржинальный доход	2653,36	17	895,91	17	869,11	17	888,34	17
Постоянные затраты по ЦФО	171,155	1						
Итого постоянных затрат	839,793	6						
Маржинальная прибыль по ЦФО	2482,201	16						

Таким образом, разработка методики управления затратами по ЦФО, классификация затрат и выделение методов планирования и контроля для принятия управленческих решений является основой для эффективного управления ИП «Шилов В.Г.», Порт-Авто.

Расчету прибыли и точки безубыточности предшествует анализ маржинального дохода по системе «директ-костинг», который проводится по каждому центру ответственности, как это представлено в таблице 18.

В результате рассчитывается ряд экономических показателей и делаются выводы о рентабельности и устойчивости оказания каждого вида услуг, изменении прибыли и рентабельности в зависимости от изменения объема продаж, цен на работы, величины переменных или постоянных затрат.

Таблица 18

Система экономических показателей по системе «директ-костинг» по ЦФО в ИП «Шилов В.Г.», Порт-Авто

Показатель	Формула	ЦФО	Центры финансовой ответственности		
			Шиномонтаж	Кузовной ремонта	Покраска
Выручка (В), тыс. руб.		15293,635	5223,859	4929,142	5140,633
Переменные затраты (ПЕР), тыс. руб.		11971,641	4080,325	3812,40	4004,665
Маржинальный доход (МД), тыс. руб.	МД = В – ПЕР	3 321,994	1143,534	1116,742	1135,968
Относительный доход (ОД), %	ОД = МД/В х 100	21,7	21,8	22,6	22,1
Постоянные затраты (ПОС), тыс. руб.		839,793	222,879	222,879	222,879
Прибыль по отделу (П), тыс. руб.	П = МД – ПОС	2482,201	920,655	893,862	913,089
Передаточное отношение — рычаг (ПО)	ПО = МД/П	1,3	1,2	1,2	1,2
Уровень устойчивости (УУ)	УУ = ПОС/МД	0,25	0,1	0,2	0,2
Точка безубыточности (ТБ), тыс. руб.	ТБ = ПОС/ОД	38,70	10,23	9,86	10,086
Точка безубыточности (ТБ), м.	ТБ = ПОС/МДед	4739,9	1 218,1	1 247,3	1 226,2
Зона финансовой безопасности (ЗФБ), %	ЗФБ = (Опр – ТБ)/Опр х 100	74,7	80,5	80,0	80,3
Маржинальный доход на ед. (МДед), тыс. руб.	МДед = МД/Опр	177,1	182,9	178,6	181,7

В то же время внедрение системы развитого директ-костинга в разрезе ЦФО позволяет проводить анализ структуры постоянных и переменных затрат, маржинального дохода и формирования прибыли в целом по предприятию и,

следовательно, усовершенствовать систему управления затратами и финансовыми результатами.

Последующее применение гибкого бюджета в планировании дает возможность выбрать оптимальный объем оказания услуг, а при анализе – оценить фактические результаты. Но в любом случае при сравнении фактических и сметных затрат для одного и того же объема оказания услуг обязательно рассчитываются и анализируются отклонения.

Анализ отклонений нацелен на контроль затрат и, следовательно, на оптимизацию финансовых результатов. А поэтому только сравнивая всю сумму фактических затрат с совокупными нормативными затратами по каждой операции центра ответственности за период, можно эффективно контролировать затраты. Отклонения по каждому центру ответственности должны определяться по каждому элементу и анализироваться в соответствии с ценами и количеством ресурсов.

Таким образом, применение разработанной методики позволяет получать исчерпывающую информацию о затратах и доходах по каждому центру ответственности, при этом в ходе анализа выявляются участки, где чаще всего возникают отклонения, а также виды услуг с низкой рентабельностью.

Основу такого подхода составляет анализ структуры постоянных и переменных затрат, маржинального дохода и формирования прибыли в целом по предприятию. В свою очередь, прогнозирование рентабельности в зависимости от изменения объемов услуг, цен на работу, величины переменных или постоянных затрат дает возможность укрепить финансовое состояние предприятия, принять более эффективные управленческие решения по развитию деловой активности и совершенствованию процесса деятельности предприятия.

Важным моментом является использование анализа безубыточности при управлении затратами каждого вида товара, реализуемого предприятием.

Рассмотрим на примере расчет по замене лампочки.

В таблице 19 представлены данные по прибылям и убыткам предприятия по замене лампочки.

Таблица 19

Исходные данные по замене лампочки, руб.

