

**Образец содержит дипломную работу,
презентацию и доклад (речь на
защиту)**

Оценка эффективности деятельности организации и меры по ее повышению

Кафедра «Финансы и бухгалтерский учет»

К ЗАЩИТЕ ДОПУСТИТЬ

Заведующий кафедрой
«Финансы и бухгалтерский учет»

«___» _____ 20__ г.

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ

(На примере предприятия ООО «Опора-ДВ»)

Паспорт выпускной квалификационной работы

ВКР 38.03.01. – 341

Студент гр. 341

Руководитель

доцент, к.э.н., доцент

Нормоконтроль

старший преподаватель

Содержание

	С.
Введение.....	3
1.Сущность эффективности деятельности предприятия	5
1.1 Понятие и значение эффективности деятельности предприятия	5
1.2 Система показателей измерения эффективности деятельности предприятия	8
1.3 Направления и факторы обеспечения эффективности деятельности организации.....	19
2. Анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО"Опора-DV" за 2017- 2019 годы.....	30
2.1. Общая Характеристика деятельности общества и анализ основных экономических показателей деятельности за 2017-2019 годы.....	30
2.2 Анализ финансового состояния организации.....	33
2.2.1 Анализ имущества и источников его формирования	33
2.2.2 Анализ ликвидности и платежеспособности	40
2.2.4 Анализ финансовой устойчивости.....	43
2.2.5 Анализ деловой активности.....	49
2.2.6 Анализ рентабельности	56
2.3 Оценка вероятности банкротства.....	58
3. Основные направления повышения эффективности деятельности ООО «ОПОРА-ДВ»	61
3.1 Общая оценка эффективности деятельности общества.....	61
3.2 Предложения по развитию общества и повышению эффективности его деятельности	68
Заключение	75
Библиографический список	78
Приложение 1	85
Приложение 2	87
Приложение 3	88

Введение

Актуальность обусловлена тем, что главной целью финансового менеджмента является рост благосостояния собственников. Формализация этой цели означает повышения эффективности управления структурой капиталом и принятия обоснованного решения по распределению чистой прибыли в интересах собственников. Прогнозирование экономических показателей деятельности организации соответствует цели финансовой стратегии и финансовой политики организации. Целевыми показателями для большинства хозяйствующих субъектов являются цена капитала, рентабельность капитала, темп накопления капитала, темп внутренней и рыночной капитализации, прогнозирование риска банкротства предприятия.

Цель исследования – провести анализ финансового состояния ООО «ОПОРА-ДВ».

Объект исследования – ООО «ОПОРА-ДВ».

Предмет исследования – анализ финансового состояния ООО «ОПОРА-ДВ».

В соответствии с поставленной целью, решены следующие задачи:

Изучить содержание, особенности и принципы антикризисного управления финансами;

Осветить вопросы формирования антикризисной финансовой стратегии;

Рассмотреть особенности диагностики и процесса управления финансами в условиях кризисной ситуации;

Дать характеристику ООО «Опора-ДВ»;

Проанализировать эффективность управления финансами ООО «Опора-ДВ»;

Осуществить диагностика вероятности банкротства ООО «Опора-ДВ»;

Разработать рекомендации по антикризисному управлению финансами;

Провести оценку эффективности мероприятий по антикризисному управлению финансами.

Теоретическую и методологическую основу анализа составили работы ведущих отечественных и зарубежных ученых в области теории анализа и оценки финансового состояния предприятия, стратегического и финансового менеджмента.

Нормативно-правовая и статистическая основа исследования – федеральные законы РФ, приказы Министерства финансов РФ, аналитические обзоры по проблеме исследования, материалы, опубликованные в научных и периодических источниках.

Вопросам антикризисного управления путем оптимизации финансово-экономических результатов посвящены работы ведущих российских и зарубежных ученых: Амоши А. И., Белопольского М. Г., Вестерфилда Г., Молякова Д. С., Ткаченко А. М., Шохина Е. И. Проблемы, связанные с оценкой финансовой устойчивости предприятия, вероятности угрозы банкротства были отражены в работах Гарина Е. П., Ивасенко А. Г., Клочан В. П., Короткова Э. М., Сайфулина Р. С., Терещенко О. А., Шеремета А. Д. и др.

Проблемы методики анализа финансового состояния освещены в работах известных отечественных ученых, таких как М.И. Баканов, С.Б. Барнгольц, Л.Т. Гиляровская, Д.А. Ендовицкий, М.Н. Крейнина, М.В. Мельник, Е.В. Негашев, Г.В. Савицкая, Р.С. Сайфулин, Е.С. Стоянова, А.Н. Хорин, А.Д. Шеремет и др.

Практическую основу работы составили документы годовой бухгалтерской отчетности ООО «ОПОРА-ДВ» 2017 – 2019 годов, а именно: бухгалтерский баланс; отчет о финансовых результатах; ряд аналитических таблиц и графиков, необходимых для обоснования выводов, сделанных в работе.

1. Сущность эффективности деятельности предприятия

1.1 Понятие и значение эффективности деятельности предприятия

Понятие эффективность – это выполнение задач с минимальными затратами ресурсов. Графически связи между понятиями результативность, эффективность и экономичность можно изобразить так (рисунок № 1)¹.

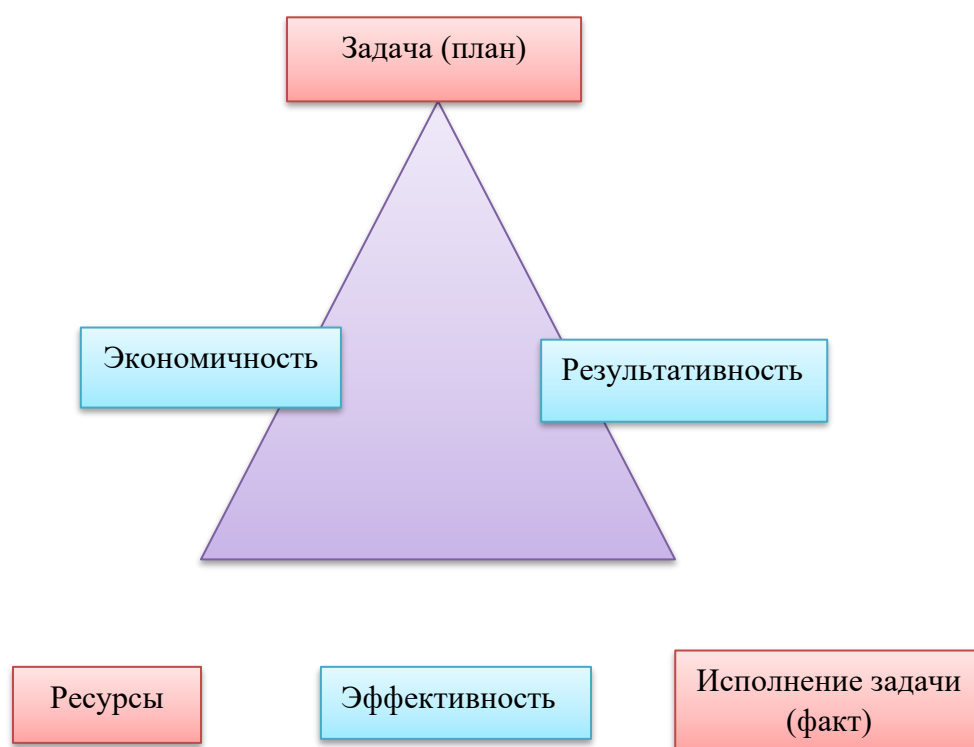


Рисунок 1 – Соотношение экономичности, результативности и эффективности управления развитием

На данный момент существует много определений понятия «эффективность», также отсутствует универсальная теория эффективности.

В таблице 1 представлены некоторые из авторских определений «эффективность».

¹Шаршуков В.Н. Повышение эффективности предпринимательской деятельности предприятия / В.Н. Шаршуков // Синергия Наук. - 2017. - № 10. - С. 178-184

Таблица 1 – Понятие «эффективность»

Автор	Эффективность — это
И. А. Бланк	«Соотношение показателей результата (эффекта) и затрат (или суммы ресурсов), использованных для его достижения» ²
Б. А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцев	«Относительный эффект, результативность процесса, операции, проекта, определяемые как отношение эффекта, результата к затратам, расходам, обусловившим, обеспечившим его получение» ³
Ю. Н. Лапыгин	Характеристика процессов и воздействий управленческой направленности, которая отражает прежде всего степень достижения преследуемых целей и определяется как отношение результата деятельности организации к затратам, направленным на его достижение
Г. В. Савицкая	«Отношение результата к затратам или ресурсы» ⁴
О.Н. Хижа	«категории, характеризующей способность системы генерировать определенный результат (эффект) в конкретных временных рамках, но с наименьшими затратами (ресурсами)» ⁵
О.П. Страхова	«способность системы (не только экономической системы, но и иной, технической, социальной) в процессе ее функционирования производить экономический эффект (потенциальная эффективность) и действительное создание такого эффекта (фактическая эффективность)» ⁶
Н.А. Полянская	«результат экономической деятельности, экономических программ и мероприятий, характеризуемый отношением полученного экономического эффекта, к затратам факторов, ресурсов, обусловившем получение этого результата, достижение наибольшего объема производства с применением ресурсов определенной стоимости» ⁷
З.А. Демченко, Е.И. Быковский	«отражение конечных результатов использования всех ресурсов производства за определенный промежуток времени; такое взаимодействие динамики результатов и динамики затрат воспроизводственного процесса, при котором достигается максимизация первых и минимизация вторых» ⁸
Т.В. Бельтюкова	«результат экономической деятельности, который отражает эффективное использование имеющегося экономического потенциала в целях устойчивого развития хозяйственной деятельности» ⁹

Таким образом, «экономическая эффективность предприятия - результативность форм, инструментов, методов и затрат на повышение

²Бланк, И.А. Основы инвестиционного менеджмента / И.А. Бланк. - М.: Инфра-М., 2013. - 500 с.

³Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. - М.: ИНФРА-М, 2007. - 495 с

⁴Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК / Г.В. Савицкая. - 8-е изд., испр. - Москва: ИНФРА-М, 2020

⁵Хижа, О.Н. Эволюция подходов к трактовке понятия «эффективность» в экономической науке / О.Н. Хижа // Вестник Челябинского государственного университета. - 2018. - № 7 (417). - С. 21-27.

⁶Страхова О.П. О методах организации управления / О.П. Страхова / Менеджмент в России и за рубежом. - 2016. - №5. - С. 25-29.

⁷Полянская, Н.А. Некоторые подходы к определению эффективности использования производственных ресурсов / Н.А. Полянская// Вестник НГИЭИ. 2014. №4 (5). Т. 1.

⁸Демченко, З.А. Экономическая эффективность предприятия: понятие, сущность, показатели, способы определения / З.А. Демченко, Е.И. Быковский // Наука XXI века: СПб., 2016. С. 141-145.

⁹Бельтюкова Т.В., Систематизация понятия «Экономическая эффективность» / Т.В. Бельтюкова // Сборник материалов III Международной научно-практической конференции «Наука и образование: проблемы и стратегии развития». - 2017. - Т.2. - С. 124-126

эффективности в использовании ресурсов предприятия в инвестиционной, финансовой и производственной деятельности»¹⁰.

На основе данных таблицы на рисунке 2 представлены классификации эффективности¹¹.



Рисунок 2 – Классификация эффективности

Рассмотрим в таблице 2 две классификации эффективности¹².

Таблица 2 –Классификации эффективности

Фролова Т.А.	Кучерова Е.Н.
по последствиям: экономическая, социальная и экологическая; по месту получения эффекта: локальная (хозрасчетная) и народнохозяйственная; по степени увеличения (повторения): первичная (одноразовый эффект) и мультипликационная (многократно-повторяющаяся); по цели определения - абсолютная (характеризует общую величину эффекта или в расчете на единицу затрат или ресурсов) и сравнительная (при выборе оптимального варианта из нескольких вариантов хозяйственных или других решений).	эффективность хозяйственной деятельности предприятия; эффективность использования отдельных видов ресурсов; эффективность производства товаров состоит в использовании минимального количества ресурсов для производства данного объема товаров и оказания услуг и в снижении расходов на единицу продукции.

На финансовое состояния предприятия оказывают влияние различные факторы, представленные на рисунке 3¹³.

¹⁰Семяк А.Ф. Теоретические основы анализа эффективности деятельности коммерческой организации / А.Ф. Семяк // Аллея науки. 2017. Т. 4. № 10. С. 299-301

¹¹Чучулина Е.В. Экономическая эффективность как главный фактор успешности деятельности предприятия / Е.В. Чучулина // Вестник научных конференций. 2017. № 2-2 (18). С. 117-119

¹²Марамзина М.С. Оценка эффективности деятельности малого предприятия / М.С. Марамзина // Современные тенденции развития науки и технологий. 2017. № 3-11 (24). С. 110-112

¹³Манаенков А.В. Проблема оценки эффективности диверсификации деятельности предприятия / А.В. Манаенков // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 4 (22). С. 131-135

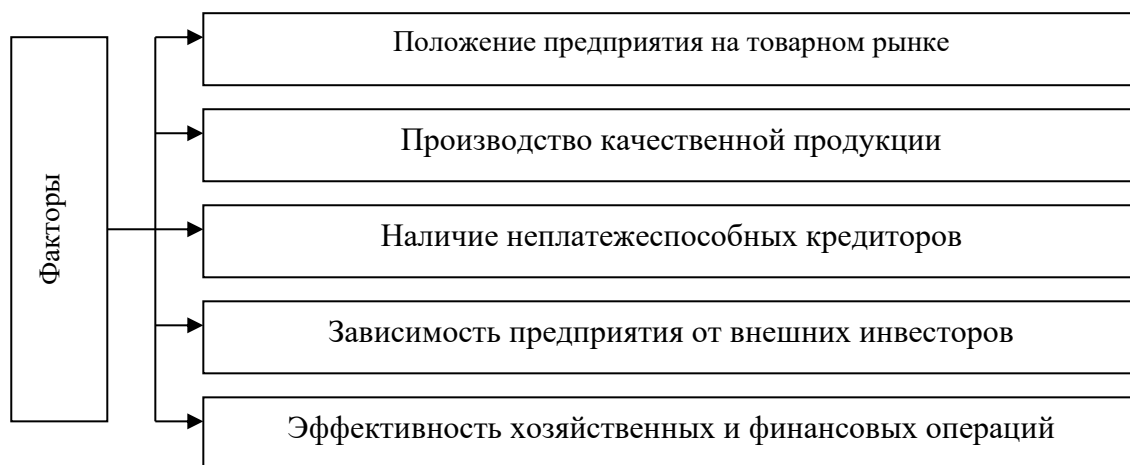


Рисунок 3 – Факторы, влияющие на прибыль предприятия

Более подробно внешние и внутренние факторы, от которых зависит экономическая эффективность, представлены в Приложении № 1 и Приложение № 2¹⁴.

Полезность процесса управления эффективностью доказана всеми ведущими западными компаниями, где этот подход используется уже не одно десятилетие¹⁵.

1.2 Система показателей измерения эффективности деятельности предприятия

Методы, используемые для проведения анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия, представлены на рисунке 4.

¹⁴Казакова М.Ю. Управление экономической эффективностью деятельности предприятия / М.Ю. Казакова // Проблемы науки. 2018. № 2 (26). С. 38-41

¹⁵Исаенко Н.Н. Методические основы оценки эффективности деятельности предприятия / Н.Н. Исаенко // Инновационная экономика и общество. 2017. № 3 (17). С. 2-6



Рисунок 4 – Методы анализа финансового состояния предприятия

Особенностями анализа финансово-хозяйственной деятельности являются:

- большое количество пользователей результатов анализа;
- многообразие целей, задач и интересов пользователей результатов анализа;
- однообразие стандартов (методик) анализа;
- анализ производится с использованием публичной финансовой отчетности предприятия;
- максимальная открытость результатов анализа для пользователей о деятельности предприятия.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности и управленческий

анализ взаимосвязаны в вопросах: при обосновании бизнес-планов, в системе маркетинга, в системе производства и реализации готовой продукции (работ, услуг), ориентированных на рынок¹⁶. Практически все пользователи финансовых отчетов используют методы финансового анализа для принятия обоснованных решений по оптимизации своих интересов, только каждый для своей цели выбирает свой метод. Все эти методы применяются в анализе финансово-хозяйственной деятельности на всех этапах и сопровождаются формированием обобщающих показателей хозяйственной деятельности предприятия.

Каждое из направлений прогнозирования экономического развития решает свой круг задач и составляется в определенной форме. В этих решениях как эталон сравнения альтернатив используется средневзвешенная цена капитала WACC, которая рассчитывается по формуле (1):

$$WACC = K_{FK} \frac{FK}{K} + K_{EK} \frac{EK}{K}, \quad (1)$$

где K_{FK} – плата за заемный капитал (процент по кредитам);

FK – заемный капитал;

K – вложенный капитал;

K_{EK} – плата за собственный капитал (дивиденды, %);

EK – собственный капитал.

Средневзвешенная цена капитала применяется в планировании для оценки следующих факторов.

1. Максимального уровня расходов, связанных с дополнительным привлечением капитала, при выборе схем финансирования, обосновании лизинга.

2. Минимальной нормы операционной прибыли.

¹⁶Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / [Алексеева А.И. и др.]. - 3-е изд., перераб. и доп. - Москва: КноРус, 2016. - 706 с.

3. Эффективности инвестиционных решений – как ставки дисконтирования.

Так как WACC изменяется в зависимости от изменения доли заемных средств, задача менеджмента состоит в выборе такой структуры капитала, которая обеспечивает создание экономической добавленной стоимости EVA и тем самым увеличение рыночной стоимости компании:

$$EVA_t = (ROIC_t - WACC_t)IC_t, \quad (2)$$

где EVA_t – абсолютный прирост стоимости компании в периоде t ;

$ROIC_t$ – рентабельность вложенного капитала;

$WACC_t$ – средневзвешенная цена капитала в периоде t ;

IC_t – инвестированный капитал.

На роль основополагающего показателя при финансовом планировании на длительный период целесообразнее применять один из подвидов показателя рентабельности инвестиций (ROI), а именно показатель рентабельности вложений в оборотные активы, в международной практике более известного как показатель ROCA (Return on Current Assets).

Значение данного показателя можно достаточно достоверно экстраполировать на длительный период, так как в длительном периоде значение показателя рентабельности, пусть и усредненное в некоторой степени, имеет достаточно стабильный характер и, как следствие, высокую прогнозируемость.

Значение показателя ROCA не зависит от объема вложенных в оборот средств, позволяет достоверно спланировать абсолютную сумму маржинальной прибыли, ожидаемую в плановом периоде, включает влияние на плановую прибыль таких показателей, как оборачиваемость оборотных активов и рентабельность продаж.

Кроме того, показатель ROCA является более подходящим для долгосрочного финансового планирования, так как учитывает финансовые

возможности предприятия на плановый период. Показатель ROCA показывает зависимость прибыли, полученной от продажи определенной товарной группы, от стоимостной величины оборотного капитала, вложенного в эту товарную группу.

Иными словами, данный показатель говорит о том, сколько в товарной группе заморожено денег и сколько эта замороженная масса денег приносит прибыли. Очевидно, что, прежде чем вкладывать финансовые ресурсы, необходимо знать реальную доходность того актива, в который происходит дополнительное вложение капитала. А планировать доходность можно только по тем инвестициям, которые используются в текущей деятельности предприятия и реально приносят доход.

Таким образом, представляется очевидным, что применение в финансовом планировании именно показателя рентабельности вложений в оборотный капитал (ROCA) является не только возможным, но и весьма целесообразным.

Основой любой методики планирования, в том числе и методики долгосрочного финансового планирования, выступает так называемая последовательность плановых расчетов.

Данная последовательность описывает, каким образом из имеющихся исходных данных определяются плановые значения необходимых экономических величин. Последовательность плановых расчетов предложенной автором методики долгосрочного прогнозирования экономического развития состоит из следующих шагов, или этапов.

Шаг 1. Расчет плановой маржинальной и чистой прибыли.

Расчет плановой маржинальной прибыли производится на основании данных об объеме денежных средств, планируемых к вложению в оборот, и данных о рентабельности вложенных в оборот в этом же плановом периоде денежных средств. Расчет плановой маржинальной прибыли происходит путем умножения значения рентабельности оборотного капитала (ROCA) на объем вложенных в оборот в начале планового периода денежных средств.

Шаг 2. Расчет значений переменных расходов и выручки от реализации продукции.

Шаг 3. Планирование привлечения заемных ресурсов.

Шаг 4. Планирование движения денежных средств¹⁷.

В нее входят:

- предварительная оценка финансового состояния предприятия (построение аналитического баланса, вертикальный, горизонтальный анализ);
- анализ ликвидности и платежеспособности предприятия (показатели ликвидности деятельности);
- анализ финансовой устойчивости предприятия (анализ абсолютных и относительных показателей финансовой устойчивости);
- анализ финансовых результатов предприятия (анализ прибыли и рентабельности).

Анализ состава, структуры и динамики активов и пассивов

Для проведения анализа актив и пассив баланса группируются по следующим признакам: актив – по степени убывания ликвидности, пассив – по степени срочности оплаты (погашения) (рисунок 5).

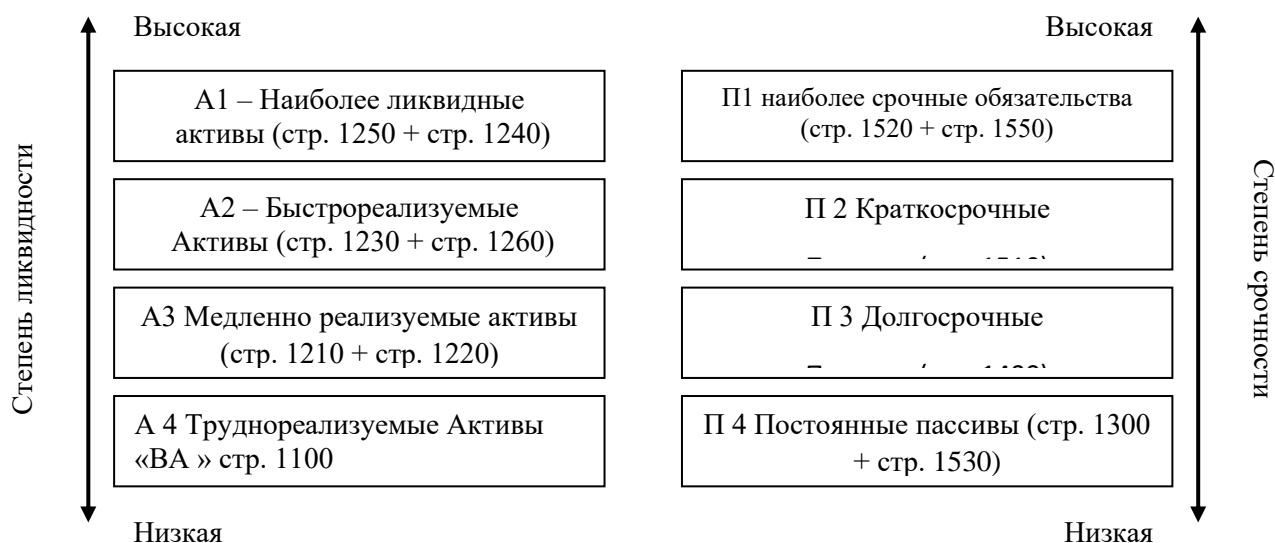


Рисунок 5 – Группировка статей актива и пассива

¹⁷Клишевич, Н. Б. Финансы организаций. Менеджмент и анализ / Н.Б. Клишевич. - М.: КноРус, 2019. - 304 с

Выделяют следующие типы финансовой устойчивости (таблица 3).

Таблица 3 – Типы финансовой устойчивости фирмы

Типы финансовой устойчивости	Трехмерный показатель	Источники покрытия затрат	Краткая характеристика
Абсолютная	1,1,1	оборотные средства организации	Высокая платежеспособность, организации не зависящая от кредиторов
Нормальная	0,1,1	оборотные средства и долгосрочные кредиты	Нормальная платежеспособность, эффективное использование кредитных ресурсов
Неустойчивое	0,0,1	оборотные средства, а также долгосрочные и краткосрочные кредиты и займы	Нарушение платежеспособности, нужда в заемных средствах, возможность улучшения ситуации
Кризисное	0,0,0	-	Высокая вероятность банкротства

Финансовая устойчивость организации анализируется с помощью системы финансовых коэффициентов, представленных в таблице 4.

Таблица 4 Показатели финансовой устойчивости

Наименование коэффициента	Формула расчета	Расшифровка
Коэффициент обеспеченности СОС	$K_{осс} = \frac{СОС}{ОБА} > 0,4$	СОС – собственные оборотные средства; ОБА – оборотные активы
Коэффициент обеспеченности запасов СОС	$K_{озс} = \frac{СОС}{Запасы} > 1,0$	
Коэффициент маневренности СОК	$K_{м} = \frac{СОС}{СК} > 0,5$	СК – собственный капитал
Индекс постоянного актива	$I_{па} = \frac{ВНА}{СК}$	ВНА – внеоборотные активы
Коэффициент финансовой независимости	$K_{фн} = \frac{СК}{ИБ} > 0,5$	ИБ – итог баланса
Коэффициент концентрации заемного капитала	$K_{зк} = \frac{ЗК}{ИБ} < 0,5$	ЗК – заемный капитал
Коэффициент финансовой устойчивости	$K_{фу} = \frac{ЗК}{СК} < 0,5$	
Коэффициент инвестирования	$K_{инв} = \frac{СК}{ВНА} > 0,5$	

Анализ абсолютных и относительных показателей ликвидности.

Для определения ликвидности баланса следует сопоставить итоги приведенных групп по активу и пассиву. Баланс считается абсолютно ликвидным, если имеют место соотношения: $A1 \geq П1$, $A2 \geq П2$, $A3 \geq П3$, $A4 \leq П4$.

Необходимым условием абсолютной ликвидности баланса является выполнение первых неравенств. Четвертое неравенство носит так называемый балансирующий характер: его выполнение свидетельствует о наличии у предприятия собственных оборотных средств.

Сопоставление групп $A1$ с $П1$ и $A2$ с $П2$ позволяет выявить текущую ликвидность предприятия, что свидетельствует о платежеспособности в ближайшее время. Сравнение групп $A3$ с $П3$ отражает перспективную ликвидность, на ее основе прогнозируется долгосрочная ориентировочная платежеспособность.

В процессе анализа финансового состояния организации рассчитываются показатели ликвидности (таблица 5).

