Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Уральский федеральный университет
имени первого Президента России Б.Н. Ельцина»

Институт экономики и управления

Кафедра экономической безопасности производственных комплексов

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ ПЕРЕД ГЭК

Зав. кафедрой Криворотов В.В

«_____»_____2020 г.

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
(ДИПЛОМНАЯ РАБОТА)

Анализ динамики показателей финансового устойчивости предприятия и пути его повышения (на примере Общество с Ограниченной Ответственностью «РегионПрофи»)

Руководитель: доцент, к.э.н Бурмакина Л.А.

Нормоконтролер: Калина А.В.

Студент группы ЭУ-552907 Загора К.С.

Екатеринбург
2020

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....3
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ.....6
1.1 Сущность анализа финансового состояния предприятия.....6
1.2 Особенности расчета финансовой устойчивости предприятия.....21
1.3 Источники формирования собственного капитал.....23
1.4 Методы расчета оборачиваемости активов предприятия.....32
1.5 Ликвидность баланса и платежеспособность предприятия.....37
1.6 Оценка эффективности деятельности предприятия (рентабельности)...43
1.7 Модели оценки вероятности банкротства.....46
2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ООО «РЕГИОНПРОФИ».....49
2.1 Краткая характеристика ООО «РегионПрофи».....49
2.2 Анализ финансовой устойчивости ООО «РегионПрофи».....50
2.3 Анализ источников формирования капитала ООО «РегионПрофи».....53
2.4 Анализ оборачиваемости оборотных активов ООО «РегионПрофи»….55
2.5 Анализ ликвидности баланса и платежеспособности ООО «РегионПрофи».....59
2.6 Анализ оценки вероятности банкротства ООО «РегионПрофи».....69
3 ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ООО «РЕГИОНПРОФИ».....71
3.1 Разработка мероприятий по улучшению финансовой устойчивости предприятия.....71
3.2 Расчет экономической эффективности предлагаемых мероприятий.….75
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....82
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ.....86

ВВЕДЕНИЕ

На текущем этапе экономического развития действия бизнес-единицы являются предметом многих вопросов рыночных отношений, которые заинтересованы в результатах функционирования этой организации.

Для написания дипломной работы была выбрана тема «Анализ динамики показателей финансового устойчивости предприятия и пути ее повышения» поскольку достоверная оценка финансового положения компании для собственников и руководству фирмы просто необходима.

Для того чтобы предприятие выжила в современных условиях, менеджеры обязаны владеть возможностью реально оценить экономическое состояние собственной организации, а также тех компаний с кем они конкурируют на рынке.

Финансовое положение считается одной из ведущих характеристик экономической деятельности фирмы. Финансовая ситуация определяет возможность сотрудничества, конкурентоспособности, а также оценивает степень, в которой экономические интересы фирмы и ее партнеров встречаются в финансовом и промышленном отношении. Впрочем, не надо думать, что способность реально оценить свое финансовое положение достаточно для того, чтобы компания успешно функционировала и достигла собственных целей.

Конкурентоспособность предприятия достигается за счет надлежащего управления движением финансовых и капитальных ресурсов, оказавшихся в ее распоряжении.

Таким образом, успешное управление финансами направлено на:

- выживание предприятия в конкурентной среде;
- сохранение лидерские позиции в борьбе с конкурентами;
- избежание разорения и больших финансовых сбоев;
- приемлемые темпы роста экономического потенциала компании;
- максимизация прибыли;
- минимизация затрат;
- рост производства и продаж;

- гарантированность прибыльности компании.

Актуальность данной темы дипломной работы заключается в том, что в условиях сегодняшнего кризиса значимость финансовой устойчивости предприятия растет. А результаты финансового анализа важны как владельцам, так и еще кредиторам, поставщикам, менеджерам и налоговым органам.

Целью работы является анализ финансового положения и разработки мер по улучшению состояния компании.

Задачи, которые должны быть решены для достижения целей:

- изучить теоретические основы анализа финансового положения компании;

- проанализировать экономическое положение компании;

- разработать мероприятия для повышения финансового положения компании.

Объектом исследования будет являться общество с ограниченной ответственностью «РегионПрофи» (далее ООО «РегионПрофи»).

Предметом представленной работы является экономическое положение предприятия.

Для анализа будут использованы:

- система аналитических показателей;

- сравнение;

- детализация и группировка;

- обобщение итогов анализа.

Анализируемый период охватывает три года работы организации - 2017, 2018 и 2019 годы.

Источниками информации для расчета показателей и анализа финансовой устойчивости и платежеспособности ООО «РегионПрофи» считается годовая и квартальная финансовая отчетность, представленная за период 2017-2019 годов.

В процессе написания работы были собраны данные, с помощью которых охарактеризуем экономическую работу ООО «РегионПрофи», ее структуру управления предприятием и функции финансового отдела, также была обработана бухгалтерская и финансовая информация, на базе и которой будет построен анализ платежеспособности и финансовой устойчивости ООО «РегионПрофи».

Анализ динамики показателей финансового устойчивости предприятий в своих работах затронули многие авторы, такие как: А.Е. Абрамов, Г.В. Г.В. Савицкая, А.Д. Шеремет и многие другие авторы.

Конструктивно дипломная работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованной литературы и приложений.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 СУЩНОСТЬ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Главная цель финансового анализа – это проведение оценки финансового состояния, а также поиск возможности улучшения эффективности предприятия. Финансовое состояние, со своей стороны, охарактеризовывает внедрения капитала и денежный ресурсов, выполнения обязанностей перед предприятиями и страной, также охарактеризовывает финансовую конкурентоспособность (также, как кредитоспособность и платёжеспособность).

Денежное изучение основывается на бухгалтерской отчетности хозяйствующего субъекта и представляет из себя прогноз и оценку денежного состояния. Финансовый анализ делится на несколько видов: наружный и внутренний. Наружный анализ производится сторонними для компании лицами, например, такими как, наружные аудиторы. Внутренний анализ же проводится своими работниками компании.

К главным целям изучения денежного состояния компании относится:

- обнаружение перемен в финансовом состоянии компании со временем;

- определение причин, вызывающих изменения в финансовом состоянии компании;

- определение финансового положения;

- пророчество основных тенденций финансового состояния компании.

Задачей изучения является оценка финансового состояния предприятия, в том числе, непрерывная работа, направленная на его улучшение.

Посредством разбора экономического состояния возможно обнаружить курс, в соответствие с которым нужно провести работу, заприметить мощные стороны, и изострить увлечение на отстающие позиции в пребывание компании.

Разбираясь в имеющихся данных, в обеспечение кадрами, разной техникой и программами, и также на цель изучения приходится, то, что нужно выполнить оценку состояния компании с различным уровнем детализации. Самым разумным представляется прочерчивания углубленного и экспресс-изучения экономического состояния предприятия. Вследствие экономического разбора есть возможность оценить:

- уровень коммерческого риска;
- материальное положение организации;
- необходимость в дополнительных источниках выделении финансовых средств;
- сколь пропорционально привлечены заемные средства;
- дееспособность к наращиванию капитала.

Результаты экономического разбора компании демонстрируют моменты, которые чувствительны и требуют специального внимания. Да с поддержкой итогов разбора разрабатываются меры по уничтожению самых уязвимых моментов.

Результаты разработанных операций разбора не дают возможность существовать неповторимым моментам ради принятия административных решений. Такие показатели – коробка для управленческих решений, которые не могут являться начатыми без опыта, логики и прочих существенных достоинств лица, которое и принимает эти решения.

Все вышеупомянутое рассказывает нам про то, что финансовый разбор на сегодняшнем этапе стал одним из элементов управления, методом признания безвредности вероятного партнера.

Надобность в составление внешних и неформальных операций в ходе принятия административных заключений в компании сохраняется след, как на порядке подготовки документов, так и на аналогичных операциях разбора экономического состояния предприятия. Это представление логики экономического состояния преимущественно подходит только логическому функционированию компании в критериях рыночной экономики.

Материальный разбор предприятия является сочиняющей частью совершенного разбора домовитой деятельности.

Стремясь позволить решить кое-какие вопросы и получить влиятельную оценку экономического положения, верхушки систем регулярно употребляются поддержкой финансового анализа, при всем при этом весомость доклада о финансовых итогах или отвлеченных данных баланса после раздельности абсолютно невелико. В результате этого, для непредвзятой оценки экономического расположения необходимо приступить к поставленным коэффициентам и ценностным признаком ради того, чтоб оценить ценностное соответствие основных факторов.

Посредством экономических коэффициентов возможно характеризовать пропорции между многообразными заметками в отчетности. Главным превосходством таких коэффициентов являются исключение воздействий инфляции и простота выполнения расчетов.

Если основа сопоставления выше, чем уровень практических финансовых коэффициентов, то это значит, что обнаруживается характер на наиболее чувствительные места в работе предприятия, которые должны рассматриваться дополнительно. Однако, стоит учесть, что дополнительный разбор возможно дезавуировать в неблагоприятную оценку из-за необыкновенных определенных соглашений и специфики деловой политики хозяйствующего субъекта.

Финансовые коэффициенты располагают неповторимый уклон и не отображают свойства образующих компонентов, и не улавливают несходства в способах счета водного учета. Необходимо не упускать из виду такие ограничения, какие положены на их применения и относятся к ним как к способу разбора и не более.

Экономические коэффициенты располагают специализированными свойствами ради экономистов, т.к. представляются основными моментами ради оценки деловитости компании акционерами, заимодавцами и наружными юзерами отчетности.

Цель анализа, который проводится на предприятии, обусловлен тем, кто его проводит. Это могут быть: акционеры компании, его владельцы, кредиторы, налоговые органы, управляющие и т.д.

Анализ начинается с рассмотрения основных признаков деловитости организации. В процессе рассмотрения, которого должны заострить внимание на следующих вопросах:

- условия работы организации в отчетном периоде;

- результаты, достигнутые организацией в отчетном периоде;

- материальное расположение компании на начало и конец отчетного периода;

- возможности финансово-хозяйственной деятельности организации.

Материальное расположение предприятия на начало и на конец отчетного периода характеризуется признаками баланса. Если выработать сопоставление динамики результатов разделов актива баланса, то можно расследовать направленности изменения материального положения. Дабы обнаружить материалы обо изобретенье свежеиспеченных вариантов деловитости организации, об изменении в организационной структуре управления, особенностях работы с контрагентами, необходимо обратиться к служебной записке к каждогодней бухгалтерской отчетности.

Народнохозяйственные способности предприятия можно охарактеризовать с двух сторон: с положения финансового расположения предприятия и с его материальным положениям. Обе стороны располагают узкую взаимозависимость – негодный состав имущества, его нерациональная конструкция могут повергнуть к изменениям в худшую сторону финансового расположения компании и наоборот.

Устойчивость экономического положения организации в большей степени зависит от правильности и целесообразности капиталовложений ресурсов в активы.

Структура активов и их мера неизменно модифицируются в ходе функционирования компании. Дабы унаследовать всеобщие понятия об

качественных изменениях в структуре источников, в структуре средств, и в динамике данных изменений, можно провести горизонтальный и вертикальный анализы отчетности.

Посредством вертикального анализа возможно проанализировать структуру средств предприятия и их источников. Такой разбор позволяет преступить к сравнительным отметкам и провести хозяйственные сопоставления экономических признаков деятельности компании, которые распознаются по ранжиру использованных ресурсов; в свою очередь это позволяет выравнивать воздействие стагфляционных процессов, такие процессы искажают безотносительные показатели финансовой отчетности.

Анализ горизонтальный, в свою очередь, складывается в построении одной или нескольких аналитических таблиц, в таких таблицах абсолютные показатели выступают в купе с сравнительными темпами сокращения или с темпами роста. Как правило употребляются базовые темпы роста за смежные периоды, что дает вероятность разбора изменения отдельных показателей и сложить прогноз их значений.

Анализы горизонтальные и вертикальные неплохо дополняют друг друга. Следовательно, на практике строят таблицы, которые отображают динамику отдельных показателей и характеризуют структуру бухгалтерской отчетности предприятия. Невозможно обойтись без этих вариантов разбора в течение всех межхозяйственных сопоставлений, т.к. они дают вероятность сопоставить отчетность систем с разными вариантами деятельности и с равными размерами производства.

Да еще имеются другие технологии финансового анализа.

Трендовый анализ – сопоставление каждой позиции отчетности с близко предшествующими стадиями, т.е. фундаментальными направленностями динамики показателей, очищенные через случайные воздействия и индивидуальных особенностей раздельных периодов. Посредством тренда можно определить вероятные значения признаков в будущем, а, следовательно, ведется перспективный, прогностический анализ.

Разбор сравнительных признаков (коэффициентов) – расчет отношений, представленных в отчетности, в установление связей показателей.

Пространственный разбор – это как внутрихозяйственное сопоставление по отдельным признакам фирмы, филиалов, подразделений, цехов, аналогично и межхозяйственное сравнение показателей представленной компании с показателями конкурентов, со среднеотраслевыми и средними общеэкономическими данными.

Разбор факторный – такой разбор воздействия раздельных моментов (обстоятельств) на действенный показатель при помощи детерминированных либо стохастических приемов анализа. При этом факторное изучение бывает прямым, т.е. содержащийся в раздроблении продуктивного признака на составные части, аналогично, как и обратным (синтез), это происходит тогда, когда раздельные элементы объединяют в общий плодотворный показатель.

Система аналитических коэффициентов – кардинальный субъект разбора экономического состояния, которые применяется разными группами пользователей: менеджеры, аналитики, владельцы акций, финансисты, кредиторы и др. Известны 10-ки таких показателей, именно для этого, чтоб было удобно всем, они разделяют показатели на несколько групп. В первую очередь акцентируют внимание на пять групп характеристик по последующим фронтам финансового анализа.

Признаками высококачественных изменений в материальном положении организации и степени их прогрессивности являются:

- показатель износа;
- доля активной части основных средств;
- сумма хозяйственных средств организации;
- доля арендованных основных средств;
- удельный вес дебиторской задолженности;
- удельный вес быстрореализуемых активов и другие.

Финансовое расположения предприятия возможно расценивать, как с долгосрочной перспективой, так и с краткосрочной перспективой.

В случае краткосрочной возможности аспектами оценки экономического положения компании будет являться ликвидность и платежеспособность организации.

Платёжеспособность – это способность хозяйствующего субъекта к оперативному осуществлению валютных обязательств, предопределенных договором или же законом, за счёт существующих в его распоряжении валютных ресурсов.

Платёжеспособность означает, что у предприятия существует некая сумма денежных средств, для того, чтобы расплатиться по кредиторской задолженности, которая в свою очередь, имеет статус немедленного погашения.

В итоге, основными признаками платежеспособности являются:

- существование в достаточном числе валютных средств на расчетном счете;

- отсутствие просроченной кредиторской задолженности.

Ликвидность – это способность активов быть быстро проданным по ценам, близкие к рыночным. Уровень ликвидности обусловливается длительностью периода, на протяжение времени, которого данная реализация может существовать. Чем быстрее появится возможность реализовать активы, тем выше их ликвидность.

Когда мы рассказываем о ликвидности компании, то имеем в виду наличие у предприятия оборотных средств в таком количестве, в котором можем погасить краткосрочные обязательства, пускай и со сдвигом сроков погашения.

Из всего, что ранее было сказано, можно сделать вывод о том, что понятия платёжеспособность и понятия ликвидность носят разные характеры.

Показателями ликвидности можно характеризовать экономическое положение, как в целом удовлетворительное, но, на самом деле, эту оценку можно считать неправильной, если в текущих активах наибольший удельный вес имеют просроченная дебиторская задолженность и неликвиды.

Рассмотрим основные показатели, которые позволяют нам оценить ликвидность и платежеспособность организации.

Размер собственных оборотных средств предприятия характеризует ту часть собственного капитала компании, которая является источником покрытия его текущих активов (т.е. активов, имеющих оборачиваемость менее одного года). Это расчетный показатель, который зависит как от структуры активов, так и от структуры источников средств.

Этот коэффициент располагает исключительный свойством ради предприятие, которые занимаются коммерческой деятельностью и другими посредническими операциями. Прогресс признака рассматривается как положительная тенденция, при прочих одинаковых параметрах.

Доход считается беспрерывным и главным источником развития собственных средств. Но, не стоит путать такие термины, как «собственные оборотные средства» и «оборотные средства». Оборотные средства дают характеристику активам фирмы (II раздел актива баланса). Параметр «собственные оборотные средства» описывают источники средств, а именно часть собственного капитала компании, которая будет рассматриваться как источник покрытия текущих активов.

Величина собственных оборотных средств численно равен разности меж текущими активами и текущими обязательствами. Но, еще вероятен случай, когда величина текущих обязательств выше величины текущих активов. Финансовое состояние фирмы в представленном случае считается неуравновешенным, нужно брать на себя немедленные воздействия по его исправлению.