Показатели	Обозначение	Значение
Выручка от продаж	S	15000
Себестоимость услуг		11000
Валовая прибыль	GI	4000
Коммерческие		1000
Управленческие		500
Операционная прибыль (прибыль до выплаты процентов и налогов)	EBIT	2500
Цена	Price	50

Цена замены одной лампочки составляет 50 руб. Закупочная цена товара полностью относится к условно-переменным. Коммерческие расходы делятся на условно-переменные и условно-постоянные в следующем соотношении, соответственно, 40 % и 60 %. Управленческие расходы: 30 % - относятся к условно-переменным, соответственно, 70 % - к условно-постоянным.

Рассчитаем вспомогательную таблицу 20 для распределения расходов на условно-постоянные и условно переменные.

Таблица 20

Распределение расходов на условно-постоянные и условно-переменные, тыс. руб.

Показатели	Условно-переменные расходы	Условно-постоянные расходы
Себестоимость услуг	11000	
Коммерческие расходы	400	600
Управленческие расходы	150	350
ИТОГО	11550	950

Можно вычислить объем услуг: 15000 / 50 = 300 штук.

Для расчета требуемых показателей необходимо воспользоваться следующими формулами:

$$Сумма\ покрытия = Валовая\ выручка - Переменные\ затраты \quad (1)$$

$$Коэффициент\ покрытия = \frac{Сумма\ покрытия}{Валовая\ выручка} \quad (2)$$

$$Точка\ безубыточности = \frac{Постоянные\ издержки}{Коэффициент\ покрытия} \quad (3)$$

Точка безубыточности: 950 / 0,23 = 4130,43 тыс. руб.

$$Сила\ воздействия\ операционного\ рычага = \frac{Выручка - переменные\ затраты}{прибыль} \quad (4)$$

Сила воздействия операционного рычага = (15000 – 11550) / 2500 = 1,39

$$Запас\ финансовой\ прочности = \frac{Валовая\ выручка - Точка\ безубыточности}{Валовая\ выручка} \quad (5)$$

Запас финансовой прочности в стоимостном выражении:

15000 – 4130,43 = 10869,57 тыс. руб.

Запас финансовой прочности в относительном выражении: (15000 – 4130,43) / 15000 х 100 = 72,46 %

Запас финансовой прочности в натуральном выражении = 3000 – 826,09 = =2173,91 км

Результаты расчета представлены в таблице 21.

Таблица 21

Результаты расчета безубыточности замены лампочки в ИП «Шилов В.Г.»

Показатели	Ед. измерен.	Значение на весь объём	Значение на кг товара
1	2	3	4
Выручка от продаж	тыс. руб.	15000	50,00
Условно-переменные расходы	тыс. руб.	11550	38,5
Условно-постоянные расходы	тыс. руб.	950	3,17
Маржинальная прибыль	тыс. руб.	3450	11,5
Прибыль	тыс. руб.	2500	8,33

Продолжение таблицы 21

1	2	3	4
Коэффициент покрытия	-	0,23	

Точка безубыточности	тыс. руб.	4130,43	13,77
***	км	826,09	
Сила воздействия операционного рычага	тыс. руб.	1,38	
Запас финансовой прочности	тыс. руб.	10869,57	36,21
***	км	2173,91	
***	%	72,46	

Таким образом, на предприятии достаточно большой запас финансовой прочности. Такие расчеты рекомендуется выполнять по каждому виду услуг, анализируя точку безубыточности для планирования необходимого объема реализации.

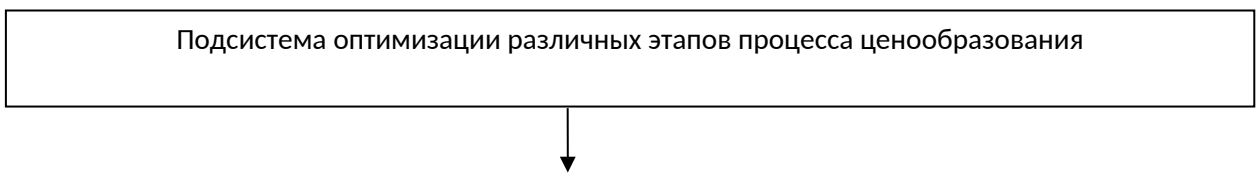
Для внедрения предложенных мероприятий рекомендуется в организационную структуру внедрить отдел ценообразования.

Система управления ценообразованием - это совокупность элементов по увеличению выручки, управлению конкурентоспособностью, взаимосвязанных, взаимообусловленных и представляющих целостное образование.

Структура системы управления ценообразованием представлена на рисунке 20.

Далее рассмотрим состав субъекта управления. В организации нет отдела ценообразования, поэтому рекомендуется его создание. Отдел будет подчиняться генеральному директору.

Структуру и штатную численность отдела ценообразования должен утвердить генеральный директор предприятия исходя из условий и особенностей деятельности общества по представлению заместителя генерального директора по качеству и главного инженера и по согласованию с отделом кадров. Положение о подразделении отдела утверждаются генеральным директором, а распределение обязанностей между сотрудниками подразделений производится начальником отдела. Для ИП «Шилов В.Г.», Порт-Авто составлено следующее положение об отделе ценообразования.