Таблица 5 – Показатели ликвидности организации

Наименование показателя	Формула	Обозначение	Нормативное значение коэффициента
Коэффициент абсолютной ликвидности	$K_{ал} = \frac{A1}{П1 + П2}$	$A1$ – наиболее ликвидные активы; $П1$ – наиболее срочные обязательства; $П2$ – краткосрочные пассивы	от 0,2 до 0,5
Коэффициент быстрой ликвидности (коэффициент критической ликвидности)	$K_{бл} = \frac{A1 + A2}{П1 + П2}$	$A2$ – быстро реализуемые активы	от 0,7 до 1,0
Коэффициент текущей ликвидности (коэффициент общего покрытия)	$K_{тл} = \frac{A1 + A2 + A3}{П1 + П2}$	$A3$ – медленно реализуемые активы	= 2

Рассмотренные выше формулы, это анализ бухгалтерской отчетности и

показывают финансовые результаты деятельности, рассмотрим их ниже.

Формализованный расчет прибыли от реализации продукции (Пр) можно представить в виде формулы (3):

$$Pr = B_p - C_c - K_p - U_p, \quad (3)$$

где B_p – выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей);

C_c – себестоимость реализации товаров, продукции, работ, услуг;

K_p – коммерческие расходы;

U_p – управленческие расходы.

Формулы расчета рентабельности показаны в таблице 6.

Таблица 6 – Показатели рентабельности

Наименование показателя	Формула	Экономическое содержание
Рентабельность продукции (издержек)	$R_{пп} = \frac{Pr}{ПС} \times 100\%$	Характеризует выход прибыли в процессе реализации продукции на единицу издержек в основной деятельности организации
Рентабельность продаж	$R_{п} = \frac{Pr}{B} \times 100\%$	Характеризует рентабельность основной деятельности организации, позволяет контролировать соотношение между ценами, количеством реализованной продукции и стоимостью затрат
Рентабельность активов	$R_a = \frac{Пб(Пч)}{А_{ср}} \times 100\%$	Характеризует эффективность использования капитала, поскольку дает общую оценку доходности вложенного в производство собственного и заемного капитала
Рентабельность текущих активов	$R_{тт} = \frac{Пч}{А_{т.ср.}} \times 100\%$	Характеризует прибыль, полученную от каждого рубля, вложенного в оборотные активы
Рентабельность внеоборотных активов	$R_{ввн} = \frac{Пб(Пч)}{0,5(F_0 + F_1)} \times 100\%$	Характеризует эффективность деятельности организации в отчетном периоде внеоборотных активов
Рентабельность оборотных активов	$R_{ооб} = \frac{Пб(Пч)}{0,5(E_0 + E_1)} \times 100\%$	Характеризует эффективность использования оборотных средств организации в отчетном периоде
Рентабельность собственного капитала	$R_{сс} = \frac{Пч}{К_{с.ср.}} \times 100\%$	Характеризует эффективность использования собственных средств, т. е. прибыли, остающейся в распоряжении организации

где Пр – прибыль от реализации продукции;

ПС – полная себестоимость реализованной продукции;

В – выручка от реализации без налогов, включаемых в цену продукции;

Пб – балансовая прибыль;

Пч – чистая прибыль;

Аср – средняя величина активов за определенный период времени;

Ат.ср. – средняя величина текущий активов организации;

F₀, F_i – стоимость внеоборотных активов на начало и на конец;

0,5 (F₀ + F_i) – средняя стоимость внеоборотных активов за отчетный период;

Е₀, Е_i – стоимость оборотных активов на начало и на конец отчетного периода;

Кс.ср. – средняя величина собственного капитала за определенный период времени.

Анализ деловой активности заключается в исследовании уровней и динамики финансовых коэффициентов оборачиваемости в таблице 7.

Таблица 7 Показатели деловой активности организации

Наименование показателя	Формула	Расшифровка
Оборачиваемость активов	$K_{об}^A = \frac{Bp}{A}$	Вр – выручка от продаж; А – совокупный капитал
Оборачиваемость оборотных активов	$K_{об}^{ОБА} = \frac{Bp}{ОБА}$	ОБА – оборотные активы
Оборачиваемость собственного капитала	$K_{об}^{СК} = \frac{Bp}{СК}$	СК – собственный капитал
Оборачиваемость кредиторской задолженности	$K_{об}^{КЗ} = \frac{Bp}{КЗ}$	КЗ – кредиторская задолженность
Оборачиваемость дебиторской задолженности	$K_{об}^{ДЗ} = \frac{Bp}{ДЗ}$	ДЗ – дебиторская задолженность
Средний срок оборота активов	$\Pi = \frac{365}{K_{об}}$	365 – число дней в году; K _{об} – коэффициент оборачиваемости

Таким образом, понятие и сущность анализа финансового состояния предприятия раскрывается с помощью понятия, задач и методов финансового анализа.

Финансовое состояние предприятия зависит от результатов ее производственной, коммерческой и финансовой деятельности. Финансовое состояние может быть устойчивым, неустойчивым и кризисным.

Финансовое состояние предприятия не что иное, как способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться, обеспечивая стабильную платежеспособность.

Информационное обеспечение анализа финансового состояния предприятия осуществляется на основании бухгалтерской (финансовой) отчетности, данные которой, позволяют получать оперативную, динамичную информацию об имущественном состоянии предприятия, о финансовых результатах его деятельности, о состоянии и использовании финансовых ресурсов, об уровне платежеспособности, рентабельности и деловой активности предприятия.

Основными документами бухгалтерской отчетности являются: бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках, отчет об изменениях капитала, отчет о движении денежных средств. Получаемые в результате обработки информации показатели финансового состояния предприятия являются необходимой базой для принятия обоснованных управленческих решений.

Рассмотренные документы бухгалтерской отчетности являются не только основой для анализа финансового состояния, но они могут быть и индикаторами некоторых предпосылок ухудшения финансового состояния.

Особенно важную роль при анализе финансово-хозяйственной деятельности имеют бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах деятельности организации.

1.3 Направления и факторы обеспечения эффективности деятельности организации

Проведение прогнозирования экономического развития организации опирается на определение поставленных целей, необходимых показателей эффективности и выработанной стратегии деятельности предприятия.

Можно выделить следующие основные направления разработки прогнозирования экономического развития организации.

1. Разработка политики – учетной, управленческой и налоговой.
2. Выработка кредитной политики организации.
3. Управление оборотными средствами, дебиторской и кредиторской задолженностью, управление затратами, а также операционная политика (выбор амортизационной политики).
4. Выбор дивидендной политики.
5. Инвестиционная политика.
6. Рыночная политика (маркетинговая и ценовая политика).

Прогнозирование экономического развития организации определяется целями двух уровней: стратегическими (перспективными) и оперативными (текущими). Первые из них рассчитаны на срок реализации от одного года до пяти лет и более.

В зависимости от времени достижения и вида поставленных целей прогнозирование экономического развития организации делится на два вида: краткосрочное и долгосрочное.

Политика прогнозирования экономического развития организации разрабатывается на определенный период времени. На основании данного критерия выделяют следующие ее виды (рисунок 6)¹⁸.

¹⁸Сафонова, Н.С. Особенности управления прибылью предприятия / Н.С. Сафонова // Science Time. - 2018. - № 2 (38). - С. 322–328

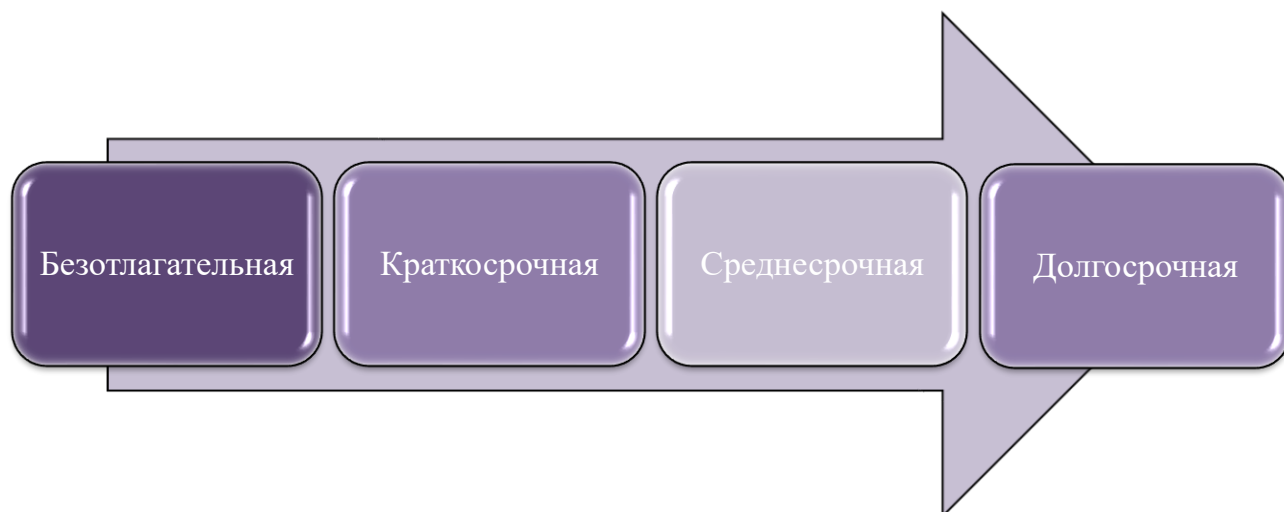


Рисунок 6 – Виды прогнозирования экономического развития организации

Цель прогнозирования экономического развития организации – построение системы управления финансами, эффективной и направленной на достижение стратегических и тактических целей деятельности предприятия. Эти цели индивидуальны для каждого предприятия, которые в современных условиях могут иметь разные интересы в вопросах получения и использования прибыли, выплаты дивидендов, регулирования затрат, увеличения имущества и объемов продаж. Вместе с тем, эти аспекты деятельности поддаются управлению при помощи методов, наработанных мировой практикой, совокупность которых составляет систему управления финансами предприятия. Стратегические задачи прогнозирования экономического развития организации следующие.

1. Увеличение прибыли.
2. Достижение оптимальной структуры капитала и финансовая устойчивость предприятия.
3. Открытость информации о финансово-экономическом состоянии для всех заинтересованных сторон.
4. Инвестиционная привлекательность для инвесторов.
5. Достижение эффективного механизма управления.
6. Применение рыночных механизмов привлечения финансовых средств.

Основой для прогнозирования экономического развития организации является финансовое планирование, которое является основой для принятия обоснованных управленческих решений. Суть прогнозирования экономического развития заключается в том, что одновременно планируются прибыль и движение капитала (особенно денежных средств) (рисунок 7).

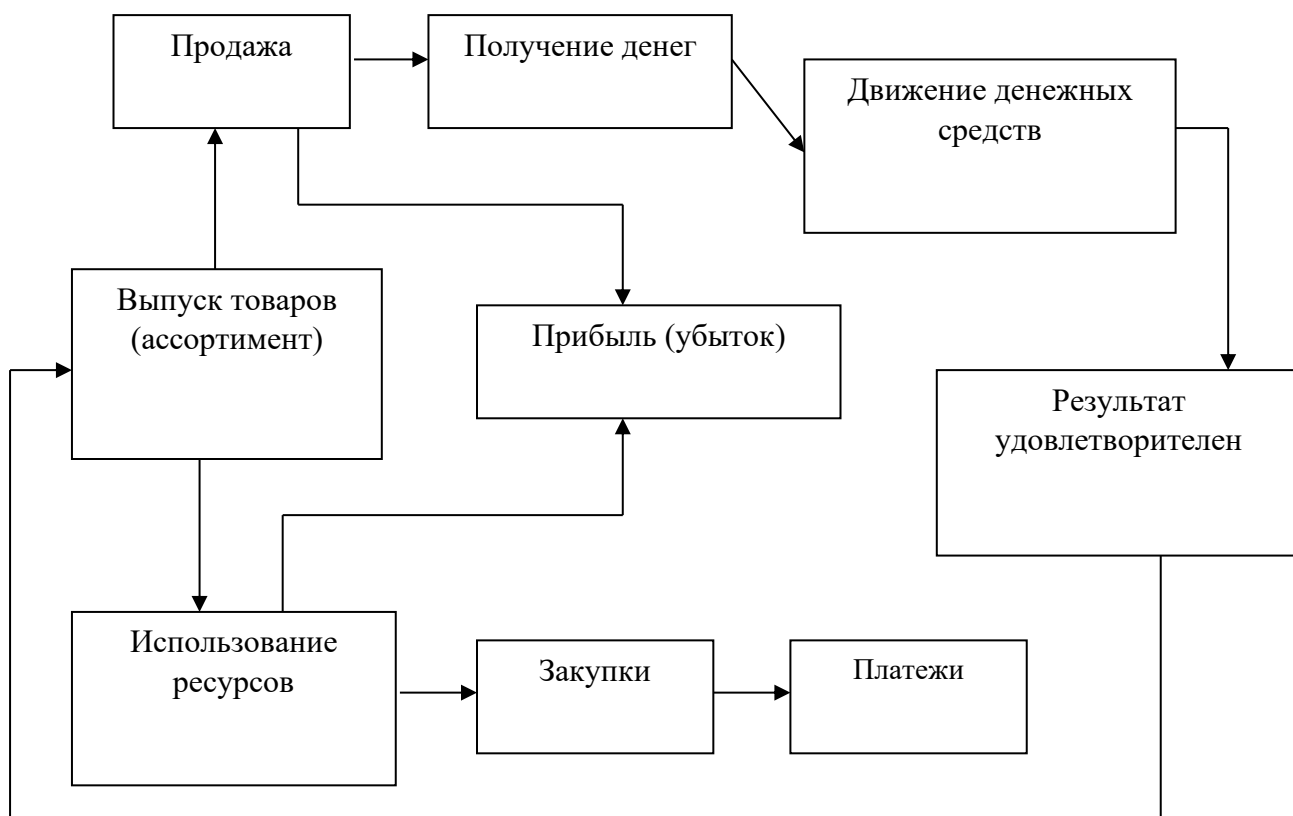


Рисунок 7 – Последовательность прогнозирования экономического развития организации

В наиболее общем виде, система прогнозирования экономического развития на предприятии представлена на рисунке 8¹⁹.

¹⁹Орлова, Л.П. Эффективное управление доходами в коммерческих организациях: процессный подход / Л.П. Орлова // Теория инноваций. - 2019. - № 2. - С. 104 - 110

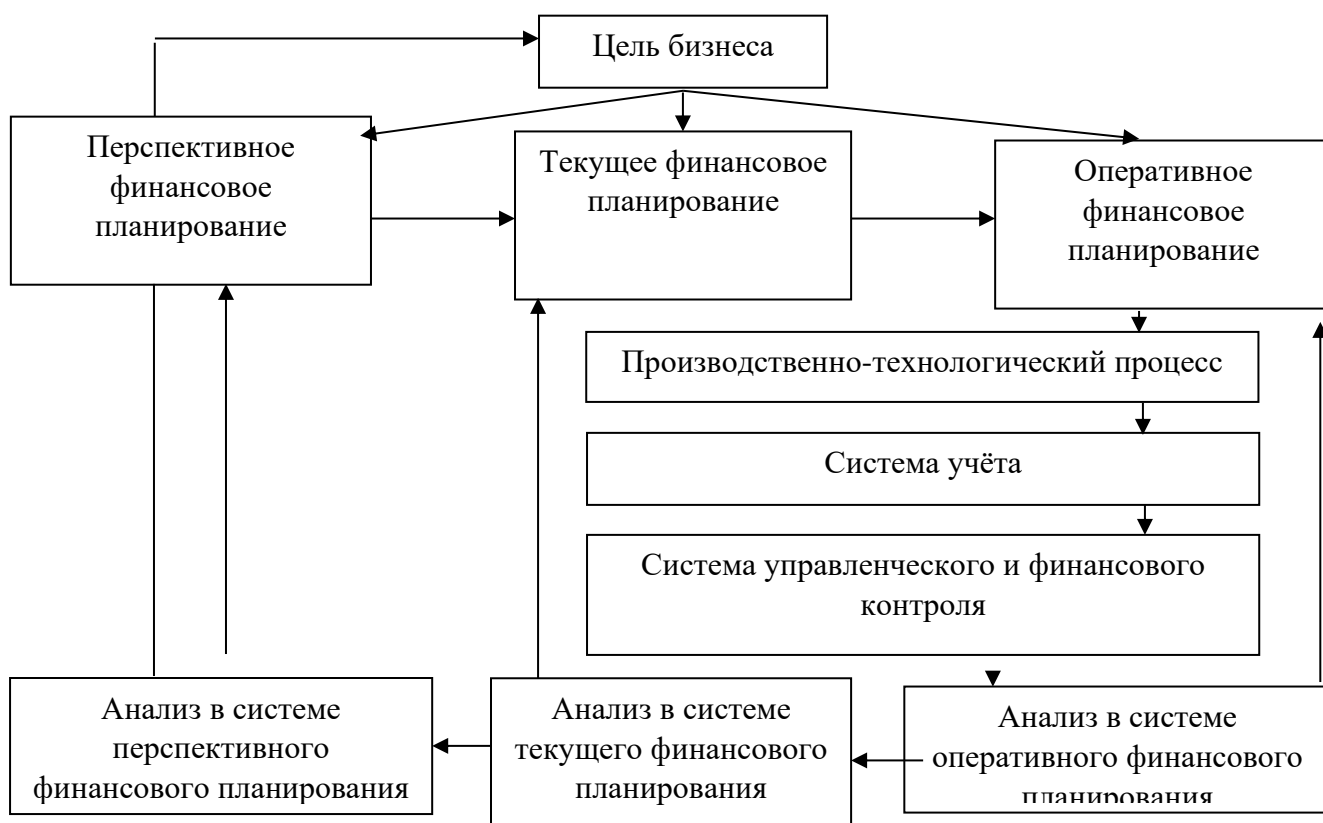


Рисунок 8 – Система прогнозирования экономического развития

Процесс прогнозирования экономического развития на предприятии проходит несколько этапов представленных на рисунке 9.

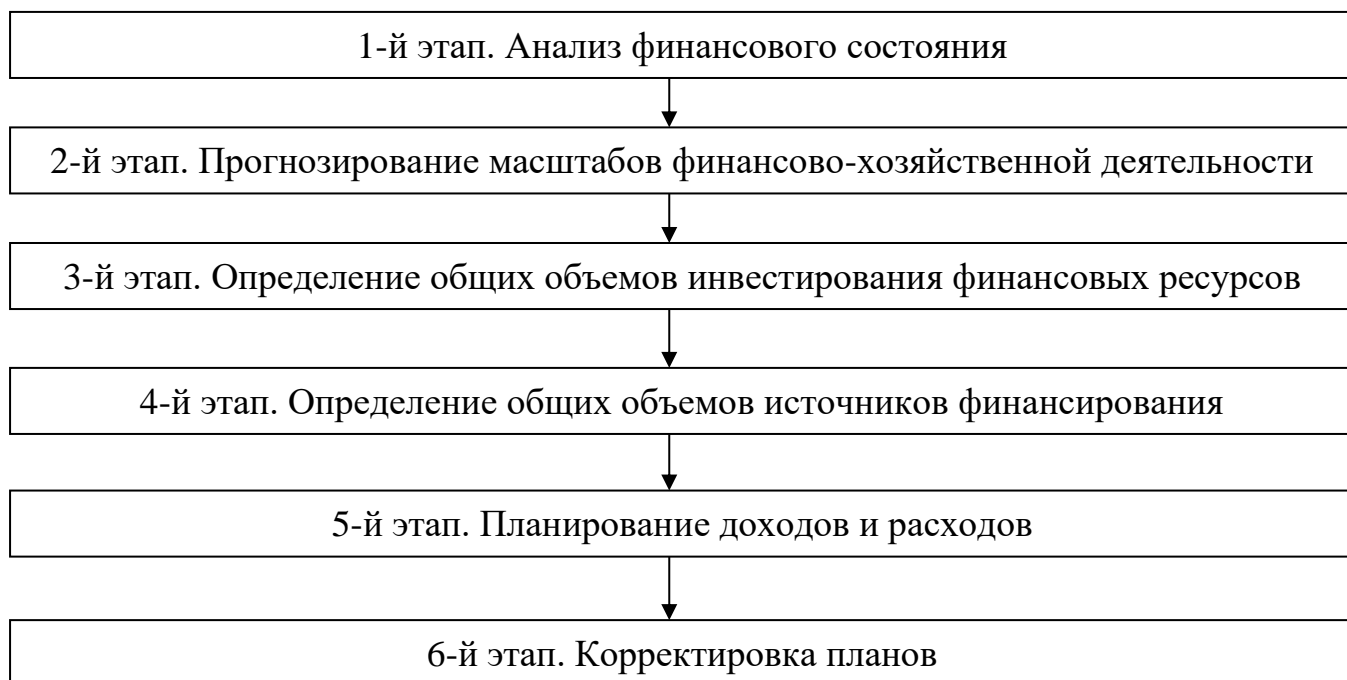


Рисунок 9 – Последовательность прогнозирования экономического развития

Отличительные признаки стратегического, тактического и оперативного прогнозирования экономического развития организации представлены в таблица 8.

Таблица 8 – Виды прогнозирования экономического развития организации

Отличительные черты	Текущее планирование	Оперативное финансовое планирование	Прогнозирование
Время планирования	Среднесрочное	Краткосрочное	Долгосрочное
Степень детализации	Фрагментация	Максимальная детализация	Укрупненная
Определение задач	Конкретизация	Ориентация на выполнение	Постановка целей на долгосрочный период (миссия, видение) и пути достижения
Объем и полнота информации	Достаточная	Исчерпывающая	Обобщенная
Субъект прогнозирования экономического развития (уровень управления)	Среднее звено управления	Низшее звено управления	Высший менеджмент
Система показателей - контрольные финансовые параметры	Финансовые коэффициенты (индексная пирамида Du-Pont)	Частные показатели (сроки платежей, период складирования, уровень затрат, длительность финансового цикла и др.)	Стратегические параметры (рыночная стоимость предприятия, структура капитала, WACC, EVA)

Из целей прогнозирования экономического развития и конечного результата вытекают основные условия, от которых зависит эффективность финансовой политики. В связи с этим выделяют три основных условия финансовой политики²⁰:

Прогнозирование. Финансовая политика должна быть составлена при точном прогнозе определяющих ее факторов. Прогнозирование может основываться на исторической информации, результатов моделей прогнозирования, экспертных оценок и др.

Выбор оптимальной финансовой политики. На сегодня не существует модели, решающей за специалиста, какую из возможных альтернатив следует

²⁰ Качкова, О.Е. Экономический анализ хозяйственной деятельности (для бакалавров) / О.Е. Качкова, М.В. Косолапова, В.А. Свободин. - М.: КноРус, 2019. - 288 с

принять. Решение специалистом принимается после изучения альтернатив, на основе профессионального опыта и, возможно даже, интуиции руководства.

Контроль за воплощением финансового плана в жизнь. Достижение долгосрочных планов невозможно без текущего планирования, подчиненного этим долгосрочным планам.

Существует ряд принципов, которые необходимо учитывать при составлении финансовой политики. Основными принципами формирования финансовой политики являются следующие²¹.

1. Принцип полной реализации всех возможностей предприятия (имеющихся в наличии и потенциально доступных).

2. Принцип учета влияния факторов, в той или иной мере ограничивающих полную реализацию возможностей предприятия.

3. Принцип соответствия - финансирование текущих активов следует планировать преимущественно за счет краткосрочных пассивов.

4. Принцип потребности в собственном оборотном капитале - чтобы в прогнозном периоде компания была платежеспособна и независима в финансовом плане, нельзя планировать слабо «ликвидный баланс», то есть сумма текущих активов (оборотных активов) должна превышать сумму текущих обязательств (краткосрочных кредитов и займов).

5. Принцип достаточности денежных средств - предполагается постоянное наличие оптимального размера денежных средств для поддержания необходимого и достаточного уровня платежеспособности (абсолютной платежеспособности), если покупатель по какой-либо причине просрочит платежи.

6. Принцип рентабельности капиталовложений – для капиталовложений необходимо выбрать недорогие способы финансирования (инвестиционный кредит, финансовый лизинг). Заемный капитал выгодно привлекать лишь в том случае, если он способствует повышению рентабельности собственного

²¹Головенко, А.П. Рентабельность как особенность перспективного развития / А.П. Головенко // В сборнике: Механизмы управления экономическими системами, сборник статей Международной научно-практической конференции. 2018. С. 154–156

капитала. В данном случае обеспечивается положительное действие эффекта финансового рычага.

7. Принцип сбалансированности рисков - рисковые долгосрочные инвестиции целесообразно осуществлять за счет собственных источников, например, чистой прибыли.

8. Принцип адаптации к потребностям рынка - для компании важно учитывать конъюнктуру рынка и свою зависимость от предоставления кредитов.

9. Принцип эффективности - предполагается отбор тех вариантов капиталовложений, которые генерируют оптимальную (предельную) рентабельность при допустимом уровне риска.

При подготовке прогноза экономического развития нужно учитывать.

1. Наличие ограничений, с которыми сталкивается компания.
2. Стимулирующую роль плана для работы финансового менеджера.
3. Условность любых планов из-за неопределенности развития экономической ситуации в глобальном и локальных масштабах.

Традиционно, в финансовой литературе, считается, что пять элементов составляют основу финансового механизма предприятия:

- 1) информационное обеспечение;
- 2) финансовые инструменты;
- 3) финансовые методы;
- 4) нормативное обеспечение;
- 5) правовое обеспечение.

Соглашаясь с описанной структурой финансового механизма предприятия, выделим особенности их содержания, возникающие при разработке и реализации прогнозирования показателей деятельности организации²².

²²Муха, К.Д. Теоретические основы стратегического управления доходами предприятия / К.Д. Муха // В сборнике: Промышленность: новые экономические реалии и перспективы развития. Сборник статей II Всероссийской научно-практической конференции (с международным участием). - 2019. - С. 162 - 168

Методы и приемы прогнозирования экономического развития организации позволяют анализировать и оценивать.

1. Соответствие процессов и явлений поставленным целям.
2. Эффективность проводимой финансовой политики с точки зрения способностей и возможностей влиять на управляемые процессы.
3. Соответствие финансово-политических установок реальным условиям и возможностям корректировать стратегию и тактику финансового управления.

В результате проведенного исследования, было установлено, что финансовые методы, позволяющие реализовывать прогнозирование показателей деятельности организации, можно разделить на шесть взаимосвязанных групп:

- 1) методы обработки информации;
- 2) методы перераспределения ресурсов предприятия;
- 3) методы привлечения ресурсов;
- 4) методы реструктуризации;
- 5) методы управления стоимостью;
- 6) методы обеспечения финансовых обязательств;
- 7) методы предупреждения рисков.

