Частное профессиональное образовательное учреждение
«ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ»

Специальность: 38.02.01 «Экономика и бухгалтерский учёт»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
Председатель цикловой комиссии специальностей «Экономика и бухгалтерский учёт» и «Страховое дело»
_____ Ковалева Н.В.
(подпись) (расшифровка подписи)
« ____ » _____ 20 ___ г.

ДИПЛОМНАЯ РАБОТА

Тема: **Анализ и оценка финансового состояния на примере ООО «Торгово-закупочная компания Стеклолюкс»**

Студента **Кузина Андрея Дмитриевича**
(ФИО полностью в родительном падеже)

Группы **709-021**

Руководитель _____
(уч. степень, уч. звание, должность, Ф.И.О. полностью)

_____
(подпись без расшифровки)
«____»_____20___ г.

« ____ » _____ 2020 г.
_____
(подпись студента)

Пермь 2020 г.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....3

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ.....6

1.1 Сущность, значение и цели анализа финансового состояния.....6

1.2 Методические основы проведения анализа.....11

1.3 Методы повышения финансовой устойчивости.....17

2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПО ДАННЫМ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ ООО «ТЗК СТЕКЛОЛЮКС».....21

2.1 Общая характеристика ООО «ТЗК Стеклолюкс».....21

2.2 Анализ финансового состояния по данным бухгалтерской отчетности ООО «ТЗК Стеклолюкс».....26

2.3 Анализ показателей финансовой устойчивости предприятия.....34

3 НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ООО "ТОРГОВО-ЗАКУПОЧНАЯ КОМПАНИЯ СТЕКЛОЛЮКС".....40

3.1 Основные недостатки, выявленные в ходе анализа и рекомендации по их устранению.....40

3.2 Основные направления реализации мероприятий и расчет затрат, необходимых на их внедрение.....43

3.3 Расчет экономической эффективности от реализации мероприятий.....47

ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....54

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ.....58

ПРИЛОЖЕНИЯ.....61

ВВЕДЕНИЕ

На сегодняшний день одним из наиболее важных ресурсов необходимым для управления организацией является информация. Достоверная информация позволяет руководству предприятия принимать грамотные управленческие решения и планировать свою деятельность, как на ближайшее время, так и в долгосрочной перспективе.

Одним из таких источников информации является анализ финансового состояния предприятия, так как он позволяет не только оценить текущие положение дел, но и помогает выявить сильные и слабые стороны в управлении ресурсами организации.

Тема дипломной работы является очень актуальной, так как анализ финансового состояния предприятия используется практически в каждой организации, как для оценки собственного положения и разработки рекомендаций по оптимизации деятельности, так и для принятия решений о возможности инвестирования средств в другие компании.

Также анализ призван опознавать ошибки совершенные в бухгалтерском или управленческом учете и своевременно устранять их последствия.

Данной теме посвящены труды многих зарубежных и отечественных авторов, при этом, в связи с развитием экономики ученые разных стран и в настоящее время ищут новые подходы к решению проблем по повышению эффективности деятельности предприятий.

Целью данной работы является определение базовых принципов проведения анализа финансового состояния на предприятии ООО «ТЗК Стеклолюкс», а также разработка рекомендаций для оптимизации его деятельности.

Для достижения указанной цели поставлены следующие задачи:

1. изучить основные задачи, цели и функции финансового анализа;
2. исследовать основные методы проведения экономического анализа;
3. ознакомиться с показателями финансовой устойчивости предприятия и их нормативными значениями;

4. определить основные методы повышения финансовой устойчивости;

5. ознакомиться с деятельностью исследуемого предприятия;

6. провести финансовый анализ бухгалтерской отчетности ООО «ТЗК Стеклолюкс»;

7. разработать рекомендации по оптимизации деятельности предприятия;

8. рассчитать затраты на внедрение разработанных мероприятий;

9. рассчитать экономический эффект от внедрения разработанных мероприятий.

Объектом исследования дипломной работы является бухгалтерская отчетность ООО «ТЗК Стеклолюкс», а предметом исследования – финансовое состояние данной организации.

Базой исследования является ООО «Торгово-закупочная компания Стеклолюкс».

При написании дипломной работы использовались методы:

1. Теоретические:

- анализа литературы;
- анализа нормативно-правовой документации по теме дипломной;
- анализа документов;
- экономического анализа;
- классификации;
- обобщения.

2. Практические:

- сравнение;
- прогнозирование;
- расчет экономических показателей;
- моделирование.

Необходимость получения теоретических знаний и практического опыта проведения анализа бухгалтерской отчетности, а также необходимость умения

интерпретировать результаты анализа для принятия управленческих решений, обуславливает практическую значимость написания курсовой работы.

Структура дипломной работы обусловлена предметом, целью и задачами исследования и состоит из введения, трех глав и заключения.

Введение раскрывает актуальность, предмет, цель, задачи, методы исследования и практическую значимость.

В первой главе исследуются теоретические аспекты проведения анализа финансовой деятельности предприятия, в том числе методы проведения анализа, основные показатели эффективности деятельности, а так же рассматриваются основные методы повышения финансовой устойчивости.

Вторая глава посвящена знакомству с исследуемым предприятием и отработке практических навыков проведения анализа, формирования выводов.

Третья глава и сведена к выявлению недостатков в деятельности исследуемого предприятия, выработке рекомендаций по повышению эффективности его деятельности, а также расчету экономического эффекта от внедрения предложенных мероприятий.

В заключении подводятся итоги проделанной работы, формируются окончательные выводы по рассматриваемой теме, анализируются результаты .

Вопросы, освещаемые в тексте дипломной работы, дают комплексное представление о методах проведения анализа и способах практического применения результатов для оптимизации работы предприятия.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Сущность, значение и цели анализа финансового состояния

Анализ финансовой отчетности представляет собой процесс аналитической деятельности направленной на формирование представления о положении дел на предприятии, как в прошлом, так и в настоящий момент времени с возможностью прогнозирования перспектив развития организации в будущем [11, с.8,9].

Наиболее достоверными источниками информации для проведения анализа являются данные бухгалтерского баланса предприятия за несколько лет (форма № 1) и отчета о финансовых результатах (форма № 2) [9, с.52].

Достоверность информации отражённой в этих формах объясняется тем, что сведенья предоставляются не на конкретный момент времени, а в виде накопительной, за год.

Основной целью финансового анализа является максимально подробное изучение всех аспектов деятельности предприятия для формирования всесторонне обоснованного мнения об эффективности его деятельности, а также предложения путей оздоровления и повышения финансовой устойчивости исследуемой организации.

Для достижения поставленной цели финансовый анализ должен выполнять следующие задачи [11, с.9]:

- давать общую оценку финансового состояния предприятия в отчетном периоде;
- наглядно иллюстрировать изменения в структуре имущества предприятия и источниках его формирования;
- давать представление о стоимости чистых активов предприятия;
- проводить аналитику наиболее важных показателей финансовой устойчивости организации;
- давать оценку ликвидности баланса и выявлять уровень платежеспособности предприятия;

- проводить анализ абсолютных и относительных показателей эффективности деятельности предприятия;
- проводить аналитику показателей деловой активности предприятия;
- анализировать производительность труда;
- прогнозировать вероятность банкротства предприятия;
- разрабатывать рекомендации по повышению эффективности деятельности организации.

Таким образом, финансовый анализ занимает одно из ключевых мест в организации финансового менеджмента и планировании деятельности предприятия.

Пользователями такой информации являются самые разнообразные участники экономических отношений от органов государственной власти до кредитных учреждений и потенциальных инвесторов.

Ключевой функцией финансового анализа является разработка непосредственно самой системы показателей, которая даст наиболее полное понимание о финансовом состоянии предприятия и поможет выявить факторы, влияющие на изменения в этих показателях.

Под термином финансовое состояние принято понимать возможность предприятия финансировать собственную деятельность и отвечать по своим обязательствам. Оптимальное финансовое состояние достигается за счет сбалансированности отдельных элементов активов и пассивов структуры баланса предприятия.

Финансовое состояние предприятия может определяться как устойчивое, неустойчивое и кризисное.

Устойчивое финансовое состояние предполагает эффективную деятельность, при которой предприятие обладает достаточным запасом активов для покрытия своих обязательств, а также способно обеспечить бесперебойное производство за счет собственных средств.

Неустойчивое состояние обусловлено наличием обязательств предприятия, которые могут быть покрыты лишь частично, то есть происходит

нарушение платежеспособности, при этом организация еще может исправить положение дел за счет привлечения собственных средств, сокращения объемов дебиторской задолженности и ускорения оборачиваемости запасов.

Таким образом финансовое состояние предприятия тесно сопряжено с его платежеспособностью, так в случае ее нарушения организации приходится привлекать дополнительные ресурсы для того что бы попытаться восстановить нарушенное равновесие. Стоит отметить, что финансовая неустойчивость может считаться нормальной при условии, что величина привлекаемых средств не превышает суммарной стоимости производственных запасов и готовой продукции (товаров).

Наиболее опасным для жизнедеятельности предприятия является кризисное состояние. Это связано с тем, что без грамотной антикризисной политики предприятие ждет банкротство и как следствие полное прекращение его существования. Такое положение обусловлено отсутствием активов, способных покрыть, даже кредиторскую задолженность, однако у предприятия все еще сохраняется возможность восстановить устойчивость путем обоснованного снижения затрат.

Для определения текущего уровня финансовой устойчивости и проведения анализа состояния предприятия в целом разрабатывается специальный аналитический инструментарий, позволяющий технически реализовать цели анализа, под которым понимают методы экономического анализа.

Методы анализа – это система приемов обработки экономических данных с целью решения аналитических задач [11, с.18].

Существует множество методов проведения анализа, из которых наиболее практичными и популярными являются:

- факторный анализ;
- трендовый анализ;
- сравнительный анализ;
- горизонтальный анализ;

- вертикальный анализ;
- метод финансовых коэффициентов.

Факторный анализ – это метод направленный на изучении различных параметров (факторов), влияющих на результативный показатель, проводимый с использованием детерминированных или стохастических приемов исследования.

Факторный анализ интересен тем, что он работает в двух направлениях: прямом и обратном.

При прямом факторном анализе результативный показатель делится на составные части.

При обратном способе (синтезе) отдельные элементы (факторы) объединяются в общий результативный показатель.

Трендовый анализ представляет собой расчет относительных отклонений показателей отчетности за равные промежутки времени (кварталы, годы) от уровня периода, принятого в качестве базисного. Данный вид анализа позволяет выявить тенденции изменений показателей и на их основе сделать прогноз на будущее [13, с.38].

Сравнительный анализ проводится как для сравнения различных показателей деятельности внутри предприятия, так и сравнения аналогичных показателей с результатами деятельности компаний – конкурентов, поэтому его еще называют пространственный [13, с.36].

Горизонтальный или по-другому временной анализ, позволяет сравнить абсолютные отклонения показателей бухгалтерской отчетности и определить размер изменений каждой статьи отчетности в сравнении с колебаниями других статей [13, с.32].

При проведении данного вида анализа внимание акцентируется на показателях, чьи изменения по своей природе не соответствуют изменениям других показателей.

Вертикальный анализ предназначен для определения удельных весов статей отчетности к общей валюте бухгалтерского баланса и измерения их отклонений от периода к периоду [13, с.33].

Метод финансовых коэффициентов основан на выявлении взаимосвязи различных показателей бухгалтерской отчетности [14, с.84].

На основании изложенного материала можно сделать вывод о том, что сущность финансового анализа для собственников предприятия заключается в понижении уровня неопределенности, связанной с принятием управленческих решений, ориентированных в будущее, а для внешних пользователей в раскрытии информации для снижения рисков, связанных с совместной деятельностью.

Далее будут рассмотрены методические основы проведения анализа, в том числе основные показатели эффективности деятельности предприятия.

1.2 Методические основы проведения анализа

Основой методологии финансового анализа является соблюдение его базовых принципов:

- действенность, то есть возможность применения результатов на практике;
- научность, то есть использование научно проверенных и обоснованных методов;
- объективность, то есть критическое изучение направления развития предприятия;
- системность, то есть определение взаимосвязи внешних и внутренних фактор, оказывающих влияние на деятельность предприятия;
- комплексность, то есть всестороннее изучение деятельности предприятия;
- регулярность, то есть необходимость периодической проверки информации;
- экономичность – это означает, что затраты на внедрение мероприятий по улучшению деятельности не должны превышать расходов на это;
- конкретность, таким образом, данные должны быть предоставлены из достоверных источников;
- сопоставимость, возможность регулярного сравнения данных.

Для получения наиболее общей оценки финансового состояния в экономическом анализе используют метод финансовых коэффициентов, который позволяет рассчитать самые важные показатели деятельности предприятия и на их основе сформулировать выводы, как о текущем положении дел, так и западающих направлениях использования ресурсов организации.

Для исследования показателей ликвидности активы и пассивы предприятия группируют по степени ликвидности и срочности обязательств (Таблица 1.1) [17, с.32].

Таблица 1.1 – Группировка активов и пассивов

Группа активов	Состав группы	Группа пассивов	Состав группы
А1	Высоколиквидные активы, то есть обладающие свойством быстро обращаться в деньги (денежные средства, краткосрочные финансовые вложения)	П1	Самые срочные обязательства (кредиторская задолженность)
А2	Быстрореализуемые активы (товары, готовая продукция, краткосрочная дебиторская задолженность)	П2	Краткосрочные пассивы (краткосрочные кредиты и займы)
А3	Медленно реализуемые активы (запасы, долгосрочная дебиторская задолженность, НДС)	П3	Долгосрочные пассивы (долгосрочные заёмные средства)
А4	Труднореализуемые активы (внеоборотные активы, в том числе основные средства, нематериальные активы)	П4	Постоянные пассивы (собственные источники)

Что бы определить ликвидность баланса итоги по каждой группе активов и пассивов сопоставляют между собой.

Идеальная ликвидность достигается при выполнении следующего условия:

А1>П1, А2>П2, А3>П3, А4<П4.

Далее будут рассмотрены основные показатели или финансовые коэффициенты, влияющие на финансовую устойчивость предприятия в целом (Таблица 1.2) [18, с.199].

