

*Балаганский Д.В.
студент 4 курса 233 группы
по направлению подготовки 38.03.01 экономика*

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

В последние годы в России идет коренное реформирование экономики страны. Значительные изменения происходят в налоговой, финансовой, трудовой, правовой, административной и пенсионной сфере. Государство стремится создать адекватные рыночные механизмы, которые соответствовали бы современным требованиям, позволяющим вывести страну из кризиса и занять подобающее ей место в мире.

Переход к рыночной экономике потребовал от предприятий повышения эффективности производства, конкурентоспособности продукции и услуг на основе внедрения достижений научно-технического прогресса, эффективных форм хозяйствования и управления производством, активизации предпринимательства и инициативы. Важная роль в реализации этой задачи отводится экономическому анализу деятельности субъектов хозяйствования. С его помощью вырабатываются стратегия и тактика развития предприятия, обосновываются планы и управленческие решения, осуществляется контроль за их выполнением, выявляются резервы повышения эффективности производства, оцениваются результаты деятельности предприятия, его подразделений и работников.

Финансовое состояние - важнейшая характеристика экономической деятельности предприятия. Оно характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования предприятия, целесообразностью их размещения и эффективностью использования, финансовыми взаимоотношениями с другими юридическими и физическими лицами, платежеспособностью и финансовой устойчивостью.

Финансовое состояние предприятия определяет конкурентоспособность,

потенциал в деловом сотрудничестве, оценивает, в какой степени гарантированы экономические интересы самого предприятия и его партнёров в финансовом и производственном отношении.

Основная цель анализа финансового состояния заключается в том, чтобы на основе объективной оценки использования финансовых ресурсов выявить внутрихозяйственные резервы укрепления финансового положения и повышения платежеспособности.

Можно твердо говорить, что качество принимаемых решений целиком зависит от качества аналитического обоснования решения.

Для решения поставленной проблемы, были применены следующие методы исследования: анализ литературы по данной проблеме, методы экономического анализа, синтез полученных данных, а также личное наблюдение в процессе прохождения преддипломной практики.

Методической основой работы послужили законодательные акты, а также работы отечественных и зарубежных ученых по вопросам анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Основным источником конкретной информации для проведения исследования послужила бухгалтерская отчетность исследуемого предприятия за 2014-2016 гг., а именно форма «Бухгалтерский баланс», форма «Отчет о финансовых результатах» ООО «Выстрел».

Объектом данного исследования является ООО «Выстрел».

Предметом - финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Целью исследования является разработка и оценка эффективности мероприятия по улучшению финансовых результатов деятельности ООО «Выстрел».

Поставленная цель определяет задачи исследования:

- провести финансово-хозяйственный анализ объекта исследования и выявить проблемы развития предприятия;
- разработать мероприятия по улучшению деятельности ООО

«Выстрел».

Методологическую базу научной работы составляет совокупность методов анализа и синтеза объекта и предмета исследуемой работы.

Общество с ограниченной ответственностью «Выстрел» (далее «Общество») создано в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации, Федеральным законом «Об обществах с ограниченной ответственностью».

В результате анализа финансового состояния компании ООО «Выстрел» определена проблема финансовой деятельности, состоящая в том, что общество не имеет достаточного количества собственных оборотных средств. Компания должна строить финансовую политику в перспективе таким образом, чтобы достичь оптимальной величины собственных оборотных средств.

При высоком уровне дебиторской задолженности, увеличение дебиторской задолженности означает, что часть товаров отпущена покупателям без предварительного расчета, т.е. по существу предприятие предоставило покупателям бесплатный кредит. Тяжелые финансовые трудности могут быть вызваны несвоевременным расчетом нескольких крупных клиентов. Поскольку платежеспособность зависит от добросовестности клиента.

Для уменьшения дебиторской задолженности организации следует совершенствовать систему расчетов с клиентами, а также необходим своевременный контроль за сроком образования дебиторской задолженности, оперативная работа с недобросовестным клиентом (телефонограммы, официальные письма и т.д.), использование системы скидок и др.

При возникновении сложностей в управления кредиторской задолженностью необходимо растягивать время погашения обязательств, этим мы сокращаем финансовый цикл. Также предприятию нужно пересмотреть дебиторов т.к. из-за дебиторской задолженности уменьшилась оборачиваемость оборотных средств предприятия.

Методы оптимизации дефицитного денежного потока предполагают следующие мероприятия:

- в краткосрочном периоде необходимо ускорение привлечения денежных средств и замедление их выплат;
- в долгосрочном - рост объема положительного денежного потока и снижение объема отрицательного потока.