Применение данных методов обеспечивает возможность привлечения дополнительного капитала, осуществление финансовых вложений, расчетов с контрагентами и т.д. Можно выделить первичные и вторичные (производные инструменты)²³.

«К первичным финансовым инструментам относятся: дебиторская и кредиторская задолженность по текущим операциям, кредиты, облигации, акции, векселя. Вторичные, или производные финансовые инструменты включают в себя финансовые опционы, фьючерсы и форварды, процентные и валютные свопы».

²³Лысенко, Д.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / Д.В. Лысенко. - М.: Инфра-М, 2019. - 320 с

Таким образом, в основе финансовых инструментов лежат финансовые активы и обязательства.

Финансовые активы могут быть в виде денежных средств, контрактного права на получение денежных средств или другого финансового актива от другой компании, контрактного права обмена на финансовый инструмент с другой компанией, инструмент капитального характера другой компании.

Финансовое обязательство представляет собой любое контрактное обязательство, в том числе.

1. Передать денежные средства или иной финансовый актив другой компании.

2. Обменяться финансовыми инструментами с другой компанией на потенциально неблагоприятных условиях (вынужденная продажа дебиторской задолженности).

Другое понимание финансовых инструментов предполагает их рассмотрение как способа его воздействия на объект управления с целью его изменения для достижения намеченных результатов. Данный подход предполагает, что финансовый инструмент – это некое «приспособление», обеспечивающее реализацию финансовых методов.

Финансовые менеджеры предприятия, составляя финансовую политику на предстоящий период, используют заранее определенную ими методику финансового планирования.

Под методикой составления финансовой политики в данном случае понимается определенная последовательность проведения плановых расчетов, а также совокупность применяемых при этом методов финансового планирования.

Очевидно, что от выбранной методики, степени её научной обоснованности зависит конечный результат процесса финансового планирования. Практика показывает, что перед составлением финансового плана необходимо предусмотреть определенные совокупности исходных

данных, отражающих различные особенности внешней и внутренней среды предприятия на плановый период²⁴.

Исследуя исходные данные, используемые в процессе составления финансового плана на различных предприятиях, можно сделать вывод, что их целесообразно разделить на три группы.

1. Данные, устанавливаемые руководством предприятия и иными уполномоченными на то органами, например, банками, налоговыми органами, поставщиками и так далее.

2. Прогнозные данные (их получаемые в результате экспертного или статистического прогнозирования).

3. Расчетные данные (рассчитываемые при составлении финансового плана).

Исследовав качественное содержание исходных данных, с анализа которых, собственно, и начинается процесс составления финансовой политики, можно сделать вывод, что на сегодняшний день изначально процесс прогнозирования экономического развития начинается с определения выручки от реализации товара на плановый период.

Методы составления финансовой политики – это конкретные способы и приемы плановых расчетов. Планирование финансовых показателей можно осуществлять при помощи следующих методов: экономического анализа, нормативного и балансового расчетов, денежных потоков, метода многовариантности, экономико-математического моделирования²⁵.

Цель каждой фирмы подобрать такие методы финансового планирования, чтобы конечный результат оказывался как можно ближе к прогнозу.

К наиболее общим методам, применяемым для разработки финансовых планов, относятся такие методы: переговоры, корректировка предыдущих планов, различные интуитивные методы, графические методы, вычисление с

²⁴Тесля П.Н. Финансовый менеджмент / Тесля П.Н. - М.: ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2018. - 315 с

²⁵Беляева, Д.С. Управление прибылью предприятия / Д.С. Беляева // В сборнике: Научные исследования студентов в решении актуальных проблем АПК: материалы региональной научно-практической конференции, 2018. - С. 46 - 49

помощью электронных таблиц, имитационное моделирование, экспертные системы, математические модели.

На роль основополагающего показателя при финансовом планировании на длительный период целесообразнее применять один из подвидов показателя рентабельности инвестиций (ROI), а именно показатель рентабельности вложений в оборотные активы, в международной практике более известного как показатель ROCA (Return on Current Assets).

Таким образом, представляется очевидным, что применение в финансовом планировании именно показателя рентабельности вложений в оборотный капитал (ROCA) является не только возможным, но и весьма целесообразным.

Основой любой методики финансовой политики, в том числе и методики долгосрочного финансового планирования, выступает так называемая последовательность плановых расчетов реализации финансовой политики. Данная последовательность описывает, каким образом из имеющихся исходных данных определяются плановые значения необходимых экономических величин.

2. Анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО"Опора-DV" за 2017-2019 годы

2.1. Общая Характеристика деятельности общества и анализ основных экономических показателей деятельности за 2017-2019 годы

Полное наименование Общество с ограниченной ответственностью «Опора-ДВ». Сокращенное наименование – ООО «Опора-ДВ».

Таблица 9 – Краткая характеристика предприятия

Наименование юридического лица	ООО «Опора-ДВ»
Сокращенное фирменное наименование	Опора-ДВ
ИНН/КПП	2721246332 / 272101001
ОГРН	1202700005100
Юридический адрес	г. Хабаровск, ул. Карла Маркса, дом 41, помещение 1 (8-25)
Фактический адрес	г. Хабаровск, ул. Промышленная 20И
Наименование и реквизиты банка: р/счет, кор/счет БИК, наименование	р/счет 40702810970000000653 кор/счет 30101810600000000608 БИК 040813608 ПАО "Сбербанк"
Email	dyachenko_opora.dv@mail.ru
Сайт	https://opora-dv.ru/
Телефон организации	+7 (924) 106-06-10; +7 (909) 802-25-00.
ФИО Генерального Директора	Сецко Денис Михайлович

Компания занимается изготовлением тарной продукции уже более двух лет. Наше техническое обеспечение позволяет осуществлять большие объемы поставки поддонов и прочей продукции. Мы ориентированы на индивидуальный подход к каждому клиенту. Поэтому, обращаясь к нам, вы можете быть уверены, что все ваши пожелания будут учтены и выполнены. Осуществляем доставку по всей России.

Каталог товаров:

Деревянная тара всех видов и размеров, пиломатериал мелким и крупным оптом

Пиломатериалы

Новые поддоны (паллеты)

Паллетные борта и крышки

Б/у поддоны

Ящики

Мебель из паллет

Услуги:

Аренда поддонов – выгодное решение для тех, кому деревянные поддоны нужны в редких случаях и нет необходимости их покупать.

Ремонт паллет – обеспечиваем восстановление и реставрацию, полноценный ремонт деревянных поддонов по привлекательным ценам.

Скупка поддонов – по выгодной цене выкупим отслужившие, целые или ломаные деревянные паллеты у населения и предприятий.

Схема организационной структуры представлена на рисунке 2.

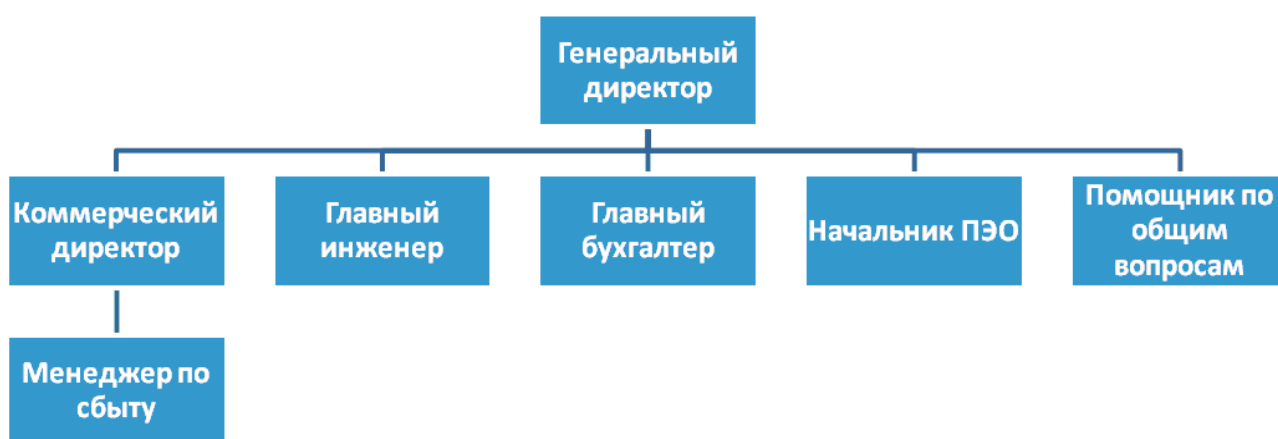


Рисунок 10 – Организационная структура

В данной организации существует линейно-функциональная система управления.

В данной организации существует линейно-функциональная система управления. В главе организации находится генеральный директор, принимающий решения, связанные с основными направлениями деятельности организации, проведением финансовой политики по расходам. В его непосредственном подчинении находятся коммерческий директор, главный инженер, главный бухгалтер, начальник ПЭО, помощник по общим вопросам, начальник смен, мастер участка мягкой мебели.

Коммерческий директор, главный инженер, главный бухгалтер, начальник ПЭО занимаются вопросами планирования, налаживают контакты с юридическими и физическим лицами по открытию новых салонов, проведения акций и т.д. Так же они занимаются рекламной деятельностью, решают вопросы финансового обеспечения предприятия.

Начальник смен в его непосредственном подчинении находятся цеха, склады материалов, участок ЛКП, производство паллет. Он отвечает за сбор, упаковку, ремонт паллет, а также за погрузку.

Помощник по общим вопросам у него в подчинении находятся врачи, уборщики, работники, инженер, газосварщик, дворник.

Мастер участка отвечает за сборку мебели из паллет.

Общество принимает меры, направленные на поддержание высокого качества предоставляемых услуг, расширения клиентской базы и удержание уже наработанной клиентской базы в целях увеличения объемов продаж и получения прибыли – рисунок 11.

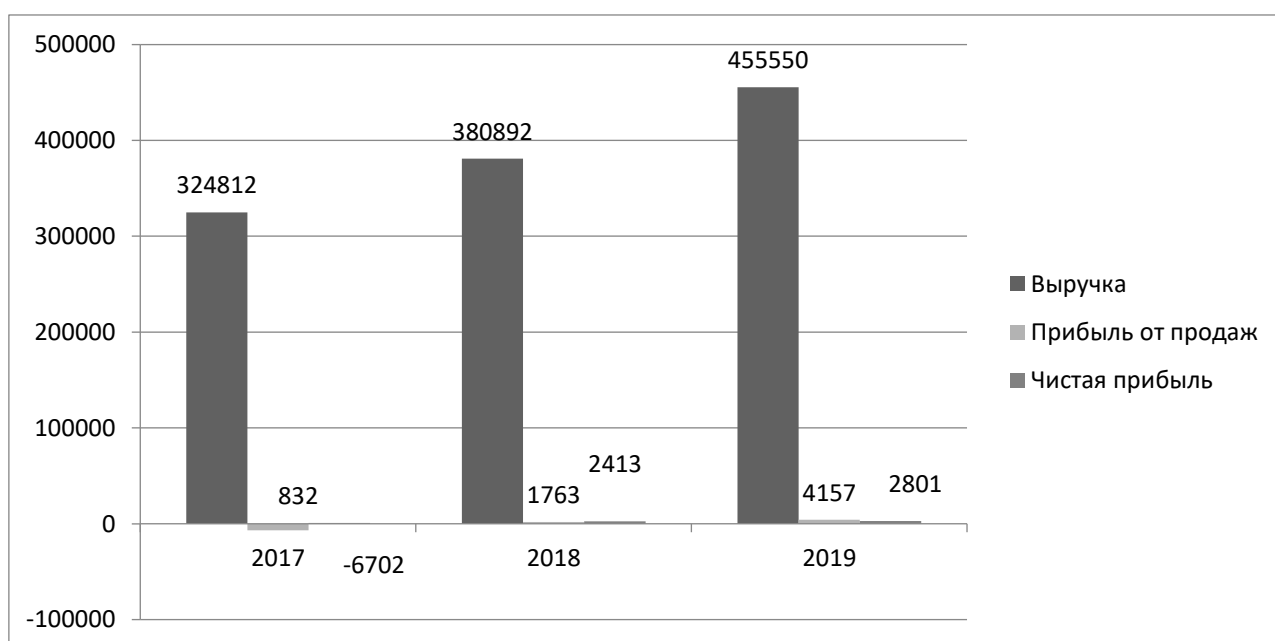


Рисунок 11 – Динамика финансовых результатов

За 2019 год годовой доход (выручка) составил 455550 тыс. рублей, несмотря на то что в 2017 году годовой доход был значительно ниже – 324812 тыс. рублей произошло увеличение на 130738 тыс. рублей. За отчетный период (2018 г. – 2019 г.) выручка от продаж увеличилась на 130738 тыс. руб. или на 40,25 %.

Прибыль от продаж в 2018 году составила 1763 тыс. рублей, в 2019 году она составила 4157 тыс. руб. За весь период произошло снижение финансовых показателей от продаж на 10859.

В результате проведения анализа установлено, что наибольший удельный вес в выручке занимает себестоимость, ее доля в 2019 г. составляет 90,01 %, в 2019 г. – 87,79 %, а в 2018 г. она составила 86,61 %.

Чистая прибыль за период с 2018 г. по 2019 г. увеличилась на 1969 тыс. руб. или 236,66 %. На конец отчетного периода (2019 г.) наблюдается увеличение прибыли на 388 тыс. руб. или на 16,08 %.

На сегодняшний день ООО «ОПОРА-ДВ» является стабильно развивающимся предприятием, предоставляющим услуги по размещению гражданам Российской Федерации и иностранным туристам.

2.2 Анализ финансового состояния организации

2.2.1 Анализ имущества и источников его формирования

Анализ финансового состояния начнем с изучения динамики активов предприятия, изучить изменения в их составе и структуре и дать им оценку. Данные расчеты представлены в таблице 10 и таблице 11.

Таблица 10 Анализ структуры активов за 2017 – 2019 год ООО «ОПОРА-ДВ»

Наименование показателя	Значение, тыс. руб.			Удельный вес, %		
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
активы внеоборотные	0	0	0	0,0	0,0	0,0%
активы оборотные	142 994	166 063	185 291	100,0	100,0	100,0
Всего активов	142 994	166 063	185 291	100,0	100,0%	100,0

В таблице 11 отражена динамика изменения структуры активов предприятия ООО «ОПОРА-ДВ» с 2017 по 2019 год.

Таблица 11 – Базисное изменение динамики и структуры активов предприятия

Наименование показателя	Изменение (+/-), тыс. руб.			Темп роста (снижения), %		
	2018- 2017	2019- 2018	2019- 2017	2018/ 2017	2019 /2018	2019 /2017
	гг.	гг.	гг.	гг.	гг.	гг.
Активы внеоборотные	23 069	19 228	42 297	116,13	111,58	129,58
Активы оборотные	23 069	19 228	42 297	116,13	111,58	129,58
Всего активов	23 069	19 228	42 297	116,13	111,58	129,58

Изобразим графически динамику изменения активов – рисунок 12.

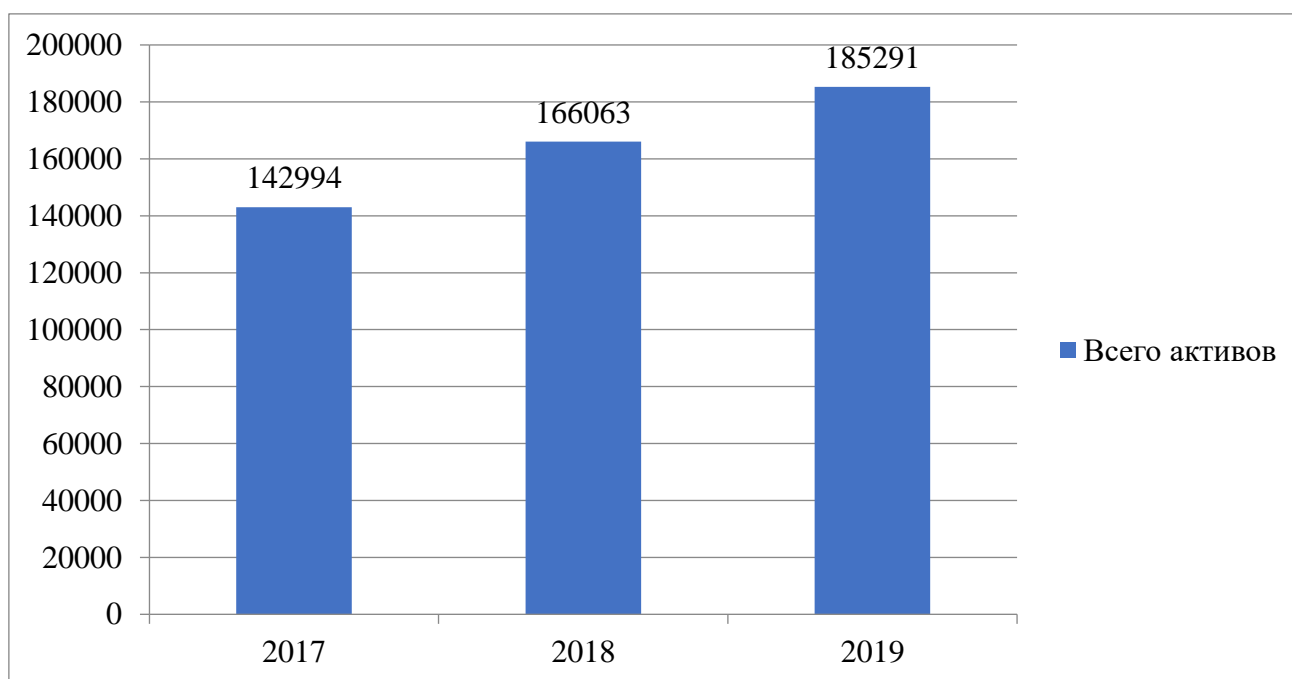


Рисунок 12 – Динамика изменения активов ООО «ОПОРА-ДВ» в 2017 – 2019 годы

Горизонтальный анализ абсолютных и относительных показателей аналитического баланса показал, что за рассматриваемый период с 2017 по 2019 годы стоимость активов увеличилась 42297 тыс. руб. или на 29,58%. За отчетный период 2018 – 2019 годы стоимость активов увеличилась на 19228

тыс. руб. или на 11,58%. Так как оборотные активы в структуре активов составляют 100%, то данные цифры характеризуют изменение стоимости оборотных активов. Вертикальный анализ баланса показал, что структура совокупных активов характеризуется превышением в их составе доли оборотных активов, которые составили на конец анализируемого периода 100 %. При этом их доля на протяжении периода с 2018 г. по 2019 г. уменьшилась на 0 %. На основании проведенного анализа имущества предприятия ООО "ОПОРА-ДВ" можно сделать следующий вывод: наибольшую долю в структуре активов предприятия за весь анализируемый период 2017 – 2019 годы занимают оборотные активы, что составляет 100 %.

В 2018 года, темп роста составил 116,13%, на конец анализируемого периода (2019 г), доля оборотных активов составила 100 % (185 291 тыс.руб.), темп роста составил – 129, 58% к 2017 году, и 111,58% к 2018 году. Осуществив анализ активов, мы увидели снижение стоимости оборотных средств на 42297 тысяч рублей за весь период с 2017 по 2019 годы, на от величины прошлого года. Общая стоимость имущества в 2019 году составляет 185291 тысяч рублей. Из этого следует, что наивысший удельный вес в структуре совокупности активов приходится на оборотные активы, что объясняется деятельностью организации (торговля) – таблица 12.

Таблица 12 – Анализ оборотных активов

Наименование показателя	Значение, тыс. руб.			Удельный вес, %		
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Запасы предприятия	117 639	141 374	158 959	82,27	85,13	85,79
Задолженность дебиторская	25 325	21 467	24 572	17,71	12,93	13,26
Финансовые вложения	0	0	0			
Денежные средства и денежные эквиваленты	30	3 222	1 760	0,02	1,94	0,95
Прочие оборотные активы	0	0	0	0	0	0
Итого	142 994	166 063	185 291	1000	1000	100,00

В 2017 году в составе оборотных активов запасы занимают 82,27 %, в 2018 году 85,13%, в 2019 году 85,79%. На втором месте находится

дебиторская задолженность 17,7% в 2017 году, и 13,26% в 2019 году. Денежные средства увеличились на 1,9 % в 2018 году, в 2019 году 0,9 % по отношению к 2017 году. В таблице № 13 указаны изменения оборотных активов предприятия за анализируемый период.

Таблица 13 Изменение оборотных активов ООО «ОПОРА-ДВ»

Наименование показателя	Изменение (+/-), тыс. руб.			Темп роста (снижения), %		
	2018-2017	2019-2018	2019-2017	2018/2017	2019/2018	2019/2017
Запасы	23 735	17 585	41 320	120,18	112,44	135,12
Задолженность дебиторская	-3 858	3 105	-753	84,77	114,46	97,03
Денежные средства и денежные эквиваленты	3 192	-1 462	1 730	10740,00	54,62	5866,67
Прочие оборотные активы	0	0	0	0	0	0
Всего	23 069	19 228	42 297	116,13	111,58	129,58

На протяжении анализируемого периода в оборотных активах преобладают запасы, затем дебиторская задолженность и денежные средства. За отчетный период (2019 г. – 2019 г.) запасы увеличились на 17585 тыс. руб. или на 12,44 %

За отчетный период (2018 г. – 2019 г.) дебиторская задолженность увеличились на 3105 тыс. руб. или на 14,46 %. Доля дебиторской задолженности в структуре баланса в 2019 г. составила 13,26 %, а в общем объеме оборотных активов 13,26 %. Высокая доля дебиторской задолженности в структуре имущества характеризует ликвидность оборотных активов.

Анализ структуры пассивов организации ООО «ОПОРА-ДВ» отражен в таблице 154. В структуре пассивов организации капитал на протяжении анализируемого периода, занимает лидирующие позиции в 2017 году.

Таблица 14 Анализ структуры пассивов ООО «ОПОРА-ДВ»

Наименование показателя	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Капитал и резервы	11 128	13 541	16 342	7,8	8,2	8,8
Долгосрочные обязательства	0	0	0	0	0	0
Краткосрочные обязательства	131 866	152 522	168 949	92,2	91,8	91,2
Итого пассивов	142 994	166 063	185 291	100,0	100,0	100,0

В таблице 15 наглядно представлен расчет изменений динамики и структуры пассивов предприятия ООО «ОПОРА-ДВ».

Таблица 15 Показатели динамики и структуры пассивов предприятия

Наименование показателя	Изменение, тыс. руб.			Темп роста (снижения), %		
	2018-2017 гг.	2019-2018 гг.	2019-2017 гг.	2018/2017 гг.	2019 /2018 гг.	2019 /2017 гг.
Капитал и резервы	2 413	2 801	5 214	121,68	120,69	146,85
Долгосрочные обязательства	0	0	0	0,00	0,00	0,00
Краткосрочные обязательства	20 656	16 427	37 083	115,66	110,77	128,12
Итого пассивов	23 069	19 228	42 297	116,13	111,58	129,58

Проведя анализ пассивов предприятия, можно сделать следующие выводы:

На протяжении всего анализируемого периода капитал и резервы занимают незначительную часть пассивов предприятия в 2017 году 7,8 % а к концу анализируемого периода 8,8 %. Еще одной из составляющих пассивов предприятия являются краткосрочные обязательства, в начале анализируемого периода в 2017 году их сумма составляла 140370 тысяч рублей, в 2019 году составила 168949 рублей (или 91,2%). Структура пассивов организации за 2017 год представлена в таблице № 19.

Структура пассивов в 2017 году состоит из 8 % собственного капитала и 92 % заемных краткосрочных средств. В 2019 году собственный капитал составляет 9 %, краткосрочные обязательства 91 %. В таблице 16 и таблице

17 представлен анализ собственного капитала ООО «ОПОРА-ДВ» за анализируемый период.

Таблица 16 Анализ капитала и резервов предприятия ООО «ОПОРА-ДВ»

Наименование показателя	Значение, тыс. руб.			Удельный вес, %		
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Уставной капитал	10	10	10	0,89	0,73	0,06
Добавочный капитал	0	0	0			
Резервный капитал	0	0	0			
Нераспределенная прибыль	11 118	13 531	16 332	99,91	99,93	99,94
Всего капитала и резервов	11128,00	13541,00	16342,00	100	100	100

Основное место в структуре капитала и резервов занимает, нераспределенная прибыль в 2017 году она составляла 11 118 тысяч рублей или 99,91 %, в 2019 году 99,94% или 16 332 тысяч рублей.

Сумма уставного капитала за весь анализируемый период не изменялась, составляет 10 тысяч рублей.

В таблице 17 указана динамика изменения капитала и резервов компании за анализируемый период.

Таблица 17 Изменение капитала и резервов

Наименование показателя	Изменение, тыс.руб.			Темп прироста (снижения), %		
	2018/ 2017 гг.	2019/ 2018 гг.	2019/ 2017 гг.	2018/ 2017 гг.	2019/ 2018 гг.	2019/ 2017 гг.
Уставной капитал предприятия	0	0	0	100,00	100,00	100,00
Добавочный капитал	0	0	0	0	0	0
Резервный капитал	0	0	0	0	0	0
Нераспределенная прибыль	2 413	2 801	5 214	121,70	120,70	146,90
Всего капитала и резервов	2 413	2 801	5 214	121,68	120,69	146,85

В 2019 году размер нераспределенной прибыли вырос на 46,85 %, в сравнении с предыдущим годом. В 2018 году сумма нераспределенной прибыли увеличилась на 20,72 %. Сделаем выводы по результатам анализа –

капитал и резервы предприятия выросли на 146,85% с 2017 по 2019 годы – таблица 18.

Таблица 18 Горизонтальный анализ источников имущества капитала

Наименование показателя	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Абсолютное изменение, тыс. руб.		Относительное изменение (цепное), %	
				2018-2017 гг.	2019 – 2018 гг.	2018/2017 гг.	2019/2018 гг.
Источники Имущества	142 994,00	166 063,00	185 291,00	23 069,00	19 228,00	16,13	11,58
Заемный капитал, всего	131 866,00	152 522,00	168 949,00	20 656,00	16 427,00	15,66	1,10
Собственные оборотные средства	11 128,00	13 541,00	16 342,00	2 413,00	2 801,00	21,68	20,69

Заемные средства предприятия в 2019 г. состоят из краткосрочных обязательств. Размер заемных средств за период с 2017 г. по 2019 г. изменился, увеличившись на 37083 тыс. руб. или 28,12 %.

Рассмотрим обеспеченность капитала источниками – Приложение 3.

Собственный капитал предприятия вырос на 146,9% за период с 2017 по 2019 годы.