Таблица 1.2 «Основные финансовые показатели»

Наименование показателя	Экономическая сущность	Формула для расчета	Нормативные значения
Показатели ликвидности и платежеспособности предприятия			
Коэффициент текущей ликвидности (в западной практике также известный как коэффициент рабочего капитала)	Этот финансовый коэффициент демонстрирует способность предприятия погашать свои текущие обязательства за счет текущих (оборотных) активов	Ктл = "А1+А2+А3" /"П1+П2" (1.2)	Оптимальное значение коэффициента в России - 2, а в мировой практике оно колеблется от 1,5 до 2,5
Коэффициент быстрой (срочной, промежуточной) ликвидности	Отражает способность предприятия быстро погасить краткосрочные обязательства за счет наиболее ликвидных активов	Кбл = "А1+А2" /"П1+П2" (1.3)	Оптимальным значением в России признается 1, а в мировой практике оно колеблется от 0,7 до 0,8

Продолжение таблицы 1.2

Коэффициент абсолютной (денежной) ликвидности	Экономический смысл данного показателя отражается в способности предприятия погашать краткосрочные обязательства за счет самых ликвидных активов	Кабл = "А1" /"П1+П2" (1.4)	Оптимальное значение данного показателя должно быть от 0,2 и выше
Общий показатель ликвидности	Финансовый коэффициент, который отражает способность предприятия погасить все свои обязательства за счет всей совокупности оборотных активов	Кол ="А1+0,5хА2+0,3хА3"/"П1+0,5хП2+0,3хПЗ" (1.5)	Оптимальным значением является 1, которое указывает на уровень платежеспособности предприятия при котором оно способно покрыть все затраты
Коэффициент восстановления платежеспособности	Финансовый коэффициент, который отражает способность предприятия поднять уровень текущей ликвидности до оптимального размера в течение шести месяцев	"Квп = " "Ктл1 + 6/Т х (Ктл1 - Ктл0)" /"Кнорм." (1.6)	Оптимальное значение этого коэффициента больше единицы, при этом значении предприятие имеет возможность восстановить свою платежеспособность в течение шести месяцев
Коэффициент утраты платежеспособности	Коэффициент иллюстрирует реальную возможность потери платежеспособности в течение ближайших трех месяцев	"Куп = " "Ктл1 + 3/Т х (Ктл1 − Ктл0)" /"Кнорм." (1.7)	Если значение коэффициента больше единицы, то вероятность утраты платежеспособности в ближайшие три месяца низкая, однако если значение меньше единицы, то вероятность будет высокой
Показатели финансовой устойчивости			
Коэффициент автономии	Показывает долю активов финансируемых за счет собственных средств организации	"Ка = " П4/"А1+А2+А3+А4 " (1.8)	Нормальное значение: 0,5 и более (оптимальное 0,6-0,7).
Коэффициент финансового левериджа	Показатель, отражает соотношения заемного и собственного капитала предприятия в виде соответствующей пропорции	Кфл = (КО+ДО)/"СК" (1.9)	Оптимальным значением в условиях российской экономики является показатель, который равен 1 или меньше, а на мировом уровне допустимое значение может быть до 1,5, при этом у крупных компаний показатель может быть и выше.

Продолжение таблицы 1.2

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	Показатель демонстрирует отношение собственных оборотных средств к оборотным активам предприятия	Косс = (СК-ВОА)/"ОА" (1.10)	Нормативное значение этого финансового коэффициента должно быть не менее 0,1, в противном случае структура баланса предприятия будет признана неудовлетворительной.
Индекс постоянного актива	Показатель отражает удельный вес иммобилизованных средств в собственном капитале	Ипа = ВОА/"СК" (1.11)	Оптимальное значение коэффициента может варьироваться в зависимости от отраслевой принадлежности в диапазоне от 0,5 до 0,8
Коэффициент покрытия инвестиций	Показатель отражает часть активов организации, финансируемых за счет устойчивых источников, таких как собственные средства и долгосрочные пассивы	Кпи = (СК + ДО)/"ВБ" (1.12)	Оптимальное значение данного показателя должно приближать к 1 а значение показателя менее 0,7 может насторожить инвесторов, так как в этом случае растет вероятность того, что предприятие не сможет выполнить свои обязательства перед контрагентами в полном объеме
Коэффициент маневренности собственного капитала	Данный финансовый показатель, по сути, характеризует ликвидность собственных средств предприятия	Кмсок = (СК - ВОА)/"СК" (1.13)	Оптимальное значение коэффициента составляет от 0,3 до 0,6
Коэффициент мобильности имущества	Иллюстрирует отношение оборотных средств к общей валюте баланса	Кми = ОА/"ВБ" (1.14)	У данного коэффициента нет определенного нормативного значения, но чем выше его показатель, тем легче для предприятия расплатиться по своим долгам
Коэффициент мобильности оборотных средств	Характеризует отношение наиболее мобильной части средств, а именно денежных средств и краткосрочных финансовых вложений к совокупности всех оборотных активов предприятия	Кмос = (ДС+КФС)/"ОА" (1.15)	Оптимальное значение коэффициента зависит от отраслевой специфики предприятия, однако для положительной оценки бизнеса наиболее распространёнными являются значения входящие в диапазон от 0,1 до 0,2
Коэффициент обеспеченности запасов	Финансовый показатель, демонстрирующий отношение собственных оборотных средств к стоимости материальных запасов, то есть в какой степени материальные запасы предприятия финансируются за счет собственных оборотных средств	Коз = СОС/"З" (1.16)	Нормальным считается значение от 0,5, то есть когда 50% материальных запасов финансируются за счет собственных средств, однако оптимальное значение коэффициента находится в диапазоне от 0,6 до 0,8

Продолжение таблицы 1.2

Коэффициент краткосрочной задолженности	Финансовый показатель характеризующий отношение краткосрочной задолженности предприятия к общей сумме задолженности	Ккз = КО/(КО+ДО) (1.17)	Чем ниже этот показатель, тем меньшей считается задолженность холдинговой компании или ее дочернего предприятия и тем более стойким будет его финансовое состояние
Показатели рентабельности			
Рентабельность продаж	Показатель эффективности финансовой деятельности предприятия, который отражает долю прибыли в каждом заработанном рубле	Рентабельность продаж = (Чистая прибыль)/(Выручка от продаж) х 100% (1.18)	У данного коэффициента нет конкретного нормального значения, однако оптимальным уровнем рентабельности считается показатель не менее 3%. При этом, чем выше уровень рентабельности, тем лучше эффективность деятельности предприятия
Рентабельность продаж по EBIT	Финансовый показатель, отражающий долю прибыли в общем объеме выручки, но в отличие от предыдущего показателя расчет производится не по чистой прибыли, а по валовой, то есть до уплаты процентов и налогов	Рентабельность продаж = (Валовая прибыль)/(Выручка от продаж) х 100% (1.19)	Универсального норматива для значения данного показателя не существует, так как рентабельность продаж во многом зависит от отраслевой принадлежности предприятия
Рентабельность активов (return on assets, ROA)	Коэффициент, характеризующий качество управления активами, то есть способность предприятия генерировать прибыль без учета финансового левериджа (структуры капитала)	ROA = (Чистая прибыль)/Активы х 100% (1.20)	Оптимальное значение коэффициента очень взаимосвязано с отраслевой принадлежностью организации, поэтому универсальных нормативов не существует
Рентабельность собственного капитала (return on equity, ROE)	Финансовый коэффициент, характеризующий эффективность использования той части капитала, которая принадлежит собственникам предприятия	ROE = (Чистая прибыль)/(Собственный капитал) х 100% (1.21)	В мировой практике нормальным значением показателя считается коэффициент 10 – 12%%, однако для российской экономики значение должно быть выше, приблизительно не меньше 18%
Прибыль на задействованный капитал или рентабельность инвестированного капитала (return on capital employed, ROCE)	Финансовый показатель, характеризующий объем прибыли, приходящийся на собственный капитал, вовлеченный в коммерческую деятельность и долгосрочные обязательства	ROCE = EBIT/(СК+ДО) х 100% (1.22)	Нормативного значения для данного показателя не существует, однако его расчет очень важен при принятии решений о целесообразности привлечения заемных средств в организацию
Рентабельность производственных фондов	Финансовый показатель, который характеризует отношение чистой прибыли к среднегодовой стоимости основных средств и материально-производственных запасов	РПФ = (Чистая прибыль)/((ОСср+Зср)) х 100% (1.23)	Обычно показатель исследуется в динамике, что бы понять причины роста или снижения рентабельности

Ключевым пунктом проведения финансового анализа деятельности предприятия является прогнозирование вероятности его банкротства. Существует множество моделей расчета вероятности банкротства, однако в работе будет рассмотрена одна, но наиболее известная – четырехфакторная Z-модель Альтмана (Z-score) [14, с.155]:

$Z\text{-score} = 6{,}56T_1 + 3{,}26T_2 + 6{,}72T_3 + 1{,}05T_4$, где

T_1 - отношение оборотного капитала к величине всех активов;

T_2 - Отношение нераспределенной прибыли к величине всех активов;

T_3 - Отношение EBIT к величине всех активов;

T_4 - Отношение собственного капитала к заемному;

Предполагаемая вероятность банкротства в зависимости от значения Z-score Альтмана составляет:

- 1,1 и менее – «Красная зона» высокая вероятность банкротства;
- от 1,1 до 2,6 – «Серая зона» средняя вероятность банкротства;
- от 2,6 и выше – «Зеленая зона» низкая вероятность банкротства.

Таким образом, в ходе анализа бухгалтерского баланса (Приложение 1) и отчета о финансовых результатах (Приложение 2) рассчитывается множество показателей финансовой деятельности предприятия на основании результатов, которых формируется мнение о текущем состоянии организации и перспектив ее развития, а также вырабатываются рекомендации по повышению финансовой устойчивости.

В следующем параграфе будут рассмотрены основные методы повышения финансовой устойчивости.

1.3 Методы повышения финансовой устойчивости

На финансовую устойчивость предприятия влияют две группы факторов внешние и внутренние [14, с.217].

К внешним относятся:

- потребительский спрос на продукцию компании;
- конкуренция на рынке;
- уровень развития современных технологий;
- политическая обстановка в стране;
- уровень развитости экономики в стране;
- уровень инфляции;
- налоговая и кредитная политика в стране;
- законодательство в сфере регулирования деятельности компании;
- прочие внешние факторы.

Не смотря на то, что этот перечень факторов оказывает серьезное влияние на развитие бизнеса, предприятие как маленькая единица в структуре экономики страны не способно повлиять на изменения не в одной из перечисленных сфер.

Поэтому говоря о методах повышения финансовой устойчивости, обычно имеют в виду мероприятия, направленные на изменения действия внутренних факторов на деятельность предприятия.

К таковым относятся:

- сфера деятельности хозяйствующего субъекта (отрасль);
- структура продаваемых товаров (работ, услуг) и величина спроса на них;
- объем и структура расходов предприятия, изучаемая в динамике по сравнению с величиной денежных поступлений;
- доля компании, занимаемая на рынке в соответствии с отраслью;
- размер уставного капитала;
- размер имущества и обязательств компании;
- длительность производственного цикла;

- производительность труда рабочих;
- прочие внутренние факторы.

Для определения длительности производственного цикла важно уметь интерпретировать результаты показателей деловой активности (Таблица 1.3) [19, с.71].

Таблица 1.3 – Показатели деловой активности

Показатель	Значение показателя	Формула расчета	Нормативное значение
Оборачиваемость оборотных средств	Показатель, характеризующий отношение среднедневной выручки к средней величине оборотных активов, то есть сколько раз организация использовала средний остаток оборотных активов за анализируемый период	Коос = Выручка/ОАср (1.24)	Нормальное значение зависит от отраслевой принадлежности
Оборачиваемость запасов	Показатель, характеризующий отношение среднедневной себестоимости проданных товаров к средней стоимости запасов, то есть сколько раз организация использовала средний остаток запасов за анализируемый период	Коз = Себестоимость/Зср (1.25)	Нормальное значение зависит от отраслевой принадлежности
Оборачиваемость дебиторской задолженности	Показатель, характеризующий отношение среднедневной выручки к средней величине дебиторской задолженности, другими словами показатель измеряет скорость погашения дебиторской задолженности предприятия	Кодз = Выручка/ДЗср (1.26)	Нормальное значение зависит от отраслевой принадлежности
Оборачиваемость кредиторской задолженности	Показатель, характеризующий скорость погашения предприятием своих обязательств перед поставщиками и подрядчиками, который рассчитывается как отношение среднедневной выручки к средней величине кредиторской задолженности	Кокз = Выручка/КЗср (1.26)	Нормальное значение зависит от отраслевой принадлежности

Продолжение таблицы 1.3

Оборачиваемость активов	Показатель, характеризующий интенсивность использования всех активов предприятия, который рассчитывается как отношение среднедневной выручки к средней стоимости активов	Коа = Выручка/(Активы(ср)) (1.27)	Нормальное значение зависит от отраслевой принадлежности
Оборачиваемость собственного капитала	Показатель, характеризующий скорость использования собственного капитала, который рассчитывается как отношение среднедневной выручки к средней величине собственного капитала	Коск = Выручка/(СК(ср)) (1.28)	Нормальное значение зависит от отраслевой принадлежности

Финансовый цикл представляет собой разницу между периодом обращения запасов и дебиторской задолженности и периодом обращения кредиторской задолженности. Формула расчета имеет следующий вид:

Тф = Тз+Тд-Ткз

где:

$Т_з$ – период оборота запасов предприятия;

$Т_{дз}$ – период оборота дебиторской задолженности;

$Т_{кз}$ – период оборота кредиторской задолженности.

Таким образом, методы повышения финансовой устойчивости могут быть следующие:

1. снижение объемов запасов и затрат в пределах допустимого уровня;
2. обеспечение ускорения оборачиваемости капитала в текущих активах вследствие чего должно произойти относительное его сокращение на рубль товарооборота;
3. повышение производительности труда за счет внедрения мотивационных программ;
4. увеличение размера собственного оборотного капитала преимущественного за счет собственных средств предприятия;
5. вложение неработающих денежных средств в другие компании или депозит в банке;

6. проведение рекламных акций для привлечения новых потребителей на основании, проведенных маркетинговых исследований.

Итак, рассмотренные выше мероприятия позволят предприятию повысить свою финансовую устойчивость. Однако, не стоит забывать о том, что любое из этих изменений требует вложения средств, поэтому при разработке плана мероприятий важно учитывать, тот факт, что экономический эффект мероприятий должен превосходить расходы на его внедрение.

Подводя итоги первой главы важно понимать, что устойчивость финансовой деятельности предприятия является ключевым аспектом в организации его работы. Поэтому для поддержания благополучного состояния руководству компании требуется систематически проводить анализ ее деятельности, применяя различные методы и подходы для выявления слабых сторон.

В следующей главе будет произведен расчет основных показателей деятельности предприятия на примере ООО «ТЗК Стеклолюкс».

2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПО ДАННЫМ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ ООО «ТЗК СТЕКЛОЛЮКС»

2.1 Общая характеристика ООО «ТЗК Стеклолюкс»

Общество с ограниченной ответственностью «Торгово-Закупочная Компания Стеклолюкс» создано в декабре 2015 года при участии двух учредителей и входит в небольшую группу компаний под названием «PARTиЯ».

В 2016 году основная деятельность компании сводилась к:

- поиску поставщиков товаров;
- найму сотрудников;
- проведению маркетинговых исследований;
- привлечению клиентов за счет проведения рекламных компаний по средствам обращения в печатные издания, рассылки рекламных предложений, раздачи рекламных листовок;
- созданию групп в социальных сетях и размещению информации на официальном сайте группы компаний;
- оформлению различных видов документов для лицензирования своей деятельности;
- приобретение офиса с собственным складом в аренду для хранения товаров и осуществления коммерческой деятельности.

Таким образом, основная деятельность компании, непосредственно как торгового предприятия началась только в 2017 году, однако за счет тщательного отбора поставщиков и длительных переговоров о сотрудничестве компании удалось занять относительно прочные позиции на рынке по продаже автозапчастей.

Организация зарегистрирована по адресу: 603098, г. Нижний Новгород, ул. Артельная, д.6, корпус 2, кв. 76. Однако, фактическое местонахождение по адресу: 603001, г. Нижний Новгород, ул. Плотничий переулок, д.17.