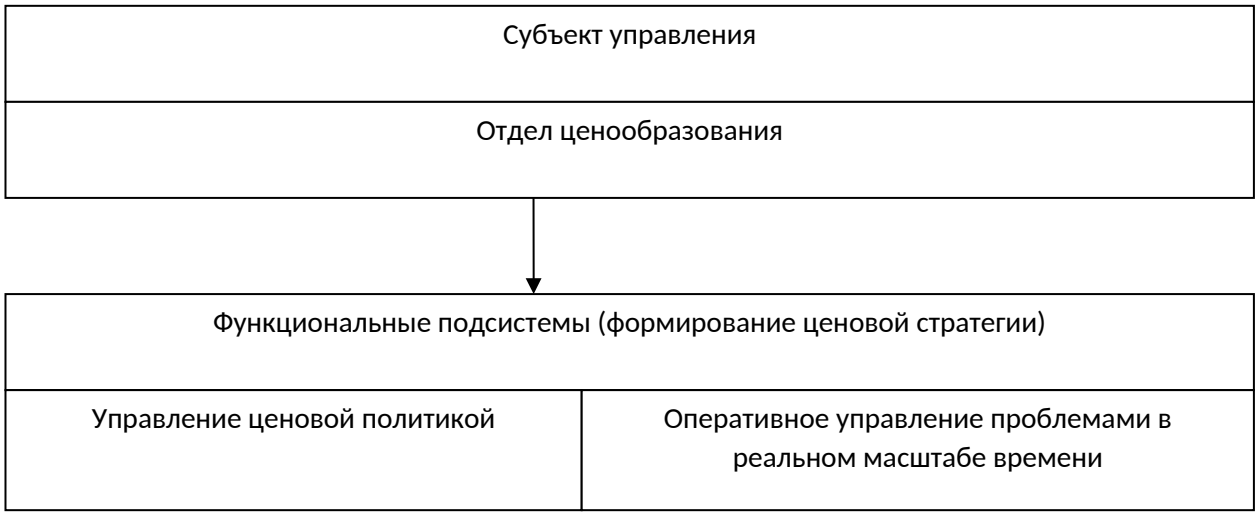


Рисунок 20 – Система управления ценообразованием предприятия

I. Общие положения

1. Отдел ценообразования является самостоятельным структурным подразделением и подчиняется генеральному директору предприятия.

2. Отдел ценообразования возглавляется начальником отдела.

3. Структуру и штаты отдела утверждает генеральный директор.

Отдел ценообразования осуществляет следующие задачи:

1. Управление ценовой политикой на предприятии;

2. Создание нормативно-правовой базы в области ценообразования

Рассмотрим основные функции отдела ценообразования:

- совместно с заинтересованными структурными подразделениями предприятия определять систему косвенного регулирования цен в целях сдерживания инфляционных процессов, а также обеспечения социальной защиты населения;

- рассматривать расчетные материалы, предоставляемые различными отделами предприятия на товары для утверждения цен), дает свои заключения и готовит проекты распоряжений для подписания директором предприятия;

- разрабатывать методические указания и другие инструктивные материалы, разъясняющие условия, порядок формирования цен, тарифов,

контроля за соблюдением дисциплины цен, обязательные для исполнения всеми субъектами ценообразования предприятия;

- обеспечивать подготовку проектов постановлений, распоряжений и материалов по вопросам ценообразования и контроля за применением цен и тарифов для рассмотрения генеральным директором;

- предоставлять отделам предприятия предложения по пересмотру цен и тарифов;

- принимать участие в работе по регулированию цен и тарифов филиалов предприятия, занимающих доминирующее положение на товарном рынке области;

- принимать участие в работе по заключению договоров с другими организациями и бюджетными учреждениями, согласовывает их, вносит замечания и предложения;

- проводить проверки хозяйственно-финансовой деятельности и соблюдения государственной дисциплины цен;

- составлять протоколы об административных правонарушениях с последующей передачей в соответствующие органы;

- осуществлять мониторинг регулируемых тарифов;

- осуществлять методическое руководство и оказывает необходимую помощь субъектам ценообразования предприятия по вопросам ценообразования в рамках предоставленных прав, обеспечивает их необходимыми документами и инструкциями;

- обеспечивать совместно с органами статистики и органами по ценам городов и районов наблюдение за ценами для создания информационной базы об уровне цен и тенденциях их изменения на территории округа;

- рассматривать поступившие жалобы, касающиеся ценообразования;

- совместно с контролирующими органами ОВД, налоговой инспекцией, отделом потребительского рынка и др. принимать участие в проведении проверок по соблюдению дисциплины цен;

- осуществлять информационную и консультативную деятельность по вопросам ценообразования и правильности применения цен (тарифов) на предприятии;

- осуществлять иные полномочия, возложенные на него генеральным директором.