Предприятие не располагает излишками источников собственных оборотных средств (-142 617) в 2019 году.

Недостаток источников собственных средств и долгосрочных заемных источников соответственно также составил (-142 617) в 2019 году. Общая величина всех источников для формирования запасов и затрат составила (-52 953) в 2019 году. Вместе с тем показатели имеют положительную динамику – 133,9% (источников собственных средств и долгосрочных заемных источников, источников собственных оборотных средств) и 102,4% (источников для формирования запасов и затрат) соответственно 2019 к 2017 году – таблица 19.

Таблица 19 Вертикальный и трендовый анализ источников имущества предприятия

Наименование показателя	Вертикальный анализ (доля в структуре)			Трендовый анализ Относительное изменение, %	
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2018/ 2017	2019/ 2018
				гг.	гг.
Источники имущества	100,00	100,00	100,00	16,13	29,58
Заемный капитал, всего	90,54	91,85	79,41	15,66	27,22
Собственные оборотные средства	9,46	8,15	20,59	21,68	46,85

На соотношение заемного и собственного капитала повлияло соотношение дебиторской и кредиторской задолженности.

2.2.2 Анализ ликвидности и платежеспособности

Коэффициент платежеспособности в 2019 году находится в пределах нормативных значений, он составляет 1, по нормативу должен быть больше или равен 0,7, условия соблюдены. Произведем группировку активов по степени убывания ликвидности, данные отражены в таблице 20.

Таблица 20 Активы в порядке убывания ликвидности

Название	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Удельные веса (%) в общей величине активов		
				2017 г.	2018 г.	2019 г.
Наиболее ликвидные активы (A1)	30	3 222	1 760	0,02	1,94	0,95
Быстро реализуемые активы (A2)	25 325	21 467	24 572	17,71	12,93	13,26
Медленно реализуемые активы (A3)	117 639	141 374	158 959	82,27	85,13	85,79
Трудно реализуемые активы (A4)	0	0	0	0,0	0,0	0,0
Итого	142 994	166 063	185 291	100,0	100,0	100,0

В 2019 году наибольшее влияние на рост активов оказали медленно реализуемые активы 85,8 % от общей величины активов, на втором месте по степени влияния, быстро реализуемые активы 13,3 %, на наиболее ликвидные активы 0,9%, трудно реализуемые активы у предприятия отсутствуют.

В таблице 21 отражены пассивы предприятия, по степени срочности их оплаты.

Таблица 21 Пассивы по степени срочности оплаты

Название	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Удельные веса (%) в общей величине активов		
				2017 г.	2018 г.	2019 г.
Наиболее срочные обязательства (П1)	77 061	66 656	78 101	53,9	40,1	42,2
Краткосрочные пассивы (П2)	54 805	85 866	90 848	38,3	51,7	49,0
Долгосрочные пассивы (П3)	0	0	0	0,0	0,0	0,0
Постоянные пассивы (П4)	11 128	13 541	16 342	7,8	8,2	8,8
Итого пассивы (ВП)	142 994	166 063	185 291	100,0	100,0	100,0

В 2019 году наибольшую долю в пассивах организации составляют краткосрочные пассивы 49,0 %, что составляет 90848 тыс. руб., на втором месте наиболее срочные обязательства 42,2 %, 16342 тыс. руб. Долгосрочные пассивы у предприятия ООО «ОПОРА-ДВ» отсутствуют – таблица 22.

Таблица 22 Проверка выполнения правил ликвидности баланса

Условие ликвидности	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Условие А1=> П1	-	-	-
Условие А2=> П2	-	-	-
Условие А3=> П3	+	+	+
Условие А4<П4	+	+	+

Из таблицы 22 следует что, условие выполнение правила ликвидности баланса в 2019 году не соблюдается. Ликвидность – это одна из важнейших особенностей финансового положения компании, отражающая способность

своевременно оплачивать счета. Проанализируем, как оценить ликвидность с использованием коэффициентов текущей, быстрой и абсолютной ликвидности.

Показатели ликвидности предприятия отражены в таблице 23.

Таблица 23 Относительные показатели ликвидности предприятия

Показатель	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Коэффициент текущей ликвидности (Ктл)	1,10	1,09	1,08
Коэффициент быстрой ликвидности (Кбл)	0,19	0,16	0,16
Коэффициент абсолютной ликвидности (Кал)	0,00	0,02	0,01
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	0,50	0,51	0,46

Коэффициент ликвидности указывает, в какой степени текущими активами покрываются текущие обязательства. Теоретически нормальное значение от 1,5 до 2,5, это означает, что на протяжении всего периода показатель текущей ликвидности активов находится ниже нормативного значения.

Коэффициент быстрой ликвидности характеризуется возможностью организации погасить свои краткосрочные обязательства путем продажи ликвидных активов в 2019 году коэффициент быстрой ликвидности равен 0,16 (при нормативе от 0,7 до 1,5) – таким образом показатель также ниже нормативного значения. За рассматриваемый период динамика значений коэффициента быстрой ликвидности характеризуется снижающейся тенденцией. На конец 2018 показатель принимает значение равное 0,16, что на 3,04 % меньше значения 2017 г. При этом на конец 2019 г. предприятие находится в неблагоприятном положении. Необходимо принять меры, направленные на увеличение собственных оборотных средств и привлечение долгосрочных кредитов и займов. В этой ситуации следует проанализировать качество дебиторской задолженности

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какую часть краткосрочной задолженности можно погасить в ближайшее время за счет

денежных средств. На конец 2019 г. способность предприятия погасить краткосрочные долги за счет наиболее ликвидных средств уменьшилась на 1,06 % по сравнению с 2018 г. и составила 1,05 %.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами в 2019 году равен 0,50, этот коэффициент используется в качестве определения признаков банкротства организации. Нормальное значение коэффициента самодостаточности не менее 0.1. Следует отметить, что это достаточно строгий критерий, свойственный только российской практике финансового анализа; большинству предприятий трудно достичь указанных значений коэффициентов. У предприятия ООО «ОПОРА-ДВ» на протяжении всего анализируемого периода значение коэффициента обеспеченности собственными средствами находилось в норме.

2.2.4 Анализ финансовой устойчивости

Оценка финансовой устойчивости компании проводится с использованием финансовых коэффициентов по методикам авторов (Ковалев В.В., Савицкая Г.В., Донцова Л.В., Лифиренко Г.Н., Ионова А.Ф., Шеремет А.Д.).

Резюмируем все коэффициенты в таблице 24.

Таблица 24 – Коэффициенты финансовой устойчивости

№ п/п	Показатель	Нормативное значение	Период			Изменение, тыс. руб.		Темп роста, %	
			2019г.	2018г.	2017г.	2019г. - 2018г.	2019г. - 2017г.	2019г. / 2018г.	2019г. / 2017г.
Оценка коэффициентов финансовой устойчивости (Ковалев В.В.)									
1.1.	Коэффициент концентрации собственного капитала	больше 0,5	0,09	0,08	0,08	0,01	0,01	108,2%	113,3%
1.2.	Коэффициент концентрации привлеченных средств (заемного капитала)	меньше равно 0,5	0,91	0,92	0,92	-0,01	-0,01	99,3%	98,9%
1.3.	Коэффициент финансовой зависимости капитализированных источников	меньше 0,4	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		
1.4.	Коэффициент финансовой независимости капитализированных источников	больше равно 0,6	1,00	1,00	1,00	0,00	0,00	100,0%	100,0%
1.5.	Уровень финансового левериджа		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		
Степень финансовой устойчивости (Савицкая Г.В.)									
2.1.	Коэффициент автономии (независимости)	от 0,5 до 0,7	0,09	0,08	0,08	0,01	0,01	108,2%	113,3%
2.2.	Коэффициент финансовой зависимости	от 0,4 до 0,6	10,27	11,26	11,85	-1,00	-1,58	91,1%	86,6%
2.3.	Коэффициент текущей задолженности	от 0,1 до 0,2	0,91	0,92	0,92	-0,01	-0,02	98,6%	98,2%
2.4.	Коэффициент долгосрочной финансовой независимости (Коэффициент финансовой устойчивости)	от 0,75 до 0,9	0,09	0,08	0,08	0,01	0,01	108,2%	113,3%
2.5.	Коэффициент покрытия долгов собственным капиталом (коэффициент платежеспособности)	больше равно 0,7	1,00	1,00	1,00	0,00	0,00	100,0%	100,0%
Показатели финансовой устойчивости (Донцова Л.В.)									

3.2.	Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования	больше равно 0,1	0,09	0,08	0,08	0,01	0,01	108,2%	113,3%
3.3.	Коэффициент финансовой независимости	от 0,5 до 0,6	0,09	0,08	0,08	0,01	0,01	108,2%	113,3%
3.4.	Коэффициент финансирования	больше равно 0,7	0,10	0,09	0,08	0,01	0,01	109,0%	114,6%
3.5.	Коэффициент финансовой устойчивости	больше равно 0,6	0,91	0,92	0,92	-0,01	-0,01	99,3%	98,9%
Показатели финансовой устойчивости (Лифиренко Г.Н.)									
4.1.	Коэффициент автономии	от 0,5 до 0,7	0,09	0,08	0,08	0,01	0,01	108,2%	113,3%
4.2.	Коэффициент финансовой устойчивости (соотношения заемных и собственных средств)	до 0,5	10,34	11,26	11,85	-0,93	-1,51	91,8%	87,2%
4.3.	Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных активов		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		
4.4.	Коэффициент имущества производственного назначения	больше равно 0,5	0,86	0,85	0,82	0,01	0,04	100,8%	104,3%
4.5.	Коэффициент кредиторской задолженности		0,46	0,44	0,58	0,03	-0,12	105,8%	79,1%
4.6.	Коэффициент маневренности собственных оборотных средств	больше 0,5	1,00	1,00	1,00	0,00	0,00	100,0%	100,0%
4.7.	Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными источниками		0,10	0,10	0,09	0,01	0,01	107,3%	108,7%
Показатели финансовой устойчивости (Ионова А.Ф.)									
Показатели, определяющие состояние оборотных средств									
1.1.	Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами	больше 0,1	0,09	0,08	0,08	0,01	0,02	116,0%	121,5%
1.2.	Коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными	от 0,5 до 0,8	0,11	0,10	0,09	0,01	0,02	115,1%	116,6%

	оборотными средствами								
1.3.	Коэффициент маневренности собственного капитала	равно 0,5	1,00	1,00	1,00	0,00	0,00	100,0%	100,0%
Показатели, определяющие состояние основных средств									
2.1.	Индекс постоянного актива		0,93	1,00	1,00	-0,07	-0,07	93,2%	93,2%
2.2.	Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		
2.3.	Коэффициент реальной стоимости имущества	меньше равно 0,5	0,86	0,85	0,82	0,01	0,04	100,8%	104,3%
Показатели, характеризующие финансовую независимость организации									
3.1.	Коэффициент автономии	от 0,5 до 0,7	0,09	0,08	0,08	0,01	0,01	108,2%	113,3%
3.2.	Коэффициент финансовой устойчивости	от 0,75 до 0,9	0,09	0,08	0,08	0,01	0,01	108,2%	113,3%
3.3.	Коэффициент финансовой активности	меньше 1,0	9,57	11,26	11,85	-1,69	-2,28	85,0%	80,8%
3.4.	Коэффициент финансирования	больше равно 1,0	0,10	0,09	0,08	0,01	0,02	116,8%	122,9%
Показатели финансовой устойчивости (Шеремет А.Д.)									
Анализ обеспеченности запасов источниками									
1.1.	Реальный собственный капитал		16 342	13 541	11 128	2 801	5 214	120,7%	146,9%
1.2.	Внеоборотные активы		0	0	0	0	0		
1.3.	Источники собственных оборотных средств для формирования запасов и затрат		16 342	13 541	11 128	2 801	5 214	120,7%	146,9%
1.4.	Долгосрочные пассивы		0	0	0	0	0		
1.5.	Источники собственных и долгосрочных заемных средств для формирования запасов и затрат		16 342	13 541	11 128	2 801	5 214	120,7%	146,9%
1.6.	Краткосрочные кредитные и заемные средства		89 664	85 866	54 805	3 798	34 859	104,4%	163,6%

1.7.	Общая величина источников средств с учетом долгосрочных и краткосрочных заемных средств	106 006	99 407	65 933	6 599	40 073	106,6%	160,8%
1.8.	Величина запасов и затрат, обращающихся в активе баланса	158 959	141 374	117 639	17 585	41 320	112,4%	135,1%
1.9.	Излишек источников собственных оборотных средств	-142 617	-127 833	-106 511	-14 784	-36 106	111,6%	133,9%
1.10.	Излишек источников собственных средств и долгосрочных заемных источников	-142 617	-127 833	-106 511	-14 784	-36 106	111,6%	133,9%
1.11.	Излишек общей величины всех источников для формирования запасов и затрат	-52 953	-41 967	-51 706	-10 986	-1 247	126,2%	102,4%
1.12.	Тип финансовой устойчивости	Кризисная	Кризисная	Кризисная				
Оценка коэффициентов финансовой устойчивости								
2.1.	Коэффициент маневренности	1,00	1,00	1,00	0,00	0,00	100,0%	100,0%
2.2.	Коэффициент автономии источников формирования запасов	0,09	0,08	0,08	0,01	0,01	108,2%	113,3%
2.3.	Коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками	0,10	0,10	0,09	0,01	0,01	107,3%	108,7%
2.4.	Коэффициент обеспеченности собственными средствами	0,09	0,08	0,08	0,01	0,01	108,2%	113,3%

Коэффициент автономии (Ка) показывает долю собственного и долгосрочного капитала в общем источнике финансирования. Значение этого коэффициента не должно быть ниже 0,5, на протяжении всего анализируемого периода данный коэффициент находится в ниже нормы.

Коэффициент финансовой зависимости (Кфз) показывает, в какой мере компания зависит от финансов. Значения данного коэффициента превышено в 2018 году по нормативам показатель, не должен быть выше 0,6.

Коэффициент текущей задолженности (Ктз) показывает долю краткосрочных финансовых обязательств в общей валюте баланса в 2018 году 0,91, а нормативное значение 0,1 до 0,2, коэффициент не находится в пределах нормы.

Коэффициент финансовой устойчивости (Кдфу) характеризует общий уровень независимости предприятия по статье финансов нормативное значение от 0,09 (2018 год) до 0,08, в 2016 году коэффициента, не достиг необходимого значения.

Коэффициент платежеспособности в 2018 году находится в пределах нормативных значений, он составляет 1, по нормативу должен быть больше или равен 0,7, условия соблюдены.

В результате проведения анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия ООО «ОПОРА-ДВ» были выявлены его проблемные зоны. Проблемными зонами ООО «ОПОРА-ДВ» является финансовая устойчивость предприятия согласно коэффициенту финансовой устойчивости, который характеризует общий уровень независимости предприятия по статье финансов в 2019 году значение коэффициента составляет 0,09, из этого следует что предприятие, зависимо от внешних источников финансирования.

В современных рыночных обстоятельствах главным основанием стабильного положения организации и источником ее выживания является материальная устойчивость предприятия, необходимо стремиться к финансовой независимости предприятия.

У предприятия низкие коэффициенты ликвидности, также условие выполнение правила ликвидности баланса в 2019 году не соблюдается. В свою

очередь, это означает, если потребители услуг компании откажутся от их оплаты, то у предприятия могут возникнуть значительные затруднения, вызванные недостатком денежных средств, для закрытия текущей займодавческой задолженности.

Необходимо разработать финансовую стратегию организации, для того чтобы привести финансовое состояние ООО «ОПОРА-ДВ» в устойчивое положение.

2.2.5 Анализ деловой активности

Далее проведем факторный анализ для оценки влияния факторов на финансово-экономическое состояние.

Факторный анализ может использоваться для расчета того, как каждый из этих факторов влияет на структуру и стоимость капитала, и на основе полученных результатов разрабатываются способы оптимизации капитала.

В таблице 25 представим исходные данные для анализа.

Таблица 25 Исходные данные для оценки влияния факторов на финансово-экономическое состояние

Показатель	Ед. изм.	2018 г.	2019 г.
Собственный капитал	тыс. руб.	13 541	16 342
Сумма активов	тыс. руб.	166 063	185 291
Заемный капитал	тыс. руб.	152 522	168 949
Имущество в денежной форме	тыс. руб.	3 222	1 760
Имущество в не денежной форме	тыс. руб.	162 841	183 531
Индикатор финансовой устойчивости	тыс. руб.	-149 300	-167 189

Оценим факторы на финансово-экономическое состояние в таблице 26.

Таблица 26 Оценка влияния факторов на финансово-экономическое состояние

Фактор	Величина показателя	
	2018 г.	2019 г.
Собственный капитал / имущество в денежной форме	4,20	9,29
имущество в денежной форме /Заемный капитал	0,02	0,01
Заемный капитал /Имущество	0,92	0,91
Собственный капитал/ имущество в не денежной форме	0,08	0,09
Имущество в не денежной форме /Имущество	0,98	0,99
Совокупное влияние факторов, Собственный капитал/Имущество	0,08	0,09

Представим исходные данные для оценки влияния факторов на изменение рентабельности собственного капитала – таблица 27.

Таблица 27 Исходные данные для оценки влияния факторов на изменение рентабельности собственного капитала

Показатель	Ед. изм.	Данные	
		2018 г.	2019 г.
Чистая прибыль (убыток)	тыс. руб.	2 413	2 801
Прибыль (убыток) до налогообложения	тыс. руб.	3 056	3 532
Выручка от продажи продукции, работ или услуг	тыс. руб.	380 892	455 550
Сумма всех активов	тыс. руб.	166 063	185 291
Стоимость собственного капитала	тыс. руб.	13 541	16 342
Уровень налогообложения	%	20,0%	20,0%
Рентабельность собственного капитала	%	17,8%	17,1%
Уровень налогообложения	%	0,80	0,80
Мультипликатор капитала	%	12,26	11,34
Коэффициент оборачиваемости капитала	%	2,29	2,46
Рентабельность оборота	%	0,01	0,01

Оценка влияния факторов на изменение рентабельности собственного капитала (4-х факторная модель) – в таблице 28 и рисунке 29.

Таблица 28 – Оценка влияния факторов на изменение рентабельности собственного капитала (4-х факторная модель)

Фактор	Ед. изм.	Величина показателя
Изменение удельного веса чистой прибыли в общей сумме балансовой прибыли, Rчп	%	0,0
Изменение мультипликатора капитала, Rмк	%	-1,4
Изменение оборачиваемости капитала, RКоб	%	1,2
Изменение рентабельности продаж, Rоб	%	-0,6
Совокупное влияние всех факторов	%	-0,8

Графически влияние 4-х факторной модели покажем на рисунке 13.

Совокупное влияние всех факторов компании снизилась на 0,8% благодаря улучшению оборачиваемости капитала (фактор RКоб, +1,2%) и снизилась в целом из-за уменьшения рентабельности продаж (-0,6%), снижения мультипликатора капитала (-1,4%).

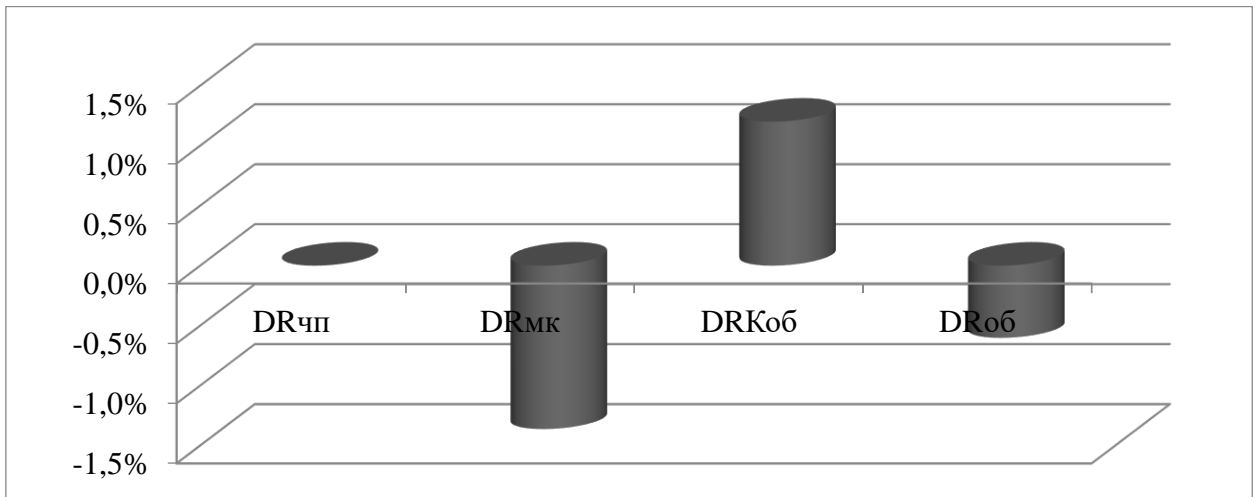


Рисунок 13– Совокупное влияние факторов (4-х факторная модель)

Определим совокупное влияние всех факторов на структуру и стоимость капитала. Данные оценки влияния факторов на изменение рентабельности собственного капитала (2-х факторная модель) представлены в таблице 29.

Таблица 29 – Оценка влияния факторов на изменение рентабельности собственного капитала (2-х факторная модель)

Фактор	Ед. изм.	Величина показателя
Чистая прибыль, $R_{п}$	%	2,4%
Величина собственного капитала, $R_{ск}$	%	-3,5%
Совокупное влияние всех факторов	%	-1,2%

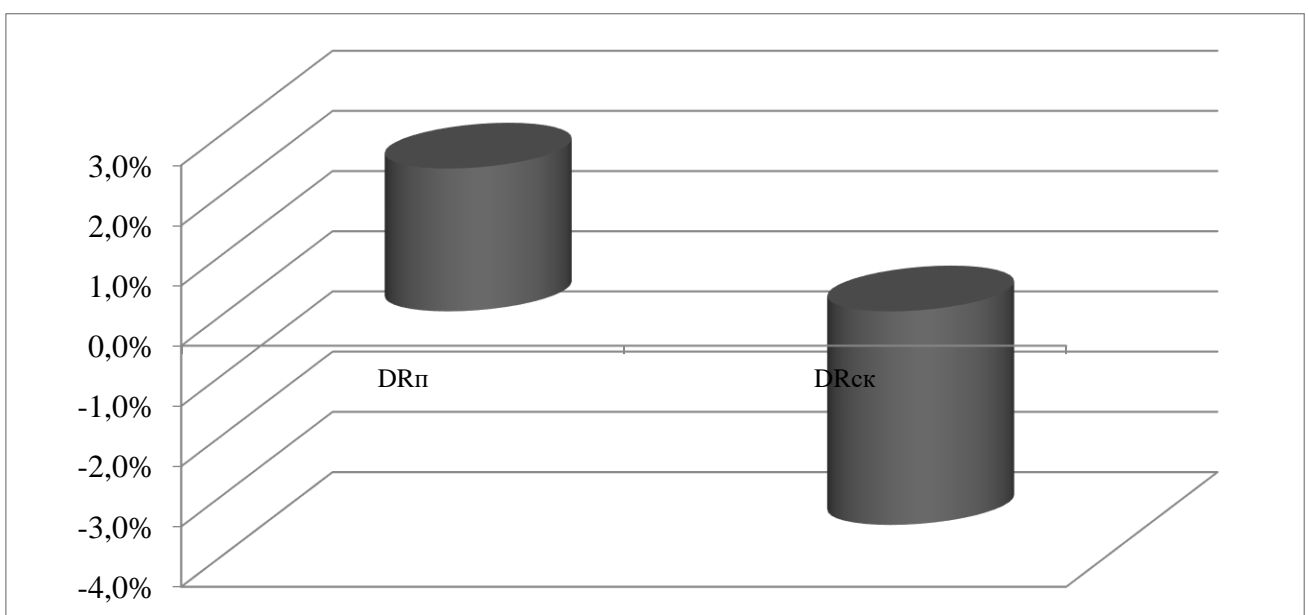


Рисунок 14 – Совокупное влияние факторов (2-х факторная модель)

Доходность собственного капитала компании выросла благодаря улучшению чистой прибыли (фактор РП, +2,4%) и снизилась в целом на -1,2% из-за уменьшения величины собственного капитала (-3,5%). Механизм формирования эффекта финансового левириджа рассмотрим в таблице 30.

Таблица 30 – Коэффициент финансового левириджа или коэффициент финансового риска

Показатель	Период			Изменение, тыс. руб.	
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2018г. – 2017г.	2019г. – 2017г.
Коэффициент финансового левириджа или коэффициент финансового риска	11,85	11,26	10,34	0,59	-1,51

Динамика эффекта финансового левириджа представлена на рисунке 15.

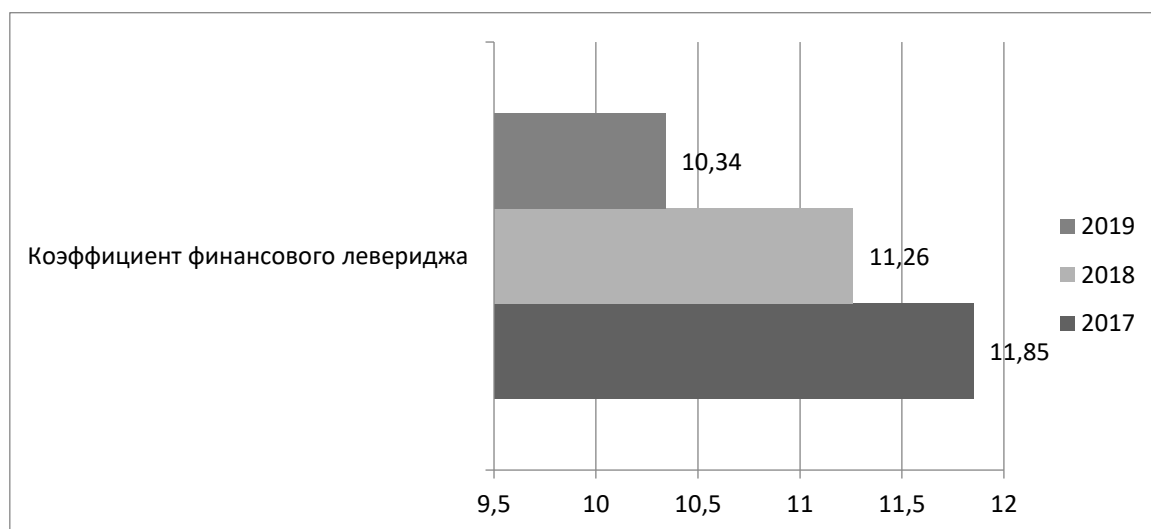


Рисунок 15 – Коэффициент финансового левириджа или коэффициент финансового рычага

Соотношение собственного капитала и заемного, при расчете коэффициента финансового левириджа (Кфл) появляется только общая оценка финансовой стабильности. В случае если коэффициент доступности собственных источников финансирования достигает 10 %, можно сказать, что организация сильно зависит от долговых обязательств, при формировании своих оборотных активов. Когда дано соотношение менее 50 %, особенно при значительном снижении необходимо оценить, в какой степени собственные

оборотные средства, покрывают, по крайней мере, производственные запасы и товары, поскольку они обеспечивают непрерывность работы организации. У предприятия ООО «ОПОРА-ДВ» коэффициент финансового левериджа равен 10 %, очень плохой результат.