Стоит отметить, что выбор верхней части города является не случайным, так как по результатам маркетинговых исследований, заказанных на

специальных сайтах, проводящих опросы, было выявлено, что среди жителей и владельцев бизнеса, находящих в географии этой области города больше владельцев иномарок, чем в нижней.

Согласно, выписки из Единого государственного реестра юридических лиц организационно-правовой формой предприятия является общество с ограниченной ответственностью. Согласно, статье 2 пункту 1 Федерального закона от 08.02.1988 № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью»[1] такая форма подразумевает, что участники общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им долей в уставном капитале общества.

Главная цель работы общества, как коммерческого предприятия – это получение и максимизация прибыли.

Основным направлением деятельности ООО «ТЗК Стеклолюкс» является мелкая оптовая и розничная продажа автомобильных деталей для марок машин иностранного производства.

Потенциальными клиентами общества выступают физические лица, а также другие предприятия в сегменте малого и среднего бизнеса.

Для привлечения клиентов общество использует:

- рекламные листовки;
- страницы в социальных сетях (Вконтакте, Instagram);
- официальный сайт группы компаний.

Управление организацией осуществляется на двух уровнях:

1. Общее собрание учредителей (для решения глобальных задач общества: привлечение заемного капитала, реорганизация, выплата дивидендов собственникам и премий сотрудника по результатам года и т.д.)

2. Генеральный директор осуществляет текущее руководство обществом (принимает локальные решения по организации работы

[1] Федеральный закон от 8 февраля 1988 г. № 14-ФЗ “Об обществах с ограниченной ответственностью” (в ред. от 07 апреля 2020 г.) // Собрание законодательства Российской Федерации от 16 февраля 1998 г. N 7 ст. 785.

предприятия).

Для наглядности организационную структуру общества можно представить в таком виде (Рисунок 2.1):

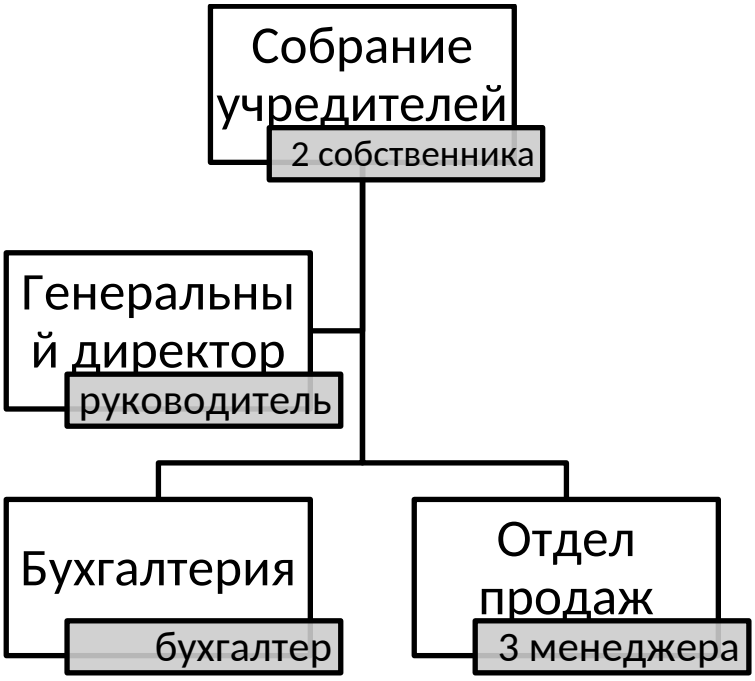

Рисунок 2.1 - Организационная структура ООО «ТЗК Стеклолюкс»

Как упоминалось ранее, на собрание учредителей решаются вопросы, касающиеся наиболее важных аспектов деятельности предприятия: привлечение и вложение денежных средств, изменения в уставных документах, возможность реорганизации или ликвидации общества, различные поощрительные выплаты сотрудникам и принятия решений о распределение прибыли.

Генеральный директор отвечает за выстраивание организационных процессов, формирование имиджа компании, развитие бренда в социальных сетях, урегулирование претензий, планирование и реализацию маркетинговых акций для привлечения клиентов, планирование поставок запчастей и анализ объема продаж, контроль над документальным оформлением операций и создание комфортных условий труда для сотрудников.

Бухгалтер несет ответственность за:

- организацию и ведение бухгалтерского учета, полное и своевременное документальное оформление фактов хозяйственной жизни общества;
- проведение наличных денежных расчетов с клиентами организации;
- формирование отношений с государственными структурами и осуществление безналичных расчетов с ними;
- ведение табеля учета рабочего времени, расчет основной и премиальной зарплаты сотрудников;
- участие (за исключением случаев инвентаризации кассы) и оформление результатов выявленных в ходе инвентаризации имущества общества;
- расчет и выявление финансовых результатов деятельности предприятия;
- соблюдение законодательства Российской Федерации.

Отдел продаж состоит из трех менеджеров и занимается тем, что ведет коммуникации с поставщиками, реализует товары конечному потребителю и отвечает за сохранность запчастей на складе до момента продажи.

Таким образом, за каждой структурной единицей предприятия закреплена своя сфера обязанностей, а с ней пул ответственности, что позволяет выявить не только проблемные места в деятельности предприятия, но и при необходимости виновных лиц, в особенности это касается результатов проведения инвентаризации.

Размер уставного капитала предприятия соответствует минимально размеру, разрешенному для функционирования общества, и составляет десять тысяч рублей, при этом он не изменялся за весь период деятельности организации.

Бухгалтерский учет на предприятии ведется в соответствии с Федеральным законом «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 г., № 402-ФЗ[1] и с использованием унифицированных форм.

Стоит отметить, что в связи с непростой экономической ситуацией в стране на фоне пандемии, бизнес все больше переходит на удаленную работу через социальные сети и официальный сайт компании, а доставка товаров производится через курьерские службы.

Итак, на основе вышесказанного можно сделать вывод о том, что предприятие на рынке продажи автозапчастей работает не так давно, однако старается укрепить свои позиции в этой сфере, при этом организационно-правовая форма организации – общество с ограниченной ответственностью, то есть ответственность участников ограничивается размером вклада в уставный капитал общества.

Предприятие является коммерческим, соответственно оно нацелено на получение прибыли и для этого пускает в ход различные маркетинговые инструменты.

Организационная структура предприятия позволяет вести четкий контроль над каждым участком его деятельности, при этом плодотворная работа, приносящая прибыль материально поощряется работодателем.

Владельцы бизнеса рационально воспринимают изменения, происходящие на рынке в связи тяжелыми последствиями воздействия вируса COVID-19 в целом на экономику многих стран и связанные с этим ограничительные меры, поэтому стараются перевести постоянных клиентов на дистанционный режим обслуживания через социальные сети и привлечь новых, пользуясь услугами SMM-специалистов.

Наиболее достоверное представление о финансовой деятельности предприятия можно получить из анализа его финансового состояния, чему и посвящен следующий параграф.

[1] Федеральный закон от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ “О бухгалтерском учете”// Собрание законодательства Российской Федерации от 12 декабря 2011 г. N 50 ст. 7344.

2.2 Анализ финансового состояния по данным бухгалтерской отчетности ООО «ТЗК Стеклолюкс»

Горизонтальный анализ позволяет рассмотреть и проанализировать абсолютные показатели статей баланса организации за определенный промежуток времени, а также произвести расчет и сделать выводы о темпах роста показателей или их снижения для принятия управленческих решений.

На основании данных бухгалтерского баланса ООО «ТЗК Стеклолюкс» за трехлетний период проведен горизонтальный анализ бухгалтерского баланса и составлена таблица с результатами (Приложение 3).

В результате проведенного анализа баланса ООО «ТЗК Стеклолюкс» за анализируемый период наблюдается общий прирост активов на 4338,97 тысяч рублей или на 210,60%, что свидетельствует о серьезном повышении экономического потенциала организации.

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

- денежные средства и денежные эквиваленты – 2 079,37 тыс. руб. (47,9%);
- запасы – 1 762 тыс. руб. (40,6%);
- налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям – 350 тыс. руб. (8,1%).

Рост такого показателя как денежные средства свидетельствует о повышении платежеспособности организации и упрочнения ее позиций на рынке с точки зрения финансовой устойчивости.

На увеличение общего показателя активов так же оказывает влияние и рост статьи баланса «Основные средства» на 147,2 тысяч рублей, которая относится к внеоборотным активам.

Рассмотрим графически непосредственно, как изменились основные статьи актива за анализируемый период, которые привели к увеличению валюты баланса (Рисунок 2.2).

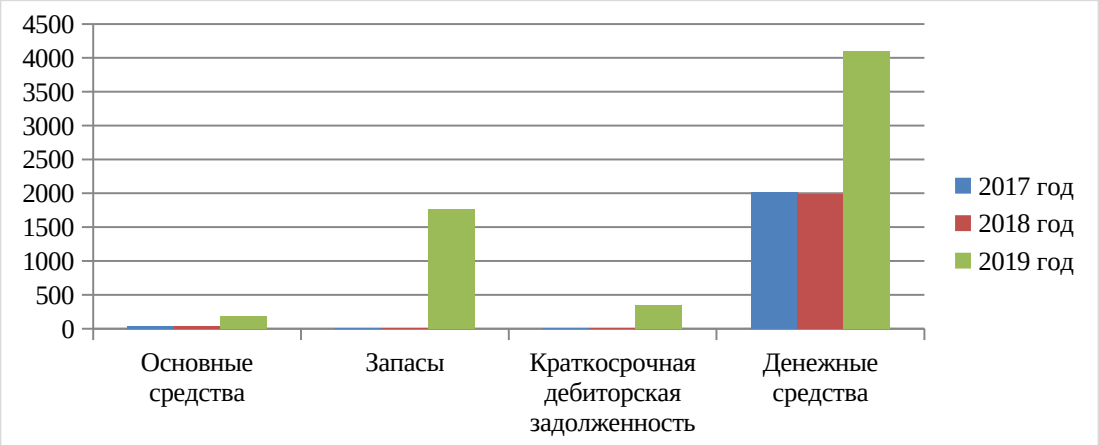

Рисунок 2.2 – Изменения статей актива баланса за период 2017-2019 г.

В целом наблюдаемый рост активов говорит о повышении возможностей предприятия генерировать прибыль для ее собственников, при этом данная тенденция сложилась в основном за счет собственных средств предприятия.

Одновременно, в пассиве баланса прирост наблюдается по строкам (в скобках указана доля изменения статьи в общей сумме всех положительно изменившихся статей):

- кредиторская задолженность – 2 456,92 тыс. руб. (56,6%)
- нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) – 1 882,05 тыс. руб. (43,4%)

Наглядно изменения в статьях пассива баланса за анализируемый период представлены ниже (Рисунок 2.3).

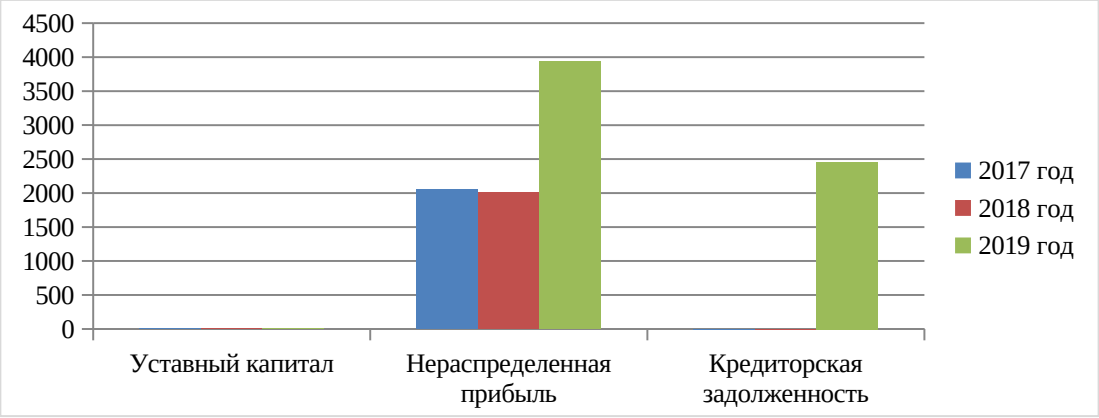

Рисунок 2.3 - Изменения статей пассива баланса за период 2017-2019 г.

По состоянию на 31.12.2019 собственный капитал организации составил 3 942,41 тыс. руб. Собственный капитал организации в течение анализируемого периода вырос (на 1 882,05 тыс. руб., или на 91,35%).

Такой подъем обусловлен преимущественно увеличением размера нераспределенной прибыли по сравнению с предыдущим периодом на 91,35%. Увеличение этой статьи по сравнению с прошлыми периодами свидетельствует об эффективной работе менеджмента и удачной маркетинговой стратегии предприятия.

Следует отметить, что за анализируемый период вырос и размер кредиторской задолженности на 2 456,92 тыс. руб. Рост данного показателя может в будущем отрицательно сказаться на общей платежеспособности предприятия.

На основании бухгалтерского баланса проведен вертикальный анализ за три периода и составлена таблица с результатами (Приложение 4).

Результат вертикального анализа показывает, что актив предприятия на конец 2017 года на 97,96% состоял из оборотных активов, высокий уровень ликвидный активов в структуре баланса увеличился к концу 2018 года до 98,34% и немного снизился к концу 2019 году до 97,04%, при этом общее изменение за весь анализируемый период, показывает, что процент оборотных активов в целом снизился на 0,92%.

Основная часть активов приходится на денежные средства предприятия, доля которых на конец 2019 года составляет 64,03% в общей структуре баланса, что на 33,93% меньше, чем в 2017 году.

Для наглядности ниже представлена структура активов предприятия на конец 2019 года в разрезе основных групп (Рисунок 2.4).

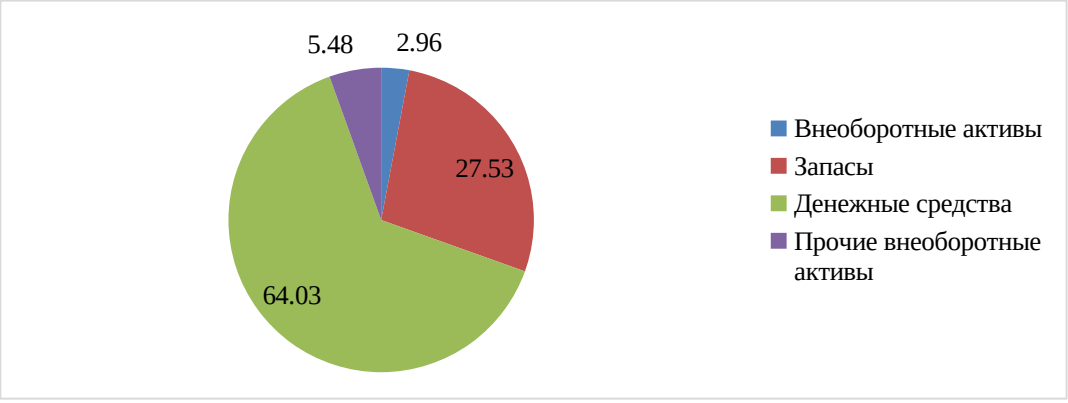

Рисунок 2.4 - Структура активов ООО «ТЗК Стеклолюкс»

При правильном распоряжении таким активом как денежные средства, он может серьезно упрочнить позиции предприятия на рынке, однако в случае вложения средств в сомнительные финансовые операции, может ввести деятельность организации в депрессию, так как другая часть активов не может гарантировать получение прибыли и как следствие сохранения финансовой независимости.