Маневренность функционирующего капитала характеризует ту часть собственных оборотных средств, которая находится в форме денежных средств, т.е. средств, имеющих абсолютную ликвидность. Данный коэффициент показывает, в каких пределах компания может нормально функционировать, для нормального функционирования показатель может колебаться от нуля до единицы.

Рост показателя в динамике при других равных критериях является позитивной направленностью. Приблизительно значение, которое приемлемо

для предприятия устанавливает сама организация. Зависеть значение может, к примеру, от того, насколько высока его ежедневная потребность в свободных денежных ресурсах.

Коэффициент текущей ликвидности выделяет совместную оценку ликвидности активов, демонстрируя, сколько приходиться на один рубль текущих обязательств, текущих активов.

Значение представленного показателя произведено собственно в том, что предприятие погашает кратковременные обещания в ведущем за счет текущих активов. Значит, в случае если нынешние активы превосходят по величине нынешние обещания, организация, на теоретическом уровне, имеет возможность рассматриваться как благополучно функционирующее. Значение показателя меняется в зависимости от ветви и облика работы фирмы. Подъем показателя в осмысленных границах рассматривается как подходящая тенденция.

Как показывает практика запада, то у них критическое значение будет равно двум. Но, это приблизительное значение, которое показывает порядок показателя, а не точное его значение.

Показатель быстрой ликвидности подобен признаку текущей ликвидности, но при этом исчисляется по тесному кругу текущих активов. Из расчета исключается менее ликвидная их доля – это и будет называться производственные запасы. Закономерность такового исключения складывается не столько в значительно меньшей ликвидности запасов, как и в том, собственно, что валютные средства, которые возможно будет выручить в случае принужденной реализации производственных запасов, они имеют все шансы быть значимо ниже расходов по их покупке.

Относительное нижнее значение показателя должно приравняться к 1. Проводя анализ динамики представленного коэффициента нужно заострить свое увлечение на причинах, из-за причин которых и случились эти изменения. К примеру, в случае, если подъем коэффициента объединен с подъемом несостоятельной дебиторской задолженностью, то это абсолютно не охарактеризовывает организацию с хорошей стороны.

Более строгим аспектом считается коэффициент абсолютной ликвидности. Этот коэффициент демонстрирует, какая доля краткосрочных заемных обещаний имеет возможность быть погашена при необходимости. Нижняя граница которой должна быть ровна 0,2.

Например, разработка отраслевых нормативов данных коэффициентов – это дело будущего, как показывает практика, то лучше проводить анализ динамики данных показателей, дополняя при это его сравнительным анализом доступных данных по организации, имеющим подобный ориентир своей хозяйственной деятельности.

Доля СОС (собственных оборотных средств) в покрытии запасов характеризует ту часть цены запасов, которая возмещается собственными оборотными средствами. Обычно в анализе располагается значимое свойство экономического состояния компании, организация которого занимается торговлей. В представленном случае подходящая нижняя грань показателя равна 50%.

Коэффициент ликвидности запасов возможно высчитать, в случае если сопоставить значение «нормальных» источников покрытия запасов и суммы запасов. Неустойчивое состояние предприятие достигается, тогда, когда смысл показателя будет меньше единицы.

Одной из главных ключевых характеристик финансового состояния организации считается прочность поступков в длительной возможности. Она содержит тесноватую ассоциацию с финансовой структурой фирмы, а еще и со степенью его зависимости от трейдеров и кредиторов.

В длительном проекте финансовая устойчивость характеризуется соответствием заемных и собственных средств. Но, также не стоит забывать, собственно, что данный показатель выделяет лишь только совместную оценку финансовой устойчивости, в следствии этого и была разработана система характеристик, это такие характеристики как:

- показатель финансовой зависимости;

- показатель маневренности собственного капитала;

- показатель структуры долгосрочных вложений;

- показатель долгосрочного привлечения заемных средств;

- показатель соотношения собственных и привлеченных средств.

Далее мы рассмотрим по отдельности каждую характеристику этих показателей.

Коэффициент финансовой зависимости охарактеризовывает как отношение заемного капитала компании ко всему состоянию (активам). То есть, обычным является коэффициент финансовой зависимости не больше 0,6-0,7. Наилучшим считается коэффициент равный 0,5 (т.е. равнозначное соответствие собственного и заемного капитала).

Коэффициент ниже общепризнанной нормы, это очень невысокий коэффициент, который говорит о слишком осмотрительном раскладе фирмы к вербованию заемного капитала и об упущенных способностях увеличить рентабельность собственного капитала за счет применения эффекта финансового рычага. Коэффициент, который идет выше своей нормы имеет возможность говорить нам о том, что организация имеет сильную зависимость от кредиторов.

Показатель маневренности собственного капитала демонстрирует финансовую устойчивость и отображает долю собственных средств, которые в свою очередь используются для финансирования деятельности предприятия. Этот показатель отражает долю собственных оборотных средств в структуре собственного капитала.

Чем больше такой показатель маневренности, тем больше финансовая устойчивости и выше платежеспособность фирмы. Но также, высокие значения коэффициента маневренности имеют все шансы достигаться при резком повышении долгосрочных обещаний, что и понижает экономическую свободу компании.

Для определения оптимального показателя маневренности капитала подобранной компанией необходимо соотнести его значения со средними

показателями по отрасли, это связано с тем, что для каждой отрасли могут быть собственные подходящие диапазоны коэффициента.

Коэффициент структуры долгосрочных вложений разрешает квалифицировать долю долговременных обязательств в общем размере активов организации. В случае если смысл сего показателя считается невысоким, из этого следует полагать, фирма не имеет возможности привлекать долгосрочные займы и кредиты. В случае если говорить об очень высоком значении сего коэффициента, то это может значить, только то, что предприятие способна дать залоги и денежные поручительства, или же наоборот, она находится в зависимости от посторонних трейдеров.

Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств демонстрирует, как организация завлекает долгосрочный капитал (средства) и считается важным показателем, отражающим экономическую свободу компании.

Высокое значение коэффициента демонстрирует сильную несамостоятельность от долгосрочного заемного капитала, что подрывает финансовую устойчивость фирмы. В случае если предприятия не завлекала банковских или же других займов, то этот показатель станет равен нулю.

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств охарактеризовывает экономическую стабильность компании, и демонстрирует, сколько заемных средств приходится на единицу собственного капитала. Такой коэффициент отображает структуру денежных средств и выделяет совместную характеристику о финансовом состоянии и представляет собой отношение привлеченного капитала организации к собственному капиталу.

Чем выше коэффициент, тем выше риск банкротства для организации. Высокие значения соотношения заемных средств и собственного капитала (более 1) разрешаются, если скорость обращения дебиторской задолженности больше скорости вращения материального оборотного капитала (деньги быстро идут в компанию), в этом случае соотношение заемных средств и собственного

капитала может быть выше нормы. Для каждого конкретного бизнеса определяется собственный приемлемый уровень индикатора.

Для вышеуказанных показателей нет единых нормативных критериев. Значения показателей зависят от отрасли, в которой работает организация, от структуры источников средств, от принципов кредитования, оборачиваемости оборотного капитала, репутации предприятия и тд. Следовательно, приемлемость ценностей этих коэффициентов это оценка их динамики и направлений изменения, может быть установлена только в результате сравнения по группам.

Оценка деловой активности на высококачественном уровне достигается путем сравнения деятельности этой фирмы и предприятия, аналогичным в сфере капитальных вложений. Эти такие критерии качества, как:

- ширина торговых точек;

- наличие экспортируемой продукции;

- репутация компании, выражающаяся, в частности, в известности клиентов, пользующихся услугами компании и т. д.

При анализе оборачиваемости оборотных средств необходимо уделять особое внимание дебиторской задолженности и запасам. Чем меньше финансовых ресурсов на эти активы амортизируются, тем быстрее они меняются, используются более эффективно и приносят новую прибыль компании.

Продажи оцениваются путем сравнения показателей продаж за определенный период и средних балансов текущих активов. Когда дело доходит до анализа, то при анализе оборачиваемости, оборотами можно считать:

- для дебиторской задолженности это осуществление продукции по безналичному расчету. Например, как этот показатель не отображается в отчетности и имеет возможность быть выявлен по сведениям бухгалтерского учета, на практике его нередко замещают показателем выручки от реализации;

- для производственных запасов это затраты на производство реализованной продукции.

Рассмотрим финансовую интерпретацию показателей оборачиваемости:

- оборачиваемость в днях показывает длительность 1-го оборота средств, вложенных в активы представленного вида;

- оборачиваемость в оборотах показывает среднее количество оборотных средств, вложенных в активы этого вида, в анализируемый период.

Обобщенная характеристика продолжительности некроза финансовых ресурсов в оборотных активах считается показателем продолжительности операционного цикла, то есть того, сколько в среднем дней протекает с момента инвестиций валютных средств в текущую производственную работу до этапа их возврата в облике поступления на текущий счет. Этот показатель в значимой степени находится в зависимости от нрава производственной работы. Его понижение является одной из основных задач компании в компании.

Показатели эффективности использования определенных видов ресурсов суммируются по показателям оборачиваемости собственного капитала и оборота основных фондов, которые соответственно характеризуют возврат капитала, вложенные в организацию средства собственника и средства всех. Разница между этими коэффициентами связана со степенью заемных средств для финансирования производственной деятельности компании. Все ранее, что было сказано можно оформить в виде рисунка 1.

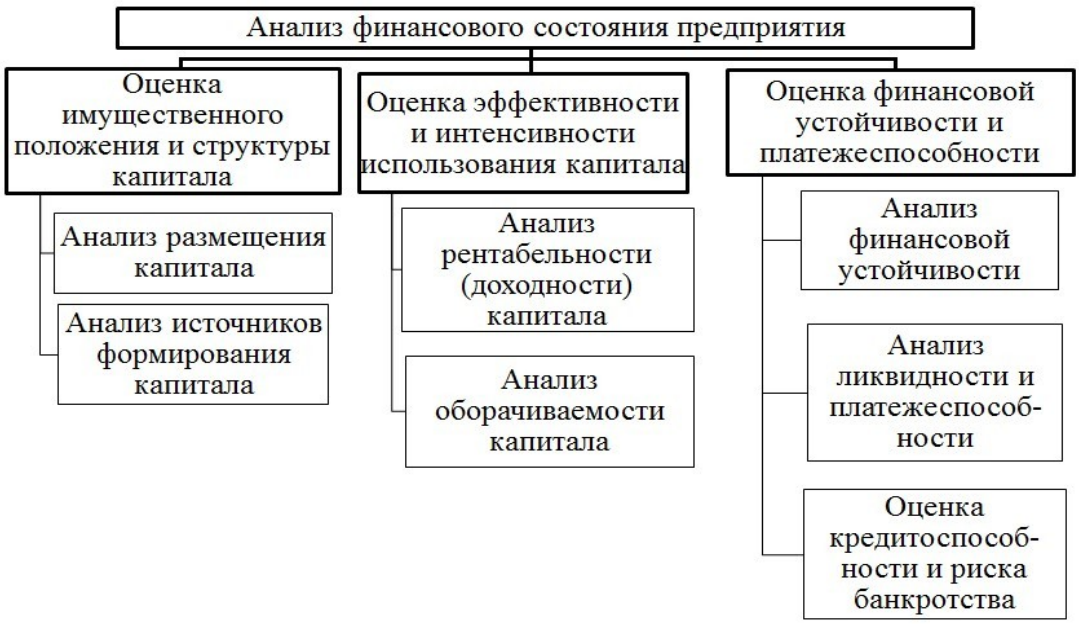

Рисунок 1 – Основные блоки анализа финансового состояния предприятия

Проведение анализа финансово-хозяйственной деятельности следует проводить, оперируя определенными принципами. Основные из них можно увидеть в таблице 1.

Таблица 1 – Основные принципы анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия

Принципы	Содержание принципов
1. Комплексность	Полное изучение явления или экономического процесса с целью его объективной оценки
2. Конкретность	Анализ основан на реальных данных, его результаты получают конкретное количественное выражение
3. Объективность	Критическое и беспристрастное изучение экономических явлений, разработка убедительных выводов
4. Действенность	Пригодность результатов анализа для практического использования, для повышения производительности производственной деятельности.
5. Системность	Исследование финансовых явлений во взаимосвязи друг с другом, а не обособленно
6. Регулярность	Анализ должен проводиться непрерывно через определенные

	промежутки времени, а не между отдельными случаями
7. Научность	При проведении анализа следует придерживаться рациональными методами и процедурами.
8. Экономичность	Затраты, связанные с анализом, должны быть значительно меньше, чем экономический эффект, который будет получен в результате этого анализа
9. Сопоставимость	Данные и результаты анализа должны быть легко сопоставимы друг с другом и с регулярными аналитическими процедурами преемственность результатов

Таким образом, устойчивое финансовое состояние не является счастливой случайностью, а итогом грамотного, умелого управления всем комплексом факторов, определяющих результаты хозяйственной деятельности предприятия

1.2 ОСОБЕННОСТИ РАСЧЕТА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Оценка финансовой устойчивости фирмы включает в себя объективный анализ размера и структуры активов и обязательств фирмы, а также определение на основе ее финансовой устойчивости и независимости, а также анализ соответствия финансовых активов. и экономические аспекты деятельности предприятия с целями его уставной деятельности.

Финансово устойчивым является подобный тип хозяйствования, который за счет личных средств покрывает способами, вложенные в активы, не допускает неоправданной дебиторской и кредиторской задолженности и рассчитывается по своим обязательствам в поставленный срок.

На финансовую устойчивость организации воздействуют следующие факторы:

- создание высококачественной продукции;
- состояние организации на рынке товаров;
- присутствие неплатежеспособных кредиторов;
- зависимость организации от наружных трейдеров и кредиторов;

- эффективность хозяйственных и финансовых операций.

Финансовая стабильность отражает постоянное превышение доходов над расходами, обеспечивает свободное управление денежными средствами организации и, благодаря ее эффективному использованию, способствует непрерывному процессу производства и продажи продукции.

Анализ финансовой устойчивости организации является наиболее важным этапом оценки ее деятельности и ее финансово-экономического благополучия. Он отражает результаты их текущего инвестиционного и финансового развития, содержит информацию, необходимую для инвесторов, а также характеризует способность организации выполнять свои долги и обязательства и наращивать свой экономический потенциал.

Во-первых, финансовое положение компании оценивается на основе ее финансовой устойчивости. Условие достаточности выполняется, если компания платежеспособна во времени, т.е. имеет устойчивую способность погасить свои долги в какой-то момент.

Финансовая устойчивость компании характеризуется системой финансовых показателей. Они рассчитываются как соотношение абсолютных показателей актива и пассива баланса.

Различают четыре типа финансовой устойчивости компании:

- абсолютная финансовая устойчивость;

- обычная стабильность финансового состояния, обеспечивающая платежеспособность организации;

- неустойчивое экономическое состояние;

- кризисное финансовое состояние.

Основой стабильности финансового состояния организации является соотношение стоимости товарно-материальных запасов к источникам их создания (собственным и заемным). Если обеспечение этих резервов источниками является сущностью финансовой устойчивости, платежеспособность является внешним проявлением финансовой устойчивости.

Далее рассмотрим типы финансовой устойчивости и краткую характеристику типов финансовой устойчивости предприятия.

Таблица 2 Типы финансовой устойчивости компании

Типы финансовой устойчивости	Краткая характеристика
1.Нормальная финансовая устойчивость. Выражается как равенство между стоимостью материала, производственных запасов и объемов собственных оборотных средств и вышеуказанных кредитов.	Нормальная платежеспособность; эффективная производственная деятельность.

Окончание таблицы 2

Типы финансовой устойчивости	Краткая характеристика
2.Абсолютная финансовая устойчивость. Это происходит в том случае, если стоимость запасов меньше суммы собственных оборотных средств и банковских кредитов по этим товарно-материальным позициям.	Высокая платежеспособность компании не зависит от кредиторов
3. Финансовый кризис. В таком состоянии компания находится на грани банкротства. В этом случае сумма запасов превышает сумму собственного оборотного капитала банка и вышеуказанных кредитов.	Нарушение платежеспособности; сбор средств; возможность улучшить ситуацию
4. Нестабильное финансовое положение. Это может привести к нарушению платежеспособности предприятия. Однако в этом случае все же возможно восстановить баланс между платежными средствами и платежными обязательствами за счет использования источников денежных средств в	Организация несостоятельна и находится на грани банкротства

хозяйственном обороте предприятия, облегчает финансовую напряженность.	

1.3 ИСТОЧНИКИ ФОРМИРОВАНИЯ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛ

Руководство организации должно иметь представление:

- из каких источников ресурсов он будет работать;

- в какие сферы деятельности будет инвестировать свой капитал.