Произведем расчет стоимости капитала ООО «ОПОРА-ДВ» в рамках затратного подхода методом некорректируемых чистых активов представлены в таблице 31.

Таблица 31 Результаты расчета стоимости капитала ООО «ОПОРА-ДВ» в рамках затратного подхода методом некорректируемых чистых активов

Показатель	Ед. изм.	Период			Изменение, тыс. руб.		Темп роста, %	
		2017г.	2018г.	2019г.	2018г. – 2017г.	2019г. – 2017г.	2018г. – 2017г.	2019г. – 2017г.
Стоимость затратным подходом	тыс. руб.	11128	13541	16342	5 214,00	2 801,00	146,9	120,7

Необходимо рассмотреть среднюю сумму функционирующего капитала организации за период 2017 – 2019 годы – таблицы 32.

Таблица 32 – Среднегодовая сумма функционирующего капитала

Показатель	Код	2017 г.	2018 г.	2019г.
Среднегодовая сумма всех активов	1600	146 830	154 529	175 677
Среднегодовая величина собственного капитала	1300	10 712	12 335	14 942
Среднегодовая величина заемного капитала	1400 1500	136 118	142 194	160 736
Среднегодовая стоимость основных средств	1150	0	0	0
Средняя величина внеоборотных активов	1100	0	0	0
Среднегодовые остатки оборотных средств	1200	146 830	154 529	175 677
Среднегодовые остатки запасов	1210 1220	103 972	129 507	150 167
Среднегодовая величина дебиторской задолженности	1230	41 595	23 396	23 020
Среднегодовая величина кредиторской задолженности	1520	99 054	71 859	72 379
Среднегодовая сумма функционирующего капитала	1200 – 1600	10 712	12 335	14 942

Структурный анализ представляет совокупность методов исследования структуры. Он основан на представлении бухгалтерской отчетности в виде относительных величин, характеризующих структуру, т.е. рассчитывается доля (удельный вес) частных показателей в обобщающих итоговых данных о собственном и заемном капитале.

Структура финансирования деятельности организации на данный момент в первую очередь обусловлена отраслевыми особенностями рынка, а также тем, что организация находится в стадии зрелости. Поэтому дальнейшее постоянное увеличение капитала не требуется.

Все показатели имеют тенденцию к увеличению. Что указывает на факторы, вызвавшие увеличение заемного капитала по сравнению с предыдущими периодами. Незначительное влияние оказало увеличение суммы оценочных обязательств как в предыдущем, так и в отчетном периоде.

Данные таблицы позволяют сделать вывод, среднегодовая величина собственного капитала совпадает с суммой функционирующего капитала, и составила 14942 тыс.руб. в 2019 году.

Среднегодовая величина заемного капитала в 2019 году составила – 160 736 тыс. руб., таким образом превышение среднегодовой величины заемного капитала над собственным составило 145794 тыс. руб. в 2019 году.

Среднегодовая величина кредиторской задолженности составляет 72 379 в 2019 году, превышение надо собственным капиталом составило – 57437.

Рассчитаем средневзвешенную стоимость капитала (WACC) за 2019 год.

Для этого определим долю в структуре показателей функционирующих показателей и рассчитаем показатель WACC – данные приведены в таблице № 33.

Таблица 33 – Среднегодовая сумма функционирующего капитала

Показатель	2019 г., тыс. руб.	Доля в структуре, %	WACC
Среднегодовая сумма всех активов	175 677	94,81	166559,4
Среднегодовая величина собственного капитала	14 942	8,06	14166,51
Среднегодовая величина заемного капитала	160 736	86,75	152393,8
Среднегодовая стоимость основных средств	0	0,00	0
Средняя величина внеоборотных активов	0	0,00	0

Среднегодовые остатки оборотных средств	175 677	94,81	166559,4
Среднегодовые остатки запасов	150 167	81,04	142373,3
Среднегодовая величина дебиторской задолженности	23 020	12,42	21825,26
Среднегодовая величина кредиторской задолженности	72 379	39,06	68622,53
Среднегодовая сумма функционирующего капитала	14 942	8,06	14166,51
Баланс	185 291,00	100	

WACC функционирующего капитала составляет:

$$СКфо_{2019} = \frac{2801}{14942} \cdot 100\% = 0,19\% \quad (6)$$

Можно утверждать, что организация сегодня имеет стабильное финансовое положение. Наибольшую угрозу для деятельности организации представляет увеличение кредиторской задолженности и снижение размера собственного капитала.

Таблица 34 Исходные данные

Источники формирования капитала	Сумма 2019 г., тыс.руб.	Цена источника капитала, %
Краткосрочные заемные средства	89664	48,39
Долгосрочные заемные средства	0	0
Нераспределенная прибыль	16332	8,81

Рассчитаем общую величину капитала предприятия:

$$89664 + 0 + 16332 = 105996 \text{ тыс.руб.}$$

Рассчитаем удельный вес каждого элемента капитала предприятия в общей величине капитала:

$$\text{- краткосрочные заемные средства: } 89664 : 105996 = 0.8459$$

$$\text{- долгосрочные заемные средства: } 0 : 105996 = 0$$

$$\text{- нераспределенная прибыль: } 16332 : 105996 = 0.1541$$

Рассчитаем WACC: $WACC = 0.8459 * 48,39 + 0 * 0 + 0.1541 * 8,81 = 41.84\%$.

Таким образом, средневзвешенная стоимость капитала WACC составила 41,4%.

2.2.6 Анализ рентабельности

Показатели рентабельности предприятия ООО «ОПОРА-ДВ» отражены в таблице 35.

Таблица 35 Показатели рентабельности предприятия, %

Наименование показателя	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Изменение, тыс. руб.	
				2019г. – 2017г.	2019г. – 2018г.
Рентабельность активов	0,9	2,0	2,0	1,1	0
Рентабельность продаж по чистой прибыли	0,3	0,6	0,6	0,3	0,0
Рентабельность производства, %	0,3	0,6	0,6	0,3	0,0
Рентабельность продаж по прибыли от продаж, %	-2,1	0,5	0,9	3,0	0,4
Рентабельность собственного капитала, %	7,8	19,6	18,7	11,0	-0,8

Рентабельность активов показывает, сколько прибыли компания получает от каждого рубля, вложенного в активы. Показатель рентабельности собственного капитала в 2019 году составляет 18,7%.

В нашем случае, вложив 1 рубль в активы предприятия, компания получает чистую прибыль в размере 2% в 2019 году. Показатель 2019 года вырос, в сравнении с 2017 годом, это свидетельствует об увеличении эффективности продаж.

Рентабельность продаж по чистой прибыли показывает, сколько, прибыли от продажи товара приходится на 1 рубль выручки от продажи. В нашем случае на рубль выручки от реализации появляется 0,6 копеек прибыли от продаж.

Рентабельность издержек, отражает размер прибыли с одного рубля, затраченного на производственную деятельность. Рентабельность издержек в 2019 году составляет 0,6 копеек, это на 0,3 копейки больше, чем в 2017 году. Рост, значения показателя рентабельности издержек, свидетельствует о негативной динамике в текущем периоде.

Контролируя рентабельность продаж, руководитель компании может скорректировать ценовую политику, а также текущие и будущие затраты.

Рентабельность продаж в 2019 году равна 9% копейки, это означает, на рубль реализованных услуг компания получает 9% копейки прибыли. В 2018 году этот показатель составлял 5%, а в 2017 году отрицательный результат.

Рентабельность продаж по чистой прибыли в 2019 году 0,6%, это значительно ниже показателя предыдущего периода.

Рентабельность собственного капитала – коэффициент, который показывает сумму прибыли, которую компания получит за единицу стоимости собственного капитала. Другое название этого термина – коэффициент рентабельности собственных средств.

Таблица 36 Рентабельность источников финансирования капитала

Наименование показателя	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Абсолютное изменение	
				2018-2017 гг.	2019-2018 гг.
Коэффициент генерирования доходов	0,95	1,84	0,10	0,89	-1,74
Валовая рентабельность продаж	13,39	12,21	9,99	-1,18	-2,23
Операционная рентабельность продаж	0,42	0,80	1,51	0,38	0,71
Чистая рентабельность продаж	0,26	0,63	0,61	0,38	-0,02

Изобразим наглядно показатели активов на рисунке 16.

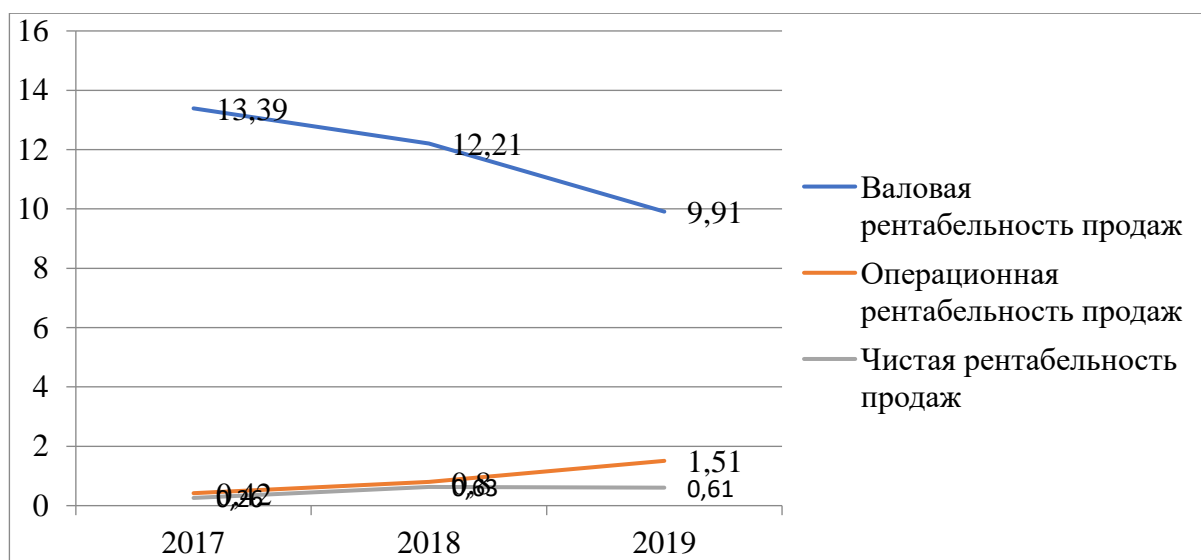


Рисунок 16 – Динамика рентабельности финансирования источников капитала

Данные показатели являются не высокими и свидетельствуют о

неэффективном использовании собственного капитала, об ухудшении показателей в течение 2017 – 2019 годы.

2.3 Оценка вероятности банкротства

Диагностика риска банкротства будет проведена по модели Альтмана.

1) Расчет банкротства по методике Э. Альтмана.

Пятифакторная модель Альтмана является наиболее популярной.

Формула модели Альтмана принимает вид:

$$Z = 0,717 \times X1 + 0,847 \times X2 + 3,107 \times X3 + 0,42 \times X4 + 0,995 \times X5 \quad (1),$$

где $X1$ – это соотношение оборотного капитала и активов предприятия. Коэффициент отражает долю чистых и ликвидных активов компании в общей сумме активов.

$X2$ – соотношение нераспределенной прибыли и активов компании (финансовый рычаг).

$X3$ – этот показатель характеризуют величину прибыли до налогообложения по отношению к стоимости активов.

$X4$ – балансовая стоимость собственного капитала по отношению к заемному капиталу.

$X5$ – коэффициент, характеризующий рентабельность активов. Рассчитывается как отношение объема продаж к общему количеству активов.

Расчет показателя пятифакторной модели Альтмана произведем в таблице 37.

Таблица 37 – Риск банкротства предприятия (диагностика)

Показатель	Усл. обозначение	2019г.	2018г.	2017г.
1	2	3	4	5
1. Двухфакторная модель Альтмана				
Коэффициент текущей ликвидности	Ктл	1,10	1,09	1,08
Заемный капитал	ЗК	168 949	152 522	131 866
Пассивы	П	185 291	166 063	142 994
Z-score		-152,1%	-150,3%	-149,9%
Вероятность банкротства предприятия:				

Продолжение таблицы 37

1	2	3	4	5
- если $Z=0$ - примерно равна 50%				
- если $Z < 0$ - меньше 50%, и уменьшается вместе с уменьшением Z				
- если $Z > 0$ - больше 50%, и увеличивается вместе с увеличением Z				
Часто противоречит 5-и факторному методу.				
Вероятность банкротства предприятия		> 50%	> 50%	> 50%
2. Пятифакторная модель Альтмана для компаний, чьи акции котируются на бирже				
Активы		185 291	166 063	142 994
Оборотный капитал		16 342	13 541	11 128
Не распределенная прибыль		2 801	2 413	832
Прибыль до налогообложения		3 532	3 056	1 358
Бухгалтерская (балансовая) стоимость всех обязательств		168 949	152 522	131 866
Объем продаж		455 550	380 892	324 812
	X1	0,09	0,08	0,08
	X2	0,02	0,01	0,01
	X3	0,02	0,02	0,01
	X4	0,00	0,00	0,00
	X5	2,46	2,29	2,27
	Z-score	0,00	0,00	0,00
Вероятность банкротства предприятия:				
- если $Z < 1,81$ – вероятность банкротства составляет от 80 до 100%				
- если $2,77 \leq Z < 1,81$ – средняя вероятность краха компании от 35 до 50%				
- если $2,99 < Z < 2,77$ – вероятность банкротства невелика от 15 до 20%				
- если $Z \leq 2,99$ – ситуация на предприятии стабильна				
Можно рассматривать лишь в отношении компаний, разместивших свои акции на фондовом рынке.				
Вероятность банкротства предприятия		не хватает данных	не хватает данных	не хватает данных
3. Модифицированная пятифакторная модель Альтмана				
Балансовая стоимость собственного капитала		16 342	13 541	11 128
	X4	0,10	0,09	0,08
	Z-score	2,63	2,45	2,39
Вероятность банкротства предприятия:				
- если $Z < 1,23$ предприятие признается банкротом				
- если Z от 1,23 до 2,89 ситуация неопределена				

Продолжение таблицы 37

1	2	3	4	5
- если Z более 2,9 ситуация на предприятии стабильна				
Вероятность банкротства предприятия		равна 50%	равна 50%	равна 50%
4. Модель Альтмана для непроизводственных компаний				
	X1	0,09	0,08	0,08
	X2	0,02	0,01	0,01
	X3	0,02	0,02	0,01
	X4	0,10	0,09	0,08
Z-score		0,86	0,80	0,68
Вероятность банкротства предприятия:				
- если $Z \leq 1,1$ предприятие признается банкротом				
- если $Z \geq 2,6$ ситуация нестабильная				
- если Z в диапазоне от 1,1 до 2,6 ситуация на предприятии стабильна				
Вероятность банкротства предприятия		высокая	высокая	высокая

Прогнозирование экономических показателей деятельности организации по модели Альтмана показывают возможную вероятность банкротства предприятия (по модели Альтмана для непроизводственных компаний), и маловероятную ситуацию банкротства по двухфакторной модели.

3. Основные направления повышения эффективности деятельности ООО «ОПОРА-ДВ»

3.1 Общая оценка эффективности деятельности общества

Рассмотрим эффективность проектно-ориентированного управления финансово-экономического положения компании.

В ООО «ОПОРА-ДВ» в качестве экономических служб представлены отдел бухгалтерии, возглавляемый главным бухгалтером, и финансовый отдел, возглавляемый финансовым директором.

Финансовый отдел ООО «ОПОРА-ДВ» осуществляет ведение финансового анализа и прогнозирования. Штатное расписание финансового отдела ООО «ОПОРА-ДВ» представлено в таблице 38.

Таблица 38 – Штатное расписание финансового отдела

Должность	Численность, чел.
Финансовый директор	1
Администратор бюджетного процесса	1
Экономист	1
ИТОГО	3

Система финансового планирования, контроля и отчетности Общества носит название Бюджетный процесс и осуществляется финансовым отделом ООО «ОПОРА-ДВ».

Контроль за исполнением Положения осуществляет Финансовый директор ООО «ОПОРА-ДВ».

Основными бюджетами в ООО «ОПОРА-ДВ» являются:

- 1) бюджет доходов и расходов (БДР) - документ, отражающий финансовый результат деятельности за отчетный период;
- 2) бюджет движения денежных средств (БДДС) - документ, отражающий поступление и расход денежных средств с расчетного счета, кассы, а также учет векселей и взаимозачет;
- 3) бюджет по балансовому листу - документ, отражающий финансовое состояние организации (соотношение Актива и Пассива);

4) бюджет Инвестиций (БИ) - документ, отражают общий объем реальных инвестиций (капиталовложений) и направления их расходования.

Формами бюджетного процесса в ООО «ОПОРА-ДВ» выступают:

- 1) план доходов от продажи и оказания услуг;
- 2) план производства и оказания услуг;
- 3) бюджет затрат на оплату труда;
- 4) численность персонала;
- б) бюджет затрат на ремонт;
- 7) бюджет затрат на энергоресурсы;
- 8) прогноз расходов на рекламу, подписку;
- 9) прогноз представительских расходов;
- 10) бюджет расходов на связь (+ лимиты на телефонные разговоры);
- 11) бюджет налоговых начислений;

график получения и погашения кредитов, начисление процентов.

Рассмотрим основные принципы ведения отчетных форм и контроль их выполнения в ООО «ОПОРА-ДВ».

Формирование отчета о доходах и расходах организации осуществляется на основании данных бухгалтерского учета.

Центры доходов несут ответственность за невыполнения плана по доходной части (в части закрепленных настоящим Положением статей доходов), центры затрат - за превышение фактических затрат над плановыми.

Для бюджета доходов:

- ЦФО ООО «ОПОРА-ДВ» предоставляют информацию о фактическом состоянии закрепленных за ними плановых показателей;

- информацию представлять в соответствии с утвержденными приказом директора ООО «ОПОРА-ДВ» формами до 12-00 дня, следующего за отчетным;

- не позднее 10 числа месяца, следующего за отчетным, Администратор бюджетного процесса предоставляет на рассмотрение Малого бюджетного комитета предварительный отчет об исполнении плана отчетного месяца;

- полный отчет по фактическим данным за месяц Администратор

бюджетного процесса предоставляет на рассмотрение бюджетному комитету не позднее 17 - го числа каждого месяца;

- до 14:00 Администратор бюджетного процесса предоставляет информацию по фактическому исполнению бюджета за предыдущий отчетный день Финансовому директору ООО «ОПОРА-ДВ».

Бюджетный комитет собирается один раз в месяц - 27 числа.

В таблице 39 представлены результаты анализа системы внутреннего прогнозирования экономического развития и управления доходами в ООО «ОПОРА-ДВ».

Таблица 39 Результаты анализа системы внутреннего прогнозирования экономического развития и управления доходами

Показатель	Планируемое значение показателей через 5 лет	Состояние системы бюджетирования ООО «ОПОРА-ДВ»
1. Уровень состояние подсистем бюджетирования	0,8	0,3
2. Уровень качества бюджетов	0,9	0,5
3. Уровень организации процесса финансового планирования	0,5	0,2
Интегральная оценка состояния системы внутреннего финансового планирования	0,36	0,03
Уровень развития системы управления	Средний уровень	Низкий уровень развития

Интегральная оценка рассчитана как произведение экспертных оценок, например фактическое состояние бюджетирование оценивается как $0,3 \times 0,5 \times 0,2 = 0,03$. А планируемое существенно выше 0,36

Таким образом, анализ системы внутреннего прогнозирования экономического развития и управления доходами в ООО «ОПОРА-ДВ», позволил выявить основные недостатки: низкая управляемость доходов, финансовых результатов.

Управление доходами оценивается как неэффективное, за исследуемый периоды было выявлено резкое снижение доходов организации. Кроме того, на

протяжении периода отмечены низкие темпы сокращения затрат по основным видам деятельности, которые обусловлены большой долей в структуре затрат постоянных расходов организации. В течение рассматриваемого периода происходит снижение показателей рентабельности всех видов в 2016 году, при этом в 2017 году снижается резко темп роста доходов. В связи с этим предлагается дипломное проектирование выполнить на основе выявленных проблем по поиску совершенствования инструментов управления доходами.

В качестве приоритетных, выбраны следующие направления совершенствования системы управления доходами и улучшения финансового состояния организации: совершенствование системы управления доходами; увеличение доходов организации путем разработки стратегии маркетинга.

Итак, по результатам диагностики системы управления доходами ООО «ОПОРА-ДВ» были выявлены наиболее характерные недостатки действующей системы прогнозирования экономического развития и управления доходами, расходами и финансовыми результатами компании, ограничивающие возможности принятия сбалансированных управленческих решений руководителями различных уровней. Используемая система управления доходами в ООО «ОПОРА-ДВ» служит в большей степени тактическим целям, а не целям развития, система не ориентирована на результат, взаимодействие служб не является гибким и способным к быстрым изменениям и совершенствованию.

В качестве приоритетных, выбраны следующие направления совершенствования системы управления доходами и улучшения финансового состояния организации:

- совершенствование системы управления доходами;
- увеличение доходов организации путем разработки стратегии маркетинга.

Однако у организации выявлен и ряд отрицательных моментов:

- снижение рентабельность по чистой прибыли;
- снижение доходности собственного капитала;
- увеличение доли краткосрочной задолженности

– увеличение отношения общего долга к собственному капиталу.

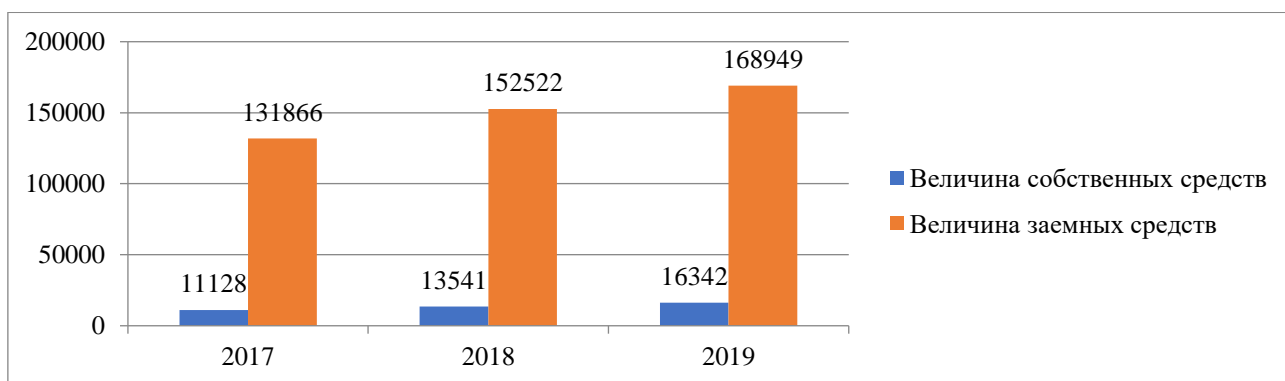


Рисунок 17 Соотношение собственных и заемных средств в стоимости капитала

Анализ структуры пассивов позволяет сделать вывод, что предприятие отчетном периоде на 91,18 % осуществляет производственную деятельность за счет средств кредиторов. На конец 2019 г. пассивная часть баланса характеризовалась преобладающим удельным весом показателя "Краткосрочные обязательства" (91,18 %).

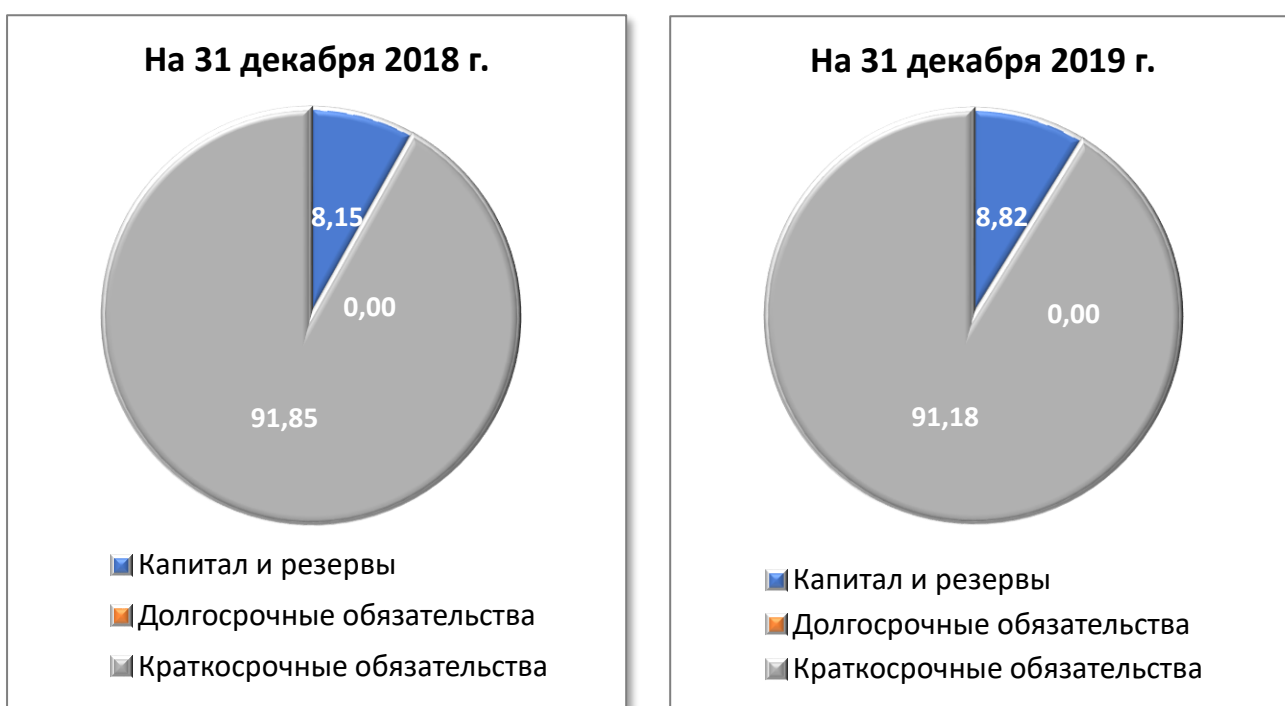


Рисунок 18 – Соотношение собственных и заемных средств в стоимости капитала

Анализ структуры пассивов позволяет сделать вывод, что предприятие отчетном периоде на 91,18 % осуществляет производственную деятельность за счет средств кредиторов.