Не смотря на количественный рост внеоборотных активов, их вес в общей структуре активов повысился всего на 0,92% и составляет 2,96% на конец 2019 года. При этом весь размер внеоборотных активов приходится на основные средства.

Структура пассива баланса вплоть до 2019 года она на 100% состояла из собственных средств, при этом уставный капитал занимал лишь 0,49%, а остальная часть равная 99,51% состояла из нераспределенной прибыли.

К концу 2019 года ситуация несколько изменилась и удельный вес собственного капитала снизился на 38,39%, при этом размер уставного капитала не изменился. В свою очередь доля нераспределенной прибыли также снизилась до 61,45%.

Стоит отметить, что на конец 2019 года у предприятия появилась кредиторская задолженность в размере 2456,92 тыс. рублей, что занимает 38,39% от валюты баланса.

Общий вид структуры пассивов баланса на конец 2019 года представлен ниже (Рисунок 2.5).

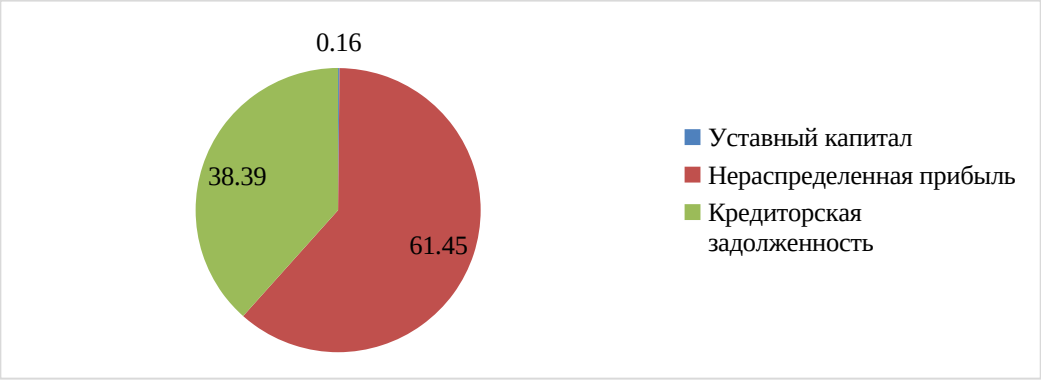

Рисунок 2.5 - Структура пассивов ООО «ТЗК Стеклолюкс» за 2019 г.

Не смотря на серьезный прирост заемного капитала, можно говорить о положительной тенденции развития предприятия и привлекательных перспективах для привлечения инвесторов в бизнес.

Получив некоторое представление о структуре баланса предприятия ООО «ТЗК Стеклолюкс» рассмотрим показатели не менее важного бухгалтерского документа, отражающего результаты деятельности предприятия – «Отчета о финансовых результатах» (Приложение 2).

Проведем горизонтальный анализ данных отчета о финансовых результатах за два года в виде таблицы (Приложение 5).

Из "Отчета о финансовых результатах" следует, что в конце 2019 года организация получила прибыль от продаж в размере 2 397,87 тыс. руб., что равняется 18,94% от выручки. В прошлом периоде, напротив, имел место убыток в сумме 36,25 тыс. руб., при этом стоит отметить, что в целом за год выручка увеличилась на 7 829,87 тыс. рублей или 162,10%, а вслед за этим выросла и прибыль от продаж на 2434,12 тыс. рублей. Однако в сравнение с 2017 годом наблюдается снижение темпа прироста выручки на 10,31% или на 1455 тыс. рублей.

По сравнению с 2018 годов в текущем выросла не только выручка от продаж, но и расходы по обычным видам деятельности на 5396,75 тыс. рублей или на 110,91%. Причем в процентном отношении изменение выручки (+162,10%) опережает изменение расходов (+110,91%). Но вновь стоит обратить внимание на то, что изменения относительно 2017 года показывают снижение расходов на 1 290 тыс. рублей или на 11,2%.

Не смотря на убыток от основной деятельности в прошлом году, тенденцию роста в целом можно охарактеризовать как благоприятную, так как среднегодовые показатели чистой прибыли являются положительными, а общая динамика изменения расходов не превышает темпов роста выручки.

Так же стоит отметить, что в 2019 году налог на добавленную стоимость возрос с 18% до 20%, что также отразилось на повышении себестоимости товаров.

Для большего понимания проиллюстрируем показатели динамики доходов, расходов и финансовых результатов графически.

Ниже представлен график динамики доходов предприятия (Рисунок 2.6).

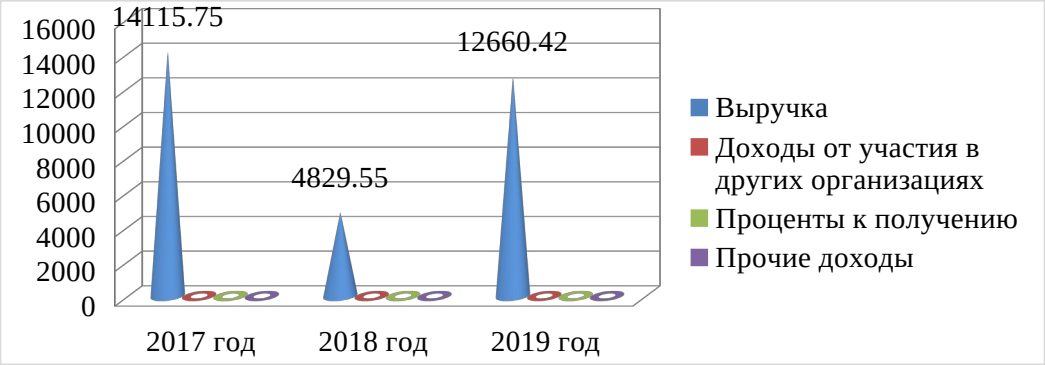

Рисунок 2.6 – Динамика доходов за 2018-2019 г.

Далее рассмотрим на графике динамику расходов предприятия за анализируемый период (Рисунок 2.7).

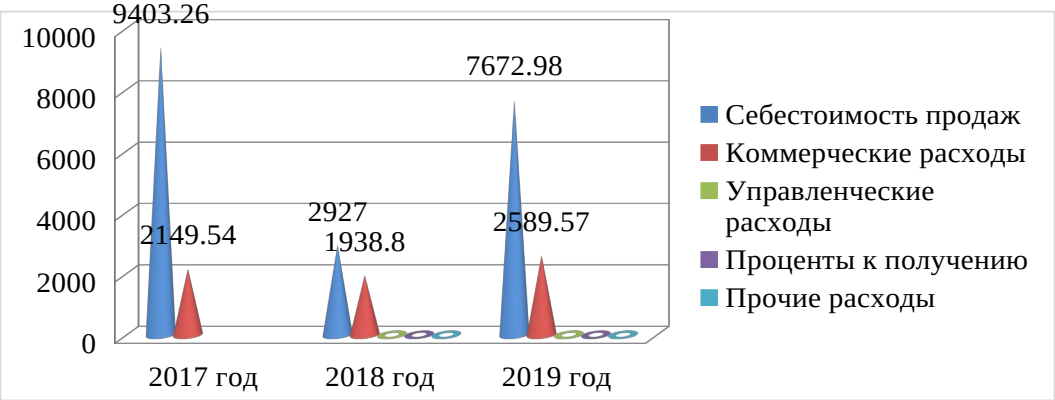

Рисунок 2.7 – Динамика расходов за 2018-2019 г.

Обобщающая информация о состоянии и динамике показателей, характеризующих финансовые результаты деятельности организации, приведена ниже (Рисунок 2.8).

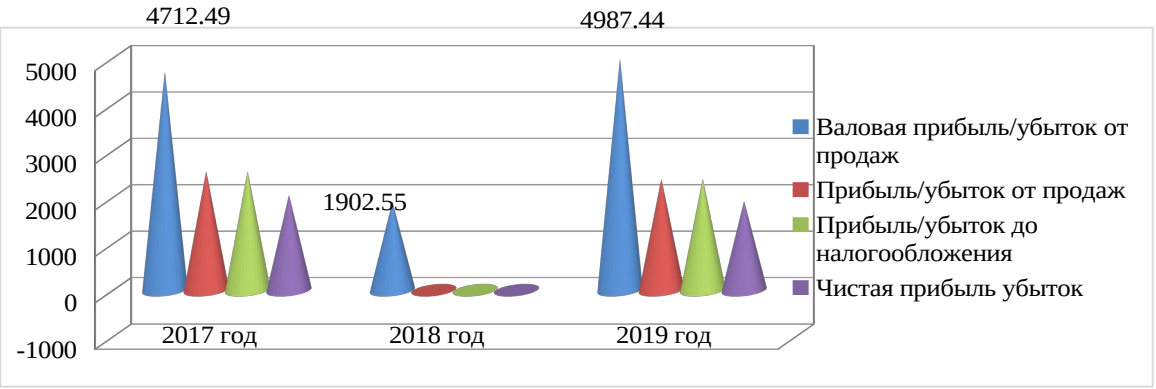

Рисунок 2.8 – Динамика финансового результата за 2018-2019 г.

Теперь рассмотрим структуру доходов и расходов, отраженных в отчете о финансовых результатах (Приложение 6).

На основании приложения 6 можно сделать следующие выводы: удельный вес выручки в составе доходов стабильно составляет 100% - это можно считать положительной динамикой, так как получение прочих доходов, разумеется, является благоприятным фактором, однако крайне не постоянным.

Касательно структуры расходов наблюдается увеличение удельного веса себестоимости продаж на 14,61% и наоборот снижение доли коммерческих расходов также на 14,61%, при этом за анализируемый период других расходов у компании нет.

Что бы получить наиболее полную картину о структуре финансовых результатов необходимо произвести расчеты дополнительных коэффициентов. (Приложение 7)

На основании рассчитанных показателей можно сделать вывод о том, что на 31.12.2018 г. в ООО «ТЗК Стеклолюкс» было недостаточно выручки для покрытия расходов по обычным видам деятельности, однако уже в 2019 году показатель вырос на 23,92%, что позволило кардинально изменить показание уровня достаточности выручки в лучшую сторону. В результате на каждый рубль расходов приходится 1,23 рубля доходов.

Для оценки достаточности значений нормы прибыли необходимо сравнить их со средними значениями по отрасли «Торговля розничная, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами». По данным Росстата показатели для данной отрасли следующие: норма валовой прибыли – 24,5%; норма прибыли от продаж – 3,3%; норма чистой прибыли – 2,2%.

Значения нормы валовой прибыли как в 2018 году, так и в 2019 году составляет 39,39% - это значит, что показатель превышает нормативное значение, что положительно сказывается на финансовом процветании организации.

Однако значения других показателей норм прибыли в 2018 году являются отрицательными, так как убытки предприятия превысили доходы.

При этом в 2019 году ситуация изменилась и показатели выросли в несколько раз, а главное они превышают свои нормативные значения, что является весьма благоприятной тенденцией.

Ниже представлен график структуры доходов предприятия (Рисунок 2.9).

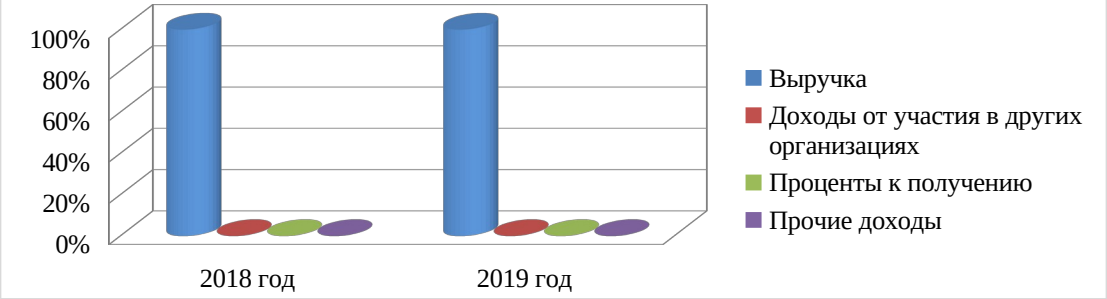

Рисунок 2.9 – Структура доходов за 2018-2019 г.

Также представим график структуры расходов предприятия (Рисунок 2.10).

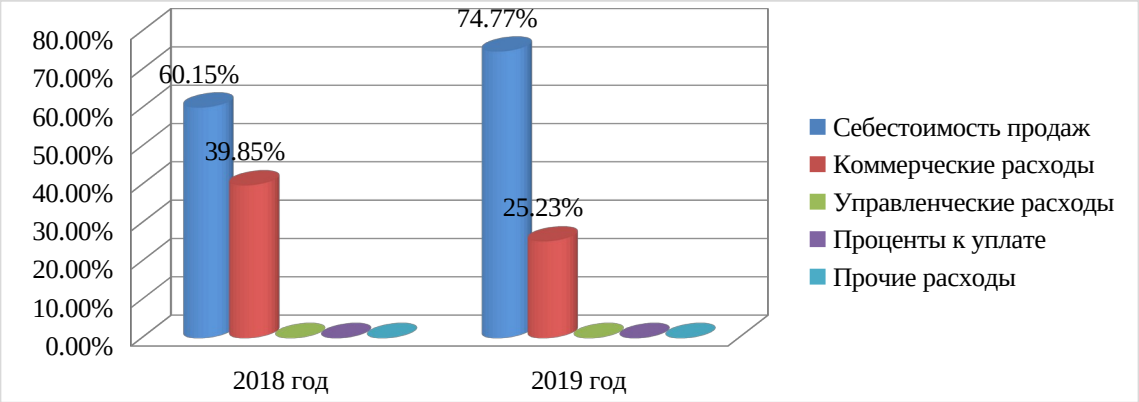

Рисунок 2.10 – Структура расходов за 2018-2019 г.

Итак, в результате проведенного анализа финансового состояния ООО «ТЗК Стеклолюкс» было выявлено, что актив баланса предприятия на конец 2019 года на 97,04% состоит из оборотных активов, что 0,92% меньше чем в 2017 году. При этом большая часть приходится на статью баланса «Денежные средства» 64,03%, что, меньше на 33,93%, чем удельный вес той же статьи в 2017 году. Одновременно, в пассиве баланса за анализируемый период прирост наблюдается по строкам кредиторская задолженность на 2 456,92 тыс. руб. и нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) на 1 882,05 тыс. руб.

Стоит отметить, что доля собственного капитала предприятия снизилась за анализируемый период на 38,39% и на конец 2019 года составляет 61,61%

всех пассивов, при этом 61,45% занимает нераспределенная прибыль. Другая часть пассивов на 38,39% состоит из кредиторской задолженности, которой в предыдущие периоды времени не наблюдалось в отчетности организации.

В результате проведения анализа отчета о финансовых результатах было выявлено, что в конце 2019 года организация получила прибыль от продаж в размере 2 397,87 тыс. руб., что равняется 18,94% от выручки. В прошлом периоде, напротив, имел место убыток в сумме 36,25 тыс. руб., при этом стоит отметить, что в целом выручка увеличилась на 7 829,87 тыс. рублей или 162,10%, а вслед за этим выросла и прибыль от продаж на 2434,12 тыс. рублей.