Основным направлением деятельности организации является обеспечение предприятия необходимыми финансовыми ресурсами. По этой причине анализ доступности, образовательных источников и распределения капитала имеет большое значение.

Задачами анализа считаются:

- исследование состава, динамики источников формирования, структуры и денежных средств компании;

- выявление факторов изменения их величины;

- определение цены различных источников финансирования и ее средневзвешенной цены, а также факторов ее эволюции;

- оценка эволюции баланса пассивов в условиях повышения уровня финансовой устойчивости организации;

- оценка уровня финансового риска (соотношение долга и капитала);

- обоснование наилучшего варианта соотношения собственного и заемного капитала.

Капитал является доступным средством для юридического лица для осуществления своей деятельности с целью получения прибыли. Капитал компании состоит из собственных (внутренних) и кредитных (внешних) источников компании.

Основным источником финансирования считается собственный капитал, в состав которого входит:

- уставный капитал,

- накопленный капитал (нераспределенная прибыль, резервы и дополнительный капитал, общественные фонды);

- иные доходы (пожертвования, целевые средства и т. д.).

Уставный капитал - это сумма средств от учредителей, чтобы гарантировать разрешенную деятельность. В государственных компаниях это стоимость имущества, гарантируемая государством компании на основе полного экономического управления. В акционерных обществах - номинальная стоимость акций. В обществах с ограниченной ответственностью - количество акций, принадлежащих владельцам. В арендованной компании - сумма взносов от ваших сотрудников и т. д.

Добавочный капитал в качестве источника корпоративных средств является результатом переоценки активов или продажи акций выше их номинальной стоимости, а также реинвестирования прибыли от капитальных вложений.

Резервный капитал включает остатки резервного и иных подобных фондов, созданные в соответствии с законодательством или же в согласовании с учредительными документами.

Фонд социальной сферы формируется, если фирма содержит жилищные и наружные объекты благоустройства (полученные даром, в том числе по подарочному договору, приобретенному предприятием), которые ранее не учитывались в уставном (акционерном) капитале, уставном капитале и дополнительный капитал.

К специальным фондам и специальному финансированию относятся ценности, полученные от физических и юридических лиц на безвозмездной основе, а также безотзывные и подлежащие возмещению ассигнования на содержание социальных услуг и восстановление платежеспособности компаний, получающих бюджетные средства.

Основным источником пополнения собственного капитала является чистый доход компании, который остается в обращении в компании как внутренний источник долгосрочного самофинансирования. В случае если

организация не приносит прибыли, то чистая стоимость уменьшается на сумму полученных убытков. Это значит, что значительная часть внутренних источников осуществляется за счет амортизационных отчислений из собственных основных и нематериальных активов, использованных.

Заемный капитал - это кредиты банков и финансовых компаний, кредиты, долги, лизинг, коммерческие бумаги и т. д. Его можно поделить:

- долгосрочный (более года);

- краткосрочный (до года).

В зависимости от цели привлечения заемные средства делятся на следующие виды:

- средства, привлеченные для воспроизводства основных средств и нематериальных активов;

- средства, привлеченные для пополнения оборотных средств;

- средства, собранные на социальные нужды.

Заемные средства подразделяются по:

- по форме привлечения: они могут быть в денежной форме, в виде товара, в виде оборудования (аренда) и т. д.

- по источникам притяжения, делящие на внутренние и внешние;

- по форме гарантии, где подразделяются на те, которые гарантированы залогом или ипотекой, поручительством или гарантией и те, которые не гарантированы.

При формировании структуры капитала необходимо учитывать особенности каждого из его компонентов.

Особенность капитала заключается в том, что он наиболее подвержен риску и инвестируется на долгосрочной основе. Чем выше его доля в общем объеме капитала и чем меньше доля заемных средств, тем выше буфер, который защищает кредиторов от потерь и риска потери капитала.

Несмотря на это, капитал ограничен в размерах. Более того, финансирование организации только за счет собственных средств не всегда выгодно для нее, особенно в случаях, когда производство носит сезонный

характер. В этом случае в определенные периоды большие суммы будут накапливаться на банковских счетах, а в другое время они будут потеряны.

Следует также иметь в виду, что если цены на финансовые ресурсы низкие, и предприятие имеет возможность гарантировать более высокий уровень прибыли на инвестированный капитал, чем она платит за кредитные ресурсы, то, привлекая заемные средства, она имеет возможность укрепить свои рыночные позиции и увеличить рентабельность собственного (акционерного) капитала.

Но в то же время, если средства организации создавались в основном из краткосрочных обязательств, то ее экономическое состояние станет нестабильным, поскольку в случае краткосрочного капитала необходима постоянная оперативная работа: контроль над своевременным возвратом и привлечение в оборот другого капитала в течение короткого времени.

К дефектам сего источника финансирования следует отнести сложность процесса привлечения, сильную зависимость процентных ставок по кредитам от ситуации на финансовом рынке и повышенный риск снижения организационной платежеспособности.

Привлечение заемных средств из оборота компании является нормальным явлением, способствующим временному улучшению финансового положения, при условии, что эти средства не замораживаются в течение длительного периода обращения и возвращаются вовремя, В противном случае могут возникнуть просроченные долги, что в конечном итоге приведет к уплате штрафов и ухудшению финансового состояния компании.

Поэтому в процессе анализа нужно изучить:

- ограничение внешнего вида кредиторской задолженности;

- его состав;

- наличие, частота и причины формирования просроченных

- задолженность поставщикам ресурсов, персоналу за вознаграждение, бюджету;

- а также определить сумму просроченных процентов.

Для этой цели можно использовать данные из формы отчетности № 5 «Приложение к бухгалтерскому балансу», а также данные первичного и аналитического учета.

При анализе долгосрочного заемного капитала проценты выражаются с точки зрения спроса на долгосрочные займы, поскольку от этого зависит стабильность финансовых условий организации. Если они частично погашены в отчетном году, эта сумма указывается как часть текущих обязательств

Анализируя кредиторскую задолженность нужно принимать во внимание, что она считается в одно и тоже время ещё и источником покрытия дебиторской задолженности. Поэтому нужно сопоставить необходимую сумму кредиторской и дебиторской задолженности. Если дебиторская задолженность выше кредиторской, то это говорит об иммобилизации собственного капитала в дебиторскую задолженность.

Поэтому анализ структуры собственного и заемного капитала необходим для оценки рациональности формирования источников финансирования организации и ее рыночной устойчивости.

Это довольно принципиально при определении многообещаюего варианта организации финансов и разработки финансовой стратегии.

Ведущими показателями, характеризующими структуру источников финансирования, считаются:

Собственный капитал, СК, тыс. руб., рассчитывается по формуле

$$СК = УК + ДК + РК \quad (1)$$

где: УК – уставный капитал;

ДК – добавочный капитал;

РК – резервный капитал

Заемный капитал, ЗК, тыс. руб., рассчитывается по формуле

$$ЗК = ЗС_к + ЗС_д \quad (2)$$

где ЗСк – краткосрочные заемные средства;

ЗСд – долгосрочные заемные средства.

Собственные оборотные средства, СОС, тыс. руб., рассчитываются по формуле

$$\text{СОС} = \text{КиР} - \text{ВА} \quad (3)$$

где КиР – капитал и резервы;

ВА – внеоборотные активы.

Коэффициент автономии, $К_{автономии}$, который рассчитывается по формуле:

$$К_{автономии} = \frac{СК}{А} \quad (4)$$

где СК – собственный капитал;

А – валюта баланса.

Общепринятая нормальная величина коэффициента автономии в российской практике: 0,5 или же больше (оптимальным же считается 0,6-0,7).

Увеличение коэффициента автономии говорит нам о том, что организация все более полагается на собственные источники финансирования.

Коэффициент заемного капитала, $К_{заемного\ капитала}$, который рассчитывается по формуле:

$$К_{заемного\ капитала} = \frac{ЗК}{А} \quad (5)$$

где ЗК – заемный капитал;

А – валюта баланса.

Значение коэффициента демонстрирует процент заемных источников в источниках финансирования фирмы. Это соответствие должно быть меньше или равно 0,5.

Коэффициент финансовой зависимости, $К_{финанс.зависимости}$, рассчитывается по формуле:

$$К_{финанс.зависимости} = \frac{ЗК}{СК} \quad (6)$$

где СК – собственный капитал;

ЗК – заемный капитал.

Коэффициент демонстрирует то, какая доля работы хозяйствующего субъекта финансируется из его собственных средств, а какая доля заемная.

Ситуация, при которой значение коэффициента финансирования составляет менее 1 (большая часть имущества предприятия формируется за счет заемных средств), может указывать на опасность несостоятельности и зачастую затрудняет получение кредита. Подходящее значение этого коэффициента должно быть менее 0,7.

Затем следует анализ изменений в заемном составе и собственном капитале.

Анализ собственных источников как правило начинается с оценки их структуры и состава в соответствии с бухгалтерским балансом.

Стоит обратить внимание на источники капитала, на информацию о нераспределенной прибыли и объеме целевых средств.

Следующим шагом считает простое исследование всякого источника с учетом их различных ролей в функционировании организации.

В следствии этого при анализе уставного капитала можно оценить полноту его формирования, дабы квалифицировать, кто из учредителей не выполнил (или частично) собственные обещание по внесению взносов в уставный капитал.

Стоит убедиться, что размер уставного капитала считается неизменным в течение периода, охватываемого отчетом, и его соответствия данным, записанным в учредительных документах. Анализ уставного капитала имеет свои особенности в зависимости от организационно-правовой формы.

Анализируя нераспределенную прибыль компании, стоит оценить изменение ее доли в общем объеме собственных источников. Предрасположенность к снижению этого показателя обычно свидетельствует о снижении деловой активности, поэтому особое внимание следует уделить руководителю организации и ее главному бухгалтеру.

Необходимо оценить состав и структуру источников собственных средств организации, беря во внимание динамику за ряд лет, дабы обнаружить главные тенденции в изменениях.

Целесообразно начать анализ состава и структуры заемных средств с уточнения роли долгосрочных и краткосрочных займов в деятельности

организации. Разумно заявить, что для предприятия наличие долгосрочных заемных средств в качестве части ее источников недвижимости считается позитивным нюансом, потому что это предусматривает долговременные заемные средства.

Одним из важных вопросов сего анализа считается оценка рациональности соотношения заемных средств и собственного капитала.

Заемные средства привлекаются для оплаты не отложенных обещаний фирмы, а еще для становления деятельности. Следует отметить, что использование разных видов заемных средств (ссуды, долги поставщиков, банковские ссуды и т. Д.) Содержат различные издержки, в соответствие с ними. Проценты за использование заемных средств выплачиваются по банковским кредитам. Банковские проценты применяются как к себестоимости продукции, так и к чистой прибыли.

Комиссия за расчеты с поставщиками и подрядчиками не взимается за временное использование средств кредиторов. Впрочем, в случае если плата не будет произведена в течение обозначенного периода, то за каждый день просрочки будет начисляться штраф в размере процента от суммы контракта.

Кроме того, благодаря процессу предоплаты определенных частей от общей суммы покупателями, компании получают дополнительный бесплатный источник финансирования. Кроме того, время между получением средств на банковский счет и период отправки нередко измеряется месяцами.

Далее рассмотрим показатели анализа состава собственных и заемных средств.

Коэффициент долгосрочной финансовой зависимости, $К_{фин.\ зависимости}$, рассчитывается по формуле

$$К_{фин.зависимотси} = \frac{СК+ЗК_д}{А}, \quad (7)$$

где СК – собственный капитал;

ЗКд – долгосрочный заемный капитал;

А – валюта баланса.

Коэффициент показывает, какая доля общей стоимости активов предприятия составлена из более достоверных источников финансирования и не находиться в зависимости от облигаций, привлеченных в краткосрочной перспективе. Рекомендуемое значение должно быть более 0,5. Чем выше значение данного коэффициента, тем эффективнее финансовое положение компании.

Если коэффициент близок к единице, то это указывает на замедление темпов развития фирмы. Если организация отказывается от заемного капитала, то это значит, что дополнительный источник прироста капитала исчезает, благодаря чему можно увеличить доход.

Далее рассмотрим Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, $К_{сос}$,

$$К_{сос} = \frac{СОС}{ОА} \quad (8)$$

где СОС – собственные оборотные средства;

ОА – оборотные активы.

Данный показатель демонстрирует нам достаточность собственных средств фирмы для финансирования текущих операций.

Нормальное значение коэффициента должно быть не менее 0,1. Следует отметить, что это довольно строгий критерий, характерный только для российской практики финансового анализа, для большинства предприятий сложно достичь указанного значения коэффициента.

Коэффициент маневренности, $К_{манев}$, рассчитывается по формуле

$$К_{манев} = \frac{СОС}{СК}, \quad (9)$$

где СОС – собственные оборотные средства;

СК – собственный капитал.

Показатель охарактеризовывает значение денежных средств, вложенного в оборотный капитал в общей сумме чистых активов организации. Рекомендуемое значение для этого индикатора составляет 0,5 и выше. Его цена

находится в зависимости от типа бизнеса компании. В капиталоемких секторах экономики его нормальный уровень обычно ниже, чем в секторах экономики.

1.4 МЕТОДЫ РАСЧЕТА ОБОРАЧИВАЕМОСТИ АКТИВОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Общая оценка оборачиваемости активов организации зависит от того, как быстро средства, вложенные в активы, конвертируются в деньги, положение организации меняется.

Скорость оборота активов предприятия рассчитывается с помощью коэффициента оборачиваемости активов, $К_{ОА}$,

$$К_{ОА} = \frac{ВР}{ВА} \quad (10)$$

где ВР – выручка от реализации;

$ВА_{ср}$ – средняя величина активов.

Следовательно, коэффициент оборачиваемости оборотных (текущих) активов, $К_{ООА}$, рассчитывается по формуле

$$К_{ООА} = \frac{В}{ВА_Т} \quad (11)$$

где В – выручка от реализации продукции или услуг;

ВАт – средняя величина текущих активов.

Средняя величина активов, $ВА_{ср}$, тыс. руб., определяется по формуле

$$ВА_{ср} = \frac{А_н + А_к}{2} \quad (12)$$

где Ан – величина активов на начало периода;

Ак – величина активов на конец периода.

Следующим определяется продолжительность одного оборота, ПО, дней, по формуле

$$ПО = \frac{360}{К_{ООА}} \quad (13)$$

где $К_{ООА}$ – коэффициент оборачиваемости текущих (оборотных) активов.

Если продолжительность торговли текущими активами увеличивается, то требуется дополнительное финансирование для продолжения производственной

и торговой деятельности, по крайней мере, на одном уровне, для привлечение средств в оборот, ПС, тыс. руб., которое рассчитывается по формуле

$$ПС = \frac{В * (ПО_0 - ПО_1)}{360} \quad (14)$$

где В – выручка от реализации продукции или услуг;

$ПО_0$ – период оборота прошлого года;

$ПО_1$ – период оборота отчетного года.

Анализ кредиторской задолженности.

Сильное воздействие на оборачиваемость капитала, вложенного в оборотные активы и, следовательно, на экономическое состояние предприятия, наращивает или же сокращает дебиторскую задолженность. Искусство управления дебиторской задолженностью заключается в оптимизации их общего размера и обеспечении своевременного сбора.

Резкий скачок в сторону увеличения дебиторской задолженности и ее доли в оборотных активах имеет возможность свидетельствовать на непродуманную кредитную политику компании в отношении клиентов или увеличение объема продаж или банкротство и несостоятельность некоторых клиентов. Уменьшение дебиторской задолженности является позитивным, если оно связано с сокращением периода погашения.

Если претензия уменьшается из-за снижения отгрузки продукции, то это сказывается на снижение бизнеса организации.

Следовательно, увеличение дебиторской задолженности не всегда оценивается негативно, а сокращение всегда считается позитивным. Стоит понять разницу между нормой и задолженностью.

Присутствие задолженности создает финансовые трудности, в следствии того, что фирма будет испытывать недостаток финансовых ресурсов для покупки инвентаря, выплаты заработной платы и т. д.

Кроме того, замораживание средств для дебиторской задолженности приводит к замедлению оборачиваемости капитала. Просроченная дебиторская задолженность увеличивает риск неуплаты долгов и снижает прибыль. Именно

поэтому каждая организация заинтересована в снижении платежных требований за счет этого.

Для ускорения платежей можно использовать усовершенствование системы расчетов, своевременное оформление расчетных документов, авансовый платеж, использование счетов и т. д. Источниками информации для данной операции будут: финансовая отчетность, первичные и аналитические бухгалтерские материалы, а также «Приложение к финансовой отчетности» (форма № 5).

Для оценки оборачиваемости дебиторской задолженности необходимо рассчитать следующие показатели.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, $К_{ОДЗ}$, рассчитывается по формуле

$$К_{ОДЗ} = \frac{В}{ДЗ} \quad (15)$$

где В – выручка от реализации продукции или услуг;

ДЗ – средний остаток дебиторской задолженности.