На конец 2019 г. пассивная часть баланса характеризовалась преобладающим удельным весом показателя "Краткосрочные обязательства" (91,18 %).

В течение рассматриваемого периода (2018 г. – 2019 г.) наблюдается положительная динамика значений величины собственных оборотных средств.

При анализе сравнительного баланса следует обратить внимание на изменение удельного веса величины собственного оборотного капитала в стоимости имущества, на соотношение темпов роста собственного и заемного капиталов, а также на соотношение темпов роста дебиторской и кредиторской задолженностей.

Таблица 40 Соотношение заемного капитала к собственному капиталу

Показатель	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Соотношение ЗК/СК		
				2017 г.	2018 г.	2019 г.
Собственный капитал	11128	13541	16342	11,85	18,65	10,34
Заемный капитал	131866	252522	168949			

Сравнительная характеристика динамики СК и ЗК представлена в таблице 41.

Таблица 41 Сравнительная характеристика динамики СК и ЗК

Сравнительная характеристика динамики СК и ЗК	Тенденция
Собственный капитал организации в 2019 г. не превышает заемный	отрицательная
Собственный капитал организации в 2018 г. не превышает заемный	отрицательная
Собственный капитал организации в 2017 г. не превышает заемный	отрицательная
Темп прироста роста собственного капитала в 2018 г. составил 21,68 %, что на 6,02 % больше темпа прироста совокупного заемного капитала	положительная
Темп прироста роста собственного капитала в 2019 г. составил 20,69 %, что на 10,69 % больше темпа прироста совокупного заемного капитала	положительная

На конец отчетного периода степень платежеспособности предприятия по сравнению с 2018 г. улучшилась на 20,69 %. Величина собственных оборотных средств составляет 16342 тыс. руб. Предприятие обладает достаточными возможностями для расчетов по краткосрочным обязательствам при условии реализации всех своих оборотных активов.

При стабильно хорошем финансовом состоянии у предприятия должна увеличиваться в динамике доля собственного оборотного капитала, темп роста собственных средств должен быть выше темпа роста заемных средств, а темпы роста дебиторской и кредиторской задолженностей должны уравновешивать друг друга.

Анализ, проведенный в таблице № 32 показал, что в анализируемом периоде коэффициент поступления заемного капитала превышает коэффициент выбытия заемного капитала. Следовательно, предприятие интенсивно прибегает к использованию заемных денежных средств, получая новые кредиты и займы.

Таким образом, на основании проведенного исследования можно выделить и сформулировать ряд рекомендаций по увеличению собственного капитала организации:

- 1) изучить варианты снижения кредиторской задолженности;
- 2) разработать меры повышения доли собственных средств в источниках финансирования (одна из мер заключается в рациональном распределении прибыли);
- 3) внедрить меры увеличения доли оборотных активов с целью увеличения оборачиваемости.

За отчетный период (2018 г. – 2019 г.) дебиторская задолженность увеличилась на 3105 тыс. руб. или на 14,46 % - рисунок № 18.

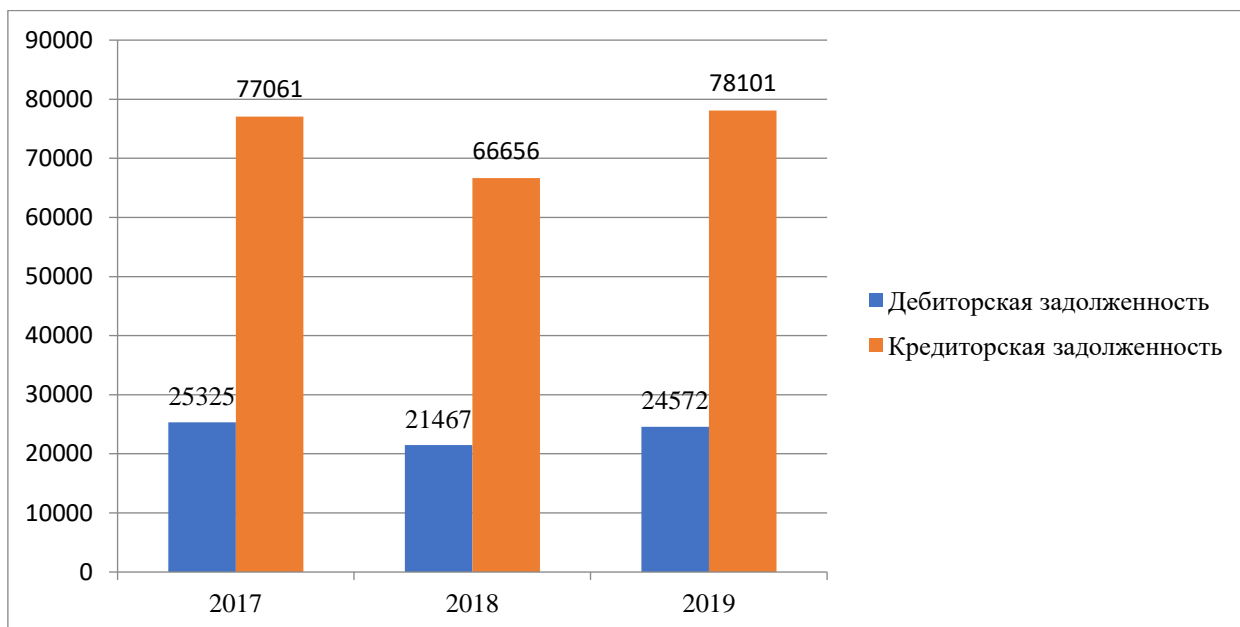


Рисунок 18 Динамика дебиторской и кредиторской задолженности

Доля дебиторской задолженности в структуре баланса в 2019 г. составила 13,26 %, а в общем объеме оборотных активов 13,26 %. Высокая доля дебиторской задолженности в структуре имущества характеризует ликвидность оборотных активов. По состоянию на конец исследуемого периода кредиторская задолженность превышает дебиторскую задолженность. Следовательно, за период с 2018г. по 2019 г. уменьшилось отвлечение средств из оборота предприятия на 53529 тыс. руб. В целях управления дебиторской задолженностью предлагается снижение дебиторской задолженности на 30%, а также снижение количества товаров для перепродажи от 30 до 50%. Это позволит снизить среднегодовую стоимость оборотных средств организации.

Произведем расчет эффективности предложенных мероприятий.

3.2 Предложения по развитию общества и повышению эффективности его деятельности

Данные для расчетов эффективности управления дебиторской задолженности представим в виде таблицы 42.

Таблица 42 Исходные данные для проведения анализа эффективности

предложенных мероприятий

Показатель, тыс. руб.	2019 г.	План на 2020 г.	Отклонение
Выручка	455 550	473307,5	17757,5
Дебиторская задолженность	24 572	17200,4	-7371,6
Запасы (товар для перепродажи)	158 959	79479,5	-79479,5
Средняя стоимость оборотных средств	175 677	140541,6	-147

На основании полученных данных проведем расчет оценки оборачиваемости оборотного капитала находят следующие показатели:

коэффициент оборачиваемости;

длительность одного оборота.

Подставляя данные в формулы, получим:

в 2019 году

$$K_{об} = 455\,550 / 175\,677 = 2,59;$$

$$T_{об} = 365 / 2,59 = 140,92 \text{ дня.}$$

в 2020 году

$$K_{об} = 473\,307,5 / 140\,541,6 = 3,37;$$

$$T_{об} = 365 / 3,37 = 108,30 \text{ дня.}$$

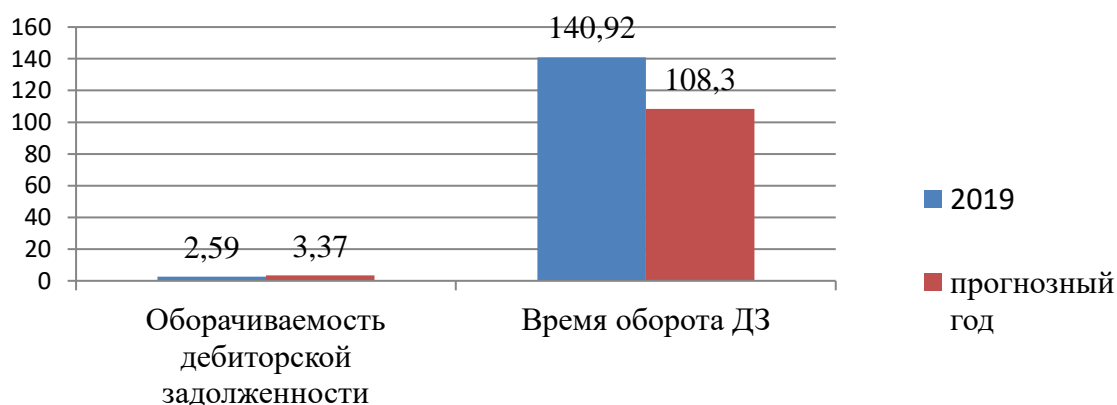


Рисунок 19 Прогнозирование показателей оборачиваемости дебиторской задолженности

Таким образом, предложенные мероприятия позволят сократить оборачиваемость оборотного капитала на 33 дня. Проведенные расчеты показывают, что снижение доли товаров перепродажи до оптимального уровня,

своевременное взыскание дебиторской задолженности и проведение мероприятий по снижению уровня задолженности, что позволит более эффективно использовать оборотные средства организации, что в будущем позволит снизить убыток предприятия, и как следствие, повысить эффективность использования капитала предприятия и улучшить финансовое состояние организации, а также повысить деловую активность организации.

Плановый размер кредиторской задолженности целесообразно определять, применяя коэффициент «зависимости предприятия от кредиторской задолженности», который рассчитывается как отношение кредиторской задолженности к общей сумме активов предприятия.

Нормой данного коэффициента считается значение в интервале от 10 до 30%. При прежней сумме активов, которая на конец 2019 года по данным отчетности составляла 175 677 тыс. руб., оптимальный уровень кредиторской задолженности составит:

$$175\ 677 \times (20/100) = 35\ 135,4 \text{ тыс. руб.}$$

При оптимизации структуры капитала следует стремиться именно к этому размеру кредиторской задолженности. Уровень кредиторской задолженности на конец 2019 года составляет 78 101 тыс. руб., таким образом, данный показатель превысил оптимальный уровень на 42965,6 тыс. руб.

Для снижения объемов кредиторской задолженности необходимо предпринять меры по увеличению высоколиквидных активов предприятия. Как правило, снижение суммы кредиторской задолженности осуществляется за счет средств, извлеченных из дебиторской задолженности.

По данным проведенного анализа дебиторская задолженность организации меньше кредиторской на 53529 тыс. руб. То есть, возможности снижения кредиторской задолженности за счет средств дебиторской задолженности нет. Результатом деятельности компании в 2019 году является размер нераспределенной прибыли в размере – 16 332 тыс. руб. Тогда уменьшение кредиторской задолженности может составить: $78\ 101 - 16\ 332 = 61\ 769$ тыс. руб. – таблица 43.

Таблица 43 – Исходные данные для проведения анализа эффективности предложенных мероприятий

Показатель, тыс. руб.	2019 г.	План на 2020 г.	Отклонение
Выручка	455 550	473307,5	17757,5
Кредиторская задолженность	78 101	61769	-16 332
Оборачиваемость	5,83	7,66	-1,83
Время оборота	62,61	47,65	14,96

Подставляя данные в формулы, получим:

в 2019 году

$$K_{об} = 455\,550 / 78\,101 = 5,83;$$

$$T_{об} = 365 / 5,83 = 52,09 = 52,61 \text{ дня.}$$

в 2020 году

$$K_{об} = 473\,307,5 / 61\,769 = 7,66;$$

$$T_{об} = 365 / 7,66 = 47,65 \text{ дня.}$$

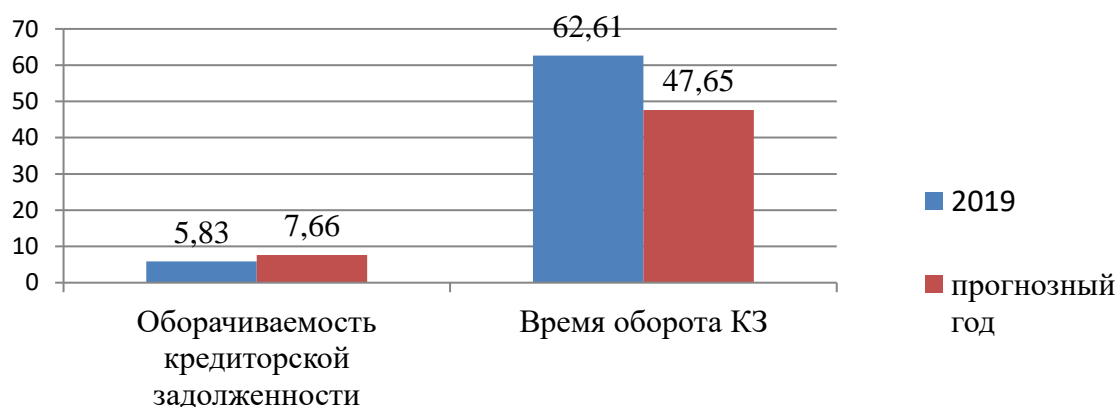


Рисунок 20 – Прогнозирование показателей оборачиваемости кредиторской задолженности

Для определения эффективности предложенных мероприятий необходимо составить прогноз дебиторской и кредиторской задолженностей. Существует 3 возможных варианта развития событий относительно дебиторской задолженности компании:

- снижение полной стоимости дебиторской задолженности (оптимистичный вариант);

- снижение стоимости дебиторской задолженности на 50% (наиболее вероятный вариант);
- снижение стоимости дебиторской задолженности на 15% (пессимистичный вариант).

Расчет эффективности представлен в таблице 44.

Таблица 44 – Эффект от применения предложенных мероприятий

Вариант развития	Размер снижения дебиторской задолженности	Остаток дебиторской задолженности
1. Оптимистичный	24572	0
2. Наиболее вероятный	12286	12286
3. Пессимистичный	3685,8	20886,2

Исходя из данных таблицы 45, высоколиквидные активы организации в случае оптимистичного варианта увеличатся на 24572 тыс. руб., в случае пессимистичного варианта – на 3685,8 тыс. руб. Наиболее вероятным является исход, при котором организация получит 12286 тыс. руб.

Таким образом, результатом реализации данных мероприятий будет возможность погасить часть кредиторской задолженности и увеличить наиболее ликвидную часть актива.

На конец 2019 года у компании существует достаточно большой товар для перепродажи, размер которого составляет 158959 тыс. руб. Проводя расчеты, будем предполагать, что на предприятии применяются маркетинговые методы, скидки, а различные условия договоров, существует возможность продажи в рассрочку, а также возможность реализовать обозначенный объем запасов. При оптимистичном сценарии предприятию удастся реализовать 50% запасов. При наиболее вероятном – 25%, при пессимистичном 10%.

Таблица 45 Эффект от реализации излишков запасов

Вариант развития	Существующий объем товаров	Оптимальная величина запасов	Высвобожденные средства	Планируемая величина запасов
1. Оптимистичный	158959	79479,5	79479,5	79479,5
2. Наиболее вероятный			39739,75	119219,25
3. Пессимистичный			15895,9	143063,1

Таким образом, по данным таблицы № 43 можно сделать вывод, что в худшем случае, в результате реализации данной операции, предприятие сможет увеличить свои высоколиквидные активы на 15895,9 тыс. руб. (пессимистичный сценарий), а при оптимистичном исходе – 79479,5 тыс. руб.

Рассчитаем эффект изменения кредиторской задолженности – данные представим в таблице 46.

Таблица 46 Эффект от применения предложенных мероприятий

Вариант развития	Размер снижения кредиторской задолженности	Остаток кредиторской задолженности
1. За счет вложения нераспределенной прибыли	16 332	61769
2. За счет погашения кредиторской задолженности за счет дебиторской	12286	65815
3. За счет погашения кредиторской задолженности за счет запасов	39739,75	30413,3
Итого:	52025,75	26075,25

Таким образом, размер кредиторской задолженности ниже оптимального уровня (рассчитанного нами выше). Предложенные мероприятия следует оценить с позиции их эффективности и степени достижения цели, то есть с точки зрения оптимизации кредиторской задолженности.

Наиболее вероятный исход: $78101 - 52025,75 = 26075,25$ тыс. руб.

Таблица 47 Среднегодовая сумма функционирующего капитала

Показатель	Прогноз, тыс. руб.	Доля в структуре, %	WACC
Среднегодовая величина собственного капитала	16 342	12,26	200 396,92
Среднегодовая величина заемного капитала	142 936	107,26	15 330 767,11
Среднегодовые остатки оборотных средств	140 541,6	105,46	14 821 440,83
Среднегодовые остатки запасов	70 687,5	53,04	3 749 435,46
Среднегодовая величина дебиторской задолженности	17 200,4	12,91	222 002,43
Среднегодовая величина кредиторской задолженности	26 075,25	19,57	510 196,65
Среднегодовая сумма функционирующего капитала	16 342	12,26	200 396,92
Баланс	133 266	100	

Можем сделать вывод относительно эффективности предложенных мероприятий по оптимизации капитала компании, что основной проблемой в управлении заемным капиталом предприятия является недостаток

высоколиквидных активов, с помощью которых предприятие может отвечать по своим обязательствам – таблица 48.

Таблица 48 - Соотношение заемного капитала к собственному капиталу

Показатель	2019	2020 (прогноз)	Соотношение ЗК/СК	
			2019	2020
Собственный капитал	16342	16342	10,34	7,15
Заемный капитал	168949	116923		

Расчеты для в результате предложенных мероприятий в таблице 49.

Таблица 49 – Прогноз показателей оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженностей

показатель	2019г.	прогноз	отклонение
Оборачиваемость дебиторской задолженности, в оборотах	2,59	3,37	0,79
Оборачиваемость дебиторской задолженности, в днях	140,92	108,30	-33
Оборачиваемость кредиторской задолженности, в оборотах	5,83	7,66	1,83
Оборачиваемость кредиторской задолженности, в днях	62,61	47,65	-15

Сравнение фактическое и прогнозное состояния дебиторской и кредиторской задолженности, исходя из данных таблицы, позволяет сделать следующий вывод: в организации увеличится оборачиваемость дебиторской и кредиторской задолженности. Такая ситуация приведет к повышению эффективности использования денежных средств, что улучшит платежеспособность организации.

Заключение

Таким образом, в результате проведенного анализа были выявлены как положительные, так и отрицательные стороны деятельности ООО «ОПОРА-ДВ». Положительными сторонами являются:

- увеличение имущества и собственного капитала;
- снижение оборачиваемости кредиторской задолженности;
- снижение оборачиваемости запасов.

Отрицательными сторонами являются:

– оборотные и внеоборотные активы в основном формируются за счет привлеченных средств;

– снижение доходности собственного капитала;

– наибольший вес в структуре капитала составляет заемный капитал (более 50%);

– доля собственных источников в структуре капитала имеет тенденцию к росту.

Для повышения эффективности деятельности организации ООО «ОПОРА-ДВ» необходимо оптимизировать дебиторскую и кредиторскую задолженность.

Анализ системы внутреннего прогнозирования экономического развития и управления доходами в ООО «ОПОРА-ДВ», позволил выявить основные недостатки: низкая управляемость доходов, финансовых результатов.

Управление доходами оценивается как неэффективное, за исследуемый период было выявлено резкое снижение темпов роста доходов предприятия. Кроме того, на протяжении периода отмечены низкие темпы сокращения затрат по основным видам деятельности, которые обусловлены большой долей в структуре затрат постоянных расходов предприятия. В течение рассматриваемого периода происходит снижение показателей рентабельности. В связи с этим предлагается дипломное проектирование выполнить на основе выявленных проблем по поиску совершенствования инструментов управления доходами. В качестве приоритетных, выбраны следующие направления

совершенствования системы управления доходами и улучшения финансового состояния организации: совершенствование системы управления доходами; увеличение доходов предприятия путем разработки стратегии маркетинга.

По результатам диагностики системы управления доходами ООО «ОПОРА-ДВ» были выявлены наиболее характерные недостатки действующей системы прогнозирования экономического развития и управления доходами, расходами и финансовыми результатами компании, ограничивающие возможности принятия сбалансированных управленческих решений руководителями различных уровней. Используемая система управления доходами в ООО «ОПОРА-ДВ» служит в большей степени тактическим целям, а не целям развития, система не ориентирована на результат, взаимодействие служб не является гибким и способным к быстрым изменениям и совершенствованию.

С целью совершенствования формирования и регулирования доходов ООО «ОПОРА-ДВ» предлагается реализовать следующие мероприятия:

- внедрение ИТ-технологий в коммерческо-производственную деятельность ООО «ОПОРА-ДВ»;
- маркетинговые мероприятия по стимулированию сбыта;
- совершенствование логистической системы управления сервисом.

Для оптимизации дебиторской задолженности необходимо:

1. Исключить из числа поставщиков компании с высокой степенью риска.
2. Использовать альтернативные способы оплаты дебиторской задолженности, например, оплату векселями, ценными бумагами.
3. Сформировать принципы расчетов компании с контрагентами в будущем периоде.

Для создания нормативов оценки клиентов необходимо сформировать систему, которая будет включать следующие основные элементы:

1. Определить набор характеристик, которые позволят в полной мере определить оценить кредитоспособность отдельных групп покупателей.
2. Сформировать информационную базу, которая позволит провести экспертизу кредитоспособности покупателей.

3. Провести группировку покупателей по степени кредитоспособности, который формируется на основании результатов проведенного анализа.

Таким образом, на основании проведенного исследования можно сформулировать ряд рекомендаций для организации ООО «ОПОРА-ДВ»:

изучить варианты снижения кредиторской задолженности;

разработать меры повышения доли собственных средств в источниках финансирования (одна из мер заключается в рациональном распределении прибыли);

внедрить меры увеличения доли оборотных активов с целью увеличения оборачиваемости.

В целях управления дебиторской задолженностью предлагается снижение дебиторской задолженности на 30%, а также снижение количества товаров для перепродажи на 50%. Это позволит снизить среднегодовую стоимость оборотных средств организации. Таким образом, предложенные мероприятия позволят сократить оборачиваемость:

- оборотного капитала на 17 дней.
- оборачиваемость дебиторской задолженности на 5 дней.
- оборачиваемость кредиторской задолженности на 22 дня.

Подводя итог проделанным исследованиям, можем сделать вывод, что предложенными мероприятиями на предприятии удалось оптимизировать систему управления кредиторской и дебиторской задолженностями и улучшить значения основных показателей, характеризующих ее состояние.

Сравнение фактическое и прогнозное состояния дебиторской и кредиторской задолженности, позволяет сделать вывод, что в результате предложенных мероприятий в организации увеличится оборачиваемость дебиторской и кредиторской задолженности. Можем сделать вывод относительно эффективности предложенных мероприятий по оптимизации капитала компании, что основной проблемой в управлении заемным капиталом предприятия является недостаток высоколиквидных активов, с помощью которых предприятие может отвечать по своим обязательствам.

Библиографический список

1. Белкин, В.Н., Белкина, Н.А. Организационный капитал предприятия / В.Н. Белкин, Н.А. Белкина // Экономика региона. - 2019. - Т. 12. - № 3. - С. 826-838.
2. Белошицкая, М.О., Шарапова, И.С. Совершенствование внутреннего контроля собственного капитала / М.О. Белошицкая, И.С. Шарапова // Научный альманах. -2018. -№ 1-1 (27). -С. 54-59.
3. Боргардт Е.А. Современные подходы к классификации резервов повышения эффективности деятельности предприятия / Е.А. Боргардт // Азимут научных исследований: экономика и управление. - 2018. - Т. 6. - № 1 (18). - С. 130-134.
4. Буркальцева, Д.Д. Сущность капитала, классификация и методика оценки его использования на предприятии / Д.Д. Буркальцева, О.Г. Блажевич / Science Time. - 2019. - № 7 (31). - С. 33-38.
5. Воробьев, Ю.Н. Управление стоимостью капитала предприятия / Ю.Н. Воробьев, Ю.В. Жилина // Вестник Науки и Творчества. - 2019. - № 11. - (11). - С. 45-52.
6. Галкина, Е.В. Влияние концепций поддержания капитала и признания прибыли на результаты экономического анализа/Е. В. Галкина//Экономический анализ: теория и практика. - 2019. - № 21. - С. 142-145
7. Голикова, Е.Ю. Анализ заемного капитала предприятия / Е.Ю. Голикова // Контентус. - 2019. - № 2 (43). - С. 32-35.
8. Григорьев, Л. Бюллетень о текущих тенденциях российской экономики. Особенности потребления платных услуг / Под ред. Л. Григорьева. - М.: Издание Аналитического центра при Правительстве Российской Федерации. – 2019. – Выпуск № 36. - 16 с.
9. Гуркина, С.М. Использование ключевых показателей эффективности деятельности предприятий / С.М. Гуркина // Вестник науки и образования. - 2018. - № 1 (25). - С. 45-47.

10. Дементьева, С.Я., Теоретико – методические аспекты формирования учетной информации о собственном капитале / С.Я. Дементьева, О.С. Галас // Научные труды Южного филиала Национального университета биоресурсов и природопользования Украины «Крымский агротехнологический университет». Серия: Экономические науки. - 2019. - № 152. - С. 134-140.
11. Донцова, Л.В. Анализ финансовой отчетности /Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. 6-е изд., перераб, и доп. М.: Дело и сервис, 2019. - 612с.
12. Жердева О.Ю. Влияние рисков на эффективность управления производственной деятельностью / О.Ю. Жердева // Синергия Наук. - 2018. - № 15. - С. 169-175
13. Зайончик Л.Л. Повышение экономической эффективности деятельности предприятия на основе анализа хозяйственной деятельности / Л.Л. Зайончик // Научно-аналитический экономический журнал. - 2018. - № 6. - (17). - С. 2.
14. Захарова Е.А. Оценка результативности деятельности предприятия / Е.А. Захарова // Международный студенческий научный вестник. - 2018. - № 5. - С. 71.
15. Зубова Е.В. Феномен эффективности деятельности российских предприятий / Е.В. Зубова // Современные тенденции развития и перспективы внедрения инновационных технологий в машиностроении, образовании и экономике. - 2018. - Т. 3. - № 1 (2). - С. 173-175.
16. Зубова, Е.В., Коява, Л.В. Стоимость капитала как фактор оценки стоимости компании / Е.В. Зубова, Л.В. Коява // Инновационное развитие. - 2018. - № 1 (6). - С. 47-50.
17. Иванюк, Т.Н., Арышев, В.А. Анализ влияния структуры капитала на финансовое состояние предприятия / Т.Н. Иванюк, В.А. Арышев // Вестник университета Туран. - 2019. - № 2 (70). - С. 119-123.
18. Исаенко Н.Н. Методические основы оценки эффективности деятельности предприятия / Н.Н. Исаенко // Инновационная экономика и общество. - 2018. - № 3 (17). - С. 2-6.