По сравнению с прошлым периодом в текущем также выросли расходы по обычным видам деятельности на 5396,75 тыс. рублей или на 110,91%. Причем в процентном отношении изменение выручки (+162,10%) опережает изменение расходов (+110,91%).

Не смотря на убыток от основной деятельности в 2018 году, тенденция роста в целом благоприятная для развития бизнеса, так как среднегодовые показатели чистой прибыли являются положительными.

Далее перейдем к рассмотрению показателей финансовой устойчивости предприятия.

2.3 Анализ показателей финансовой устойчивости предприятия

Для определения текущего уровня финансовой устойчивости и проведения анализа состояния предприятия в целом разрабатывается специальный аналитический инструментарий, позволяющий технически реализовать цели анализа, под которым понимают методы экономического анализа.

Методы анализа – это система приемов обработки экономических данных с целью решения аналитических задач.

Существует множество методов проведения анализа, одним из которых является метод финансовых коэффициентов.

Метод финансовых коэффициентов основан на выявлении взаимосвязи различных показателей бухгалтерской отчетности.

Для получения наиболее общей оценки финансового состояния необходимо исследовать показатели ликвидности предприятия.

Для исследования показателей ликвидности баланса и платежеспособности предприятия целесообразно сгруппировать активы по степени ликвидности, а пассивы по срокам погашения (Таблица 2.6).

Таблица 2.6 «Аналитический баланс для анализа ликвидности»

Актив	Абсолютные величины, тыс. руб.			Норм. соотно-шение	Пассив	Абсолютные величины, тыс. руб.		
	2019г.	2018г.	2017г.			2019г.	2018г.	2017г.
Наиболее ликвидные активы (А1)	4 097,73	1 990,51	2 018,36	≥	Наиболее срочные обязательства (П1)	2 456,92	0,00	0,00
Быстро реализуемые активы (А2)	0,00	0,00	0,00	≥	Краткосрочные пассивы (П2)	0,00	0,00	0,00
Медленно реализуемые активы (А3)	2 112,40	0,00	0,00	≥	Долгосрочные пассивы (П3)	0,00	0,00	0,00
Трудно реализуемые активы (А4)	189,20	33,60	42,00	≤	Постоянные пассивы (П4)	3 942,41	2 024,11	2 060,36

Как видно из таблицы 2.6, на конец 2019 года, как и за весь анализируемый период, соблюдаются все четыре неравенства, что говорит об идеальном соотношении активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения. Расчет коэффициентов ликвидности представлен ниже (Таблица 2.7)

Таблица 2.7 «Показатели ликвидности предприятия за 2019 год»

Показатель	2019 год	
	Результат расчета	Значение результата
Коэффициент текущей ликвидности	2,53	Показатель текущей ликвидности составляет 2,53 – это говорит о хорошей способности предприятия погашать свои текущие обязательства за счет текущих (оборотных) активов.
Коэффициент быстрой ликвидности	1,67	Размер коэффициента 1,67 свидетельствует о способности предприятия быстро погасить краткосрочные обязательства за счет наиболее ликвидных активов.
Коэффициент абсолютной ликвидности	1,67	Результат равный 1,67, соответствует допустимому значению и говорит о хорошей платежеспособности предприятия, но также и о наличии доли неработающих активов в виде наличных денег и средств на счетах предприятия.

Произвести расчет коэффициента восстановления платежеспособности по данным бухгалтерского баланса невозможно, так как нельзя произвести расчет текущей ликвидности за прошлый период в связи с отсутствием краткосрочной кредиторской задолженности. Тоже касается и коэффициента утраты платежеспособности.

В целом анализ ликвидности показал благоприятное состояние предприятия, как для собственного развития, так и для привлечения заемного капитала. Однако стоит отметить, что большой запас высоколиквидных активов, говорит об их нерациональном использовании, возможно предприятию стоит пересмотреть инвестиционную политику.

Расчеты показателей финансовой устойчивости предприятия представлены в таблице 2.8, данные для расчетов получены из отчета о финансовых результатах (Приложение 2) и бухгалтерского баланса (Приложение 1).

Таблица 2.8 «Показатели финансовой устойчивости предприятия»

Показатель	Значение показателя			Изменение показателя	Изменение показателя
	2017 год	2018 год	2019 год	2019г. - 2018г.	2019г. - 2018г.
1. Коэффициент автономии	1	1	0,62	-0,38	-0,38
2. Коэффициент финансового левериджа	0	0	0,62	0,62	0,62
3. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	1	1	0,6	-0,4	-0,4
4. Индекс постоянного актива	0,02	0,02	0,05	0,03	0,03
5. Коэффициент покрытия инвестиций	1	1	0,62	-0,38	-0,38
6. Коэффициент маневренности собственного капитала	0,98	0,98	0,95	-0,03	-0,03
7. Коэффициент мобильности имущества	0,98	0,98	0,97	-0,01	-0,01
8. Коэффициент мобильности оборотных средств	1	1	0,66	-0,34	-0,34
9. Коэффициент обеспеченности запасов	–	–	2,12	2,12	2,12
10. Коэффициент краткосрочной задолженности	–	–	1	1	1

В целом на основании таблицы 2.8 деятельность предприятия можно охарактеризовать как достаточно устойчивую, так как большинство показателей соответствуют их оптимальным значениям.

Рентабельность – это совокупность финансовых показателей, отражающих доходность и эффективность работы предприятия, при этом акцент делается не только на окончательном финансовом результате (прибыли/убытке), но и характеризует соотношение эффекта с затраченными на это ресурсами.

Ниже представлены расчеты основных показателей рентабельности деятельности предприятия (Таблица 2.9).

Таблица 2.9 – Показатели рентабельности

Показатель	Значение показателя,%			Изменение показателя	Изменение показателя	Вывод по рассичтанному показателю
	2017 год	2018 год	2019 год	2019г. - 2018г.	2019г. - 2018г.	
Рентабельность продаж по чистой прибыли	14,53	-0,8	15,2	16	0,67	Нормативное значение для данной отрасли должно быть не менее 3%, полученное значение в 15,2% соответствует показателю, отражающему хорошее соотношение прибыли и выручки от продаж.
Рентабельность продаж по EBIT	18,2	-0,8	18,9	19,7	0,7	Нормативное значение для данной отрасли не менее 4%, полученное значение в 18,9% соответствует показателю, отражающему хорошее соотношение прибыли и выручки от продаж.
Рентабельность активов (ROA)	198,07	-	45,6	-	-153,1	Нормальное значение для данной отрасли составляет не менее 9%, таким образом, рентабельность активов за 2019 год демонстрирует исключительно хорошее значение – 45,6%
Рентабельность собственного капитала (ROE)	198,7	-	64,3	-	-134,4	Нормальное значение для данной отрасли составляет не менее 18%, таким образом, рентабельность собственного капитала за 2019 год демонстрирует достаточно эффективное использование части капитала, принадлежащего собственникам предприятия, значение – 64,3%.
Прибыль на задействованный капитал или рентабельность инвестированного капитала (ROCE)	124,4	-	60,9	-	-63,5	Высокий показатель – 60,9% говорит, о том, что предприятие имеет достаточно хороший потенциал для привлечения в деятельность инвестиций и заемных средств.

Далее произведем расчеты показателей деловой активности предприятия, результаты представлены в таблице 2.10

При этом в расчет не берутся показатели 2017 года, так как их средние значения из-за отсутствия ресурсов в 2016 году будут неоправданно высокими и потому могут вызвать искажение реальных данных.

Таблица 2.10 «Показатели деловой активности»

Показатель оборачиваемости	Значение в днях	Коэфф. 2019 г.	Значение в днях	Коэфф. 2018 г.	Абсолютное отклонение в днях
	2019 г.		2018 г.		(гр.2-гр.4)
1	2	3	4	5	6
Оборачиваемость оборотных средств Нормальное значение для данной отрасли: 86 и менее дн.	118	3,09	151	2,41	-33
Оборачиваемость запасов Нормальное значение для данной отрасли: 45 и менее дн.	84	4,35	–	–	84
Оборачиваемость дебиторской задолженности Нормальное значение для данной отрасли: 11 и менее дн.	–	–	–	–	-
Оборачиваемость кредиторской задолженности	71	5,14	–	–	71
Оборачиваемость активов Нормальное значение для данной отрасли: не более 104 дн.	121	3	153	2,39	-32
Оборачиваемость собственного капитала	86	4,24	154	2,36	-68

Оборачиваемость активов за последний год показывает, что общество получает выручку, равную сумме всех имеющихся активов за 121 календарный день. О размере материально-производственных запасов можно судить по следующему соотношению: требуется 84 дня, чтобы расходы по обычным видам деятельности составили величину среднегодового остатка запасов.

Стоит отметить, что показатели оборачиваемости предприятия отличаются от нормативных, поэтому предприятию необходимо наращивать скорость оборотов.

Определим длительность финансового цикла:

Тф = 84+0-71 = 13 дней длится финансовый цикл в 2019 году.

Оценим вероятность банкротства предприятия по четырехфакторной Z-модели Альтмана (Z-score):

Z-score = 6,56x0,59 + 3,26x0,61 + 6,72x0,37 + 1,05x1,6 = 10,05

Для ООО "ТЗК Стеклолюкс" значение Z- score на конец 2019 г. составило 10,05. Это означает, что предприятие находится в «Зеленой зоне», вероятность банкротства ООО "ТЗК Стеклолюкс" незначительная.

В заключении к проведенному анализу можно добавить информацию о занимаемой доле на ранке розничной торговли в Нижегородской области. Расчет показателя производится как отношение выручки предприятия за последний год к общему объему продаж в данной отрасли, данный приведены на основании опубликованных сведений из органов государственной статистики.

Доля на рынке = 12,660/752768,6х100% = 0,0017%

Исходя из этих данных видно, что доля предприятия на рынке розничной торговли по Нижегородской области очень мала и бизнесу требуется еще много вложений для его развития и закрепления позиций в данной отрасли.

Итак, финансовое положение предприятия ООО «ТЗК Стеклолюкс» на конец 2019 года оценивается как удовлетворительное.

В целом на основании проведенного анализа можно сделать вывод о том, что на протяжении трех лет предприятия развивается не стабильно, так как не каждый год работы предприятия приносил прибыль. Однако не смотря на это запас активов предприятия прирастает с каждым годом, что можно характеризовать как положительную динамику, при это структура пассивов хотя и включает заемные средства, но все же больше состоит из собственных.

Так же стоит отметь, что все показатели ликвидности и платежеспособности предприятия соответствуют своим нормативам, а прогнозирование возможности банкротства показало низкую вероятность этого.

На основании вышесказанного можно сделать вывод о достаточно устойчивой финансовой структуре предприятия.

Далее перейдем к третьей главе, где рассмотрим основные слабые стороны в финансовой деятельности предприятия, определим спектр возможных мероприятий для оздоровления финансового состояния и эффект от внедрения этих мероприятий в организации.

3 НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ООО "ТОРГОВО-ЗАКУПОЧНАЯ КОМПАНИЯ СТЕКЛОЛЮКС"

3.1 Основные недостатки, выявленные в ходе анализа и рекомендации по их устранению

Практический смысл проведения любого анализа деятельности заключается не только в определении текущего положения дел, но и в выявлении факторов негативно отражающихся на работе предприятия.

В ходе проведенного анализа было выявлено, что в деятельности предприятия существует несколько слабых сторон:

- низкая скорость оборачиваемости капитала;
- большое количество не работающих оборотных активов, которые могли бы приносить дополнительный доход в организацию.

Следовательно, при разработке мероприятий по улучшению финансового состояния требуется делать основной акцент именно на решение этих проблем.

Так, например, оптимальным решением для получения дополнительных средств от не работающих активов было бы открытие депозитного счета в банке или вложение средств в капитал другой компании за определенное вознаграждение.

Такое решение позволило бы привлечь в организацию дополнительные средства с минимальными рисками для нарушения его деятельности, а так же оградить сбережения фирмы от действия внешнего фактора – инфляции.

При этом этапы принятия решения были бы следующими:

Первый этап – рассмотрение предложений банков о внесении средств на депозит, отбор наиболее привлекательных с точки зрения процентной ставки, стоимости обслуживания счета, санкций в случае досрочного расторжения договора и снятия средств со счета.

Второй этап – рассмотрение предложений других компаний об участии в их капитале за определенное вознаграждение в виде процента от использования средств, выбор наиболее привлекательного.

Третий этап – расчет экономического эффекта от вложения средств по обоим направлениям.

Четвертый этап – сравнение результатов расчетов.

Пятый этап – выбор направления вложения средств.

Шестой этап – заключение договора о вложении средств на определенный срок.

Для реализации этого проекта важно учитывать не только степень доходности от вложения средств, но и обращать внимание на надежность объекта инвестирования, то есть проверить его финансовое положение, рейтинги, отзывы других вкладчиков при их наличии и прочую доступную информацию.

Далее необходимо решить другую проблему, то есть низкую скорость оборачиваемости капитала. Для этого необходимо высвободить часть средств из оборота.

Достигнуть такого эффекта можно с помощью проведения рекламной компании в одной из социальных сетей предприятия. С учетом целевой аудитории, то есть возрастной категории и количества участников тематических групп, наиболее оптимальным вариантом будет выбор в пользу социальной сети – «Вконтакте».

У этой социальной сети есть еще один неотъемлемый плюс – это низкая стоимость одного перехода по рекламной ссылке, что позволит сократить коммерческие расходы.

Создание рекламной кампании является процессом трудоемким, требующим предварительной подготовки.

Этапами осуществления этого мероприятия будут:

- постановка цели проведения кампании, то есть получение понимания чего конкретно необходимо добиться в результате ее запуска;
- анализ рынка продаваемых товаров по средствам проведения маркетингового исследования с целью максимально точного выявления

целевой аудитории и формирования рекламного предложения в наибольшей степени соответствующего ожиданиям потенциальных клиентов;

- изучение результатов исследования;
- выбор социальный сети для проведения рекламной компании;
- подбор SMM-специалиста для выполнения проекта;
- разработка стратегии, то есть определение идеи иллюстрируемой в рекламной кампании;
- проведение расчета рекламного бюджета;
- согласование макета рекламного объявления;
- запуск рекламы в сети;
- осуществление текущего надзора за реализацией проекта;
- анализ и подсчет результатов от проведения компании.

Причем наиболее важным этапом при создании рекламной кампании является качественный и скрупулёзный подбор целевой аудитории.

Что бы добиться максимального отклика при минимальных затратах, проводить работу с целевой аудиторией должен специалист уже имеющий в своем портфолио работы схожего характера – это важно учитывать при подборе SMM-специалиста из числа фрилансеров.

Дополнительно необходимо обеспечить бесперебойный кругооборот поступления и продажи товаров, это позволит сократить часть расходов на хранение товаров на складе предприятия.

Для этого необходимо провести переговоры с поставщиками о сокращении сроков поставки товаров и периодичности приема новых заказов.

Также можно расширить ассортимент, продаваемый продукции, например, добавить сопутствующие жидкости для обслуживания автомобиля:

- автомобильное масло;
- тормозную жидкость;
- антифриз.

Это позволит организации работать не только по предварительному заказу, но и осуществлять дополнительные кросс-продажи.

Для выполнения этого направления работы придется найти и наладить отношения с новыми поставщиками, однако это выгодно для компании с точки зрения завоевания новых позиций на рынке продаж и возможного привлечения новых клиентов, которые не нуждаются в автозапчастях, но могут приобрести сопутствующие товары для своих автомобилей.