Можно предложить следующие мероприятия по финансовому «оздоровлению» предприятия:

- контролировать соотношением дебиторской и кредиторской задолженности. Превышение дебиторской задолженности создает угрозу финансовой неустойчивости предприятия и делает необходимым привлечение дополнительных средств финансирования;
- ориентироваться на увеличение количества заказчиков;
- управлять состоянием расчетов по просроченным задолженностям;
- вовремя выявлять недопустимые виды задолженности, например: просроченная задолженность поставщикам и просроченная задолженность покупателей свыше трех месяцев, просроченная задолженность по оплате труда и платежам в бюджет, внебюджетные фонды;
- необходимо повышать долю собственного оборотного капитала в стоимости имущества и стремиться, чтобы объем собственного оборотного капитал был выше объема заемного капитала;
- увеличивать объем инвестиций в основной капитал и его долю в общем имуществе предприятия;
- повышать оборачиваемость оборотных средств предприятия, за счет приращения наиболее ликвидных активов;
- выявить причину накопления сверхплановых запасов, которые должны быть «немедленно» пущены в производство, а залежалые, порченные, неликвидные запасы необходимо реализовывать по любой стоимости или списывать;

- постоянный анализ рынка конкурентов и спроса на товары (анализировать спрос на тот или иной товар, анализ цен и ассортимента товара у конкурентов);
- создать внутренний фонд для предоставления клиентам рассрочки на определенные категории товара;
- разработка системы скидок для потребителей;
- работа по заявкам (поставка товаров по предварительному заказу клиента; более качественно анализировать оптовый рынок и искать более выгодные предложения товара, альтернатива продукции);
- привлечение клиентов акциями (подарок в придачу к покупке (сопутствующий товар))
- поиск стратегических партнеров (увеличение закупок ходового товара путем суммарного вложения партнеров, что даст дополнительную скидку на товар; поиск партнеров в сфере туризма, страхования, активного отдыха и т.п. для привлечения их клиентов);
- сдача в аренду неиспользованного помещения. В данный момент у компании имеется неиспользованная территория 300 м². Средняя цена аренды квадратного метра 250 рублей в регионе, при условии, что арендатор обязуется покрывать затраты на коммунальные услуги и целостность помещения, то чистая годовая прибыль составит 900 000 рублей, это увеличит объем товара а, следовательно сумма реализации товара и составит $1\ 612\ 000 + 900\ 000 = 2\ 512\ 000$ рублей. Как мы видим, из результата финансового анализа компании при росте закупки товара вырастает объем прибыли, следовательно, сумму арендной платы можно использовать на закупку товара. С учетом снижения фактического объёма приобретения и реализации товара в 2016, что связано с активным периодом кризиса в регионе (смена власти, мировой кризис, низкой средней заработной платы в регионе и высокими затратами на проживание), плановые показатели ежегодно возрастают в среднем на 30%. Потребительская активность присутствует и несет положительный характер. Так же при условии

проведения подробного анализа спроса и потребности потребителя, можно использовать заработок с арендной платы на закупку максимально ликвидного товара, что гарантированно принесет прибыль, а, следовательно, инвестиционную привлекательность компании.

Таким образом, можно сделать вывод, что повышение финансовой устойчивости предприятия можно достичь путем ориентации предприятия на потребителя, улучшения качества товарной продукции, внедрения инновационной политики, более качественного использования ресурсов, в том числе человеческих, улучшения условий работы и ряда других факторов. Особое внимание необходимо уделить человеческим ресурсам как ключевому элементу продуктивности и конкурентоспособности. Необходимо хорошо представлять внешнюю среду, в которой работает предприятие, её факторы, и иметь четкое представление о внутренней среде предприятия.

Неплатежеспособность на сегодняшний день является ключевым критерием, который применяют при вынесении решения о банкротстве.

В экономической литературе рассматривают отдельную категорию — экономические признаки банкротства, которые подразделяются на два типа:

Показатели, которые с высокой долей вероятности свидетельствуют о затруднениях финансового характера и как следствия, возможного банкротства:

- критические показатели ликвидности и их прогнозируемый спад в будущем;
- имеющаяся просроченная задолженность перед кредиторами (менее 3х месяцев);
- недостаток собственного капитала; повышение доли заемных средств;
- резкое снижение стоимости акций предприятия;
- неоднократные потери в основной деятельности фирмы (в том числе спад объемов продаж, заказов, убыточность);
- неэффективное использование финансовых ресурсов;

– переизбыток запасов готовой продукции.