19. Исраилова, З.Р., Барзаева, М.А. Проблемы эффективности использования капитала предприятия / З.Р. Исраилова, М.А. Барзаева // Достижения науки и образования. - 2019. - № 10 (11). - С. 31-32.
20. Ишкинина Г.Ш. Оценка эффективности сбытовой деятельности предприятия / Г.Ш. Ишкинина // Вестник научных конференций. - 2018. - № 2-1 (18). - С. 61-63.
21. Казакова М.Ю. Управление экономической эффективностью деятельности предприятия / М.Ю. Казакова // Проблемы науки. - 2019. - № 2 (26). - С. 38-41.
22. Калмыкова О. Ю. Факторы повышения производительности труда в организации / О.Ю. Калмыкова, А.В. Гагаринский // Вестник Самарского государственного технического университета. Серия Экономика. - 2018. - № 2. - С.8.
23. Караева, Ф.Е. Оценка эффективности использования собственного капитала предприятия / Ф.Е. Караева // Успехи современной науки и образования. - 2019. - Т. 1. - № 10. - С. 84-86.
24. Колпакова Т.С. Роль экономического анализа в повышении эффективности деятельности предприятия / Т.С. Колпакова, А.Д. Прохоренко // Вестник научных конференций. 2018. № 2-1 (18). С. 81-82.
25. Коршунова Д.А. Проблема оценки эффективности деятельности предприятия / Д.А. Коршунова // Nauka-Rastudent.ru. - 2018. - № 1. - С. 8.
26. Кузнецова, О.Н., Ковалева, Н.Н. Формирование отчетных показателей о собственном капитале предприятия / О.Н. Кузнецова, Н.Н. Ковалева // Бюллетень науки и практики. - 2019. - № 6 (7). - С. 234-237.
27. Куракова О.А. Разработка мероприятий по совершенствованию системы показателей управленческой деятельности/ Экономика и предпринимательство. - 2018. - № 3-2 (80). - С. 897-900.
28. Кыштымова, Е.А. Понятие собственного капитала в международных и российских стандартах учета и отчетности / Е.А. Каштымова //Аудиторские ведомости. - 2019. - № 3. - С. 58-63.

29. Лычковская М.Д. Оценка эффективности деятельности предприятий и разработка мероприятий по ее улучшению / М.Д. Лычковская // Научно-практические исследования. - 2018. - № 9 (9). - С. 69-72.
30. Любушин, Н.П. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности/Н.П. Любушин: 2-е изд. -М.: ЮНИТИ, 2020. - 445 с
31. Мамишев, В.И. Структура капитала и ее влияние на стоимость компании / В.И. Мамишев //Проблемы современной экономики. -2019. - № 1 (53). - С. 91-95
32. Манаенков А.В. Проблема оценки эффективности диверсификации деятельности предприятия / А.В. Манаенков // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. - 2018. - № 4 (22). - С. 131-135.
33. Марамзина М.С. Оценка эффективности деятельности малого предприятия / М.С. Марамзина // Современные тенденции развития науки и технологий. - 2018. - № 3-11 (24). - С. 110-112.
34. Наконечная Т.В. Направления повышения эффективности деятельности автосервисных предприятий / Т.В. Наконечная // Символ науки. 2018. - Т. 1. - № 3. - С. 102-105.
35. Параскан К.П. Рентабельность предприятия и ее значение для эффективности деятельности предприятия // Актуальные проблемы экономического, промышленного, научно-технического и образовательного потенциала России в современных условиях. - 2015. - С. 115 - 120
36. Поелуева, Е.В., Солдаткина, И.А. Пути повышения эффективности управления капиталом современного предприятия / Е.В. Поелуева, И.А. Солдаткина // Современные научные исследования и разработки. - 2019. - № 3 (3). - С. 368-372.
37. Попкова, Е.Г. Основы финансового мониторинга. - М.: Изд-во ИНФРА-М, 2019. - 342 с.
38. Потолова, И.О. Теория капитала и роль крупных предприятий / И.О. Потолова // Евразийское Научное Объединение. - 2019. - Т. 2. - № 5 (17). - С. 119-121.

39. развития // Экономика и предпринимательство. - 2019. - № 4 (93). - С. 267-271
40. Рожкова М.Г. Методики оценки эффективности сбытовой политики / М.Г. Рожкова // Бенефициар. - 2018. - № 10. - С. 82-85
41. Саберов, Д.Р. Оптимизация структуры капитала предприятия / Д.Р. Саберов // Экономика и управление: проблемы, решения. - 2019. - № 6. С. 202-209.
42. Савиных, О.И. Виды собственного капитала предприятия различных организационно – правовых форм / О.И. Савиных // Территория науки. - 2019. - № 6. - С. 134-140.
43. Сафьянов, А.Н., Жигалов, А.А. Принципы и алгоритм выбора источников финансирования предприятия / А.Н. Сафьянов, А.А. Жигалов // Образование и наука в современном мире. Инновации. - 2018. - № 1. - С. 232-242.
44. Семеняк А.Ф. Теоретические основы анализа эффективности деятельности коммерческой организации / А.Ф. Семеняк // Аллея науки. - 2018. - Т. 4. - № 10. - С. 299-301.
45. Серова, Е.Г., Гюнтер, И.Н. Исследование взаимосвязи финансовой структуры капитала, риска, прибыльности и стоимости предприятия / Е.Г. Серова, И.Н. Гюнтер // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. - 2018. - № 2 (63). - С. 157-166
46. Скамай, Л.Г. Экономический анализ деятельности предприятия / Л.Г. Скамай, М.И. Трубочкина. - 2-е изд., перераб, и доп. — М.: НИЦ ИНФРА-М, 2019. - 378 с.
47. Сколубович А.Ю. К вопросу государственно-частного партнерства в сфере коммунального водоснабжения // Известия вузов. Инвестиции. Строительство. Недвижимость. - 2019. - Том 8. - № 3. - С. 20 – 23.
48. Сутягин, В.Ю. Практические аспекты оценки стоимости капитала российских компаний / В.Ю. Сутягин // Финансовая аналитика: проблемы и решения. - 2019. - № 36. - С. 24-34.

49. Сухова, Л.Ф., Семенова, С.В. К вопросу об экономических критериях оценки структуры капитала организации / Л.Ф. Сухова, С.В. Семенова // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. - 2018. - № 2 (63). - С. 54-63.
50. Храпко В. Н. Выбор структуры капитала на предприятии / В. Н. Храпко // Вестник Тюменского государственного университета. Социально-экономические и правовые исследования. - 2018. - Том 3. - № 3. - С. 193-206
51. Целищева, Е.С., Насретдинова, З.Т. Анализ состава и структуры собственного капитала предприятия / Е.С. Целищева, З.Т. Насретдинова // Международный студенческий научный вестник. - 2020. - № 4-5. - С. 692-693.
52. Чараева, М.В., Бабиева, Т.В. Формирование политики управления заемным капиталом предприятия / М.В. Чараева, Т.В. Бабиева // Инновационная наука. - 2019. - № 10-1. - С. 157-162.
53. Чернышева, М.М. Собственный капитал как гарант финансовой устойчивости и безопасности коммерческой организации / М.М. Чернышева // Вестник науки и образования. - 2018. - Т. 2. - № 3 (27). - С. 48-51.
54. Чучулина Е.В. Экономическая эффективность как главный фактор успешности деятельности предприятия / Е.В. Чучулина // Вестник научных конференций. - 2018. - № 2-2 (18). - С. 117-119.
55. Шаршуков В.Н. Повышение эффективности предпринимательской деятельности предприятия / В.Н. Шаршуков // Синергия Наук. - 2018. - № 10. - С. 178-184.
56. Шинкарева, Л.И. К вопросу определения величины чистого оборотного капитала предприятия / Л.И. Шинкарева // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. - 2019. - № 2-1. - С. 43-49.
57. Ширковская, Н.А. Методика анализа капитала компании / Н.А. Ширковская // Образование и наука в современном мире. Инновации. 2019. - № 2. - С. 142-144.
58. Широкова, С.В. Собственный и заемный капитал / С.В. Широкова // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2019. № 48. С. 37-38.

59. Щербинина, Ю.В. Собственный капитал как источник финансирования собственных средств / Ю.В. Щербинина // Территория науки. - 2019. - № 2. - С. 32-34.

60. Щербинина, Ю.В. Учетно-аналитическое обеспечение анализа собственного капитала / Ю.В. Щербинина // Территория науки. - 2019. - № 4. - С. 124-126.

61. Яшкин А.А. Пути повышения эффективности деятельности предприятия / А.А, Яшкин // Студенческая наука и XXI век. - 2018. - № 14. - С. 456-

Бухгалтерский баланс

Показатель	Код показателя	31.12.2019	31.12.2018	31.12.2017
1	2	3	4	5
Актив				
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	1110	0	0	0
Нематериальные активы				
Результаты исследований и разработок	1120	0	0	0
Нематериальные поисковые активы	1130	0	0	0
Материальные поисковые активы	1140	0	0	0
Основные средства	1150	0	0	0
Доходные вложения в материальные ценности	1160	0	0	0
Финансовые вложения	1170	0	0	0
Отложенные налоговые активы	1180	0	0	0
Прочие внеоборотные активы	1190	0	0	0
ИТОГО по разделу I	1100	0	0	0
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	1210	158959	141374	117639
Запасы				
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	0	0	0
Дебиторская задолженность	1230	24572	21467	25325
задолженность учредителей по взносам в уставный капитал ^[?]	1231	0	0	0
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	0	0	0
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	1760	3222	30
Прочие оборотные активы	1260	0	0	0
ИТОГО по разделу II	1200	185291	166063	142994
БАЛАНС	1600	185291	166063	142994
Пассив				
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ	1310	10	10	10
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)				
Собственные акции, выкупленные у акционеров (Указывать без минуса!)	1320	0	0	0
Переоценка внеоборотных активов	1340	0	0	0
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	0	0	0
Резервный капитал	1360	0	0	0
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	16332	13531	11118
ИТОГО по разделу III	1300	16342	13541	11128

Продолжение приложения 1

1	2	3	4	5
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА Заемные средства	1410	0	0	0
Отложенные налоговые обязательства	1420	0	0	0
Оценочные обязательства	1430	0	0	0
Прочие долгосрочные обязательства	1450	0	0	0
ИТОГО по разделу IV	1400	0	0	0
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА Заемные средства	1510	89664	85866	54805
Кредиторская задолженность	1520	78101	66656	77061
Доходы будущих периодов	1530	0	0	0
доходы будущих периодов, возникшие в связи с безвозмездным получением имущества и государственной помощи ^[?]	1531	0	0	0
Оценочные обязательства	1540	1184	0	0
Прочие краткосрочные обязательства	1550	0	0	0
ИТОГО по разделу V	1500	168949	152522	131866
БАЛАНС	1700	185291	166063	142994

Отчет о финансовых результатах

Показатель	Код показателя	За год 2019	За год 2018
Выручка	2110	455550	380892
Себестоимость продаж	2120	410063	334380
Валовая прибыль (убыток)	2100	45487	46512
Коммерческие расходы	2210	41330	44749
Управленческие расходы	2220	0	0
Прибыль (убыток) от продаж (стр.2100-2210-2220)	2200	4157	1763
Доходы от участия в других организациях	2310	0	0
Проценты к получению	2320	0	0
Проценты к уплате	2330	3351	0
Прочие доходы	2340	3668	2997
Прочие расходы	2350	942	1704
Прибыль (убыток) до налогообложения (стр.2200+2310+2320-2330+2340-2350)	2300	3532	3056
Текущий налог на прибыль	2410	731	643
СПРАВОЧНО: постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	25	31
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	0	0
Изменение отложенных налоговых активов	2450	0	0
Прочее	2460	0	0
Чистая прибыль (убыток) (стр.2300-2410+2430+2450+2460)	2400	2801	2413
Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток)	2510	0	0
Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	0	0
Совокупный финансовый результат периода	2500	2801	2413

Горизонтальный анализ обеспеченности источниками финансирования

Показатель	Нормативное значение	Период			Изменение, тыс. руб.		Темп роста, %	
		2017г.	2018г.	2019г.	2018г. – 2017г.	2019г. – 2018г.	2018г. – 2017г.	2019г. – 2018г.
Реальный собственный капитал	тыс. руб.	11 128	13 541	16 342	5 214	2 801	146,9%	120,7%
Внеоборотные активы	тыс. руб.	0	0	0	0	0		
Источники собственных оборотных средств для формирования запасов и затрат	тыс. руб.	11 128	13 541	16 342	5 214	2 801	146,90	120,72
Долгосрочные пассивы	тыс. руб.	0	0	0	0	0		
Источники собственных и долгосрочных заемных сред. формирования запасов и затрат	тыс. руб.	11 128	13 541	16 342	5 214	2 801	146,93	120,72
Краткосрочные кредитные и заемные средства	тыс. руб.	54 805	85 866	89 664	34 859	3 798	163,60	104,43
Общая величина источников средств с учетом долгосрочных и краткосрочных заемных средств	тыс. руб.	65 933	99 407	106 006	40 073	6 599	160,80	106,64
Величина запасов и затрат, обращающихся в активе баланса	тыс. руб.	117 639	141 374	158 959	41 320	17 585	135,10	112,40
Излишек собственных оборотных средств	тыс. руб.	-106 511	-127 833	-142 617	-36 106	-14 784	133,90	111,60
Излишек источников собственных средств и заемных источников	тыс. руб.	-106 511	-127 833	-142 617	-36 106	-14 784	133,90	111,60
Излишек общей величины всех источников формирования запасов затрат	тыс. руб.	-51 706	-41 967	-52 953	-1 247	-10 986	102,42	126,20



ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
**«ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ
ПОЛИТИКИ»**

(На примере предприятия ООО «Опора-ДВ»)

Выполнила:
Студентка группы

Руководитель:

Общая характеристика ВКР:

- Актуальность обусловлена тем, что главной целью финансового менеджмента является рост благосостояния собственников. Формализация этой цели означает повышения эффективности управления структурой капиталом и принятия обоснованного решения по распределению чистой прибыли в интересах собственников. Прогнозирование экономических показателей деятельности организации соответствует цели финансовой стратегии и финансовой политики организации. Целевыми показателями для большинства хозяйствующих субъектов являются цена капитала, рентабельность капитала, темп накопления капитала, темп внутренней и рыночной капитализации, прогнозирование риска банкротства предприятия.

Общая характеристика ВКР:

Объект: ООО «ОПОРА-ДВ»

Предмет: анализ финансового состояния ООО «ОПОРА-ДВ»

Цель работы: провести анализ финансового состояния ООО «ОПОРА-ДВ».

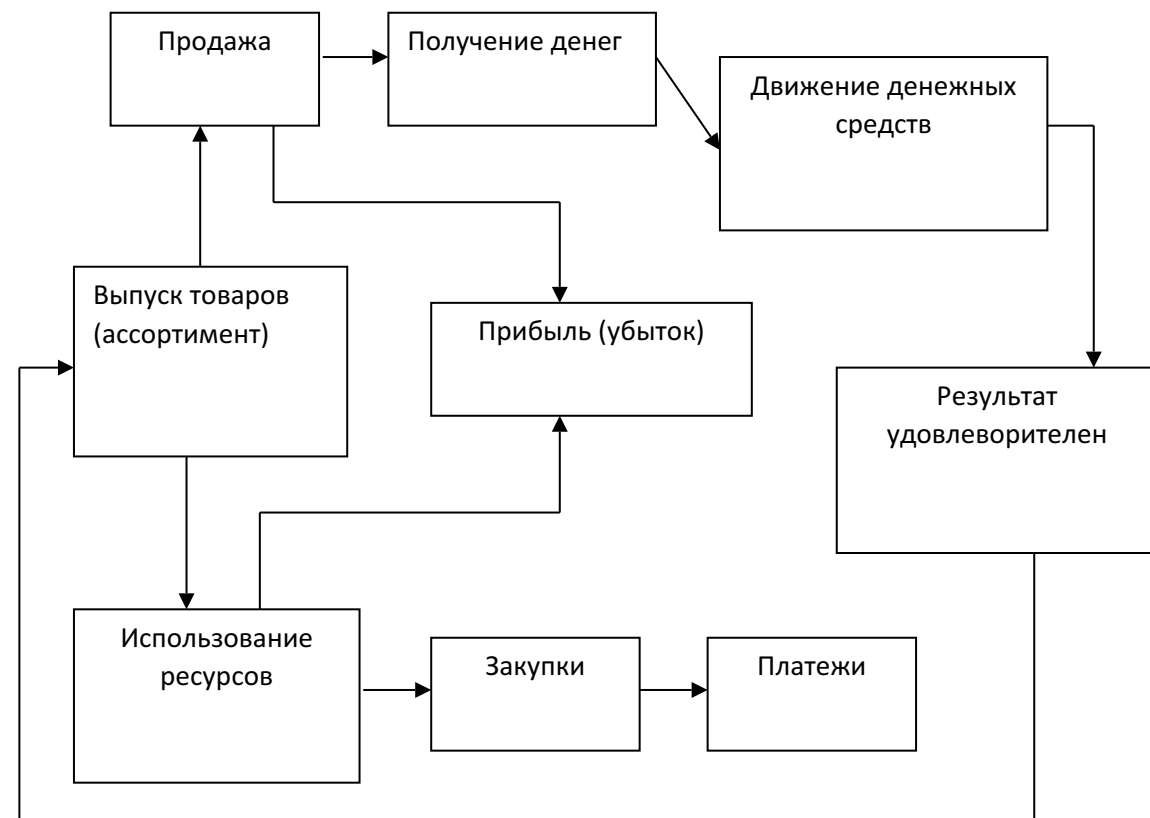
Общая характеристика ВКР:

Задачи
работы:

A diagram illustrating the tasks of a work. On the left, a box contains the text "Задачи работы:". A vertical line extends from the right side of this box, and from it, eight horizontal rectangular boxes branch out to the right, arranged vertically. These boxes are currently empty, serving as a template for listing tasks.

1 Сущность эффективности деятельности предприятия

Методы анализа финансового состояния предприятия



Прогнозирование экономического развития

1 Сущность эффективности деятельности предприятия

1-й этап. Анализ финансового состояния

2-й этап. Прогнозирование масштабов финансово-хозяйственной деятельности

3-й этап. Определение общих объемов инвестирования финансовых ресурсов

4-й этап. Определение общих объемов источников финансирования

5-й этап. Планирование доходов и расходов

6-й этап. Корректировка планов

**Последовательность
прогнозирования экономического
развития**

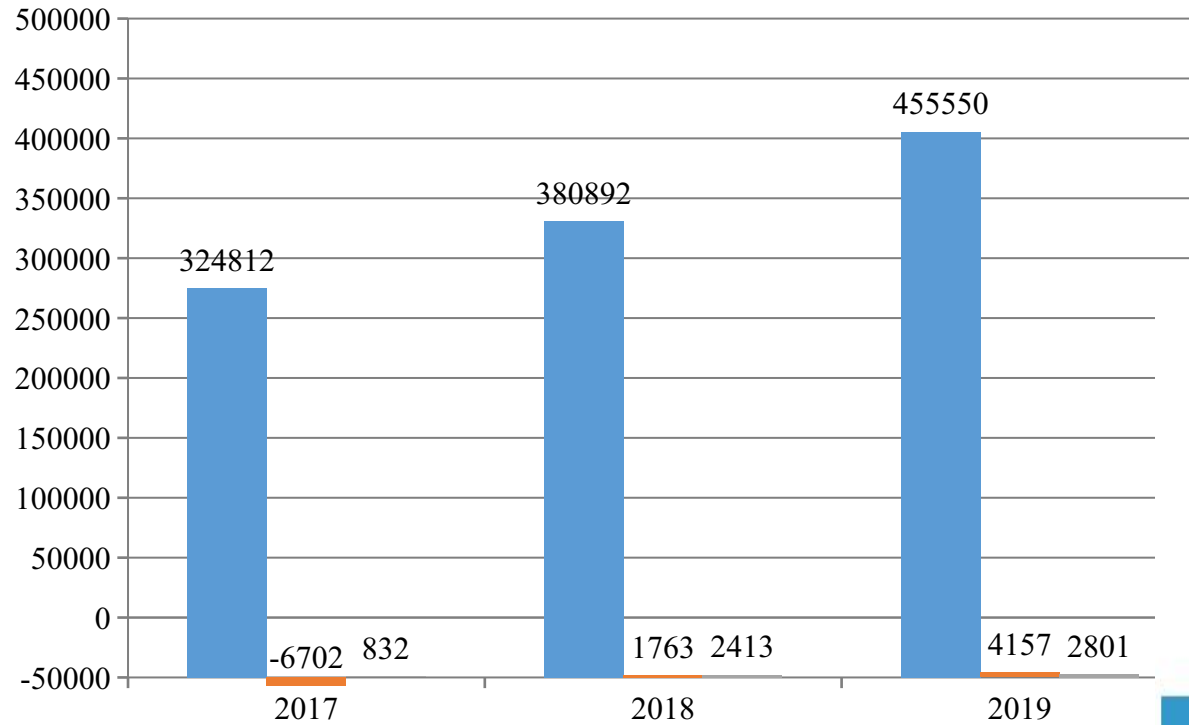
Безотлагательная

Краткосрочная

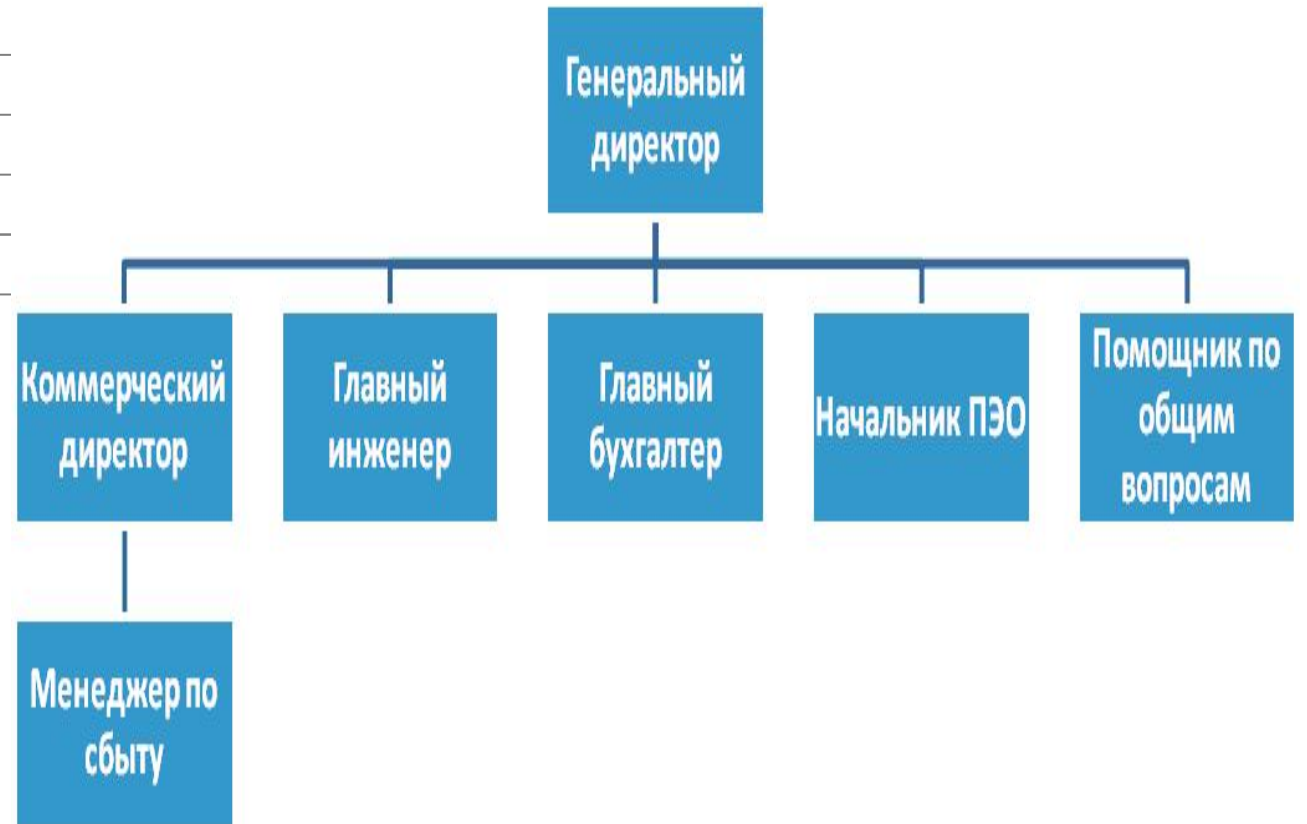
Среднесрочная

Долгосрочная

2 Анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО "Орора-DV" за 2017-2019 годы