Таким образом, в результате выполнения всех этапов мероприятий по улучшению финансового положения, ООО «ТЗК Стеклолюкс» получит дополнительный доход для организации и привлечет в бизнес новых клиентов.

Далее переходим к расчету затрат на внедрение мероприятий.

3.2 Основные направления реализации мероприятий и расчет затрат, необходимых на их внедрение

Первый проект предполагает получение денежных средств от инвестиционной деятельности в этом случае расходы предприятия будут минимальны, так как большинство банков в настоящее время предлагают открытие депозита без взимания платы за обслуживание счета, то же касается и вложения средств в другую компанию.

Однако при выборе компании для инвестирования собственных средств необходимо понимать, что существуют риски их невозврата связанные с деятельностью стороннего предприятия, выбранного объектом инвестирования. Поэтому важно провести не только расчет возможной экономической выгоды от вложения средств, но и проанализировать деятельность предприятия с точки зрения его финансовой устойчивости и перспектив развития в будущем.

В этом случае вложение денежных средств на банковский счет в качестве депозита является более надежным способом приумножения капитала организации и сохранения его от действия инфляции, так как их оберегает закон об обязательном страховании вкладов в банках.[1]

Касательно мероприятия по привлечению дополнительного потока клиентов, реализуемого за счет создания рекламной компании, необходимо

[1] Федеральный закон от 23.12.2003 № 177-ФЗ (ред. 25.05.2020) «О страховании вкладов в банках Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ от 29.12.2003 г. № 52 (часть I) ст. 5029.

произвести расчет затрат на его реализацию и определить размер предположительной конверсии.

На основании данных о ежемесячной дебиторской задолженности, а также книги продаж в среднем ежемесячно компания обслуживает 36 клиентов, при этом средний чек, рассчитанный на основании тех же документов, составляет 12 535 рублей.

Существенное увеличение количества клиентов позволит повысить выручку и оплатить расходы на внедрение мероприятия, поэтому планируемый поток новых клиентов должен быть приблизительно 50 человек в месяц.

Для реализации проекта необходимо провести маркетинговое исследование, средняя стоимость выполнения такого заказа по данным поисковой сети «Яндекс» составляет 40 000 рублей.

Воронка продаж составлена с учетом закона Парето, то есть из ста переходов по рекламной ссылке, лишь 20% клиентов заинтересуется предложением, а от них только 20% станут настоящими клиентами, соответственно, что бы получить 50 новых клиентов в месяц, необходимо, что бы 1250 человек прошли по рекламной ссылке.

Стоимость одного перехода составляет 2 рубля, соответственно бюджет рекламной компании в месяц будет составлять 2 500 рублей, а за год соответственно 30 000 рублей. При этом стоит отметить, что отдельно должны быть оплачены услуги SMM-менеджера.

По данным биржи фриланс – услуг «FL.ru» средний SMM-специалист, имеющий в своем портфолио не менее 20 – 30 реализованных проектов по продвижению товаров малого бизнеса, работающий в социальной сети «Вконтакте» берет около 5 000 рублей за первоначальную настройку рекламной компании и приблизительно по 1 500 рублей в месяц за ее поддержание.

Следовательно, после первоначальной настройки рекламы, обслуживание за последующие одиннадцать месяцев составит 16 500 рублей.

На основании приведенных выше данных можно составить приблизительный расчет рекламного бюджета на год и проанализировать

структуру предстоящих расходов.

Таким образом, общие расходы за год на проведение рекламной компании составят:

40 000 + 30 000 + 5 000 + 16 500 = 91 500 рублей.

Проанализируем состав расходов на реализацию проекта (Рисунок 3.1)

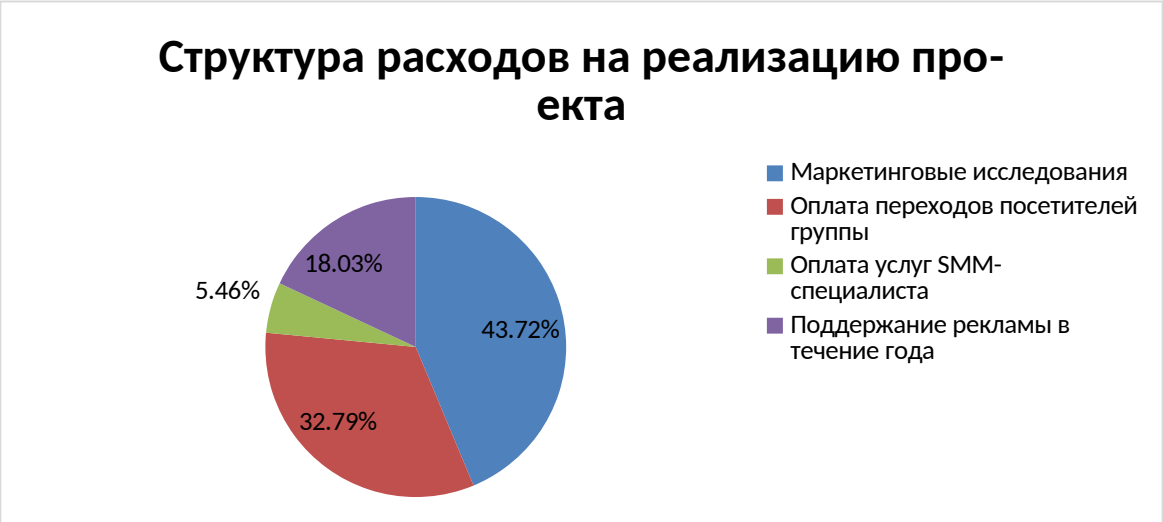

Рисунок 3.1 – Структура расходов на реализацию проекта.

Как видно на круговой диаграмме из рисунка состав расходов является неоднородным, большая часть затрат приходится на маркетинговые исследования порядка 43,72%, даже превосходя стоимость откликов просителей сайта на 10,93%, которая составляет в структуре расходов 32,79%.

Одновременно с этим стоит заметить, что это легко окупаемые расходы.

Далее часть расходов приходится на сопровождение проекта примерно 18,03% и, разумеется, на первоначальное использование услуг специалиста для создания рекламы в размере 5,46% от общего бюджета рекламной компании.

Также произведем расчет себестоимости тестовой закупки товаров для кросс-продаж (Таблица 3.1)

Таблица 3.1 – Себестоимость закупки дополнительных товаров

Наименование товара	Количество	Цена оптовой покупки за	Цена розничной продажи за	Себестоимость

		шт., руб.	шт., руб.	
Антифриз 40 BS Gazpromneft ОЖ ГАЗПРОМНЕФТЬ 10 kg	10	620	1024	6200
Антифриз, зеленый -42C AGA AGA049Z	10	436	719	4360
Тормозная жидкость, 1л LIQUI MOLY Bremsenflussigkeit DOT-4	10	387	639	3870
Тормозная жидкость DOT 4 RUSEFF 1 л	10	213	351	2130
Моторное масло полусинтетическое Ultra 10W40, 4 л Mobil	10	563	929	5630
Итого:	50	2219	3662	22190

Таким образом, затраты на расширение ассортимента товаров составят 22 190 рублей.

В общем затраты на все планируемые мероприятия составят 113 690 рублей.

Состав расходов на проведение мероприятий по улучшению финансового состояния приведен ниже (Рисунок 3.2).

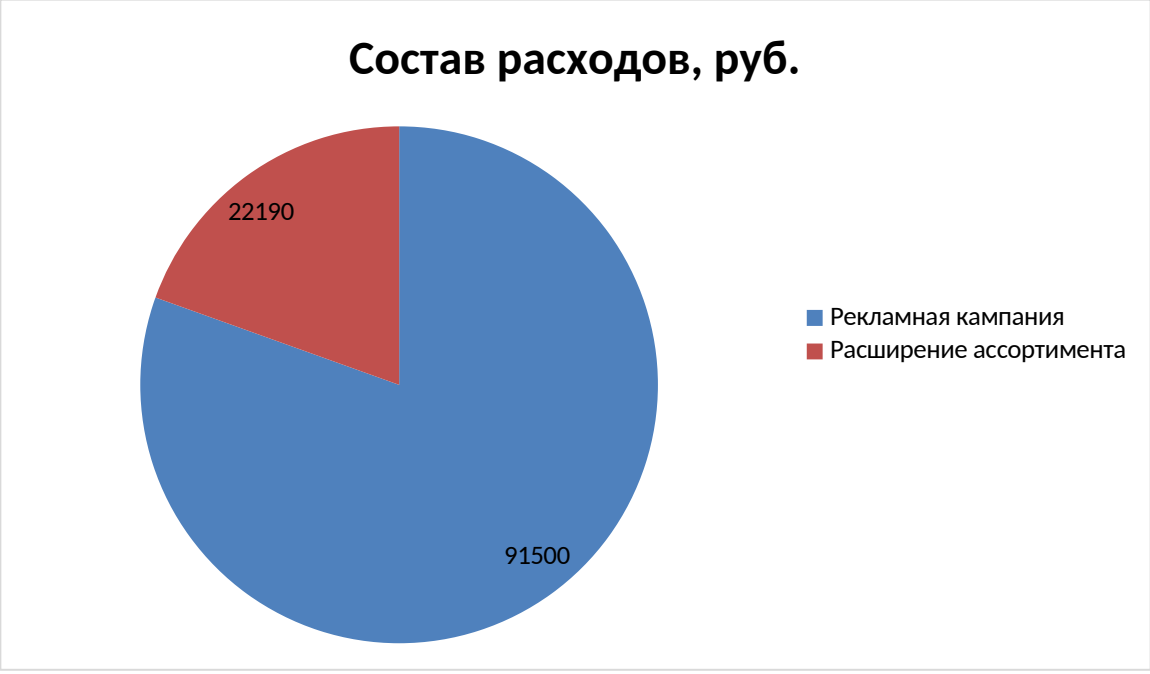

Рисунок 3.2 – Состав расходов проводимых мероприятий.

Из рисунка 3.2 видно, что большую часть расходов на реализацию рекомендованных мероприятий принесет рекламная кампания, приблизительно

80% от общей суммы, а остальные 20% будут потрачены на расширение ассортимента товаров.

Таким образом, для устранения выявленных недостатков было предложено реализовать три мероприятия направленные на увеличение дохода за счет внесения средств на депозитный счет, привлечения новых клиентов и расширения ассортимента товаров.

Два последних мероприятия предполагают вложения денежных средств, то есть увеличение затрат.

Планируемая рекламная компания предполагает затраты в размере 91 500 рублей, а расширение ассортимента 22 190 рублей, таким образом, общие затраты на реализацию мероприятий составят 113 690 рублей.

Далее перейдем к рассмотрению экономического эффекта от реализации проектов.

3.3 Расчет экономической эффективности от реализации мероприятий

Для реализации первого мероприятия, целью которого является получение дополнительного дохода от инвестиционной деятельности, рассмотрим само понятие такой деятельности.

Инвестиционная деятельность согласно федеральному закону "Об инвестиционной деятельности»[1] — вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли или достижения иного полезного эффекта.

По своей направленности инвестиционную деятельность предприятия можно разделить на два основных типа:

1) Внутреннюю - к ней относится: расширение производственных мощностей, техническое перевооружение и реконструкция предприятия,

[1] Федеральный закон от 25 февраля 1999 г. N 39-ФЗ "Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений" // Собрание законодательства Российской Федерации от 1 марта 1999 г. N 9 ст. 1096.

увеличение объёма выпуска продукции, создание новых видов продукции;

2) Внешнюю. Внешнее направление инвестиционной деятельности предприятия предполагает приобретение компаний и покупку ценных бумаг.

Мероприятие, обозначенное в параграфе 3.1, нацелено на внешнее направление инвестиционной деятельности.

В связи с экономической обстановкой в стране хранить денежные средства на расчетном счете не целесообразно. Поэтому необходимо вложить денежные средства в размере 1 500 000 руб. в один из двух проектов, либо на банковский депозит, либо в ценные бумаги другого общества.

Срок, на который планируется сделать вложения, составляет три года, при этом процент по банковскому депозиту составляет 1,75% в центре обслуживания клиентов малого бизнеса «АльфаБанка», а предполагаемый доход от вложения в организацию 5% от суммы вложения за весь период.

Таким образом, доход от вложения в организацию составит:

1 500 000 х 5% = 75 000 рублей

Рассчитываем будущую стоимость денежных средств на депозитном счете компании:

$FV = PV*(1+r)^n$

где FV – будущая стоимость денег;

PV – текущая стоимость;

n-число лет;

r-%.

$FV = 1\ 500\ 000*(1+0{,}0175)^3 = 1580136$ руб.

Так как доход по банковскому вкладу больше на 5 136 рублей, чем доход от совместного предприятия, то компании выгоднее выбрать вариант с банковским депозитом.

Данные для расчета экономического эффекта от внедрения второго мероприятия занесены в таблицу ниже, при этом расходы на рекламу включены в полную себестоимость как коммерческие расходы (Таблица 3.2).

Таблица 3.2 – Эффект от внедрения мероприятия

Показатели финансовой деятельности	Значение показателя до внедрения мероприятия	Значение показателя после внедрения мероприятия	Изменение показателя	
			Абсолютное	Относительное, % прироста
Выручка, тыс. руб.	12660,42	30244,34	17583,92	138,89
Полная себестоимость, тыс. руб.	7672,98	18421,4	10748,42	140,08
Затраты на 1 рубль реализации, коп.	0,6	0,61	0,01	1,67
Чистая прибыль, тыс. руб.	3989,95	9458,35	5468,4	137,05
Рентабельность продаж	31,52	31,27	-0,24	-0,79

Не посредственно сам экономический эффект рассчитывается как разница между прибылью после внедрения мероприятия и прибылью до внедрения.

Таким образом, экономический эффект составит:

Ээ = 9458,35 – 3989,95 = 5468,4 тыс. рублей.

Срок окупаемости проекта (Т) рассчитывается как отношение затрат на внедрение проекта к сумме чистой прибыли:

Т = 91,5/9458,35 = 0,009 года, что равняется приблизительно 3,5 дням.

Итак, внедрение двух мероприятий позволит увеличить доходы предприятия в целом на 17664,06 тыс. рублей, что на 139,5% больше чем до их внедрения при этом чистая прибыль предприятия вырастет на 137%. Разумеется, в след этим вырастут и расходы, однако, как и раньше они составляют 60% от выручки.

Рентабельность продаж снизилась, но не существенно всего 0,79% и осталась на хорошем уровне, что положительно характеризует финансовую устойчивость предприятия.

Поэтому в целом можно говорить о положительном влиянии на финансовое состояние предприятия проведенных мероприятий.

Теперь рассчитаем изменения финансовых результатов от мероприятия по расширению ассортимента товаров (Таблица 3.3).

Таблица 3.3 – Эффект от расширения ассортимента

Показатели финансовой деятельности	Значение показателя до внедрения	Значение показателя после	Изменение показателя

	мероприятия	внедрения мероприятия	Абсолютное	Относительное, % прироста
Выручка, тыс. руб.	12660,42	12697,04	36,62	0,29
Полная себестоимость, тыс. руб.	7672,98	7695,17	22,19	0,29
Затраты на 1 рубль реализации, коп.	0,60	0,61	0,01	1,01
Чистая прибыль, тыс. руб.	3989,95	4001,50	11,50	0,29
Рентабельность продаж	31,52	31,52	0,00	0,00

На основании таблицы 3.2 экономический эффект от внедрения мероприятия составит 11,50 тыс. рублей.