Начальник отдела ценообразования визирует все документы, связанные с деятельностью отдела (планы, договоры, отчеты, сметы, справки, пр.).

Ответственность за надлежащее и своевременное выполнение функций отдела несет начальник отдела ценообразования

Документооборот отдела ценообразования представлен в таблице 22

Таблица 22

Рекомендуемый документооборот для отдела ценообразования

ИП «Шилов В.Г.», Порт-Авто

Взаимодействие с отделом	Получение документов	Предоставление
1	2	3
Бухгалтерия	Бухгалтерские данные о движении, реализации, запасах запчастей, нормативы на представительские, командировочные и рекламные расходы	Отчет о затратах на исследование конкурентов, отчет о затратах на качество товара, о ценах на материально-технические средства у поставщиков, тарифах на услуги по перевозке, проведению рекламных мероприятий
Экономист	Согласование смет расходов на исследование рынка конкуренции, спроса, анализ затрат, произведенных за месяц	Обобщение данных о спросе на закупаемый товар, планы повышения конкурентоспособности, участие в выставках, сведения о конкурентной среде по вопросам ценовой политики, объемов оборота, конкурентоспособности, скорости реализации продукции, уровень

Продолжение таблицы 22

1	2	3
		рентабельности в отрасли, является ли достигнутый уровень

		производительности критическим для снижения издержек
Менеджер по продажам	Оперативные планы-графики транспортных перевозок и передачи покупателям запчастей, а также материально-технических ресурсов от поставщиков, сведения о маршрутах и сроках поставки запчастей покупателям предприятиями-конкурентами,	Предложения по изменению маршрутов доставок, предложения по изменению графиков погрузки и выгрузки, информация о поставщиках материалов, сырья, сведения о ценах на требуемые материально-технические средства у различных поставщиков, информацию о состоянии рынка
Администратор	Сведения о заключенных договорах поставки, плана реализации товаров, заявок на проведение маркетингового анализа оптовых и розничных цен на реализуемые услуги, документов, необходимых для оформления участия в выставках и ярмарках	Сведения о размере рынка, темпах роста рынка, количество конкурентов и их сравнительные анализы, количество покупателей и их сравнительные анализы, легкость или сложность вхождения в отрасль, темпы технического прогресса в отрасли, степень дифференциации продукции в отрасли и конкурентов

Расчет численности отдела ценообразования представлен в таблице 23.

Учитывая то, что годовой эффективный фонд времени одного специалиста с учетом потерь равен 1860 часов. Следовательно, численность работников данного отдела равна 6550/1860 = 3,5. Необходимо взять троих специалистов на полную ставку и одного на 0,5 ставки, итого 4 человека.

Таблица 23

Исходные данные для расчета численности работников отдела ценообразования

Наименование работ	Трудоем-кость выполнения работы (чел.-час)	Перио-дичность (кол-во раз в год)	Общая трудо-емкость в год (чел.-час)
1	2	3	4
1.Изучение ценообразующих факторов:	-	-	1260
- внешней среды	80	6	480
- внутренней среды (издержки)	65	12	780

Продолжение таблицы 23

1	2	3	4
2. Ценовой мониторинг конкурентов и поставщиков:	-	-	2420

- анализ изменения цен поставщиков	25	12	300
- анализ изменения себестоимости услуг	40	12	480
- анализ соблюдения ценового коридора стабильности	30	12	360
- анализ изменения рентабельности продаж	20	12	240
- контроль наличия или отсутствия у ТМЦ цен отгрузки	30	12	360
- анализ изменения цен конкурентов	35	12	420
- мониторинг цен отгрузки собственного предприятия	30	12	360
3. Выбор приоритетного метода ценообразования и ценовой политики	45	6	270
4. Расчет цены	40	12	480
5. Выбор ценовой стратегии	50	6	300
6. Корректировка цены исходя из стратегий комплекса маркетинга	50	12	600
7. Учет возможных реакций потребителей и конкурентов;	100	4	400
8. Создание и корректировка прайс-листа, разработка системы скидок и комиссионных выплат	60	12	720
Итого общая трудоемкость			6550

В автосервисе для совершенствования процесса ценообразования рекомендуется ввести бонусы.

Бонус – это премия, предоставляемая потребителю за большой объём приобретенных услуг за конкретный период времени или, проще говоря, накопительная скидка. Он выражается в дополнительной небольшой скидке на все прошедшие платежи и учитывается в очередных платежах на конкретный период времени.