В свою очередь, для расчета среднего остатка дебиторской задолженности, ДЗ, тыс. руб., используется формула

$$ДЗ = \frac{ДЗ_1 + ДЗ_2}{2} \quad (16)$$

где $ДЗ_1$ – задолженность на начало периода;

$ДЗ_2$ – задолженность на конец периода.

Период погашения дебиторской задолженности, ППДЗ, дней, рассчитывается по формуле

$$ПП_{ДЗ} = \frac{360}{К_{ОДЗ}} \quad (17)$$

где $К_{ОДЗ}$ – коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности.

Стоит отметить, что чем дольше период задержки задолженности, тем больше риск дефолта.

Далее рассчитаем долю дебиторской задолженности в общем объеме текущих активов, $Д_{ДЗ\ в\ ТА}$, по формуле

$$Д_{ДЗ\ в\ ТА} = \frac{ДЗ}{ТА} * 100 \quad (18)$$

где ДЗ – средний остаток дебиторской задолженности;

ТА – текущие активы.

Анализ кредиторской задолженности

Кредиторская задолженность отображает оценку финансовых обязательств предприятия по отношению к субъектам экономических отношений. Кредиторская задолженность включена в состав краткосрочных обязательств и обязана быть погашена в течение периода, не превышающего 12 месяцев после отчетной даты.

Для проведения анализа кредиторской задолженности используются следующие формулы.

Средняя кредиторская задолженность КЗ, тыс. руб., определяется по формуле

$$КЗ = \frac{КЗ_1 + КЗ_2}{2} \quad (19)$$

где $КЗ_1$ – задолженность на начало периода;

$КЗ_2$ – задолженность на конец периода.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, $К_{ОКЗ}$, рассчитывается по формуле

$$К_{ОКЗ} = \frac{СП + З_н - З_к}{КЗ} \quad (20)$$

где СП – себестоимость продаж, тыс. руб.;

Зн – величина запасов на начало периода;

Зк – величина запасов на конец периода;

КЗ – средняя кредиторская задолженность.

Период погашения кредиторской задолженности, ППкз, дней рассчитывается по формуле

$$ПП_{кз} = \frac{КЗ}{СП} * 360 \quad (21)$$

где КЗ – средняя кредиторская задолженность;

СП – себестоимость продаж.

Кредиторская задолженность в текущих активах, КЗвТА, %,

рассчитывается по формуле

$$КЗвТА = \frac{КЗ}{ТА} \quad (22)$$

где КЗ – кредиторская задолженность;

ТА – текущие активы.

Анализ оборачиваемости товарно-материальных запасов

Оценка товарооборота проводится по каждому виду (готовая продукция, инвентарь, товары и т. д.). Потому что запасы предусматриваются по себестоимости, для расчета коэффициентов оборачиваемости запасов используются не доходы от продаж, а затраты на продажу.

Рекомендуемое значение этого коэффициента должно быть направлено на ускорение оборота. Для оценки скорости оборота запасов, $С_{ОЗ}$, используется формула

$$С_{ОЗ} = \frac{СП}{ОЗ} \quad (23)$$

где СП – себестоимость продаж;

ОЗ – среднегодовой остаток запасов.

При этом среднегодовой остаток запасов, ОЗ, тыс. руб., рассчитывается по формуле

$$ОЗ = \frac{З_1 + З_2}{2} \quad (24)$$

где $З_1$ – остатки запасов на начало года;

$З_2$ – остатки запасов на новый год.

В свою очередь, скорость хранения запасов, $СХ_З$, дней, определяется по формуле

$$СХ_З = \frac{360}{С_{ОЗ}} \quad (25)$$

где $С_{ОЗ}$ – скорость оборота запасов.

1.5 ЛИКВИДНОСТЬ БАЛАНСА И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Еще одной из основных характеристик устойчивости финансового положения фирмы считается его платежеспособность.

Компания признается платежеспособной, в случае если у нее есть денежные средства и их эквиваленты (рыночные ценные бумаги) для своевременного погашения своих платежных обязательств. Таким образом, кредитоспособность является особенностью текущего состояния расчетов с кредиторами, банками и другими кредиторами.

Одним из признаков платежеспособности является наличие денежных средств на кассе, банковских расчетных счетах, а также отсутствие просроченной задолженности и краткосрочных и долгосрочных займов и кредитов, которые не были погашены вовремя.

Реальная оценка платежеспособности, то есть текущий статус расчета компании с большей мобильностью не может быть выполнен в соответствии с годовой финансовой отчетностью, которая в этом разделе содержит только мгновенные показатели в начале года и в конце отчетного периода.

Такая оценка возможна только в процессе оперативного анализа, в котором рекомендуется:

- анализ денежных потоков;

- оценить состояние графика платежей за короткий период времени (день, неделя, декада, месяц) путем сравнения ожидаемого денежного дохода с денежными обязательствами к уплате и разработать варианты для принятия административных решений, чтобы избежать выявленного превышения долговых обязательств;

- учиться ежедневно, еженедельно и т. д. фактическое состояние соглашений, раскрывающее стоимость обязательств, не уплаченных организацией вовремя, и принятие незамедлительных мер по их оплате, особенно в той части, которая связана с явной потерей чистой прибыли;

- рассчитывать, основываясь на оперативном анализе фактического состояния расчетов, структурные показатели невыплаченных обязательств, присваивая их сумму сумме обязательств, подлежащих выплате в этот день, неделю и т. д;

- оформлять кратковременные ряды данных этих структурных показателей, выявлять возникающие тенденции и на их основе оценивать текущее состояние платежеспособности как стабильное, временное или случайное, в котором несостоятельность является постоянным, хроническим, негативным фактором финансового состояния организации;

- выявить причины несостоятельности, которые имеют все шансы не соблюдать обстоятельства расчетов с покупателями, создавать излишки товарно-материальных запасов, а также инвестиции в основной капитал, не приносящие доход и т.д.

В связи с наличием обязательств, которые производятся лишь только наличными способами (нормативы с бюджетными и внебюджетными фондами, таможня и т. д.), а также с широким распространением неденежных платежей за проданную продукцию (взаимозачеты, замена продуктов и т. д.), степень платежеспособности значимо находится в зависимости от удельного веса наличного платежа в общей сумме оплаченного товара (задолженность возмещается на счете 62). Данный показатель изучается в динамике, при его росте при других равных условиях уровень текущей платежеспособности организации увеличивается.

Под ликвидностью организации понимается способность покрывать собственные активы активами, срок погашения которых из других форм в денежные средства соответствует сроку погашения обязательств. В случае если мы говорим о ликвидности компании, это означает наличие теоретически достаточных оборотных активов для погашения всего набора краткосрочных обязательств, даже если они не соблюдают поставленные сроки погашения.

Анализ ликвидности сравнивает активы, обозначенные в балансе, сгруппированные по степени их ликвидности и находящиеся в порядке

убывания, с обязательствами, сгруппированные по сроку погашения и расположенные в порядке возрастания этих условий. Кроме того, степень ликвидности активов относится к скорости их перевода из иной формы в денежную. Чем меньше времени требуется конкретному бизнесу для принятия денежной формы, тем больше его ликвидность.

Для анализа ликвидности фирмы рассчитывают показатели ликвидности, впоследствие чего сравнивают результаты со стандартами, соответствующими этому показателю.

Рассчитаны следующие показатели ликвидности.

Коэффициент абсолютной ликвидности, $К_{АЛ}$, рассчитывается по формуле

$$К_{АЛ} = \frac{ДС+КФВ}{КО} \quad (26)$$

где ДС – денежные средства;

КФВ – краткосрочные финансовые вложения;

КО – текущие краткосрочные обязательства.

Коэффициент показывает отношение самых ликвидных активов предприятия: к денежным средствам и краткосрочным финансовым вложениям, и к краткосрочным обязательствам. Коэффициент отражает достаточность наиболее ликвидных активов для быстрого расчета по текущим обязательствам, характеризует "мгновенную" платежеспособность организации.

Коэффициент абсолютной ликвидности не так популярен, как коэффициент текущей и быстрой ликвидности и не имеет устоявшейся нормы. В качестве ориентира для нормального значения индикатора чаще всего используется значение 0,2 или больше. В прочем слишком высокое значение коэффициента указывает на необоснованно большие объемы свободных денежных средств, которые можно использовать для развития организации.

Коэффициент срочной (быстрой) ликвидности, $К_{СрЛ}$, рассчитывается как

$$К_{СрЛ} = \frac{ДС+КФВ+КДЗ}{КО} \quad (27)$$

где ДС – денежные средства;

КФВ – краткосрочные финансовые вложения;

КДЗ – краткосрочная дебиторская задолженность;

КО – текущие краткосрочные обязательства.

Коэффициент отражает способность предприятия оплачивать собственные текущие обязательства в случае затруднений с перепродажей продукции.

Значение коэффициента не менее 1 считается нормальным.

Коэффициент текущей ликвидности, $К_{тл}$, рассчитывается по формуле

$$К_{тл} = \frac{ТА}{КО} \quad (28)$$

где ТА – текущие активы;

КО – краткосрочные обязательства.

Коэффициент текущей ликвидности считается мерой платежеспособности фирмы, в способности погашать текущие (до года) обязательства предприятия. Кредиторы обширно пользуются данным коэффициентом в оценке текущего финансового положения организации, в опасности выдаче ему краткосрочных займов.

Чем выше значение коэффициента текущей ликвидности, тем выше ликвидность активов компании. Нормальным, а нередко и оптимальным, является значение коэффициента более двух.

Значение коэффициента ниже нормы (ниже одного) говорит о возможных трудностях в погашении предприятием своих текущих обязательств. Впрочем, для полноты картины надо смотреть поток денежных средств от операционной деятельности фирмы – нередко невысокий коэффициент оправдан массивным потоком наличности (например, в сетях быстрого питания, розничной торговле).

Излишне высокий коэффициент текущей ликвидности также нежелателен, потому что он имеет возможность отображать недостаточное использование оборотных активов или же краткосрочного финансирования. Во всяком случае кредиторы больше предпочитают видеть более высокий коэффициент как признак стабильного положения организации.

Для тщательной оценки ликвидности фактическое значение коэффициента текущей ликвидности следует сравнить с его нормативным значением для данной организации, Кнорм, которое может быть рассчитано по следующей формуле

$$К_{норм} = \frac{З+КО}{КО} \quad (29)$$

где З – запасы организации;

КО – краткосрочные обязательства.

Для расчета чистого оборотного капитала ЧОК, тыс. руб., используется формула

$$ЧОК = ОА - КО \quad (30)$$

где ОА – оборотные активы;

КО – краткосрочные обязательства.

Наряду с анализом ликвидности организации проводится анализ баланса ликвидности. Целью анализа ликвидности баланса считается сравнение недвижимости, сгруппированной по уровню ликвидности, с обязательствами, сгруппированными по дате погашения.

В зависимости от степени ликвидности активы компании делятся на следующие группы.

А1 – высоколиквидные активы (денежные средства и краткосрочные финансовые вложения).

А2 – рыночные активы (краткосрочная дебиторская задолженность, то есть долги, которые, как ожидается, будут погашены в течение 12 месяцев после отчетной даты).

А3 – медленно движущиеся активы (другие текущие активы, не упомянутые выше).

Сумма активов этих трех групп оценивается как величина ликвидных активов.

А4 - трудно продать активы (все внеоборотные активы).

Пассивы баланса по степени возрастания сроков погашения обязательств группируются следующим образом.

П1 – наиболее срочные обязательства (заемные средства, которые включают текущую кредиторскую задолженность перед поставщиками и подрядчиками, персонал, бюджет и т. д.).

П2 – среднесрочные обязательства (краткосрочные кредиты и займы, резервы на будущие расходы, прочие краткосрочные обязательства).

П3 – долгосрочные обязательства (раздел IV баланса «Долгосрочные обязательства»).

П4 – Постоянные обязательства (социальный капитал организации).

Баланс считается абсолютно ликвидным, если соблюдаются следующие условия А 1 > П 1, А 2 > П 2, А 3 > П 3, А 4 < П 4.

Первые три неравенства показывают на способность фирмы погашать облигации во время анализа, а еще и в среднесрочной и долгосрочной перспективе. Последнее неравенство говорит о наличии собственного оборотного капитала компании.

1.6 ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ (РЕНТАБЕЛЬНОСТИ)

Функционирование организации находится в зависимости от ее возможности генерировать нужную выгоду. Следует иметь в виду, что руководство организации владеет значимой свободой в регулировании размера финансовых результатов.

Поэтому, исходя из принятой финансовой стратегии, организация имеет возможность увеличить или уменьшить сумму нераспределенной прибыли, выбрав тот или иной способ оценки имущества, порядок его отмены, установить срок использования и так далее.

К вопросам учетной политики, определяющим размер финансового результата организации, относятся следующие:

- выбор метода начисления амортизации основных средств;

- выбор метода оценки материалов, выпущенных и потраченных на производство продукции, работ, услуг;

- определение метода начисления амортизации на малоценные и изнашиваемые предметы при их выпуске в эксплуатацию;

- состав затрат, непосредственно связанных со стоимостью конкретного вида продукции;

- состав косвенных расходов и способ их распределения и т. д.

Как правило, компания, которая выбирает тот или иной способ для расчета затрат и прибыли, будет придерживаться его в течение отчетного периода (не менее одного года), и все иные изменения в учетной политике должны иметь веские основания и должны обсуждаться.

В целом, эффективность предприятие имеет возможность быть оценена с внедрением абсолютных и относительных показателей.

Существует система показателей эффективности, и она используется, среди них рентабельность активов (имущество).

Рассчитывается коэффициент рентабельности активов, $Р_А$, по формуле

$$Р_А = \frac{ЧП}{А} \quad (31)$$

где ЧП – чистая прибыль;

А – средняя величина активов по данным баланса.

Показатель охарактеризовывает ответную реакцию от применения всех активов фирмы. Коэффициент показывает способность организации генерировать прибыль без учета структуры ее капитала, качества управления активами.

Показателем, отражающим эффективность использования средств, инвестированных в предприятие, является рентабельность инвестиций, $Р_И$, который рассчитывается по формуле

$$Р_И = \frac{П_{до\ нал.}}{А - КО} \quad (32)$$

где $П_{до\ нал.}$ – прибыль до налогообложения;

А – валюта баланса;

КО – краткосрочные обязательства.

Показатель рентабельности инвестиций рассматривается как способ оценки «предметной области» управления вложениями. В то же время является, то что, поскольку руководство компании не имеет возможности воздействовать на необходимую сумму подоходного налога, подлежащего уплате, сумма прибыли до налогообложения используется в числителе для более точного расчета показателя.

Серьезные трейдеры (акционеры) вкладывают свои ресурсы в организацию для получения выгоды от данных вложений, в следствии этого, с точки зрения акционеров, лучшей оценкой результатов хозяйственной деятельности присутствие выгоды в инвестированном капитале.

Показатель прибыли на вложенный капитал, называемый также рентабельностью собственного капитала, $Р_{СК}$ определяется по формуле

$$Р_{СК} = \frac{ЧП}{СК} \quad (33)$$

где ЧП – чистая прибыль;

СК – собственный капитал.

Следующий коэффициент, рентабельность реализованной продукции,

$Р_{РП}$, рассчитывается по формуле

$$Р_{РП} = \frac{ЧП}{В} \quad (34)$$

где ЧП – чистая прибыль;

В – выручка от реализации продукции.

Значение этого коэффициента демонстрирует, какую выгоду предприятия получает с каждого рубля реализованной продукции. Тенденция к снижению свидетельствует о снижении спроса на продукцию компании.

Понижение рентабельности реализованной продукции имеет возможность быть вызванным, для того, чтоб были изменения в структуре продаж, снижением индивидуальной рентабельности продукции, содержащейся в реализованной продукции, и так далее.

Анализ влияния рентабельности отдельных продуктов на совместную рентабельность продукции введется в надлежащей степени:

1 удельный вес каждого типа продукта определяется в общем размере продаж;

2 рассчитаны индивидуальные показатели рентабельности кое-каких обликов продукции;

3 определяет влияние рентабельности отдельных товаров на его средний уровень по всем реализуемым товарам. Для сего смысл персональной доходности множится на долю продукта в общем объеме продаж.

Анализ рассчитанных коэффициентов рентабельности содержит практическое использование лишь только в том случае, в котором полученные показатели сравниваются с данными прошлых лет или же подобными показателями иных разных предприятий.

При следующем соотношении рентабельность оборотных активов. Указывает сумму прибыли на каждый рубль, вложенный в оборотные активы.

$$Роа = \left(\frac{ЧП}{ОА} \right) \times 100\,\% \qquad (35)$$

где Роа – Рентабельность оборотных активов;

ЧП – Чистая прибыль;

ОА – Оборотные активы.