Рассмотрев показатели от внедрения каждого мероприятия в отдельности, объединим показания, что бы представить общий результат планируемых изменений (Таблица 3.4)

Таблица 3.4 – Общий экономический эффект от реализуемых мероприятий.

Показатели финансовой деятельности	Значение показателя до внедрения мероприятия	Значение показателя после внедрения мероприятия	Изменение показателя	
			Абсолютное	Относительное, % прироста
Выручка, тыс. руб.	12660,42	30280,96	17583,92	139,18
Полная себестоимость, тыс. руб.	7672,98	18443,59	10770,61	140,37
Прочие доходы	-	26,712	26,712	-
Затраты на 1 рубль реализации, коп.	0,6	0,61	0,01	0,50
Чистая прибыль, тыс. руб.	3989,95	9491,27	5501,31	137,88
Рентабельность продаж	31,52	31,34	-0,17	-0,54

Т = 113,69/9491,27 = 0,012 года, что равняется приблизительно 3,6 дням.

Таким образом, экономический эффект от внедрения всех мероприятий составит 5501,31 тыс. рублей, при этом наблюдается небольшое снижение рентабельности продаж, однако оно является весьма незначительным в сравнении с положительным эффектом роста чистой прибыли на 137,9%.

Результат экономического эффекта представлен на диаграмме (Рисунок 3.3)



Рисунок 3.3 - Экономический эффект от внедрения мероприятий.

Произведем расчеты показателей деловой активности после проведенных мероприятий (Таблица 3.5).

Таблица 3.5 – Показатели деловой активности после внедрения мероприятий

Показатель оборачиваемости	Значение в днях	Коэфф. до мероприятий	Значение в днях	Коэфф. после мероприятий	Абсолютное отклонение в днях (гр.4-гр.2)
	До мероприятий		После мероприятий		
1	2	3	4	5	6
Оборачиваемость запасов Нормальное значение для данной отрасли: 45 и менее дн.	84	4,35	39	9,2	-45
Оборачиваемость активов Нормальное значение для данной отрасли: не более 104 дн.	121	3	114	3,2	-7
Оборачиваемость собственного капитала	86	4,24	76	4,77	-10

На основании приведенной таблицы 3.5 наблюдается высвобождение средств, соответственно проведенное мероприятие позволило достичь поставленной цели.

Скорость оборачиваемости запасов увеличилась на 45 дней, активов на 7 дней, а оборачиваемость собственного капитала ускорилась на 10 дней.

Что свидетельствует о благотворном воздействии проведенных изменений на показатели деловой активности и финансовое состояние предприятия в целом.

Итак, в ходе выполнения работы были выявлены следующие недостатки в деятельности предприятия: большая часть не работающих денежных средств и долгий срок оборачиваемости капитала.

Для решения этих проблем были предложены три мероприятия:

- внесение денежных средств на депозитный счет в банке;
- повышение клиентопотока за счет создания рекламной кампании в социальной сети;
- расширение ассортимента для кросс-продаж.

Мероприятия по привлечению клиентов и расширению ассортимента предполагают вложения денежных средств, то есть увеличение затрат.

Планируемая рекламная компания предполагает затраты в размере 91 500 рублей, а расширение ассортимента 22 190 рублей, таким образом, общие затраты на реализацию мероприятий составят 113 690 рублей.

Однако в результате проведенных мероприятий чистая прибыль предприятия может повыситься на 5501,31 тыс. рублей или на 137%, при этом также будет выполнена задача по сокращению сроков оборачиваемости капитала, а именно скорость будет увеличена на 10 дней.

Также сократятся и сроки оборачиваемости запасов на 45 дней в особенности за счет появления кросс-продаж.

При этом все затраты будут окуплены приблизительно за три с половиной дня, то есть достаточно быстро, поэтому внедрение всех мероприятий является целесообразным для развития предприятия.

Таким образом, в результате проведенных мероприятий организация сможет увеличить охват целевой аудитории и соответственно свою долю на рынке и одновременно повысить уровень своей финансовой устойчивости.

И теперь переходим к заключительным выводам о проведенной работе.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Информация – это ключевой ресурс в плане эффективного управления деятельностью предприятия. Одним из наиболее достоверных и исчерпывающих источников информации является анализ ее финансово-хозяйственной деятельности. Непосредственно этот факт объясняет актуальность написания данной дипломной работы.

Цель работы была обозначена как определение базовых принципов проведения анализа финансового состояния на предприятии ООО «ТЗК Стеклолюкс», а также разработка рекомендаций для оптимизации его деятельности.

Одна из задач, поставленных для достижения цели, предусматривала изучение теоретических аспектов проведения анализа, а именно исследование целей, задач и функций финансового анализа, а также основные методы его проведения.

В процессе исследования было установлено, что основная цель финансового анализа является максимально подробное изучение всех аспектов деятельности предприятия для формирования всесторонне обоснованного мнения об эффективности его деятельности, а также предложения путей оздоровления и повышения финансовой устойчивости исследуемой организации.

При этом главная функция была обозначена как разработка непосредственно самой системы показателей, которая даст наиболее полное понимание о финансовом состоянии предприятия и поможет выявить факторы, влияющие на изменения в этих показателях.

В ходе написания работы были рассмотрены такие показатели деятельности предприятия как:

- абсолютные и относительные отклонения статей баланса за анализируемый период – год;
- показатели ликвидности и платежеспособности предприятия;
- показатели финансовой устойчивости;

- показатели рентабельности;
- показатели деловой активности;
- прогнозирование банкротства на основе четырехфакторной модели Альтмана (Z-score).

В результате проведенного анализа финансового состояния ООО «ТЗК Стеклолюкс» было выявлено, что прирост активов за анализируемый период составил 210,6% или 4338,97 тысяч рублей, то есть экономический потенциал организации вырос практически в 3 раза, при этом основным фактором, влияющим на такой подъем оказался прирост денежных средств за счет роста выручки, а точнее непосредственно чистой прибыли от нее.

Одновременно, в пассиве баланса за анализируемый период прирост наблюдается по строкам кредиторская задолженность на 2 456,92 тыс. руб. и нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) на 1 882,05 тыс. руб.

В результате проведения горизонтального анализа отчета о финансовых результатах было выявлено, что в конце 2019 года организация получила прибыль от продаж в размере 2 397,87 тыс. руб., что равняется 18,94% от выручки. В прошлом периоде, напротив, имел место убыток в сумме 36,25 тыс. руб., при этом стоит отметить, что в целом выручка увеличилась на 7 829,87 тыс. рублей или 162,10%, а вслед за этим выросла и прибыль от продаж на 2434,12 тыс. рублей.

По сравнению с прошлым периодом в текущем выросла не только выручка от продаж, но и расходы по обычным видам деятельности на 5396,75 тыс. рублей или на 110,91%. Причем в процентном отношении изменение выручки (+162,10%) опережает изменение расходов (+110,91%).

Вертикальный анализ отчета показал, что доходы на 100% состоят из выручки и за анализируемый период этот показатель не менялся, а расходы состоят на 74,77% из себестоимости продаж и на 25,23% из коммерческих расходов. При этом за анализируемый период наблюдается увеличение удельного веса себестоимости продаж на 14,61% и наоборот снижение доли коммерческих расходов также на 14,61%.

Центральным показателем ликвидности и платежеспособности предприятия является полное выполнение условий четырех неравенств: А1≥П1; А2≥П2; А3≥П3; А4≤П4.

Стоит отметить, что на предприятии ООО «ТЗК Стелолюкс» все четыре условия выполняются, а все коэффициенты, отражающие уровень ликвидности и платежеспособности соответствуют нормативным.

Не смотря на некоторые отрицательные значения в изменениях показателей финансовой устойчивости за анализируемый период, все они находятся в пределах нормативных и свидетельствуют о вполне положительной динамике развития предприятия.

Показатели рентабельности также демонстрируют благоприятное финансовое состояние, а главное тенденцию роста их значений за последний год.

Что касается показателей деловой активности, они пока отстают от нормативных значений для данной отрасли.

Так общество получает выручку, равную сумме всех имеющихся активов за 121 календарный день, при норме в 104 дня, однако, изучая показатель в динамике видно, что длительность одного оборота в 2019 году сократилась по сравнению с 2018 годом на 33 дня и это свидетельствует о высвобождении средств из оборота, которое благоприятно сказывается на всей деятельности организации.

В качестве рекомендаций по повышению уровня финансовой устойчивости предприятия были предложены два мероприятия, основанные на решение ключевых проблем общества: низкой эффективности работы денежных средств и долгий срок оборачиваемости капитала.

Одно из мероприятий предполагало внесение денежных средств на депозит сроком на 3 года, что позволило получить 26,7 тыс. рублей дополнительного дохода в год.

Второе мероприятие было направлено на увеличение чистой прибыли за счет дополнительного притока клиентов по средствам продвижения товаров

компании в социальных сетях.

На рекламной компании предприятие сможет заработать за год 9458,35 тыс. рублей чистой прибыли, что на 137% больше, чем до внедрения мероприятия.

Третье мероприятие способно принести организации 11,5 тыс. рублей чистой прибыли.

Внедрение всех предложенных позволит повысить скорость оборачиваемости капитала на 10 дней, что также является положительным моментом в деятельности предприятия.

Таким образом, предложенные мероприятия позволят в разы повысить финансовую устойчивость предприятия и его деловую активность.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

Нормативно-правовые акты

1. Трудовой Кодекс Российской Федерации (часть третья, шестой раздел) от 30 декабря 2001 г. N 197-ФЗ (ред. от 16.12.2019 г.) // Собрании законодательства Российской Федерации от 7 января 2002 г. N 1 (часть I) ст. 3.

2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 г. № 117-ФЗ. Принят Государственной Думой 19.07.2000 г. (редакция от 27.12.2019 с изм. и доп., вступ. в силу с 28.01.2020) // Собрание законодательства РФ. 07.08.2000 г. № 32.

3. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях 30.12.2001 г. № 195-ФЗ Принят Государственной Думой 20.12.2001 г. // «Российская газета» - 31.12.2001 – № 256.

4. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ от 06.12.2011 г. Принят Государственной Думой 22.11.2011 г. (ред. от 04.11.2014) // "Парламентская газета" 09.12.2011 г. N 54.

5. Федеральный закон от 26 октября 2002 г. N 127-ФЗ "О несостоятельности (банкротстве)" Принят Государственной Думой 27.09.2002 г. (ред. от 01.04.2020 г.).// Собрание законодательства РФ 28.10.2002 г. N 43 ст. 4190.

6. Приказ Минфина РФ от 6 июля 1999 г. N 4Зн "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99" (с изменениями и дополнениями) // газета "Финансовая Россия" от 19-25 августа 1999 г., N 30.

7. Приказ Минфина РФ от 6 мая 1999 г. N 32н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Доходы организации" ПБУ 9/99" // «Финансовая газета», июнь 1999 г., N 23.

8. Приказ Минфина РФ от 6 мая 1999 г. N 3Зн "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Расходы организации" ПБУ 10/99" // "Финансовая газета", июнь 1999 г., N 23.

Литература

9. Дмитриева И.М. Бухгалтерский учет и аудит: учебник и практикум для спо / И.М. Дмитриева. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Юрайт, 2015. - 306 с. - (Профессиональное образование). - Библиогр. - ISBN 978-5-9916-4487-7.

10. Сапожникова Н.Г. Бухгалтерский учет: учебник для вузов / Н.Г. Сапожникова. - 8-е изд., перераб. - М.: Кнорус, 2016. - 464 с. - ISBN 978-5-406-05015-6.

11. Финансовый анализ: учебное пособие Бочаров В.В., Питер, 2016 год, 240 с.

12. Абрютина, М. С. Финансовый анализ / М.С. Абрютина. - М.: Дело и сервис, 2017. - 192 с.

13. Васильева, Л. С. Финансовый анализ / Л.С. Васильева, М.В. Петровская. - М.: КноРус, 2017. - 880 с.

14. Жилкина, А.Н. Финансовый анализ: Учебник и практикум для прикладного бакалавриата / А.Н. Жилкина. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 285 с.

15. Киреева, Н.В. Экономический и финансовый анализ: Учебное пособие / Н.В. Киреева. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 293 с.

16. Жарковская, Е.П. Финансовый анализ деятельности коммерческого банка: Учебник / Е.П. Жарковская. - М.: Омега-Л, 2016. - 325 с.

17. Енюков, И.С. Финансовый анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие / И.С. Енюков. - М.: Финансы и статистика, 2018. - 224 с.

18. Любушин, Н.П. Финансовый анализ / Н.П. Любушин, Н.Э. Бабичева. - М.: Эксмо, 2018. - 336 с.

19. Литовченко, В.П. Финансовый анализ: Учебное пособие / В.П. Литовченко. - М.: Дашков и К, 2017. - 214 с.

20. Селезнева, Н.Н. Финансовый анализ: Учебное пособие / Н.Н. Селезнева, А.Ф. Ионова. - М.: ЮНИТИ, 2018. - 639 с.

Электронные и Интернет-ресурсы

21. [Электронный ресурс] // Бухгалтерский учет. Налоги. Аудит. www.audit-it.ru

22. [Электронный ресурс] // Система Консультант Плюс. www.consultant.ru

23. [Электронный ресурс] // Сайт Studbooks.net. https://studbooks.net/

24. [Электронный ресурс] // Сайт Финансовый анализ. https://1-fin.ru/

25. [Электронный ресурс] // Сайт Анализ финансового состояния предприятия. https://afdanalyse.ru/

26. [Электронный ресурс] // Сайт Studwood.ru. https://studwood.ru/

27. [Электронный ресурс] // Сайт Клерк. https://www.klerk.ru/

28. [Электронный ресурс] // Сайт Студопедия. https://studopedia.ru/

29. [Электронный ресурс] // Сайт Бухгалтерский учет.Налоги.Аудит. https://www.audit-it.ru/

30. [Электронный ресурс] // Сайт Finalon.com. https://www.finalon.com/ru/

31. [Электронный ресурс] // Сайт Научная электронная библиотека «Киберленинка» https://cyberleninka.ru/

32. [Электронный ресурс] // Сайт Студенческий научный форум 2020 https://scienceforum.ru/

33. [Электронный ресурс] // Сайт Электронный научно-практический журнал «Гуманитарные научные исследования» http://human.snauka.ru/

34. [Электронный ресурс] // Сайт Научный журнал «Молодой Ученый» https://moluch.ru/

35. [Электронный ресурс] // Сайт ВотБанкрот.ру http://votbankrot.ru/

36. [Электронный ресурс] // Сайт БизнесПрост https://biznes-prost.ru/

37. [Электронный ресурс] // Сайт Vuzlit.ru https://vuzlit.ru/

38. [Электронный ресурс] // Сайт Главная книга https://glavkniga.ru/

39. [Электронный ресурс] // Сайт Библиофонд https://www.bibliofond.ru/

40. [Электронный ресурс] // Сайт Studfiles https://studfile.net/

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1 - Форма № 1 «Бухгалтерский баланс»

Приложение 2 - Форма № 2 «Отчет о финансовых результатах»

Приложение 3 - Таблица «Горизонтальный анализ бухгалтерского баланса»

Приложение 4 - Таблица «Вертикальный анализ бухгалтерского баланса»

Приложение 5 - Таблица «Горизонтальный анализ отчета о финансовых результатах»

Приложение 6 - Таблица «Вертикальный анализ отчета о финансовых результатах»

Приложение 7 - Таблица «Дополнительные коэффициенты»

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Бухгалтерский баланс
на 31 декабря 20 19 г.