В ИП «Шилов В.Г.», Порт-Авто необходимо регулярно анализировать результаты от внедренной системы скидок. Скидки лишь инструмент, который в разные периоды времени могут использоваться предприятием для решения задач. Они могут меняться в зависимости от ситуации на рынке. Но не рекомендуется пересматривать скидки в рамках уже заключенных договоров, что подрывает доверие к предприятию и даёт возможность конкурентам отыграть эту ситуацию в свою пользу. В то же время скидки не могут рассматриваться как самоцель. Каждый раз, необходимо прогнозировать реакцию на них крупных оптовиков и другие последствия.

Приступая к решению вопроса об установлении окончательной цены на услуги, необходимо помнить, что она служит сильнейшим инструментом маркетинга, а, значит, определение её размера не может осуществляться без учёта ситуации на рынке и общей маркетинговой стратегии предприятия.

На текущий момент оптимальная стратегия ценообразования – стратегия продаж по цене “издержки + некоторая прибыль” (в данном случае цена складывается из условий договоров, заключаемых с потребителями) и стратегия продаж с ориентацией на цены конкурента.

Практика показала, что окончательный размер цены должен определяться руководителями всех служб предприятия. У каждого из них свои представления об уровне цены и потому порой приходится делать не одну итерацию, чтобы прийти к пониманию. В ИП «Шилов В.Г.», Порт-Авто рекомендуется создавать экспертные советы, на которых будут устанавливаться размеры базовых цен. Необходимо отметить, что базовая цена не всегда может совпадать с отпускной. Она есть лишь та пороговая цена, ниже которой товар не может быть реализован без разрешения руководителя предприятия или лица, которое уполномоченного им для принятия такого решения. К базовой цене не применяются традиционные скидки и бонусы.

Таким образом, для улучшения финансового состояния ИП «Шилов В.Г.», Порт-Авто рекомендовано создать постоянно действующее структурное подразделение, которое будет отвечать за вопросы ценообразования на услуги предприятия. Деятельность этого подразделения должна осуществляться при непосредственном контроле руководителя структурного подразделения предприятия, которое отвечает за маркетинг или сбыт продукции предприятия, и может входить в состав либо этого подразделения, либо бухгалтерии.

3.2 Влияние предлагаемых мероприятий на финансовое состояние организации

Для осуществления предложенных мероприятий необходимы инвестиции для отбора сотрудников в отдел ценообразования, покупки новых компьютеров, прикладных программных продуктов, установки их на компьютеры предприятия, обучение работы в ней.

Необходимо оценить эффективность проектных разработок с точки зрения экономической эффективности инвестиций, необходимых для реализации предлагаемых мероприятий.

Для оценки эффективности проектных решений необходимо рассмотреть перечень исходных данных. Исходные данные содержат данные о сумме необходимых инвестиционных ресурсов по направлениям инвестирования. Перечень исходных данных представлен по затратам (инвестициям), вложенным в проект, представлен в таблице 24.

Таблица 24

Перечень исходных данных по затратам

Наименование инвестиций	Сумма, руб.
1. Затраты на содержание отдела ценообразования	1029600
2. Затраты на покупку компьютеров	97500
3. Затраты на оборудование рабочих мест (покупка столов, стульев, шкафов, канцтоваров)	100000
3. Стоимость разработки и внедрения прикладного программного продукта	125000
4. Затраты на обучение сотрудников	87000
Итого	1439100

В новой структуре предусмотрено четыре сотрудников отдела ценообразования. То есть будут приняты три новых человека (один сотрудник из отдела реализации на полставки будет работать и в отделе ценообразования), их зарплата за год составит 792 тыс. руб. (3 х 22 х 12), налог с зарплаты – 30 % (237,6 тыс. руб.).

Затраты на покупку трех новых компьютеров – 32500 х 3 = 97500 руб.

Предполагается, что новый отдел будет способствовать увеличению выручки. Отделом сбыта прогнозируется рост выручки на 3 % - 1542 тыс. руб.

(51391 х 1,03 – 51391), себестоимости – на 1 % - 467 (46708 х 1,01 – 46708). Следовательно, рост прибыли составит: 1075 тыс. руб.

Рассчитаем основные показатели эффективности проекта:

Экономическая эффективность проекта = эффект (прибыль от введённых мероприятий) руб./затраты руб. на проект.

Экономическая эффективность проекта = 1075 / 1439,1 = 0,62

Коэффициент экономической эффективности = 1075 х 100 % / 1439,1 = 74,70 %

Срок окупаемости проекта = затраты/прибыль.

Срок окупаемости проекта = 1439,1 / 1075 = 1,34 (около одного года и четырех месяцев).

Как видно, проект имеет высокую эффективность, срок окупаемости проекта наступит примерно через полтора года. Это говорит о том, что его принятие принесет прибыль.

Изменения основных финансовых показателей предприятия представлены в таблице 25.

Собственный капитал увеличится за счет полученной прибыли от проекта, это 1075 тыс. руб. За счет увеличения выручки будет осуществляться продолжение погашение краткосрочных заемных средств и их привлечение уже в меньшей сумме. Предприятием планируется погасить 7192 тыс. руб.