Существует взаимосвязь между показателями рентабельности активов, $К_{РА}$, (имущества), оборачиваемостью активов и рентабельностью реализованной продукции, которая может быть представлена в виде формулы

$$К_{РА} = К_{ОА} * Р_{РП} \qquad (36)$$

где $К_{ОА}$ – коэффициент оборачиваемости активов;

$Р_{РП}$ – рентабельность реализованной продукции.

Другими словами, прибыль организации, полученная с каждого рубля средств, вложенных в активы, находится в зависимости от скорости оборота средств и доли чистой прибыли в выручке от продаж.

1.7 МОДЕЛИ ОЦЕНКИ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА

Во всем мире банкротство как правило понимается как неспособность бизнеса исполнять собственные текущие обязательства. Кроме того, бизнес может столкнуться с экономическим кризисом (ситуация, когда материальные ресурсы бизнеса используются неэффективно) и упадком управления (неэффективное использование человеческих ресурсов, что часто также означает плохие управленческие навыки и, следовательно, неадекватные управленческие решения в отношении экологических требований). В результате различные методы прогнозирования банкротства фактически предсказывают различные типы упадков. Вот почему оценки, полученные с их поддержкой, нередко бывают такими разными.

Остановимся подробно на вопросе оценки несостоятельности (банкротства) компании. 26 октября 2002 г. в России вступил в действие Федеральный закон № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)». В законе дано определение понятия несостоятельности (банкротства).

Несостоятельность (банкротство) – признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей (далее – банкротство).

В соответствии с п. 2 ст. 3 настоящего закона выделены признаки банкротства: «Юридическое лицо считается неспособным удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей, если соответствующие обязательства и (или) обязанность не исполнены им в течение трех месяцев с даты, когда они должны были быть исполнены».

В настоящее время существуют западные и национальные модели прогнозирования банкротства корпораций. Рассмотрим самые известные из них.

Наиболее широко используемыми моделями в западных методах прогнозирования риска банкротства являются модели, созданные популярными экономистами Альтманом, Бивером, Лисом и Таффлером.

Стоит отметить, что при разработке зарубежных моделей не учитывался весь спектр внешних факторов риска, присущих российским условиям: финансовое положение в стране, инфляция, условия кредитования, характеристики налоговая система и другое. Поэтому для большей объективности финансовые условия организации должны оцениваться с использованием различных методов оценки.

Разберем две модели для оценки вероятности банкротства.

Модель Лиса

В этой модели характерные факторы принимают во внимание такие показатели, как ликвидность, прибыльность и финансовая независимость организации. Формула для расчета уровня вероятности банкротства по Лису,Z

$$Z = 0{,}063X1 + 0{,}092X2 + 0{,}057X3 + 0{,}001X4 \quad (37)$$

где X1 - соотношение между оборотным капиталом и суммой активов;

X2 - отношение прибыли от продажи к сумме активов;

X3 - коэффициент между нераспределенной прибылью и суммой активов;
X4 - коэффициент между капиталом и заемным капиталом.

Показатели рассчитываются на основании «Бухгалтерского баланса» (форма № 1) и «Отчета о прибылях и убытках» (форма № 2).

Интерпретация результатов:

$Z < 0{,}037$ – вероятность банкротства высокая; $Z > 0{,}037$ – вероятность банкротства малая.

Модель Таффлера

В целом, с точки зрения содержания и набора факторных признаков модель Таффлера ближе к российским реалиям, чем модель Лиса. Формула для расчета уровня вероятности банкротства по Таффлеру, Z

$$Z = 0{,}53X1 + 0{,}13X2 + 0{,}18X3 + 0{,}16X4 \quad (38)$$

где X1 - отношение прибыли от продаж к краткосрочным обязательства;

X2 - коэффициент между текущими активами и суммой пассивов;

X3 - коэффициент между текущими обязательствами и суммой активов;

X4 - коэффициент между выручкой от продажи и суммой активов.

Показатели рассчитываются на основании «Бухгалтерского баланса» (форма № 1) и «Отчета о прибылях и убытках» (форма № 2).

Интерпретация результатов:

$Z>0,3$ – малая вероятность банкротства;

$Z<0,2$ – высокая вероятность банкротства.

2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ООО «РЕГИОНПРОФИ»

2.1 КРАТКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ООО «РЕГИОНПРОФИ»

Открытое акционерное общество «РегионПрофи» (далее - «Общество») создано 28 июля 2013 года по решению Государственного комитета Российской Федерации по управлению государственным имуществом № 1-Р от 05 января 1993 года в соответствии с Указом Президента Российской Федерации «Об организационных мерах по преобразованию государственных предприятий, добровольных объединений государственных предприятий в акционерные общества»

Целью компании является получение прибыли. Основными направлениями деятельности компании являются:

- производство мебели для офисов и торговых предприятий;

- производство кухонной мебели;

- производство мебели, кроме мебели на заказ;

- организация и проведение выставок, распродаж выставок, ярмарок, аукционов и тендеров как в Российской Федерации;

- перевозка грузов всеми видами транспорта;

- реклама на всех видах рекламных носителей, например, на русском языке

-экспортно-импортные операции и другие внешнеэкономические операции в соответствии с действующим законодательством.

Органами управления Общества являются:

- Совет директоров;

- коллегиальный исполнительный орган (совет).

В случае назначения ликвидационной комиссии все функции по управлению бизнесом компании будут переданы ей.

Уставный капитал компании составляет 15700 рублей.

Уставный капитал общества определяет минимальный размер имущества общества и гарантирует интересы его кредиторов.

Для проведения комплексного анализа деловой активности в ООО «РегионПрофи» нужно исполнить следующие шаги:

1. уточнение объекта анализа, его целей и задач, формирование аналитического плана работы;

2. разработка системы аналитических и синтетических показателей, которыми будет охарактеризован объект анализа;

3. сбор и подготовка информации, необходимой для анализа, проверка ее достоверности, приведение ее в сопоставимую форму;

4. сравнение фактических итогов работы минувших лет и показателей плана отчетного года;

5. выполнение факторного анализа, а также определение факторов и их воздействие на производительность;

6. освоение неиспользованных и потенциальных резервов для увеличение эффективности производства;

7. результаты операций оцениваются с учетом действия различных факторов и выявленных запасов, которые не были применены, и для которых разработаны действия по их использованию.

2.2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ООО «РЕГИОНПРОФИ»

Одним из важных этапов оценки работы ООО «РегионПрофи», а также его финансово-экономического благополучия считается анализ финансовой устойчивости. Он отображает итоги текущего финансового и инвестиционного развития, имеет нужную информацию для трейдеров, а еще охарактеризовывает дееспособность фирмы удовлетворять собственные долги и обязательства, а также увеличивать экономический потенциал.

Оценка финансового состояния основана на его финансовой устойчивости. Организация обязана незамедлительно отреагировать на свои долги.

Проанализируем показатели абсолютной финансовой устойчивости ООО «РегионПрофи», которые характеризуют степень обеспеченности запасов и затрат источниками их формирования, представленными в таблице 3

Таблица 3 – Анализ абсолютных показателей финансовой устойчивости ООО «РегионПрофи»

Показатели	2017 год тыс.руб.	2018 год тыс.руб.	2019 год тыс.руб.	Изменение за 2 года. (+/-)
1	2	3	4	5
1.Долгосрочный заемный капитал	200,00	400,00	0	-200,00
2.Собственные оборотные средства	459,98	241,81	386,58	-73,4
3.Собственный капитал	15,7	15,7	15,7	0
4. Капитал заемный	200,00	400,00	0	-200,00
5.Валютный баланс	1619,98	890,92	965,14	-654,84
6.Оборотные активы	1619,98	890,92	965,14	-654,84
7.Коэф.заемного капитала	0,12	0,45	0	-0,12
8.Коэф.автономии	0,009	0,018	0,016	0,007
9.Коэф.маневренности	29,3	15,4	24,6	-4,7
10.Коэф. финансовой зависимости	0,1	0,04	0	-0,1
11.Коэф.обеспеченности собственными оборотными средствами	0,28	0,27	0,4	0,12

Для расчета таблицы 3 были применены: метод расчета собственного капитала, заемного капитала, собственных оборотных средств, а также коэффициентов автономии, задолженности, финансовой зависимости, собственного капитала и маневренности представлен формулами 1, 2, 3, 1.5, 6, 7,

8, 9. Другие характеристики приведены в балансе ООО «РегионПрофи» (Приложение А).

После сделанных расчетов таблицу 3, можно сделать вывод, что сумма вложенных денежных средств в общую стоимости имущества компании в 2017 году составила 0,009, в 2018 году она понизилась на 0,009 и стала составлять уже 0,018, а уже на следующий год в 2019 году увеличилась на 0,002 и стала составлять 0,016. По результатам, которые были проведены за 3 года мы видим снижение. Это уменьшение связано с увеличением кредиторской задолженности с 2018 года по 2019 года.

Из теории нормативное значение коэффициента составляет от 0,5 до 1. Более того, чем выше значение показателя, компания считается более независимой, но в нашем случае ситуация совершенно противоположная. Но, тем не менее, уменьшение коэффициента увеличивает зависимость компании от заемных источников, хотя и в небольшой пропорции.

Коэффициент заемного капитала дает информацию о доле заемных средств в источниках финансирования. Предприятия имеет возможность применить эти средства в течение длительного времени. В случае если мы проведем сравнение, то коэффициент в 2017 году будет равен 0,12, а в 2018 году он стал на 0,33 выше и итоговой значение стало 0,45 и 0 в 2019 году, поскольку заемные средства не потребовались в этом году.

Кроме того, нормативное значение коэффициента составляет до 0,5. Увеличение показателя на 0,33 за год, хоть итоговое значение и входит в нормативное значение 0,45, и говорит нам о том, что мы должны привлечь незначительную сумму кредита, для того, чтобы не пошел рост заменого капитал. Увеличение коэффициента задолженности с 2017 по 2018 год говорит о небольшом повышение степени устойчивости финансового положения организации.

Далее рассмотрим коэффициент финансовой зависимости. Он докладывает нам, какая доля работы фирмы финансируется за счет заемных средств, а какая доля финансируется за счет ее собственных средств. Если этот коэффициент

меньше 1, это означает, что большая часть активов фирмы считается заемными средствами. Эта величина говорит нам о том, что организация находится в опасности несостоятельности, что вызывает проблемы при получении кредита.

В нашем случае привлечение дополнительных заемных средств увеличило долю собственных средств в финансировании организации на 0,12. В 2017 году собственные оборотные средства составили 459,98 тысяч рублей, а долгосрочные заемные средства, в свою очередь 200,00 тысяч рублей. В 2018 же собственные оборотные средства составили 241,81 тысяч рублей, а долгосрочные заемные средства, в свою очередь 400,00 тысяч рублей. А в 2019 году собственные оборотные средства составили 386,58 тысяч рублей, а долгосрочные заемные средства в этом году составили 0 рублей. Положительная величина оборотного капитала говорит нам о том, что ООО «РегионПрофи» имеет собственный оборотный капитал и может быть использовано.

Положительная норма доходности в 2017 году, в 2018 и 2019 годах говорит нам об удовлетворительной финансовой устойчивости, а также о том, что средства были инвестированы в более ликвидные активы (а именно в основные средства).

Из таблицы 3 можно сделать вывод, что в период с 2017 года по 2019 год, заемные средства уменьшились на 200,00 тысяч рублей, что привело к неизбежному увеличению финансирования организации за счет собственных источников.

2.3 АНАЛИЗ ИСТОЧНИКОВ ФОРМИРОВАНИЯ КАПИТАЛА ООО «РЕГИОНПРОФИ»

По данным формы №1 «Бухгалтерский баланс» проводится оценка динамики, состава и структуры источников собственных и заемных средств. Данная оценка представлена в таблице 4.

Таблица 4 – Анализ состава и структуры источников средств ООО «РегионПрофи» за 2017-2019 годы

Наименование статей пассива	2017г., тыс. руб.	2018 г., тыс.руб.	2019 г., тыс. руб.	Отклонение 19г/17г		
				тыс. руб.	Темп Роста, %	в % к итогу
I Капитал и резервы						
1. Уставный капитал	15,70	15,70	15,70	-	-	-
2.Нераспределенная прибыль отчетного года	444,28	226,11	370,86	-73,42	-16,5	+0,11
3. Итого по разделу	459,98	241,81	386,58	-73,4	-15,9	+0,11
II Долгосрочные обязательства						
4. Итого по разделу	200,00	400,00	0	-200,00	0	+0,31
III Краткосрочные обязательства						
5. Заемные средства	0	0	0	0	0	0
6.Кредиторская задолженность	960,00	249,11	578,58	-725,14	-39,7	+1,1
7.Доходы будущих периодов	0	0	0	0	0	0
8. Итого по разделу	960,00	249,11	578,58	-725,14	-39,7	+1,1
9. БАЛАНС	1619,98	890,92	965,14	-654,84	-40,4	100,00

Все данные взяты из бухгалтерского баланса предприятия ООО «РегионПрофи» (Приложение А).

Из таблицы 4 можно сказать, что собственные средства предприятия за 3 года с 2017 по 2019 год, значительно уменьшились, на 73,4 тысяч рублей, это обусловлено тем, что уменьшилась нераспределенной прибыли на 73,42 тысяч рублей.

Понижение доли нераспределенной прибыли свидетельствует нам о том, что произошло уменьшение деловой активности организации.

В 2019 году по сравнению с двумя предыдущими годами 2017 и 2018 годом капитал и резервы понизились на 15,9%, краткосрочные обязательства также пошли на сокращение на 39,7%.

Понижение капитала и резервов, можно сказать, что она считается негативной направленностью в организации. Тем не менее, в свою очередь, сокращение долгосрочных обязательств можно назвать положительной тенденцией, так как организация сократила долгосрочные источники финансирования.

Краткосрочные обязательства уменьшились из-за того, что компания не выплачивала задолженности участникам (учредителям) при выплате ренты, а еще из-за того, что задолженность по налогам и сборам уменьшилась, что положительно сказывается на финансовой устойчивости организации. Анализ структуры собственных и заемных средств нужен для оценки рациональности формирования источников финансирования организации и ее рыночной устойчивости. Это довольно важно при определении перспективного варианта организации финансов и разработки финансовой стратегии.

2.4 АНАЛИЗ ОБОРАЧИВАЕМОСТИ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ ООО «РЕГИОНПРОФИ»

Вопросы, связанные с рациональным использованием оборотных средств, занимают важное место в системе мер, направленных на увеличение производительности работы предприятия и укрепление ее финансового состояния. В условиях формирования рыночных отношений проблема

совершенствования использования оборотных средств стала еще более актуальной.

Поскольку финансовое положение предприятия напрямую зависит от состояния оборотного капитала и предполагает сбалансированность затрат с результатами хозяйственной деятельности и возмещение затрат за счет собственных средств, предприятие заинтересованы в рациональной организации оборотного капитала и в организации их движения с наименьшей суммой, чтобы получить максимальный экономический эффект.

Основные показатели производства, которые необходимы для анализа, представлены в таблице 5

Таблица 5 – Основные производственные показатели ООО «РегионПрофи»

Наименование показателей	2017 год тыс.руб.	2018 год тыс.руб.	2019 год тыс.руб.	Изменение за 2 года. (+/-)
1.Выручка от реализации.	3175,03	1937,87	2412,20	-762,83
2.Оборотные активы	1619,98	890,92	965,14	-654,84
3.Средняя величина активов	1255,45	928,03	978,23	-277,22
4.Оборачиваемость активов (раз)	2,5	2,1	2,4	-0,1
5.Привлечение средств в оборот	70,56	-147,5	-143,2	-72,64
6.Продолжительность оборота (дней)	144	171,4	150	+6

Средняя стоимость активов, оборачиваемость активов, продолжительность оборота и привлечение средств в обращение рассчитываются по формулам 11, 10, 12, 13 соответственно. Другие

характеристики представлены в бухгалтерском балансе компании ООО «РегионПрофи» (Приложение А).

В случае если изучить таблицу 5, можно сделать вывод, что оборот активов в 2019 году составил 2,4, за три года мы видим, как оборот активов снизился на 0,1, по сравнению с 2017 годом, а по сравнению с 2018 годом, то ситуацию обратная, видим, что наоборот за период 2018 – 2019 г.г. увеличился на 0,3. Но общее указывает на то, что оборотный капитал в 2017 году применялся довольно неплохо, чем в 2019 году, что не сказать про 2018 год, тут оборотный капитал применялся по сравнению с 2019 годом плохо.

Показатель продолжительности оборота стал больше чем в предыдущие года, к 2019 году он увеличился на немного и стал составлять 150 дней, что в изменение (+/-) составлять +6 дней.