Признаки, которые служат неким сигналом о возможности резкого ухудшения положения фирмы, но напрямую не свидетельствуют о ее критическом положении в настоящем времени: расторжение правовых отношений с ключевыми контрагентами;

- вынужденные регулярные простои в работе;
- минимальные капитальные вложения;
- неэффективность имеющихся соглашений;
- игнорирование необходимости обновления техники;
- зависимость компании от единственного проекта, оборудования, актива, сырья или рынка сбыта.

При финансово-хозяйственном анализе ООО «Выстрел» ни один из перечисленных признаков не был выявлен, а, следовательно, нет признаков банкротства и предпосылок к нему. С целью определения эффективности мероприятий, направленных на повышение финансовой устойчивости предприятия, был предложен ряд таких мер, как расширение ассортимента выпускаемой продукции, повышение эффективности маркетинговой деятельности на основе улучшения рекламы, открытия новых точек продажи хлебобулочных изделий.

За счет высвобожденных денежных средств, предлагается осуществить расчеты по погашению краткосрочной задолженности предприятия.

Мероприятия по улучшению финансового состояния предприятия позволят повысить платежеспособность предприятия. Прогноз платежеспособности говорит о том, что будущие поступления и платежи ожидаются, в таких размерах, которые позволят предприятию быть платежеспособным и финансовая устойчивость. Поэтому сделан вывод, что финансовая политика в части ликвидности предприятия достаточно эффективна. Так же нужно отметить, что собственных средств предприятия планируется в достаточных размерах не только для формирования

внеоборотных активов, но и в случае необходимости для покрытия потребности в оборотных активах.

Для повышения финансовой устойчивости можно рассчитать прогнозные показатели. Как показывает горизонтальный баланс предприятия по прогнозу, планируется значительное увеличение внеоборотных активов, - на 28,22% в 2016 году и 34,79% в 2017 году к 2015 году. Предприятие планирует обновление основных производственных фондов, проведение модернизации торгового оборудования.

Оборотные активы уменьшатся на 8,43% в 2016 году и на 7,17% в 2017 году к 2015 году за счет значительного снижения стоимости дебиторской задолженности – на 33,54% в 2016 году и 34,66% в 2017 году к 2015 году.

Предприятие планирует увеличить сумму краткосрочных финансовых вложений - на 10,27% в 2016 году и 13,63% в 2017 году к 2015 году.

Денежные средства планируются практически на уровне 2015 году, их рост равен 2,80% в 2016 году и на 3,95% в 2017 году к 2015 году.

В пассиве баланса предприятия основную массу составляет капитал и резервы. Этот показатель увеличится в 2016 году на 2,17% и на 5,43% в 2017 году к 2015 году.

Уставный капитал, добавочный капитал и резервный капитал планируется на уровне 2015 года.

Возрастет нераспределенная прибыль в 2016 году на 2,30%, в 2017 году к 2015 году – на 5,76%.

Долгосрочные обязательства по прогнозу не планируются. Краткосрочные обязательства планируется сократить на 2,00% в 2016 году и на 1,17% в 2017 году к 2015 году, на снижение оказало влияние сокращение займов и кредитов за счет их погашения – на 3,92% в 2016 году и на 4,00% в 2017 году.

Кредиторская задолженность сократится незначительно – на 0,13% и на 0,07% соответственно.

*Международная научно-практическая конференция
«Экономика, политика, право: вчера, сегодня, завтра. Роль профсоюзов» 2017 год*

Планируется ежегодное приращение имущества предприятия, в целом имущественное увеличение баланса положительное и составит в 2017 году 3,73%.

Для прогноза повышения финансовой устойчивости использованы прогнозные показатели, которые предприятие рассчитало, исходя из плановых показателей, на основе которых составлен прогноз финансовой устойчивости.

Таблица 1 - Прогноз финансовой устойчивости ООО «Выстрел»

Название коэффициента	На конец года до внедрения мероприятий	На конец года после в первом году внедрения мероприятий	На конец года после во втором году внедрения мероприятий	Изменени е 2016 к 2015 гг., (+;-)	Изменени е 2017 к 2015гг., (+;-)
Коэффициент независимости	0,749	0,756	0,763	+0,007	+0,014
Коэффициент финансовой устойчивости (Кфу)	0,749	0,756	0,763	+0,007	+0,014
Коэффициент финансовой зависимости	0,338	0,324	0,314	-0,014	-0,024

Как показывает прогноз на следующих два года, коэффициент независимости и коэффициент финансовой устойчивости увеличивается с нарастающими показателями, в 2016 году на 0,007 пункта, в 2017 году – на 0,014 пункта, одинаковые показатели сложились в связи с тем, что предприятие

не планирует долгосрочных обязательств. Предприятие финансово независимо в большей степени, чем в 2015 году, это говорит о том, что финансовое состояние предприятия улучшится за счет увеличения стоимости собственного капитала и уменьшения удельного веса заемных средств.