Предположим, что сумма денежных средств не менялась, так как предприятие предпочитает хранить на остатках счетов примерно одинаковую сумму.

Дебиторская задолженность будет изменяться по мере изменения кредитной политики, но за счет увеличения продаж увеличиваться, поэтому в целом, сумма останется на прежнем уровне. Долгосрочные обязательства будут выплачены по кредитному договору на сумму 2213 тыс. руб.

Таблица 25

Показатели ликвидности и финансовой устойчивости до и после внедрения мероприятий в ИП «Шилов В.Г.», Порт-Авто

Показатель	2017 год	После внедрения	Отклонение
Собственный капитал	33062	34137	1075
Долгосрочные обязательства	31329	29116	2213
Краткосрочный заемный капитал	13033	5841	7192
Валюта баланса	77423	69094	
Денежные средства	552	552	-
Дебиторская задолженность	6962	6962	-
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,04	0,09	0,05
Коэффициент срочной ликвидности	0,58	1,29	0,71
Коэффициент текущей ликвидности	0,87	1,94	0,07
Коэффициент автономии	0,43	0,49	0,06
Коэффициент финансовой устойчивости	0,83	0,92	0,09

Таким образом, из таблицы видно, что за счет увеличения выручки путем предложенных мероприятий предприятие будет в состоянии частично расплатиться с кредитными средствами, что даст возможность улучшить показатели финансового состояния. Из таблицы видно, что коэффициент абсолютной ликвидности увеличится до 0,05 и почти достигнет нормативного значения. Наблюдается увеличение коэффициентов срочной и текущей ликвидности, их значение будет соответствовать нормативному. Коэффициент автономии увеличится на 0,06, а финансовой устойчивости на 0,09.

То есть предлагаемые мероприятия эффективны как для роста выручки и прибыли, так и для улучшения показателей финансового состояния.

Заключение

В первой главе определено, что финансовое состояние – это способность предприятия финансировать свою деятельность.

Финансовое состояние может быть устойчивым, неустойчивым и кризисным. Способность предприятия своевременно производить платежи, финансировать свою деятельность на расширенной основе свидетельствует о его хорошем финансовом состоянии.

Финансовое состояние предприятия (ФСП) зависит от результатов его производственной, коммерческой и финансовой деятельности.

Основным источником информации для проведения финансового состояния предпринимательской фирмы служит финансовая отчетность.

Для проведения обоснованного анализа и оценки финансового положения организации следует использовать весь арсенал информационных потоков о ее хозяйственной деятельности, не ограничиваясь только данными бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах.

Существуют различные методы анализа бухгалтерской отчетности, выбор нужного зависит от конкретных задач, поставленных перед собой, и необходимого объема информации. Вертикальный и горизонтальный анализ баланса – два часто используемых метода.

Коэффициентный анализ охватывает практически все стороны хозяйственной жизни организации. В российской практике наиболее распространена группировка коэффициентов по различным сторонам финансового состояния. Это могут быть показатели: ликвидности, рентабельности, платёжеспособности, финансовой устойчивости, оборачиваемости и т.д.

Проведенный во второй главе анализ финансовых результатов выявил, что выручка увеличивалась в течение трех лет. Себестоимость увеличилась в 2016 году, а в 2017 году уменьшилась, что свидетельствует об оптимальном управлении затратами предприятия.

Чистая прибыль появилась только в 2017 году в сумме 602 млн. руб., до этого времени на предприятии был убыток. В 2017 году наблюдается рост всех показателей рентабельности.

Анализ имущественного положения ИП «Шилов В.Г.», Порт-Авто показал, что валюта баланса увеличилась в 2016 году и уменьшилась в 2017 году.

Наблюдается рост внеоборотных активов в течение трех лет. Оборотные активы в 2016 году выросли и уменьшились в 2017 году. В активах баланса преобладают внеоборотные активы, их доля более 80 %.

Наибольшую долю во внеоборотных активах занимают основные средства. В оборотных активах наибольший удельный вес имеет дебиторская задолженность.

Проведенный анализ показал, что и в 2015, и в 2016, и в 2017 годах положение предприятия ИП «Шилов В.Г.», Порт-Авто характеризуется как кризисное, на предприятии отсутствует собственные оборотный капитал, и наблюдается недостача общей величины основных источников формирования запасов и затрат.

Коэффициент автономии ниже оптимального значения, а коэффициент финансовой устойчивости соответствует нормативному. Коэффициент маневренности и обеспеченности оборотных активов собственными средствами имеют отрицательное значение. Большая часть показателей не соответствуют нормативному значению. Динамика показателей незначительна. Предприятие по уровню финансовой устойчивости можно отнести к неустойчивому.