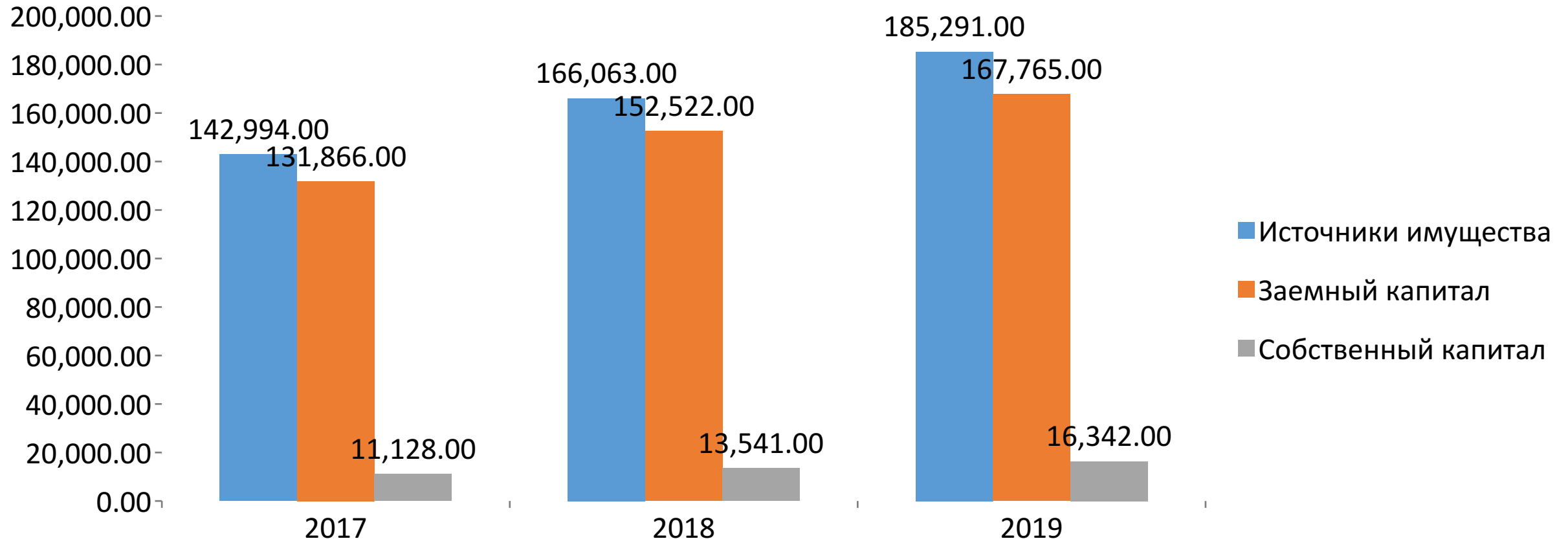


Динамика финансовых результатов



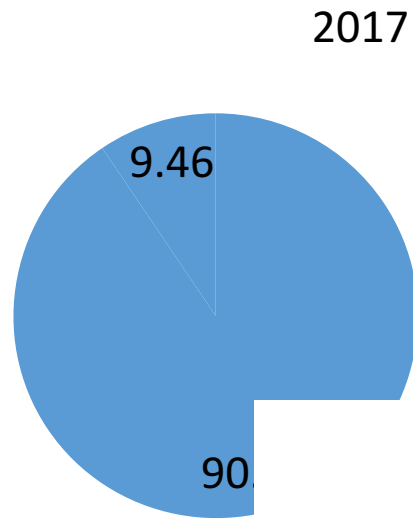
2 Анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО "Орора-DV" за 2017-2019 годы

Источники финансирования капитала

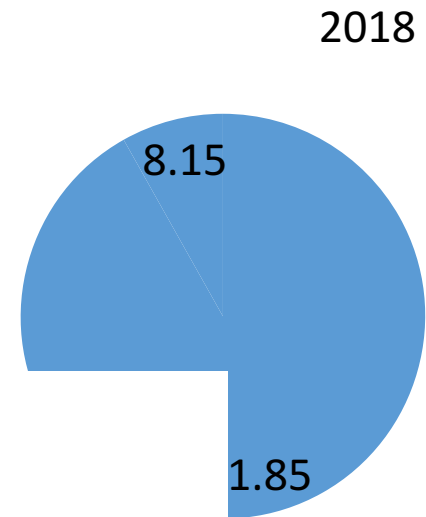


2 Анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО "Орора-DV" за 2017-2019 годы

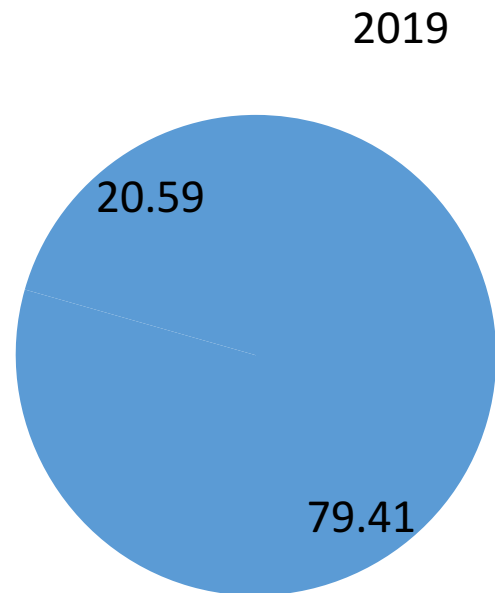
Структура капитала



■ Заемный
■ Собственный



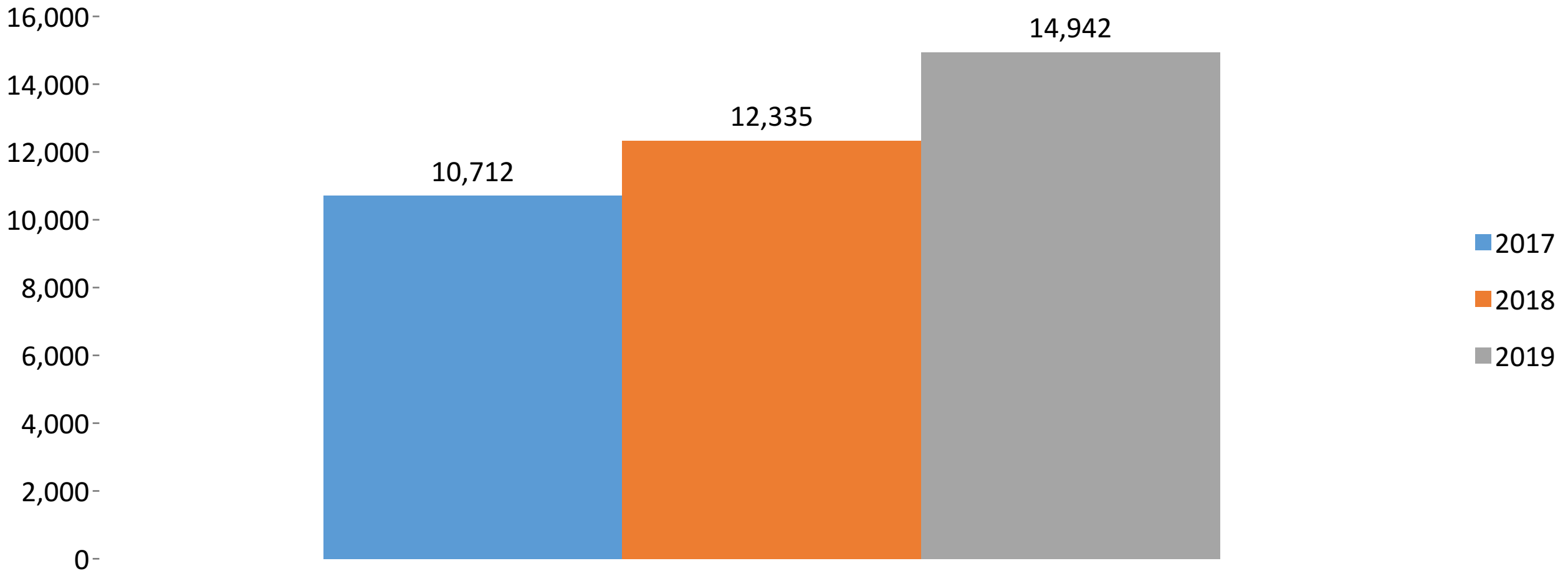
■ Заемный
■ Собственный



■ Заемный
■ Собственный

2 Анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО "Опора-DV" за 2017-2019 годы

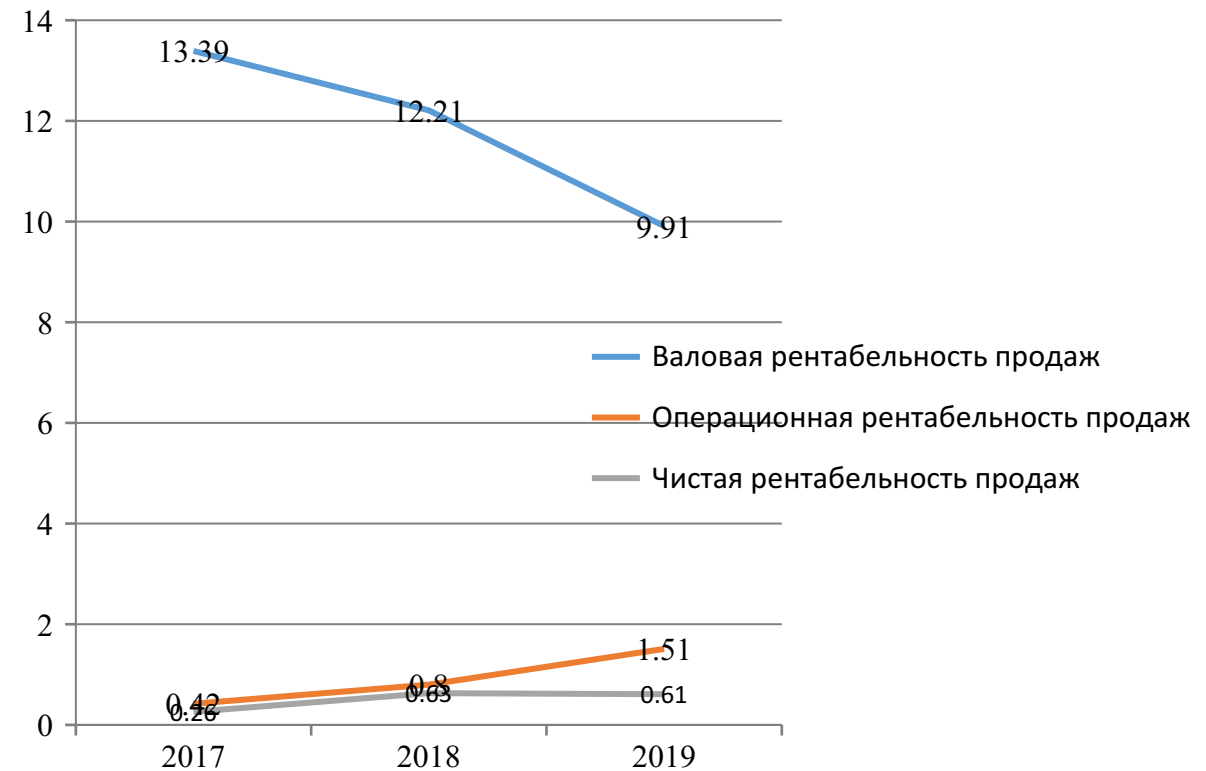
Среднегодовая сумма функционирующего капитала



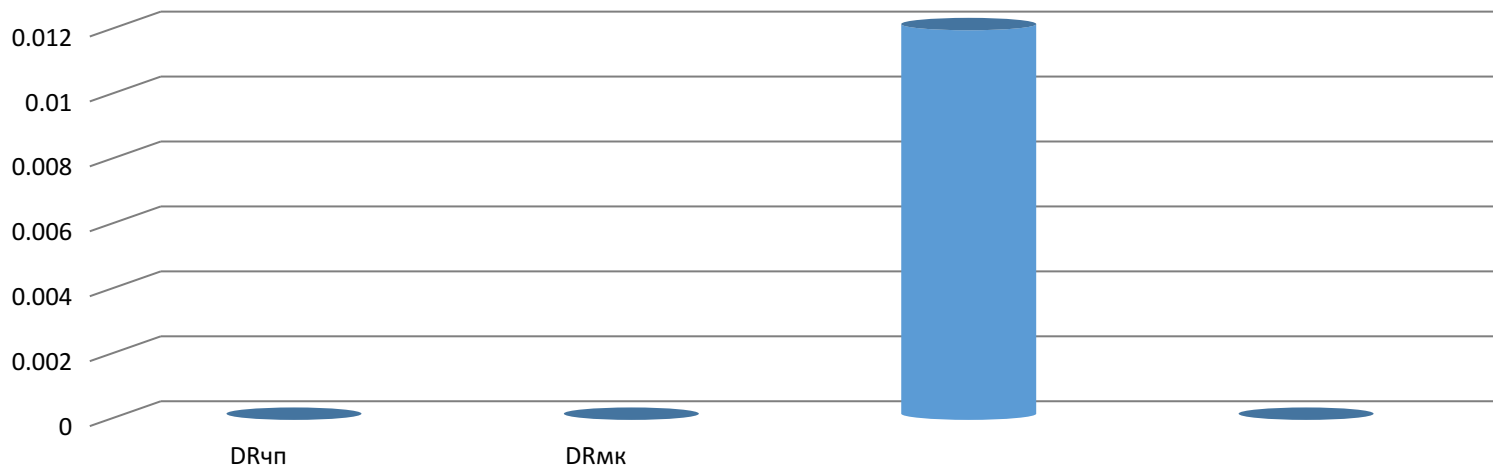
2 Анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО "Опора-DV" за 2017-2019 годы

Экономические показатели

Показатель	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Коэффициент текущей ликвидности (Ктл)	1,10	1,09	1,08
Коэффициент быстрой ликвидности (Кбл)	0,19	0,16	0,16
Коэффициент абсолютной ликвидности (Кал)	0,00	0,02	0,01
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	0,50	0,51	0,46

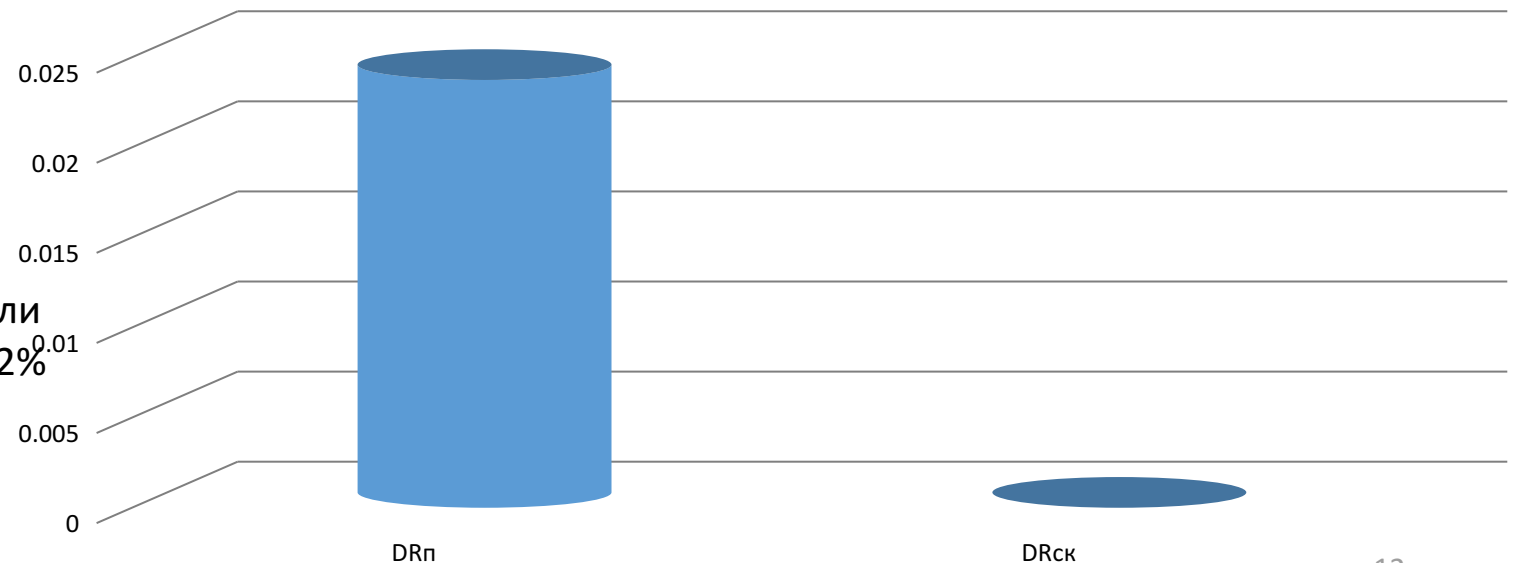


Факторная модель оценки экономических показателей



Совокупное влияние всех факторов компании снизилось на 0,8% благодаря улучшению оборачиваемости капитала (фактор RКоб, +1,2%) и снизилось в целом из-за уменьшения рентабельности продаж (-0,6%), снижения мультипликатора капитала (-1,4%)

Доходность собственного капитала компании выросла благодаря улучшению чистой прибыли (фактор РП, +2,4%) и снизилась в целом на -1,2% из-за уменьшения величины собственного капитала (-3,5%)



Сравнительная характеристика динамики СК и ЗК

Сравнительная характеристика динамики СК и ЗК	Тенденция
Собственный капитал организации в 2019 г. не превышает заемный	отрицательная 
Собственный капитал организации в 2018 г. не превышает заемный	 отрицательная
Собственный капитал организации в 2017 г. не превышает заемный	отрицательная 
Темп прироста роста собственного капитала в 2018 г. составил 21,68 %, что на 6,02 % больше темпа прироста совокупного заемного капитала	положительная 
Темп прироста роста собственного капитала в 2019 г. составил 20,69 %, что на 10,69 % больше темпа прироста совокупного заемного капитала	положительная 

3. Основные направления повышения эффективности деятельности ООО «ОПОРА-ДВ»

Проблемы и пути решения прогнозирования экономических показателей Сравнительная характеристика динамики СК и ЗК

Проблемы	Пути решения
<ul style="list-style-type: none">– снижение рентабельность по чистой прибыли;– снижение доходности собственного капитала;– увеличение доли краткосрочной задолженности– увеличение отношения общего долга к собственному капиталу.	<ul style="list-style-type: none">- изучить варианты снижения кредиторской задолженности;разработать меры повышения доли собственных средств в источниках финансирования (одна из мер заключается в рациональном распределении прибыли);внедрить меры увеличения доли оборотных активов с целью увеличения оборачиваемости.

3. Основные направления повышения эффективности деятельности ООО «ОПОРА-ДВ»

Прогноз экономических показателей

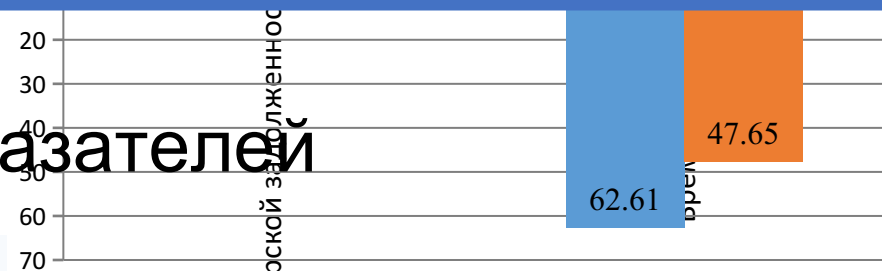
Прогноз показателей

(↑) оборачиваемость КЗ

(↑) Интенсивность Эксплуатации Заемных средств

(↑) оборачиваемость ДЗ

(↑) интенсивность эксплуатации оборотного капитала



■ 2019
■ прогнозный год

■ 2019
■ прогнозный год

3. Основные направления повышения эффективности деятельности ООО «ОПОРА-ДВ»

Прогноз показателей капитала

Показатель	2019	2020 (прогноз)	Соотношение ЗК/СК	
			2018	2019 (прогноз)
Собственный капитал	16342	16342	10,34	7,15
Заемный капитал	168949	116923		

Показатель	2019 тыс. руб.	Прогноз, тыс. руб.
Среднегодовая величина собственного капитала	14 942	16 342
Среднегодовая величина заемного капитала	160 736	142 936
Среднегодовые остатки оборотных средств	175 677	140 541,6
Среднегодовые остатки запасов	150 167	70 687,5
Среднегодовая величина дебиторской задолженности	23 020	17 200,4
Среднегодовая величина кредиторской задолженности	72 379	26 075,25
Среднегодовая сумма функционирующего капитала	14 942	16 342
Баланс	185 291,00	133 266

Благодарю за внимание!

Слайд 1. Здравствуйте уважаемая комиссия и присутствующие! Представляю вашему вниманию ВКР на тему: **«Оценка эффективности деятельности организации и меры по ее повышению».**

Слайд 2. Актуальность обусловлена тем, что главной целью финансового менеджмента является рост благосостояния собственников. Формализация этой цели означает повышения эффективности управления структурой капиталом и принятия обоснованного решения по распределению чистой прибыли в интересах собственников. Прогнозирование экономических показателей деятельности организации соответствует цели финансовой стратегии и финансовой политики организации.

Слайд 3. Объектом является собственный капитал ООО «Опора-ДВ».

Предметом исследования являются экономические отношения в процессе прогнозирования финансового состояния ООО «Опора-ДВ».

Цель работы – разработка проекта по повышению эффективности деятельности ООО «Опора-ДВ» путем прогнозирования экономических показателей деятельности.

Слайд 4. Цель работы обусловила необходимость решения следующих задач, перечисленных на слайде

Слайд 4. Структура заемного и собственного капитала представлена мною на Рисунках на слайде.

Слайд 5. Методы, используемые для проведения анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия, представлены на рисунке: Суть прогнозирования экономического развития заключается в том, что одновременно планируются прибыль и движение капитала

Слайд 6. Политика прогнозирования экономического развития организации разрабатывается на определенный период времени. На основании данного критерия выделяют следующие ее виды. Процесс прогнозирования экономического развития на предприятии проходит несколько этапов представленных на рисунке

Слайд 7. Компания занимается изготовлением тарной продукции уже более двух лет. Каталог товаров:

Деревянная тара всех видов и размеров, пиломатериал мелким и крупным оптом

Пиломатериалы

Новые поддоны (паллеты)

Паллетные борта и крышки

Б/у поддоны

Ящики

Мебель из паллет

Услуги:

Аренда поддонов.

Ремонт паллет.

Скупка поддонов.

Схема организационной структуры представлена на рисунке.

Анализ финансового состояния начнем с изучения динамики активов предприятия. Динамика финансовых результатов изображена на рисунке.

За 2019 год годовой доход (выручка) составил 455550 тыс. рублей, несмотря на то, что в 2017 году годовой доход был значительно ниже – 324812 тыс. рублей произошло увеличение на 130738 тыс. рублей. За отчетный период (2017 г. – 2019 г.) выручка от продаж увеличилась на 130738 тыс. руб. или на 40,25 %.

Прибыль от продаж в 2017 году составила 1763 тыс. рублей, в 2018 году она составила 4157 тыс. руб. За весь период произошло снижение финансовых показателей от продаж на 10859.

В результате проведения анализа установлено, что наибольший удельный вес в выручке занимает себестоимость, ее доля в 2019 г. составляет 90,01 %, в 2018 г. – 87,79 %, а в 2017 г. она составила 86,61 %.

Чистая прибыль за период с 2017 г. по 2019 г. увеличилась на 1969 тыс. руб. или 236,66 %.

На конец отчетного периода (2019 г.) наблюдается увеличение прибыли на 388 тыс. руб. или на 16,08 %.

Слайд 8. Проведем анализ источников формирования капитала ООО «Опора-ДВ» Заемные средства предприятия в 2019 г. состоят из краткосрочных обязательств. Размер заемных средств за период с 2017 г. по 2019 г. изменился, увеличившись на 37083 тыс. руб. или 28,12 %

Слайд 9. Вертикальный и трендовый анализ источников имущества предприятия показал, что собственный капитал предприятия вырос за период с 2017 по 2019 годы. На соотношение заемного и собственного капитала повлияло соотношение дебиторской и кредиторской задолженности.

Слайд 10. Охарактеризуем Среднегодовую сумму функционирующего капитала. Данные позволяют сделать вывод, среднегодовая величина собственного капитала совпадает с суммой функционирующего капитала, и составила 14942 тыс. руб. в 2019

Слайд 11. Изобразим наглядно показатели рентабельности источников финансирования капитала. У предприятия низкие коэффициенты ликвидности, также условие выполнения правила ликвидности баланса в 2019 году не соблюдается. В свою очередь, это означает, если потребители услуг компании откажутся от их оплаты, то у предприятия могут возникнуть значительные затруднения, вызванные недостатком денежных средств, для закрытия текущей займодавческой задолженности.

Необходимо разработать финансовую стратегию организации, для того чтобы привести финансовое состояние ООО «Опора-ДВ» в устойчивое положение.

Слайд 12. Далее проведем факторный анализ для оценки влияния факторов на финансово-экономическое состояние.

Совокупное влияние всех факторов компании снизилось на 0,8% благодаря улучшению оборачиваемости капитала (фактор РКоб, +1,2%) и снизилось в целом из-за уменьшения рентабельности продаж (-0,6%), снижения мультипликатора капитала (-1,4%)

Доходность собственного капитала компании выросла благодаря улучшению чистой прибыли (фактор РП, +2,4%) и снизилась в целом на -1,2% из-за уменьшения величины собственного капитала (-3,5%).

Слайд 13 На слайде дана сравнительная характеристика динамики СК и ЗК. На конец отчетного периода степень платежеспособности предприятия по сравнению с 2017 г. улучшилась на 20,69 %. Величина собственных оборотных средств составляет 16342 тыс. руб. Предприятие обладает достаточными возможностями для расчетов по краткосрочным обязательствам при условии реализации всех своих оборотных активов

Предприятие интенсивно прибегает к использованию заемных денежных средств, получая новые кредиты и займы.

Слайд 14. Следовательно, приоритетными направлениями совершенствования системы финансового менеджмента должны стать наращивание собственного капитала и оптимизация его структуры. Управление показателями оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности

Слайд 15. В целях управления дебиторской задолженностью предлагается снижение дебиторской задолженности на 30%, а также снижение количества товаров для перепродажи. При оптимистичном сценарии предприятию удастся реализовать 50% запасов. При наиболее вероятном – 25%, при пессимистичном 10%. Это позволит снизить среднегодовую стоимость оборотных средств организации.

Теперь проследим прогнозные показатели финансово-хозяйственной деятельности ООО «Опора ДВ».

Рассмотрим изменения оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности в прогнозном году.

Динамика прогнозных значений задолженности представлена на диаграммах.

Как видно из графика, оборачиваемость дебиторской и кредиторской задолженностей сократилась что свидетельствует об их более эффективном использовании.

Динамика прогнозных значений задолженности представлена на рисунке.

Реализация мероприятия привела к тому, что коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности вырос на 0,79 оборотов, продолжительность оборота сократилась на 33 дня. Оборачиваемость кредиторской задолженности выросла на 1,83 оборота, а продолжительность оборота сократилась на 15 дней.

Таким образом, удалось оптимизировать систему управления кредиторской и дебиторской задолженностями и улучшить значения основных показателей, характеризующих ее состояние. Такая ситуация приведет к повышению эффективности использования денежных средств, что улучшит платежеспособность организации.

Слайд 16 Произведем расчет эффективности предложенных мероприятий. На слайде в виде таблиц

Можем сделать вывод относительно эффективности предложенных мероприятий по оптимизации капитала компании, что основной проблемой в управлении заемным капиталом предприятия является недостаток высоколиквидных активов, с помощью которых предприятие может отвечать по своим обязательствам.

Слайд 17. СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!