Показатель привлечения средств в оборот снизился за три года на 72,64 тысяч рублей, соответственно и оборотные активы снизились к 2019 году на 654,84 тысяч рублей.

Коэффициенты оборачиваемости оборотного капитала могут быть рассчитаны для всего оборотного капитала, участвующего в обороте, а также для отдельных элементов. Изменение оборачиваемости средств определяется путем сравнения фактических показателей с показателями предыдущего года или с плановыми показателями. Сравнение коэффициентов оборачиваемости оборотного капитала показывает его замедление или ускорение.

В замедлении участвуют дополнительные средства, а материальные ресурсы и их источники выводятся из обращения при ускорении.

Далее проведем анализ показателей оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности в ООО «РегионПрофи», который показан в таблице 6

Таблица 6 – Анализ показателей оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности в ООО «РегионПрофи»

Наименование показателей	2017 г. тыс.руб.	2018 г. тыс.руб.	2019 г. тыс.руб.	Отклонение 19г/17г (+/-)
1.Текущие активы	1619,98	890,92	965,14	-654,84
2.Выручка от реализации	3175,03	1937,87	2412,20	-762,83
3.Дебиторская задолженность	1013,22	596,18	408,41	-604,81
4.Средняя дебиторская задолженность	804,70	502,30	379,31	-425,39
5.Оборачиваемость дебиторской задолженности (раз)	3,94	3,85	6,35	+2,41
6.Период погашения дебиторской задолженности (дней)	91,40	93,51	56,69	-34,71
7.Дебиторская задолженность в текущих активах (%)	49,70	56,40	39,30	-10,4
8. Кредиторская задолженность	960,00	249,11	578,58	-381,42
9.Средняя кредиторская задолженность	604,56	413,84	528,62	-75,94
10.Оборачиваемость кредиторской задолженности (раз)	3,49	3,21	4,56	1,07
11.Период погашения	68,54	76,88	78,90	10,36

кредиторской задолженности (дней)				
12.Кредиторская задолженность в текущих активах (%)	59,2	27,9	59,9	0,7

Таблицу рассчитываем по формулам 19, 22, 19, 23, 20, 24, 21 и 25 соответственно. Остальные показатели взяты из бухгалтерского баланса ООО «РегионПрофи» (Приложение А).

Из таблицы 6 можно сделать вывод, что в 2019 году по сравнению с 2018 и 2017 годами текущие активы уменьшилась на 654,84 тысяч рублей. Из-за того, что резко упали продаж. Также упала и выручка от реализации к 2019 году понизилась на 762,83 тысяч рублей, по сравнению с предыдущими годами.

Срок погашения платежей незначительно снизился к 2019 году на 35 дней, что говорит о том, что риск неуплаты долга несколько снизился. Доля дебиторской задолженности в оборотных активах также снизилась на 10,4%.

Если рассматривать задолженность, то в 2019 году по сравнению с предыдущими годами она сократилась на 381, 42 тысяч рублей, что, скорее всего, связано с тем, что некоторые материалы, которые организация приобрела, была с большой задержкой платежа. Срок погашения задолженности ненамного повысился на 1,07 дня больше, что также зависит от отсрочки платежа. Уменьшение долга на 0,7% привело к небольшому, но все-таки повышению ликвидности нашей фирмы.

2.5 АНАЛИЗ ЛИКВИДНОСТИ БАЛАНСА И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ООО «РЕГИОНПРОФИ»

Первоначальная оценка платежеспособности и ликвидности.

Первоначальная оценка финансового положения организации проводится на основе форм «Бухгалтерский баланс», «Отчет о финансовых результатах» и «Приложение к бухгалтерскому балансу компании».

На данном этапе анализа:

- разработано предварительное представление о деятельности организации;

- изменения в собственности и источниках организации были раскрыты;

- установлены связи между показателями.

Для этого вы должны:

- указать соотношение отдельных статей обязательств и баланса активов, а также их удельный вес по отношению к валюте баланса;

- рассчитать величину отклонения основных статей баланса по сравнению с предыдущим годом.

Общая сумма изменений в балансе делится на части, поскольку это позволяет нам сделать предварительные выводы о характере изменений в составе активов, источниках их формирования и их взаимной обусловленности.

Например, в процессе анализа изменений в объеме фондов имущества и оборотных средств они рассматриваются в связи с изменениями в обязательствах организации.

Чтобы сделать анализ более удобным, вы можете использовать сокращенный чистый аналитический баланс, сформированный путем добавления статей из однородных статей баланса в составе в необходимые аналитические разделы (недвижимость, оборотные активы и т. д.), как показано в таблице 7

Таблица 7 – Аналитический баланс ООО «РегионПрофи»

Показатели	2017г., тыс. руб.	2018г., тыс. руб.	2019г., тыс. руб.	Изменение, 19г/17г.тыс. руб.	Изменение %
1	2	3	4	5	6
1.II Оборотные активы	1619,98	890,92	965,14	-654,84	-40,2
2.Запасы	587,10	264,30	520,96	-66,14	-9,9
3.Налог на добавленную стоимость по приобретенным	0,02	15,20		+33,98	+1924,1

ценностям			34,00		
4.Дебиторская задолженность	1013,22	596,18	408,41	-93,05	-604,81
5.Денежные средства и денежные эквиваленты	19,64	15,24	1,77	-17,87	-90,9
6. III Капитал и резервы	459,98	241,81	386,58	-73,4	-15,9

Окончание таблицы 7

1	2	3	4	5	6
7.Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	15,70	15,70	15,70	0,0	-
8.Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	444,28	226,11	370,86	-73,42	-16,5
9.IVДолгосрочные обязательства	200,00	700,00	0,00	-200,00	0
10.Заемные средства	200,00	700,00	0,00	-200,00	0
11.VКраткосрочные обязательства	960,00	249,11	578,58	-381,42	-39,7
12.Кредиторская задолженность	960,00	249,11	578,58	-381,42	-39,7
13. БАЛАНС	1619,98	890,92	965,14	-654,84	-40,4

Из таблицы 7 можно сказать, что к 2019 году деятельность организации снизилась на 654,84 тысяч рублей, что также связано и с уменьшением текущей деятельности.

Вы также можете заметить значительное увеличение доли нераспределенной прибыли в 2019 году по сравнению с предыдущими годами. Показатель понизились на 73,42 тысяч рублей. В структуре баланса этот показатель составляет -16,5% по сравнению с 2017 и 2018 гг. Уменьшенная доля

нераспределенной прибыли свидетельствует о том, что понизилась наша коммерческая деятельность компании.

Оценка платежеспособности компании необходима, чтобы понять, может ли компания оплатить свои долгосрочные обязательства. Анализ платежеспособности проводится с использованием финансовых показателей, характеризующих ликвидность компании.

Способность организации оплачивать свои краткосрочные обязательства называется ликвидностью. Организация считается ликвидной, если, продавая текущие активы, она может оплатить свои краткосрочные обязательства. Основные средства могут быть источником погашения задолженности только в том случае, если они были первоначально приобретены для продажи.

Для предварительной оценки ликвидности организации необходимы данные баланса. Разделы II и III баланса активов помогут нам охарактеризовать стоимость текущих активов. Мы найдем данные о краткосрочных обязательствах в разделе III ведомости обязательств.

Организация может быть ликвидной в большей или меньшей степени, поскольку текущие активы включают как достижимый, так и труднодостижимый оборотный капитал.

В то же время в составе краткосрочных обязательств можно выделить более или менее срочные обязательства. По этой причине один из способов оценки ликвидности заключается в сопоставлении отдельных элементов обязательства и баланса активов друг с другом.

Для этого обязательства организации сгруппированы по степени срочности, а ее акцизы - по степени ликвидности (осуществимости).

Например, наиболее срочные обязательства организации (которые мы обязаны выплатить в текущем месяце) связаны с количеством активов с самой высокой ликвидностью (легко торгуемые ценные бумаги, денежные средства). В то же время часть нехеджированных обязательств должна быть сбалансирована наименее ликвидными активами - требованиями организаций со стабильным финансовым положением и легко реализуемыми запасами.

Исходя из сказанного, при анализе используют целую систему показателей ликвидности. Рассмотрим важнейшие из них в таблице 8

Таблица 8 – Анализ показателей ликвидности ООО «РегионПрофи»

Наименование показателя	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Изменение, 2019г/2017г (+/-)
1.Коэффициент абсолютной ликвидности	0,05	0,06	0,003	-0,0047
2.Коэффициент срочной ликвидности	0,05	0,06	0,003	-0,0047
3.Коэффициент текущей ликвидности	1,68	3,57	1,67	-0,01
4.Чистый оборотный капитал (тыс. руб.)	659,98	641,81	386,56	-273,42

Таблицу рассчитываем по формулам 28, 26, 27, 30 соответственно.

Давайте посмотрим на анализ таблицы. У нас ситуация здесь очень интересная и разная. Коэффициент текущей ликвидности в 2018 году был равен аж 3,57, что говорит нам о том, что предприятия нерационально использовали структуру капитала.

В 2017 году коэффициент был равен 1,68, что входит в нормативное значение и показывает то, что предприятия не имел высокий финансовый риск и может оплачивать стабильно счета. Такая же ситуация была и через 2 года, а именно в 2019 году, здесь коэффициент был равен 1,67, что также входит в нормативное значение. Из чего мы можем сделать вывод, что организация в состояние постоянно и стабильно оплачивать свои текущие счета (нормативное значение от 1,5 до 2,5). И исходя из этого видим прогресс в том, что предприятия стала правильно использовать свои ресурсы.

Коэффициент абсолютной ликвидности в 2019 году составляет 0,003 при нормативном значение выше 0,2. Это говорит о том, что у компании очень плохая платежеспособность.

Коэффициент быстрой ликвидности, нормативное значение - более 0,8. В нашем случае показатель равен 0,003 в 2019 году, что означает, что не покрываются текущие долги компании.

Положительное значение оборотных средств, наблюдаемое за три года, демонстрирует нам, собственно, что не было нарушено ни один из принципов финансового управления.

В целом, почти все показатели компании немного, но снизились к 2019 году, и компанию можно охарактеризовать как платежеспособную.

Еще одним показателем, характеризующим ликвидность организации, является оборотный капитал. У предприятия есть оборотный капитал, пока текущие активы не превалируют над текущими обязательствами. По данным баланса мы можем увидеть, что оборотный капитал в 2019 году увеличился с 965,14 тысяч рублей на 654,84 тысяч рублей по сравнению с 2017 и 2018 годами и стал равен 1619,98 тысяч рублей. При этом соотношение оборотного капитала и краткосрочных обязательств составило:

в 2017 году 1619,98/960,00=1,68

в 2018 году 890,92/249,11=3.61

в 2019 году 965,14/578,58=1,67

Это говорит нам о том, что в период с 2017 по 2019 года оборотные активы в большей степени состоят из заемных средств, чем из источников собственного капитала.

При недостаточных условиях оборотного капитала жизнеспособность бизнеса будет зависеть от состояния и «качества» активов: состава запасов, спроса на продукцию, надежности клиентов, а также срочности его обязательств. Таким образом, окончательные выводы относительно финансовой устойчивости и ликвидности бизнеса могут быть сделаны на основании результатов внутреннего анализа текущих активов и текущих обязательств.

Анализ ликвидности баланса сводится к проверке того, покрываются ли обязательства в пассиве баланса активами, срок погашения которых равен сроку погашения обязательств. Для этого мы составим таблицу 9 и 10

Таблица 9 – Анализ соотношения активов по степени ликвидности

Активы по степени ликвидности	На конец периода 2019г.тыс. руб.	Прирост за анализируемый период, 2019г. %
А1 Высоколиквидные активы (денежные средства + краткосрочные вложения)	1,77	-13,47
А2 Быстрореализуемые активы (дебиторская задолженность)	408,41	-186,77
А3 Медленно реализуемые активы (прочие оборотные активы)	276,61	-49,3
А4 Труднореализуемые активы (внеоборотные активы)	0,00	0

Таблица 10 – Анализ соотношения обязательств по сроку погашения

Пассивы по сроку погашения	На конец периода 2019г.тыс. руб	Прирост за анализируемый период, 2019г. %	Излишек/ недостаток платежных средств тыс. руб.
П1 Наиболее срочные обязательства (текущая кредиторская задолженность)	578,58	+132,3	-565,11
П2Среднесрочные обязательства (краткосрочные обязательства)	0,00	0	+29,71
П3 Долгосрочные обязательства	0,00	0	+276,61

П4 Постоянные пассивы (собственный капитал)	386,58	+59,87	-386,58

Баланс считается абсолютно ликвидным, если выполняются следующие условия: А 1> Р 1, А 2> Р 2, А 3> Р 3, А 4 <Р 4. В нашем случае, у нас выполняются не все данные нам неравенства, а только три из четырех неравенств, а это значит, что мы видим, как есть у нас отрицательная связь актива с точки зрения обязательств по ликвидности и срокам погашения. Следовательно, активы организации не могут в полной степени покрывать текущие обязательства по срокам погашения.

В таблице 10 ниже приведены основные финансовые результаты ООО «РегионПрофи» за весь анализируемый период и аналогичный период прошлого года.

Из «Отчета о финансовых результатах» (Приложение В) следует, что в течение 2019 года организация получила убыток от продаж в размере 2378,23 тысяч рублей. По сравнению с 2018 годом убыток от продаж снизился на 1908,23 тысяч рублей, а в 2017 году убыток от продаж снизился на 3143,23 тысяч рублей.

Обращая внимание на строку 2220 формы № 2, можно видеть, что организация, как и в прошлом году, учитывала общие экономические (управленческие) расходы как условно постоянные, соотнося их по результатам отчетного периода с учетная запись реализации.

Ниже мы анализируем основные показатели отчета о финансовых результатах компании, представленные в таблице 11.

Таблица 11 – Динамика финансовых результатов ООО «РегионПрофи»

Показатель	Значение показателя, тыс. руб.			Изменение 19г./17г. (+/-)
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	
1	2	3	4	5
1 Выручка	3175,04	1937,87	2412,2	-762,83
2 Себестоимость продаж	29,88	27,92	31,84	+1,96

3 Валовая прибыль (убыток)	3145,15	1909,95	2380,36	-764,79
4.Коммерческие расходы	1,92	1,72	2,13	+0,204

Окончание таблица 11

1	2	3	4	5
5. Прибыль (убыток) от продаж	3143,23	1908,23	2378,23	-765
6. Прочие доходы	101,00	202,00	-	-101,00
7. Прочие расходы	0,0825	0,042	0,123	+0,0405
8. Прибыль (убыток) до налогообложения	3347,96	2235,87	2460,05	-887,91
9.Текущий налог на прибыль	669,6	447,2	492	-177,6
10.Чистая прибыль (убыток)	2577,36	1586,67	1968,05	-609,31

Уменьшение валовой прибыли к 2019 году на 765 тысяч рублей по сравнению с 2018 и 2017 годами это свидетельствует в том числе из-за того, что пошло на понижение рентабельность и снизились издержки производства.

Уменьшение показателя прибыли (убытка) от продаж к 2019 году на 765 тысяч рублей по сравнению с 2018 и 2017 годами это было связано также с понижением продаж.

Далее рассмотрим эффективность деятельности предприятия, основываясь на соответствующих показателях рентабельности, представленных в таблице 12.

Таблица 12 – Анализ показателей рентабельности предприятия ООО «РегионПрофи»

Наименование показателя	Уровень рентабельности, %			Абсолютное отклонение от аналогичных показателей предыдущего года	
	За 2019 год	За 2018 год	За 2017 год	За 2019 год	За 2018 год

Рентабельность текущих активов	2,03	1,78	1,60	+0,25	+0,18
Рентабельность активов	1,99	1,71	2,10	+0,28	-0,33
Рентабельность собственного капитала	544,10	520,30	734,11	+23,8	-213,81
Рентабельность текущих активов	101,3	100,1	99,1	+1,2	-1,0

Исходя из данных таблицы 12, в 2019 году рентабельность продаж увеличилась на 1,2 % по сравнению с предыдущими годами, этот показатель означает, что компания получает 101,3 рубля прибыли с каждого рубля реализованной продукции. Нормальная величина рентабельности продаж определяется отраслью и другими ресурсами компании. При той же финансовой эффективности для компаний с длинным производственным циклом рентабельность продаж будет выше, для «высокоскоростных» - меньше. Рентабельность продаж показывает прибыльную или убыточную деятельность компании, но не отвечает на вопрос, насколько прибыльны инвестиции в эту компанию.

Рентабельность собственного капитала увеличилась на 23,8 % по сравнению с 2018 годом, что свидетельствует о том, что компания получит 544,10 рубля прибыли на единицу стоимости собственного капитала. Это самый важный показатель финансовой отдачи для любого инвестора, владельца бизнеса, показывающий, насколько эффективно использовался капитал, вложенный в бизнес.