Не выполняется ни одно соотношение ликвидности из четырех. Баланс предприятия абсолютно неликвидный.

Для улучшения финансового состояния ИП «Шилов В.Г.», Порт-Авто предложено использовать управление по центрам ответственности. В рамках такой подсистемы можно оценить вклад каждого подразделения в конечные результаты деятельности предприятия.

Применение разработанной методики позволит получать исчерпывающую информацию о затратах и доходах по каждому центру ответственности, при этом в ходе анализа выявляются участки, где чаще всего возникают отклонения, а также виды услуг с низкой рентабельностью.

Для внедрения предложенных мероприятий рекомендовано в организационную структуру внедрить отдел ценообразования. Разработан документооборот отдела ценообразования.

Предложенный проект улучшения финансового состояния имеет высокую эффективность, окупаемость проекта наступит примерно через полтора года. Это говорит о том, что его принятие принесет прибыль.

Список использованных источников

1. Абрютина М.С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: учебно-практическое пособие / М.С. Абрютина, А.В. Грачев. – М.: Дело и сервис, 2015. – 120 с.

2. Алпатов А. Реструктуризация предприятий: механизмы и организационные меры / А. Алпатов // Экономист. – 2015. - № 3. – С. 26.

3. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий: учебник / Под ред. проф. В.Я. Позднякова. - М..: ИНФРА - М, 2015. – 617 с.

4. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебник/Гарнов А.П. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 365 с.

5. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Под редакцией Ковалёва В.В. и др. – М., 2015. – 424 с.

6. Афонина С.А. Резервы повышения финансовых результатов торгового предприятия / С.А. Афонина // Вопросы экономики. - 2015. - № 7. - С. 22-27.

7. Баканов М.И. Теория экономического анализа: учебник / М.И. Баканов, А.Д. Шеремет. – М.: ФИС, 2015.

8. Балабанов И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта. / И.Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 324 с.

9. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Т.Б. Бердникова. – М., 2016. – 530 с.

10. Бежин С. Оперативное планирование денежных потоков / С. Бежин // Финансовый директор. – 2018. - № 4. – С. 41-44.

11. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Т.Б. Бердникова. – М., 2016. – 530 с.

12. Богачева Т.Н Анализ финансового состояния предприятий / Т.Н. Богачева // Деньги и кредит. – 2016. - №1. – С. 14-17.

13. Борхунов Н. Платежеспособность и ликвидность / Н. Борхунов // Экономист. – 2017. - № 12. - С.14-19.

14. Брусов П.Н. Финансовый менеджмент. Математические основы. Краткосрочная финансовая политика / П.Н. Брусов. – М.: Кнорус, 2016. – 328 с.

15. Власова В.Г. Оптимизация и пути повышения платежеспособности предприятия. / В.Г. Власова // Финансы и кредит. – 2017. - № 7. – С. 24-28.

16. Герасименко А. Финансовый менеджмент - это просто! Книга для финансистов, руководителей и тех, кто хочет ими стать / А. Герасименко. – М.: Инфра-М, 2015. - 692 с.

17. Гильяровская А.В. Экономический анализ деятельности предприятия / А.В. Гильяровская: учебник. – М.: ЮНИТИ, 2015. – 516 с.

18. Гудкова Н.С. Обзор методик анализа финансового состояния. Опубликовано: Актуальные вопросы экономики и управления: Сборник материалов международной научно-практической конференции. (20-25 декабря 2016 года). - Димитровград: ДИТУД, 2017. – 156 с.

19. Дорохова В.А. Оценка финансового состояния предприятия. / В.А. Дорохова // Деньги и кредит. – 2017. - № 3. – С. 21-23.

20. Екимова К.В. Финансовый менеджмент. Учебник для прикладного бакалавриата. – М.: Юрайт, 2016. – 592 с.

21. Ефимова О.В. Финансовый анализ. / О.В. Ефимова. – М.: Бухгалтерский учет, 2017. – 192 с.

22. Журавлев В.В. Анализ хозяйственно-финансовой деятельности предприятий. Конспект лекций. / В.В. Журавлев, Н.Т. Савруков. – СПб.: Политехника, 2015. – 127 с.

23. Земляков Ю.Д. Общая постановка задачи прогнозирования платежеспособности предприятия / Ю.Д. Земляков// Финансы и кредит. - 2015. - № 27. – С. 69-75.

24. Зеткина О.В. Об управлении прибылью предприятия / О.В. Зеткина // Вопросы экономики. – 2016. - № 5. – С. 49-56.

25. Зимина Л.Ю., Перфильева В.М. Платежеспособность и ликвидность как элементы анализа финансового состояния предприятия / Л.Ю. Зимина, В.М. Перфильева //Проблемы экономики и менеджмента. - 2016. - № 12. – С. 13-15.