		Коды		
	Форма по ОКУД	0710001		
	Дата (число, месяц, год)	13	01	20
Организация ООО «ТЗК Стеклолюкс»	по ОКПО	22701000001		
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	**5262329828**		
Вид экономической деятельности Торговля розничичная	по ОКВЭД 2	45.31.1		
Организационно-правовая форма/форма собственности Общество с ограниченной ответственностью	по ОКОПФ/ОКФС			
Единица измерения: тыс. руб.	по ОКЕИ	384		

Местонахождение (адрес)) г. Нижний Новгород, ул. Артельная, д. 6, Корпус 2, кв. 76

Бухгалтерская отчетность подлежит обязательному аудиту ☐ ДА ☑ НЕТ

Наименование аудиторской организации/фамилия, имя, отчество (при наличии) индивидуального аудитора		
Идентификационный номер налогоплательщика аудиторской организации/индивидуального аудитора	ИНН	
Основной государственный регистрационный номер аудиторской организации/индивидуального аудитора	ОГРН/ ОГРНИП	

Пояснения [1]	Наименование показателя [2]	На 31 декабря 20 19 г.[3]	На 31 декабря 20 18 г.[4]	На 31 декабря 20 17 г.[5]
	АКТИВ			
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
	Нематериальные активы	-	-	
	Результаты исследований и разработок	-	-	-
	Нематериальные поисковые активы	-	-	-
	Материальные поисковые активы	-	-	-
	Основные средства	189,2	33,6	42
	Доходные вложения в материальные ценности	-	-	-
	Финансовые вложения	-	-	-
	Отложенные налоговые активы	-	-	-
	Прочие внеоборотные активы	-	-	-
	Итого по разделу I	189,2	33,6	42
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
	Запасы	1762	-	-
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	350,4	-	-
	Дебиторская задолженность	-	-	-
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	-	-	-
	Денежные средства и денежные эквиваленты	4097,73	1990,51	2018,36
	Прочие оборотные активы	-	-	-
	Итого по разделу II	6210,13	1990,51	2018,36
	БАЛАНС	6399,33	2024,11	2060,36

Форма 0710001 с. 2

Пояснения [1]	Наименование показателя [2]	На 31 декабря 20 19 г.[3]	На 31 декабря 20 18 г.[4]	На 31 декабря 20 17 г.[5]
	ПАССИВ			
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ [6]			
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	10	10	10
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	(-)[7]	(-)	(-)
	Переоценка внеоборотных активов	-	-	-
	Добавочный капитал (без переоценки)	-	-	-
	Резервный капитал	-	-	-
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	3932,41	2014,11	2050,36
	Итого по разделу III	3942,41	2024,11	2060,36
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА		-	-
	Заемные средства	-		
	Отложенные налоговые обязательства	-	-	-
	Оценочные обязательства	-	-	-
	Прочие обязательства	-	-	-
	Итого по разделу IV	0	0	0
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА		-	-
	Заемные средства			
	Кредиторская задолженность	2456,92	-	-
	Доходы будущих периодов	-	-	-
	Оценочные обязательства	-	-	-
	Прочие обязательства	-	-	-
	Итого по разделу V	2456,92	0	0
	БАЛАНС	6399,33	2024,11	2060,36

Руководитель *Григорьев* (подпись) Григорьев М.С. (расшифровка подписи) Главный бухгалтер *Зиберт* (подпись) Зиберт Ю.Д. (расшифровка подписи)

" 28 " марта 20 20 г.

Примечания

1. Указывается номер соответствующего пояснения.

2. В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99, утвержденным Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 июля 1999 г. № 43н (по заключению Министерства юстиции Российской Федерации № 6417-ПК от 6 августа 1999 г. указанным Приказ в государственной регистрации не нуждается), показатели об отдельных активах, обязательствах могут приводиться общей суммой с раскрытием в пояснениях к бухгалтерскому балансу, если каждый из этих показателей в отдельности несущественен для оценки заинтересованными пользователями финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.

3. Указывается отчетная дата отчетного периода.

4. Указывается предыдущий год.

5. Указывается год, предшествующий предыдущему.

6. Некоммерческая организация именует указанный раздел "Целевое финансирование". Вместо показателей "Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)", "Собственные акции, выкупленные у акционеров", "Добавочный капитал", "Резервный капитал" и "Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)" некоммерческая организация включает показатели "Паевой фонд", "Целевой капитал", "Целевые средства", "Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества", "Резервный и иные целевые фонды" (в зависимости от формы некоммерческой организации и источников формирования имущества).

7. Здесь и в других формах отчетов вычитаемый или отрицательный показатель показывается в круглых скобках.

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

Отчет о финансовых результатах
за январь-декабрь 2019 г.

		Коды		
	Форма по ОКУД	0710002		
	Дата (число, месяц, год)	13	01	2020
Организация ООО «ТЗК Стеклолюкс»	по ОКПО	22701000001		
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	**5262329828**		
Вид экономической деятельности Торговля розничичная	по ОКВЭД 2	45.31.1		
Организационно-правовая форма/форма собственности Общество с ограниченной ответственностью	по ОКОПФ/ОКФС			
Единица измерения: тыс. руб.	по ОКЕИ	384		

Пояснения [1]	Наименование показателя [2]	За январь -декабрь 2019 г.[3]	За январь -декабрь 2018 г.[4]
	Выручка [5]	12660,42	4829,55
	Себестоимость продаж	(7672,98)	(2927)
	Валовая прибыль (убыток)	4987,44	1902,55
	Коммерческие расходы	(2589,57)	(1938,8)
	Управленческие расходы	(-)	(-)
	Прибыль (убыток) от продаж	2397,87	(36,25)
	Доходы от участия в других организациях	-	-
	Проценты к получению	-	-
	Проценты к уплате	(-)	(-)
	Прочие доходы	-	-
	Прочие расходы	(-)	(-)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2397,87	(36,25)
	Текущий налог на прибыль	(479,57)	(0)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	-	-
	Изменение отложенных налоговых обязательств	-	-
	Изменение отложенных налоговых активов	-	-
	Прочее	-	-
	Чистая прибыль (убыток)	1918,3	(36,25)

Пояснения [1]	Наименование показателя [2]	За январь -декабрь 2019 г.[3]	За январь -декабрь 2018 г.[4]
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	-	-
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	-	-
	Совокупный финансовый результат периода [6]	-	-
	Справочно Базовая прибыль (убыток) на акцию	-	-
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	-	-

Руководитель Григорьев (подпись) Григорьев М.С. (расшифровка подписи)

“ 28 ” марта 2020 г.

Примечания

1. Указывается номер соответствующего пояснения.
2. В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99, утвержденным Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 июля 1999 г. № 43н (по заключению Министерства юстиции Российской Федерации № 6417-ПК от 6 августа 1999 г. указанный Приказ в государственной регистрации не нуждается), показатели об отдельных доходах и расходах могут приводиться в отчете о финансовых результатах общей суммой с раскрытием в пояснениях к отчету о финансовых результатах, если каждый из этих показателей в отдельности несущественен для оценки заинтересованными пользователями финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.
3. Указывается отчетный период.
4. Указывается период предыдущего года, аналогичный отчетному периоду.
5. Выручка отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.
6. Совокупный финансовый результат периода определяется как сумма строк "Чистая прибыль (убыток)", "Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода" и "Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) отчетного периода".

ПРИЛОЖЕНИЕ 3

Таблица «Горизонтальный анализ бухгалтерского баланса»

№ п/п	АКТИВ	Значения показателей, тыс. руб.			Горизонтальный анализ	
		На конец 2017 года	На конец 2018 года	На конец 2019 года	Абсолютное изменение, тыс. руб. (гр.4-гр.2)	Относительное изменение, % ((гр.4-гр.2)/гр. 2)
I.	Внеоборотные активы	42	33,6	189,2	147,2	350,48
	Нематериальные активы	-	-	-	-	-
	Основные средства	42	33,6	189,2	147,2	350,48
	Долгосрочные финансовые вложения	-	-	-	-	-
II.	Оборотные активы	2018,36	1990,51	6210,13	4191,77	207,68
	Запасы и затраты	0	0	1762	1762	Деление на 0
	Краткосрочная дебиторская задолженность	0	0	350,4	350,4	Деление на 0
	Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	2018,36	1990,51	4097,73	2079,37	103,02
	Прочие оборотные активы.	-	-	-	-	-
	Баланс	2060,36	2024,11	6399,33	4338,97	210,6
	ПАССИВ	-				
III.	Собственный капитал	2060,36	2024,11	3942,41	1882,05	91,35
	Устаный капитал	10	10	10	0	0
	Добавочный капитал	-	-	-	-	-
	Резервный капитал	-	-	-	-	-
	Нераспределенная прибыль	2050,36	2014,11	3932,41	1882,05	91,35
IV.	Долгосрочные пассивы	-	-	-	-	-
	Займы и кредиты	-	-	-	-	-
	Прочие долгосрочные пассивы	-	-	-	-	-
V.	Краткосрочные пассивы	0	0	2456,92	2456,92	Деление на 0
	Займы и кредиты	-	-	-	-	-
	Кредиторская задолженность	0	0	2456,92	2456,92	Деление на 0
	Прочие краткосрочные пассивы	-	-	-	-	-
	Баланс	2060,36	2024,11	6399,33	4338,97	210,6

ПРИЛОЖЕНИЕ 4

Таблица «Вертикальный анализ бухгалтерского баланса»

№ п/п	АКТИВ	Значения показателей, тыс. руб.			Вертикальный анализ, %			Изменение показателя за период, % (гр.7-гр.5)
		На конец 2017 года	На конец 2018 года	На конец 2019 года	На конец 2017 года	На конец 2018 года	На конец 2019 года	
гр.	1	2	3	4	5	6	7	8
I.	Внеоборотные активы	42	33,6	189,2	2,04	1,66	2,96	0,92
	Нематериальные активы	-	-	-	-	-	-	-
	Основные средства	42	33,6	189,2	2,04	1,66	2,96	0,92
	Долгосрочные финансовые вложения	-	-	-	-	-	-	-
II.	Оборотные активы	2018,36	1990,51	6210,13	97,96	98,34	97,04	-0,92
	Запасы и затраты	-	-	1762	-	-	27,53	27,53
	Краткосрочная дебиторская задолженность	-	-	350,4	-	-	5,48	5,48
	Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	2018,36	1990,51	4097,73	97,96	98,34	64,03	-33,93
	Прочие оборотные активы.	-	-	-	-	-	-	-
	Баланс	2060,36	2024,11	6399,33	100	100	100	0
	ПАССИВ							
III.	Собственный капитал	2060,36	2024,11	3942,41	100	100	61,61	-38,39
	Устаный капитал	10	10	10	0,49	0,49	0,16	-0,33
	Добавочный капитал	-	-	-	-	-	-	-
	Резервный капитал	-	-	-	-	-	-	-
	Нераспределенная прибыль	2050,36	2014,11	3932,41	99,51	99,51	61,45	-38,06
IV.	Долгосрочные пассивы	-	-	-	-	-	-	-
	Займы и кредиты	-	-	-	-	-	-	-
	Прочие долгосрочные пассивы	-	-	-	-	-	-	-
V.	Краткосрочные пассивы	0	0	2456,92	-	-	38,39	38,39
	Займы и кредиты	-	-	-	-	-	-	-
	Кредиторская задолженность	0	0	2456,92	-	-	38,39	38,39
	Прочие краткосрочные пассивы	-	-	-	-	-	-	-
	Баланс	2060,36	2024,11	6399,33	100	100	100	0

ПРИЛОЖЕНИЕ 5

Таблица «Горизонтальный анализ отчета о финансовых результатах»

Показатель	Период			Изменение, тыс. руб.		Темп прироста, %	
	2019г., тыс. руб.	2018г., тыс. руб.	2017г., тыс. руб.	2019г. - 2018г.	2019г. - 2017г.	2019г. / 2018г.	2019г. / 2017г.
Выручка (нетто)	12 660	4 831	14 116	7 830	-1 455	162,10%	-10,31%
Прибыль (убыток) от продаж	2 398	-35	2 563	2 433	-165	-	-6,43%
Прибыль (убыток) до налогообложения	2 398	-35	2 563	2 433	-165	-	93,60%
Чистая прибыль (убыток)	1 918	-36	2 050	1 955	-132	-	93,60%
Среднегодовая сумма всех активов	4 212	2 042	1 030	2 169	3 182	106,20%	308,90%
Среднегодовая стоимость собственного капитала	2 983	2 042	1 030	941	1 953	46,10%	189,60%
Полная себестоимость товаров, работ или услуг	10 263	4 866	11 553	5 397	-1 290	110,90%	-11,20%

ПРИЛОЖЕНИЕ 6

Таблица «Вертикальный анализ отчета о финансовых результатах»

Показатель	2018 год		2019 год		Отклонение удельного веса,%
	Значение, тыс. руб.	Удельный вес,%	Значение, тыс. руб.	Удельный вес,%	
Структура доходов					
Выручка	4829,55	100,00	12660,42	100	0,00
Доходы от участия в других организациях	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Проценты к получению	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Прочие доходы	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Итого доходов	4829,55	100,00	12660,42	100	0,00
Структура расходов					
Себестоимость продаж	2927,00	60,15	7672,98	74,77	14,61
Коммерческие расходы	1938,80	39,85	2589,57	25,23	-14,61
Управленческие расходы	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Проценты к уплате	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Прочие расходы	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Итого расходов	4865,80	100,00	10262,55	100,00	0,00

ПРИЛОЖЕНИЕ 7

Таблица «Дополнительные коэффициенты»

Показатель	2018 год		2019 год		Темп прироста показателя, %
	Результат расчета	Значение результата	Результат расчета	Значение результата	
Коэффициент достаточности выручки для покрытия расходов по текущей деятельности	0,99	Показатель менее единицы означает, что выручки недостаточно для покрытия расходов по основному виду деятельности	1,23	Показатель больше единицы означает, что выручки достаточно для покрытия расходов по основному виду деятельности	23,92
Коэффициент операционного риска, ед.	не рассчитывается при отрицательном значении прибыли	не рассчитывается	2,6	Накладные и прочие расходы на среднем уровне	-
Норма валовой прибыли, %	39,39	Нормативный показатель для исследуемой отрасли по данным Росстата составляет 24,5%	39,39	Нормативный показатель для исследуемой отрасли по данным Росстата составляет 24,5%	0
Норма прибыли от продаж, %	-0,75	Нормативный показатель для исследуемой отрасли по данным Росстата составляет 3,3%	18,94	Нормативный показатель для исследуемой отрасли по данным Росстата составляет 3,3%	-
Норма чистой прибыли, %	-0,75	Нормативный показатель для исследуемой отрасли по данным Росстата составляет 2,2%	15,15	Нормативный показатель для исследуемой отрасли по данным Росстата составляет 2,2%	-