Рентабельность активов в 2019 году увеличилась на 0,28 %, с каждого рубля, вложенного в активы, компания получает 1,99 рублей прибыли. Рентабельность активов сильно зависит от отрасли, в которой работает компания. Для капиталоемких отраслей (таких как, например, железнодорожный транспорт или электроэнергетика) этот показатель будет ниже.

Рентабельность текущих активов в 2019 году увеличилась на 0,25 % по сравнению с 2018 годом, этот показатель показывает, что в 2019 году предприятие получает 2,03 рубля на рубль, вложенный в оборотные активы. Рентабельность оборотных активов демонстрирует способность предприятия

обеспечивать достаточный объем прибыли по отношению к оборотному капиталу, используемому компанией. Чем выше значение, тем лучше использование оборотных средств.

2.6 АНАЛИЗ ОЦЕНКИ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА ООО «РЕГИОНПРОФИ»

Для анализа оценки вероятности банкротства в ООО «РегионПрофи» были выбраны модель Фокса и модель Таффлера. Давайте рассмотрим каждый.

Мы рассчитали необходимые показатели для модели Фокса по формуле 37. Мы берем все данные для расчета баланса (Приложение А) и

Отчет о финансовых результатах (Приложение Б).

X1 = 965,14 / 965,14 = 1;

X2 = 2378,23 / 965,14 = 2,5;

X3 = 370,86 / 965,14 = 0,38;

X4 = 0/15,70 = 0.

Рассчитаем уровень вероятности банкротства.

Z = 0,063 * 1 + 0,092 * 2,5 + 0,057 * 0,38 + 0,001 * 0 = 0,31. 0,31>0,037, следовательно, вероятность банкротства по Лис мала.

Рассчитаем показатели, необходимые для модели Таффлера по формуле 38. Мы берем все данные для расчета из бухгалтерского баланса (приложение А) и отчета о финансовых результатах (приложение В).

X1 = 2378,23 / 578,58 = 4,1;

X2 = 965,14 / (0,00 + 578,58) = 1,67;

X3 = 578,58 / 965,14 = 0,6;

X4 = 2378,23 / 965,14 =2,5.

Мы рассчитываем уровень вероятности банкротства.

Z = 0,53 * 4,1 + 0,13 * 1,67 + 0,18 * 0,6 + 0,16 * 2,5 = 2,93. 2,93 > 0,3 - поэтому вероятность банкротства очень мала.

Следует отметить, что вышеупомянутые модели имеют как преимущества (простота финансовых расчетов), так и недостатки (субъективность

использования западных моделей по отношению к российским предприятиям). В то же время различаются внешние факторы, влияющие на функционирование предприятия (степень развития фондового рынка, налоговое регулирование, нормативно-правовое обеспечение бухгалтерского учета). Но все модели могут быть использованы для объективного формулирования заключения о финансовом положении компании.

Поэтому можно сделать вывод, что анализ показал небольшую неудовлетворительную структуру баланса и довольно низкую вероятность банкротства. Это требует поиска способов улучшить ваше финансовое состояние.

3 ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ООО «РЕГИОНПРОФИ»

3.1 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО УЛУЧШЕНИЮ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В результате анализа финансовой устойчивости ООО «РегионПрофи» выявило, собственно, что фирму можно назвать нестабильной, это мы смогли увидеть исходя из сделанных нами расчетов, когда ситуацию менялась за 3 года в разные стороны. Также еще были обнаружены негативные тенденции, ведущие к ослаблению финансовой устойчивости в будущем, возможно сюда можно будет приписать высокую долю обязательств с тенденциями к повышению срока погашения и замедление оборачиваемости, а также долю дебиторской задолженности, хотя мы видим улучшение по сравнению с 2018 годом, но это не будет лишним, если мы еще укрепим долю дебиторской задолженности.

Дабы сделать лучше финансовое положение компании, нужно четко отслеживать и управлять дебиторской задолженностью, при этом держать под контролем качество и соотношение.

Дебиторская задолженность считается важным источником в погашения кредиторской задолженности организации. В случае если фирма заморозила суммы в соглашениях с клиентами и покупателями, то у нее может появиться острый недостаток средств, что в дальнейшем приведет к формированию задолженностей, к задержкам с выплатами в бюджет, внебюджетным фондам, пенсионным и пенсионным планам и другим платежам. Это, в свою очередь, повлечет за собой солидную оплату штрафов и конфискации.

Несоблюдение договорных обещаний и преждевременная плата за продукции поставщикам приведет к потере коммерческой репутации предприятия и, в конечном итоге, к несостоятельности и не ликвидности компании.

В следствии этого, дабы сделать лучше финансовое состояние каждой фирмы, предприятию нужно следить за долей дебиторской и кредиторской

задолженности, отыскивать пути и способы сокращения суммы задолженности организации.

Поэтому ООО «РегионПрофи» должно в начале грамотно управлять дебиторской задолженностью и кредиторскими обязательствами.

Для эффективного управления дебиторской задолженностью, компания обязана придерживаться следующих назначений:

1. Отслеживать состояние расчетов с клиентами и своевременно подавать претензии.

2. Сосредоточится на максимально вероятном числе клиентов, дабы понизить риск неуплаты одним или же несколькими оптовыми потребителями.

3. Отслеживать очередность обязательств и дебиторской задолженности.

Основные направления политики ускорения и увеличение производительности расчетов:

- сокращение кредиторской задолженности предприятия;

- факторинговые операции;

- предоставление отсроченных платежей с процентами по применению коммерческого кредита должниками.

Дальше мы рассмотрим конкретные виды деятельности, предлагаемые для предприятия ООО «РегионПрофи».

Для повышения уровня финансовой устойчивости предприятия, следует сначала обратить внимание на работу с кредиторской задолженностью. Дабы нам уменьшить кредиторскую задолженность, мы можем прибегнуть к разным вариантам, таким как реструктуризация кредиторской задолженности, в реструктуризацию входит:

- погашение задолженности за счет собственных средств;

- скидка при условии погашения всей суммы долга;

-возврат дебиторской задолженности и погашение кредиторской за счет нее;

-нормализация запасов и перепродажа излишков.

В следствии этого в качестве первой меры мы можем предлагать погашение обязательств путем перевода средств из резервного капитала.

Для этого компания нужно выделить средства из резервного фонда в размере 10,00 тысяч рублей, для того, чтобы организация могла погашать текущие обязательства компании, это в свою очередь, приведет к понижению обязательств и повышению финансовой устойчивости в целом.

Второй мерой по повышению устойчивости компании ООО «РегионПрофи» рекомендовано предложить исполнение факторинг.

Есть два вида определения, что такое факторинг. Первое определение факторинга - это вид торгово-комиссионного бизнеса, связанный с распределением оборотных средств. Ну а второе определение факторинга - это совокупность дебиторской задолженности покупателей и определенный вид краткосрочного кредитования.

Факторинг включает в себя:

1. Сбор (взыскание) претензий покупателя;

2. Предоставление продавцу краткосрочный кредит;

3. Освобождение продавца от кредитных рисков по сделкам.

Основной целью факторинга считается получение средств сразу или в сроки, которые будут указаны в договоре. Следовательно, торговец не находится в зависимости от кредитоспособности клиента. Банк заключает договор с покупателем для гарантии собственных платежей в случае если возникнут финансовые затруднений с продавцами или покупателями, которые передают неоплаченные в срок платежные документы в факторинговую службу банка.

Факторинг исполняется следующим образом. Факторинговая фирма покупает у торговца право взыскать задолженность с клиентов за продукцию и в течение двух дней переводит компании порядка от 70% до 90% от суммы средств за продукцию, отправленную при предоставление платежных документов.

Впоследствии получения оплаты данных счетов от покупателей банк переводит остальные 30% или 10% от суммы счета за вычетом процентов и комиссий.

Стоимость факторинговых услуг зависит от типа услуг и финансового положения клиента.

Факторинговая операция разрешает организации – продавцу рефинансировать преимущественную долю дебиторской задолженности по представленному покупателю кредиту в краткие сроки, при этом сократив тем самым период финансового и операционного цикла.

К дефектам факторинговой операции возможно отнести только вспомогательные затраты торговца, связанные с продажей продукции, а еще утрату прямых контактов с клиентами в процессе осуществления платежей.

Эффективность факторинговой операции для предприятия-продавца ориентируется методом сравнения уровня расходов по этой операции со средним уровнем процентной ставки по краткосрочному банковскому кредитованию.

Чтобы ускорить оборот дебиторской задолженности и перевести ее в наличные, предприятие может продать дебиторскую задолженность на сумму 102,10 тысяч рублей. В таблице 3.1 представлены условия предоставления факторинговых услуг для ООО «РегионПрофи».

Таблица 13 - Тарифы на факторинговое обслуживание за 100 дней финансирования

Услуга	Тариф
1. Обработка документов, тыс. руб.	1,5
2. Комиссия за факторинговое обслуживание, %	3

Третьей мерой по повышению финансовой устойчивости будет заключаться в управления дебиторской задолженностью, а именно в предоставлении бонусов (скидок) для оплаты своих счетов до установленного срока. Более того, это дает вам некоторые косвенные преимущества: создается позитивный имидж компании, думая о своих клиентах; Все это способствует снижению дебиторской задолженности.

Эти действия могут заинтересовать должников не только в досрочном погашении долга, но и в сокращении его расчетных периодов, что позволяет

дополнительно повысить деловую активность и рентабельность активов компании, увеличивая при этом сумму прибыли. Для ООО «РегионПрофи» это также будет одним из способов привлечения покупателей для работы на постоянной основе.

3.2 РАСЧЕТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДЛАГАЕМЫХ МЕРОПРИЯТИЙ

Мы рассчитываем экономическую эффективность предлагаемых мероприятий для ООО «РегионПрофи», а еще проанализируем изменения финансовых показателей фирмы в прогнозном периоде.

Первая предлагаемая мера заключается в сокращении кредиторской задолженности предприятия путем погашения средств из резервного капитала, образованного предприятием. Средства из резервного капитала было выделено в размере 10,00 тысяч рублей, для того, чтобы фирма смогла перевести эти средства на погашение кредиторской задолженности. Сокращение кредиторской задолженности повысит финансовую устойчивость компании, что в дальнейшем окажет положительное влияние на деятельность организации. Расчеты финансовой производительности приведены в таблице 14.

Таблица 14 – Анализ эффективности применения первого мероприятия

Показатель	Величина показателя	Прогнозируемые период	Изменение
Кредиторская задолженность	578,58	568,58	-10,00
Коэффициент оборачиваемости	4,56	5,10	+0,54
Период погашения	79	73,85	-5,15

Вывод: как видно из таблицы 14, сумма кредиторской задолженности станет уменьшена на 10,00 тысяч рублей, соответственно, срок погашения будет сокращен на 5 дней, а коэффициент оборачиваемости увеличится на 0,54

Вторым инструментом управления дебиторской задолженностью считается факторинг. Мы рассчитываем порог фондирования, затраты и формирование дополнительных средств которые в дальнейшем идут в бюджет компании. Используя процедуру факторинга для ООО «РегионПрофи» в прогнозируемом периоде, мы рассмотрим все данные, которые нам нужны будут, они представлены ниже, где:

- Рентабельность продаж: 101,3%;

- Отсрочка платежа по договору поставки: 100 дней;

- Комиссия за факторинговое обслуживание: 3 % от суммы поставки;

- Обработка документов 1,5 тыс.руб;

- Лимит финансирования: 80%;

- Уступка денежного требования: 102,10 тыс.руб;

- Финансирование со стороны факторинговой организации в размере 80% от стоимости поставки: 81,68 тыс.руб;

- Оплата покупателем: фактическая отсрочка – 100 дней.

Далее произведем расчеты затрат на факторинг:

Затраты на факторинг = (3%*81,68 тысяч рублей + 1,5 тысяч рублей) = 3,95 тысяч рублей

Для сравнения рассчитаем вариант получения кредита: затраты на использование кредита ((102,10 тысяч рублей * 0,8) * 0,2) = 16,34 тысяч рублей.

Факторинг эффективности будет у нас:

Оборот с возвратом продаж 100 дней, 25,24% составит:

81,68 тысяч рублей * 25,24% - 3,95 тысяч рублей = 16,7 тысяч рублей.

Данным образом, осуществление факторинговых операций для компании прибыльнее, чем получение денежного кредита на период погашения долга покупателем. В таблице 15 представлен анализ эффективности факторинга для ООО «РегионПрофи».

Таблица 15 – Анализ эффективности факторинга за прогнозируемый период для выбранной категории должников

Показатель	Величина
1. Сумма дебиторской задолженности, подлежащая продаже, тыс.руб.	102,10
2. Средства, поступающие в оборот предприятия	81,68
3. Размер финансирования банком, тыс.руб.	81,68
4. Затраты на факторинг, за 100 дней (3%), тыс.руб.	3,95
5. Дополнительный доход, тыс.руб.	16,70

Как видно из таблицы 15, вспомогательный заработок от применения факторинга за минусом затрат на его реализацию будет составлять 16,70 тысяч рублей, что подтверждает эффективность его применение в исследуемой организации.

Третьим мероприятием по управлению дебиторской задолженности можно назвать предоставление скидок на оплату счетов до истечения срока. Такие мероприятие считаются самым подходящим способом для улучшение репутации фирмы. Еще можно будет получить косвенные выгоды в виде новых покупателей, которых привлекает использование системы бонусов. Посмотрев на таблицу 16, можно увидеть, как идет ускорение расчетов, по сокращению сроков поступления средств на расчетный счет организации, расчеты, сделанные на основе анализа операций.

Таблица 16 - Анализ эффективности применения скидок покупателям на досрочную оплату своих счетов.

Наименование показателя	Величина
1. Объем продаж, тыс.руб.	2412,20
2.Сумма дебиторской задолженности, тыс.руб.	408,41
3. Число дней в отчетном периоде, дн.	30
4. Период погашения дебиторской задолженности, дн.	100
5. Себестоимость производства, тыс.руб.	31,84
6.Прибыль от реализации продукции, тыс.руб.(стр.1-стр.5)	2380,36
7.Ставка предоставляемой скидки дебиторам за поступление средств без отсрочки, %	12,00
8.Ставка скидки за каждый день ускорения расчетов с дебиторами от суммы, полученной досрочно, % (стр.8/стр.4)	0,12
9.Сумма уменьшения долга дебиторов от поступлений без отсрочки, тыс.руб. (стр.2*стр.7/100)	3,56
10.Дополнительные средства предприятия от суммы поступлений без отсрочки, тыс.руб.(стр.2-стр.9)*стр.7/100	313,8

В связи с уменьшением срока платежа заказчик сокращает задолженность и получает скидку, ускоряя оборот ресурсов в расчетах для поставщика, разрешая возвратить их в обращение и получить вспомогательную выгоду, такую как 313,8 тысяч рублей выручки без задержки, а 3,14 тысяч рублей за каждый день сокращения сроков оплаты).

Таким образом, должники заинтересованы не только лишь в досрочном погашении задолженности, но и в урезании расчетных периодов, что дополнительно наращивает коммерческую активность и рентабельность активов

компании, увеличивает размер прибыли, увеличивая таким образом прибыльность и оборот активов компании, который не имеет возможность дать положительного результата

Сравните показатели дебиторской и кредиторской задолженности после реализации принятых мероприятий, описанных в таблице 17.

Таблица 17 - Сравнение дебиторской задолженности и обязательств до и после деятельности, связанной с их управлением.

Показатель	Величина показателя до проведения двух мероприятий	Величина показателя в прогнозируемом периоде	Изменение
1.Выручка, тыс.руб.	2412,20	2649,40	+237,20
2.Дебиторская задолженность, тыс.руб.	408,41	306,31	-102,10
3.Коэф.оборачиваемости дебиторской задолженности, об.	6,35	7,50	+1,25
4. Период погашения дебиторской задолженности, дн.	56,49	37,98	-18,51
5.Кредиторская задолженность, тыс.руб.	578,58	568,68	-10,00
6.Коэф.оборачиваемости кредиторской задолженности. об.	4,56	5,10	+0,54
7.Период погашения кредиторской задолженности, дн.	79	73,85	-5,15

Как видно из таблицы 17 благодаря применению мероприятий, дебиторская задолженность уменьшится на 102,10 тысяч рублей, численность оборотов, совершаемых ею за год возрастет на 1,25, а период погашения

сократится на целых аж 19 день и составит уже 38 дней. Размер кредиторской задолженности сократится на 10,00 тысяч рублей, количество оборотов увеличится на 0,54, а период оборачиваемости сократится на 5 дней. Полученные результаты подтверждают эффективность применения мероприятий по управлению дебиторской и кредиторской задолженностей на ООО «РегионПрофи». И привели к изменению ведущих финансовых показателей фирмы, этот рост выручки, повлекший и рост чистой прибыли компании и привел к изменению показателей рентабельности.