26. Игнатьева Е. В. Методика анализа финансового состояния предприятия // Молодой ученый. - 2015. - №5. - С. 272-275.

27. Каменева И. А. К вопросу о понятии финансовое состояние организации: материалы научно-практической электронной конференции / И.А. Каменева // Актуальные вопросы бухгалтерского учета, анализа и аудита, часть 1 / И.А. Каменева, Н.А Грачева. - К.: Юго-западный государственный университет, 2014. — С. 47-51.

28. Кириченко Т. Финансовый менеджмент. Учебник / Т. Кириченко. – Дашков и К, 2016. – 520 с.

29. Ковалев В. В. Финансовый анализ / В.В. Ковалев. – М.: ФИС, 2015. – 398 с.

30. Колмаков, В.В. Совершенствование подходов и методик анализа финансового состояния предприятия/ В.В. Колмаков, С.Ю. Коровин// Вестник НГИЭИ. – 2015. – № 5 (48). – С. 54-60.

31. Косолапова, М.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник / М.В. Косолапова, В.А. Свободин. - М.: Дашков и К, 2016. - 248 с.

32. Кудина М. Финансовый менеджмент / М. Кудина. – М.: ИД «Форум», 2015. – 256 с.

33. Куксов А. Планирование деятельности предприятия / А. Куксов // Экономист. – 2016. - № 6. – С. 61-67.

34. Кульбака Н.А. Сущность и факторы повышения прибыли предприятия / Н.А. Кульбака // Российский экономический журнал. – 2017. - № 4. - С. 15-18.

35. Левшин Г.В. Анализ финансовой устойчивости организации с использованием различных критериев оценки / Г.В. Левшин // Экономический анализ: теория и практика. – 2016. - № 4. – С. 15-18.

36. Лелькова Т.Э., Методики анализа финансовых результатов/ Т.Э. Лелькова, О.В. Скрипкина // Молодой ученый. – 2017. - №11. – С. 231-234.

37. Лысенко Д. Финансовый менеджмент / Д. Лысенко. - М.: Инфра-М, 2016. – 370 с.

38. Маркарьян Э.А., Герасименко Г.П. Финансовый анализ – М.: «ПРИОР», 2016. – 360 с.

39. Моисеева Е.Г. Управление денежными потоками: планирование, балансировка, синхронизация / Е.Г. Моисеева // Справочник экономиста. – 2017. - № 5. – С. 13-19.

40. Оськина, Ю.Н. Обзор методик анализа финансовых результатов/ Ю.Н. Оськина //Социально-экономические явления и процессы. – 2016. – № 4. – С. 56-59.

41. Паламарчук А.С. Оценка ликвидности и финансовой устойчивости предприятия / А.С. Паламарчук // Справочник экономиста. – 2017. - №11. - С. 31-41.

42. Остапенко В.К. Финансовая устойчивость предприятия: оценка, пути улучшения / В.К. Остапенко // Экономист. – 2016. - № 7. - С.37-43.

43. Савицкая Г.В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебник по направлению "Экономика" / Г. В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 608 с.

44. Тюрина В. Ю. Сравнение отечественных методик проведения финансового анализа организации [Текст] / В. Ю. Тюрина, Э. Р. Альмухаметова // Молодой ученый. - 2016. - № 11. – С. 20-26.

45. Хазанович Э.С. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебное пособие / Э.С. Хазанович. – М.: КНОРУС, 2017. – 272 с.

46. Шадрина, Г.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник и практикум для СПО / Г. В. Шадрина. – М.: Издательство Юрайт, 2016. – 515 с.

47. Артюхова А.В. Анализ финансового состояния предприятия: сущность и необходимость проведения / А.В. Артюхова, А.А. Литвин // Молодой

ученый. - 2015. - №11. - С. 744-747. - URL https://moluch.ru/archive/91/19590/ (дата обращения: 19.11.2018).

48. Лисова М.Э. Методика анализа финансового состояния предприятия / М.Э. Лисова // Студенческий форум: электрон. научн. журн. 2017. № 20(20). URL: https://nauchforum.ru/journal/stud/20/27764 (дата обращения: 19.11.2018).

49. Основные методы финансового анализа состояния предприятия // Молодежный научный форум: Общественные и экономические науки: электр. сб. ст. по материалам XLIV студ. междунар. заочной науч.-практ. конф. — М.: «МЦНО». - 2017 - № 4(44) / [Электронный ресурс] - Режим доступа. -URL: https://nauchforum.ru/archive/MNF_social/4(44).pdf.

50. Пегина А.С. Факторный анализ ликвидности и платежеспособности предприятия // Молодежный научный форум: Общественные и экономические науки: электр. сб. ст. по мат. LIII междунар. студ. науч.-практ. конф. № 1(53). URL: https://nauchforum.ru/archive/MNF_social/1(53).pdf (дата обращения: 18.06.2018).