Далее рассмотрим изменение основных экономических показателей ООО «РегионПрофи» после проведённых мероприятий, представленных в таблице 18.

Таблица 18 – Основные экономические показатели после внедрения мероприятий

Показатель	Величина показателя до внедрения мероприятия	Величина показателя в прогнозируемом периоде	Изменение
1. Рентабельность активов, %.	1,99	2,13	+0,14
2.Рентабельность оборотных активов, %	2,03	2,15	+0,12
3.Рентабельность собственного капитала, %	544,10	555,19	+11,9
4. Чистая прибыль, тыс. руб.	1968,05	2137,48	+205,43
5. Выручка, тыс. руб.	2412,20	2649,40	+237,20

Так, данные таблицы 18 свидетельствуют о том, что в результате реализации мероприятий, предложенных в ООО «РегионПрофи», выручка вырастет на 237,20 тысяч рублей, Читаемая прибыль - на 205,43 тысяч рублей, Доходность активов увеличится на 0,14%, рентабельность оборотных активов -

на 0,12%, а рентабельность собственного капитала - на 11,9%. Увеличение уровня рентабельности положительно скажется на финансовом положении компании в целом.

Из всего вышесказанного можно заявить, собственно, что в целом, осуществление предложенных в рамках работы мероприятий по использованию факторинга, предоставлению скидок и погашению кредиторской задолженности позволит ООО «РегионПрофи» снизить дебиторской и кредиторской задолженности, сократиться срок погашения задолженностей, увеличатся коэффициенты оборачиваемости и повысится рентабельность активов, а следовательно после повышение рентабельности и повысится сумма выручки и сумма чистой прибыли.

Расчеты, приведенные выше показали насколько эффективно предложенные нами меры по повышению финансовой устойчивости компании ООО «РегионПрофи».

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Управление финансами предприятия – это ключевой элемент в хорошей организации бизнеса.

Для того чтобы повысить эффективность производства организациям необходимо проводить общий финансовый анализ, а также эффективно распределять финансовые ресурсы (управление активами и инвестиционная политика) и обеспечивать организацию финансовыми ресурсами (управлять источниками средств).

В условиях рынка залогом выживаемости и основой стабильности положения организации служит его финансовая устойчивость. Финансовая устойчивость отражает такое состояние ресурсов, при котором организация, свободно маневрируя денежными средствами, способно благодаря их эффективному использованию обеспечить бесперебойный процесс производства и реализации продукции.

К очень важной проблеме можно отнести определение границ финансовой устойчивости организации, так как недостаточная финансовая устойчивость может привести к отсутствию у организации средств для развития производства, их платежеспособности и, в итоге, к банкротству. А «избыточная» устойчивость будет препятствовать развитию, отягощая затраты организации излишками запасами и резервами. Для того чтобы оценить финансовую устойчивость организации необходим анализ финансового состояния.

Для того чтобы организация достигла максимальной прибыли необходимо эффективное управление капиталом. Основной задачей лиц, управляющих компанией, являются поиски резервов для увеличения прибыльности организации.

От эффективности управления финансовыми ресурсами и организацией полностью зависит результат деятельности предприятия в целом. Если процессы в организации идут сами по себе, и к тому же стиль управления в обновленных

рыночных условиях не меняется, то борьба организации за лидерство становится нескончаемой.

В первой главе данной дипломной работы были рассмотрены теоретические вопросы анализа финансового состояния организации, разобраны основные показатели источников формирования капитала, показатели оборачиваемости оборотных средств, а также показатели платежеспособности, ликвидности, и факторы, которые влияют на изменение этих показателей. Главным источником финансовых ресурсов организаций является выручка от реализации продукции, работ, услуг. В процессе перераспределения выручки отдельные её части принимают форму доходов и накоплений.

Во второй главе, которая занимает большую часть работы, был рассмотрен анализ по предприятию ООО «РегионПрофи», а также его положение на рынке. В ходе работы было рассмотрено существующее положение дел в организации, а также выявлены изменения в финансовом состоянии и факторы, которые вызвали данные изменения.

Из таблицы 3 мы видим, что коэффициент заемного капитала в 2017 году стал равен 0,12 или 12% от валюты баланса, что и является нормой, но за счет привлечения долгосрочного кредита в 2018 году он составил 0,45 или 45% от валюты баланса, что на 33% больше, чем в предшествующем году. А в 2019 году коэффициент равен 0, так как заемных средств не потребовались.

В 2018 году заемные средства увеличились, что привело к неизбежному снижению финансирования организации за счет собственных источников.

Если провести анализ оборачиваемости оборотных активов (таблица 5), то мы увидим, можно сделать вывод, что оборот активов в 2019 году составил 2,4, за три года мы видим, как оборот активов снизился на 0,1, по сравнению с 2017 годом, а по сравнению с 2018 годом, то ситуацию обратная, видим, что наоборот за период 2018 – 2019 г.г. увеличился на 0,3. Это говорит о том, что оборотные средства в 2018 году чуть хуже, чем в 2019.

Обратив внимание на таблицу 6 мы увидим, что по сравнению с 2017 и 2018 годом оборотные активы (текущие активы) уменьшилась к 2019 году на

654,84 тысяч рублей, это обусловлено уменьшением объема продаж. Также и пошла на понижение выручка на 762,83 тысяч рублей, по отношению к двум предыдущим годам. Период погашения дебиторской задолженности пошел на понижение и стал меньше на 35 дней (таблица 6), это говорит о том, что предприятия начинает улучшать гарантии по её погашения. Вследствие этого и пошло на понижение доля дебиторской задолженности в текущих активах.

Довольно правильное решение было принято, когда уменьшили объем кредитования покупателей, к 2019 году дебиторская задолженность уменьшилась на 604,81 тысяч рублей, по сравнению с предыдущими годами (таблица 6). Также мы видим, что и понизился размер кредиторской задолженности с поставщикам на 381,42 тысяч рублей.

Проведя анализ ликвидности и платежеспособности организации можно увидеть, что в ООО «РегионПрофи» значение коэффициента текущей ликвидности меняется в течение всего периода исследования от 1,68 за 2017 год и к 2018 году увеличился почти в 2,5 раза и стал 3,57 что во много больше чем норма в (1,5-2,5), такая цифра говорит о нерациональном использование структуры капитала, но уже к 2019 году удалось стабилизировать ситуацию, он уже был 1,67, и это уже говорит о том, что организация в состояние стабильно оплачивать свои текущие счета (таблица 8). Далее рассмотрим показатели текущих активов. Текущие активы снизились на 654,84 тысяч рублей, также и произошло падение краткосрочных обязательств в 2019 году на 387,42 тысяч рублей по сравнению с 2017 и 2018 годами (таблица 7). Но, тем не менее, доля заемных средств велика, организация в незначительном количестве финансируется за счет собственных средств.

Из анализа проведенных расчетов можно сделать следующие выводы. В 2019 году по сравнению с 2017 и 2018 годом уменьшилось вложение средств в текущие активы организации на 654,84 тысяч рублей. При этом у организации присутствует чистая прибыль.

Таким образом, из работы видно, что ООО «РегионПрофи» находится не в самом лучшем положение, это вытекает из провального для фирмы по всем

показателям года, который был в 2018 году. Ситуация поменялась в 2019 году предприятия смогла найти некие решение, чтобы изменить сложившуюся ситуацию и не привести компанию к банкротству, но тем не менее, есть над чем подумать, есть небольшие недочеты и если их исправить, и применить те пути улучшения, что представлены выше, то организация займет хорошее место на мебельном рынке, но пока, что предприятие несет небольшие затраты.

В третьей главе были изложены несколько путей для улучшения финансового состояния ООО «РегионПрофи»:

В результате анализа был сделан вывод о надобности в разработке и реализации следующих мер для увеличение финансовой устойчивости: усиление контроля за дебиторской задолженностью за счет применения факторинга; использование скидок и понижение нашей кредиторской задолженности.

Благодаря использованию факторинговых операций, дебиторская задолженность снизится на 102,10 тысяч рублей, количество оборотов, совершаемых ею за год пойдет на повышение и возрастет на 81,68, а период погашения уменьшится с 56 дней на 18 и составит уже 38 дней. На конец 2019 года краткосрочные обязательства составляют до 60% валюты баланса. В целях уменьшения обязательств за счет собственных средств было предложено перевести средства, находящиеся в резервном капитале организации, для погашения обязательств. Численность пассивов сократиться, период продаж сокращается на 5 дней, а значит, следовательно, количество оборотов наоборот у нас повысятся на 0,54.

Таким образом, ООО «РегионПрофи» претерпело значительные изменения в течение прогнозируемого периода, как мы видели из предыдущих расчетов, и, если быть более точным, мы просматриваем положительную направленность на сокращения кредиторской и дебиторской задолженности. Внедрение факторинга предполагает, что в компании по-прежнему могут происходить значительные изменения, а именно может произойти изменение на подобии финансовой устойчивости компании, что подтверждает правильность предлагаемых нами мер.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Абрамов А.Е. Основы анализа финансовой, хозяйственной и инвестиционной деятельности предприятия в 2-х ч. Москва: Экономика и финансы АКДИ, 2010. 486 с.
2. Абрютина М.С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. Москва: ДИС, 2010.272 с.
3. Андерсон Х., Колдуэлл Д. Принципы бухгалтерского учета. Москва: Финансы и статистика, 2010.170 с.
4. Анисимова Ю. А., Мёнккёнен А. Методы управление дебиторской задолженностью на промышленных предприятиях // Вектор науки ТГУ. Серия: Экономика и управление, 2013. (12).
5. Артеменко В.Г. Теория анализа хозяйственной деятельности: учеб. пособие. Москва: ДиС, 2010. 160 с.
6. Баканов М.И., Мельник М.В., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. Учебник. 5-е изд., перераб. Москва: Финансы и статистика, 2010. 536 с.
7. Балабанов И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта. Москва: Финансы и статистика, 2011. 340 с.
8. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие. Москва: Инфра-М, 2010. 224 с.
9. Герасимова В.А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия в вопросах и ответах: учеб. пособие. М.: Дашков и Ко. 2008. 224 с.
10. Ефимова О.В., Мельник М.В. Анализ финансовой отчётности: учеб. пособие. Москва: Омега-Л, 2010. 452 с.
11. Зимин Н.Е. Анализ и диагностика финансового состояния предприятия: учеб. пособие. Москва: ЭКМОС, 2011.240 с.
12. Ковалев В.В. Финансовый анализ. Москва: Финансы и статистика, 2012. 238 с.

13. Ковалева А.М. Финансы в управлении предприятием. Москва: Финансы и статистика, 2009. 345 с.
14. Крейнина М.Н, Финансовое состояние предприятия. Методы оценки. Москва: ИЦК ДИС, 2010. 354 с.
15. Кустова Т.Н, Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие. Рыбинск: РГАТА, 2013. 200 с.
16. Леонтьев В.Е., Радковская Н.П. Финансы. Деньги. Кредит и банки: учеб. пособие. 3-е изд., испр. и доп. Санкт-Петербург: ИВЭСЭП, Знание, 2010. 384 с.
17. Любушин Н.П. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. 445 с.
18. Макарьева В.И. Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации Москва: Финансы и статистика, 2011. 304 с.
19. Макшанова Т.В., Коваленко О.Г. Производные ценные бумаги и финансовые инструменты: сущность и возможности применения // Вектор науки ТГУ. 2013. 352 с.
20. Моляков Д.С. Финансы предприятий отраслей народного хозяйства. Москва: Финансы и статистика, 2011. 254 с.
21. Полтева Т. В., Мингалёв Н. В. Анализ финансовых инструментов инвестирования: соотношение риска и доходности // Карельский научный журнал. 2013. 36 с.
22. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие. Москва: Новое знание, 2012. 704 с.
23. Суйц В.П. Аудит Практическое пособие для аудиторов. Москва: Издательский центр, 2010. 240 с.
24. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа. Москва: ИНФРА-М, 2011. 176 с.
25. Холт Роберт Н. Основы финансового менеджмента. (Перевод с английского) Москва: Дело, 2011. 427 с.

26. Шишкин А.К. Учет, анализ, аудит на предприятии: учеб. пособие для ВУЗов. Москва: Аудит, ЮНИТИ, 2012. 496 с.
27. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК: Учебник / Г.В. Савицкая. - М.: ИНФРА-М, 2012. - 654 с.
28. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие / Г.В. Савицкая. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013 - 284 с.
29. Савицкая Г.В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник / Г.В. Савицкая. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013 - 607 с.
30. Толпегина О.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник для бакалавров / О.А. Толпегина, Н.А. Толпегина. - М.: Юрайт, 2013 - 672 с.
31. Толпегина О.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник для бакалавров / О.А. Толпегина, Н.А. Толпегина. - М.: Юрайт, 2013 - 672 с.
32. Щербинина Л. Ю. Методические аспекты анализа деловой активности предприятия [Текст] / Л.Ю. Щербинина // Вопросы экономики и управления. - 2016 - С. 52-55.
33. Якубчик А. В. Роль баланса при анализе финансового состояния предприятия [Текст] / А.В. Якубчик, В.А. Рысина // Молодой ученый. - 2016 - С. 267-271.
34. Якунина В.А. Сравнительная характеристика методик, применяемых для анализа деловой активности организации [Текст] / В.А. Якунина // Образование и наука без границ: социально-гуманитарные науки. - 2017 - С. 172-176.
35. Яруллин Р.Р. Актуальные вопросы анализа финансового состояния организации [Текст] / Р.Р. Якуллин / Научно-методический журнал «Наука и образование: новое время». – 2018 - С. 10-12.
36. Финансы и кредит: Учебное пособие / Под ред. проф. В.А. Алешина. – Ростов-на-Дону: Терра Принт, 2008 - С. 222.

37. Финансы и кредит: Учебное пособие / Под ред. проф. В.А. Алешина. – Ростов-на-Дону: Терра Принт, 2008 - С. 203.
38. Лукаш Ю. А. Энциклопедический словарь-справочник руководителя предприятия. - М.: Книжный мир, 2004 - С. 340.
39. Савчук В. П. Финансовый анализ деятельности предприятия (международные подходы) // http://www.cfin.ru/finanalysis/reports/savchuk.shtml.
40. Финансы и кредит: Учебное пособие / Под ред. проф. В.А. Алешина. – Ростов-на-Дону: Терра Принт, 2008 - С. 160.
41. Финансы и кредит: Учебное пособие / Под ред. проф. В.А. Алешина. – Ростов-на-Дону: Терра Принт, 2008 - С. 206.
42. Финансы и кредит: Учебное пособие / Под ред. проф. В.А. Алешина. – Ростов-на-Дону: Терра Принт, 2008 - С. 206.
43. Финансы и кредит: Учебное пособие / Под ред. проф. В.А. Алешина. – Ростов-на-Дону: Терра Принт, 2008 - С. 208.
44. Финансы и кредит: Учебное пособие / Под ред. проф. В.А. Алешина. – Ростов-на-Дону: Терра Принт, 2008 - С. 208.
45. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / Под ред. А.Г. Грязновой, М.: Финансы и статистика, 2009 - С. 841.
46. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. 5-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2007 - С. 54.
47. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. 5-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2007 - С. 230.
48. Финансовая устойчивость и пути ее улучшения: Учебное пособие/ Под ред. молодого ученого А.В. Мхитаряна, А.А. Литвина – Текст: 2015 – 1-е изд., стр. 93.

49. Финансовая устойчивость и пути ее улучшения: Учебное пособие/ Под ред. молодого ученого А.В. Мхитаряна, А.А. Литвина – Текст: 2015 – 2-е изд., стр. 71.
50. Финансовая устойчивость и пути ее улучшения: Учебное пособие/ Под ред. молодого ученого А.В. Мхитаряна, А.А. Литвина – Текст: 2015 – 3-е изд., стр. 53.
51. Финансовая устойчивость и пути ее улучшения: Учебное пособие/ Под ред. молодого ученого А.В. Мхитаряна, А.А. Литвина – Текст: 2015 – 4-е изд., стр. 296.
52. Финансовая устойчивость и пути ее улучшения: Учебное пособие/ Под ред. молодого ученого А.В. Мхитаряна, А.А. Литвина – Текст: 2015 – 5-е изд., стр. 254-255.
53. Финансовая устойчивость и пути ее улучшения: Учебное пособие/ Под ред. молодого ученого А.В. Мхитаряна, А.А. Литвина – Текст: 2015 – 6-е изд., стр. 2.
54. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия / Т.Б. Бердникова. - М.: ИНФРА-М,2018 - 224 с.
55. Шуклов Л.В. Управление развитием предприятий. Бухгалтерский и финансовый аспекты / Л.В. Шуклов. – Москва: Огни, 2012. - 451 с.