Проведенные расчеты доказывают экономическую эффективность предложенных мероприятий, следовательно, предложенные мероприятия необходимо внедрить на практике.

Таким образом, предприятие при выполнении мероприятий будет значительно платежеспособнее 2015 года за счет сокращения дебиторской задолженности, увеличения притока денежных средств, роста собственного капитала и снижения суммы кредиторской задолженности.

Подводя итоги проведенного анализа хозяйственной деятельности можно сделать следующие выводы. В период с 2014 по 2016 г. объем реализации товарной продукции возрастал, но в 2016 г. наблюдается определенное снижение.

Из-за появления большого количества конкурентов на рынке, возрастает объем товара, что в свою очередь определяет перенасыщение рынка продукцией. В отчетном году компания не использовала всех своих резервов. В 2016 году план по реализации и закупке товара выполнен только на 95%. Также в ходе анализа было выявлено, что трудовые ресурсы компании используются в полном объеме.

Финансовый анализ показал, что финансовая устойчивость регулярно увеличивается. Так в течение 3 лет увеличивается коэффициент автономии предприятия, но не достигает нормативного уровня, поэтому менеджерам компании необходимо обратить внимание на увеличение собственного капитала.

Взяв во внимание выявленные в ходе анализа негативные явления можно дать некоторые рекомендации оздоровлению предприятия:

- следить за соотношением дебиторской и кредиторской

задолженности. Превышение дебиторской задолженности создает угрозу финансовой неустойчивости предприятия и делает необходимым привлечение дополнительных средств финансирования;

- ориентироваться на увеличение количества заказчиков;
- контролировать состояние расчетов по просроченным задолженностям;
- своевременно выявлять недопустимые виды задолженности, например, просроченная задолженность поставщикам и просроченная задолженность покупателей свыше трех месяцев, просроченная задолженность по оплате труда и платежам в бюджет, внебюджетные фонды;
- необходимо увеличивать долю собственного оборотного капитала в стоимости имущества и стремиться, чтобы объем собственного оборотного капитал был выше объема заемного капитала;
- увеличивать объем инвестиций в основной капитал и его долю в общем имуществе предприятия;
- повышать оборачиваемость оборотных средств предприятия, за счет приращения наиболее ликвидных активов;
- выявить причину накопления сверхплановых запасов., которые должны быть «немедленно» пущены в производство, а залежалые, порченные, неликвидные запасы необходимо реализовывать по любой стоимости или списывать;
- постоянный анализ рынка конкурентов и спроса на товары (анализировать спрос на тот или иной товар, анализ цен и ассортимента товара у конкурентов);
- создать внутренний фонд для предоставления клиентам рассрочки на определенные категории товара;
- разработка системы скидок для потребителей;
- работа по заявкам (поставка товаров по предварительному заказу

клиента; более качественно анализировать оптовый рынок и искать более выгодные предложения товара, альтернатива продукции);

– привлечение клиентов акциями (подарок в придачу к покупке (сопутствующий товар))

– поиск стратегических партнеров (увеличение закупок ходового товара путем суммарного вложения партнеров, что даст дополнительную скидку на товар; поиск партнеров в сфере туризма, страхования, активного отдыха и т.п. для привлечения их клиентов);

– сдача в аренду неиспользованного помещения.

Таким образом, в процессе анализа большинство коэффициентов финансовой устойчивости соответствуют оптимальному значению. Но их значения к концу 2015 года несколько изменяются, однако не выходят за рамки оптимальных значений, кроме коэффициента обеспеченности собственными средствами. Это говорит об устойчивом финансовом положении ООО «Выстрел», однако собственных средств у предприятия недостаточно, поэтому предприятие заимствует их из внешних источников. Использование заёмных средств для закупок большого объёма товаров, производимые через определённый промежуток времени, указывает на нормальную работу предприятия в рамках специфики отрасли. В краткосрочной перспективе у предприятия не возникает проблем единовременно погасить свои обязательства. Потенциальная возможность погасить свою задолженность в перспективе достаточно высока.

Список литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (части первая) от 30 ноября 2012 года № 51-ФЗ.

2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.2013 N 146-ФЗ.

3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2012 N 117-ФЗ.
4. Положение по ведению бухгалтерского учета и отчетности, утвержденное Минфином РФ приказом от 29.07.98 № 34н.
5. Федеральный Закон РФ от 21.11.1911 г. 129-ФЗ «О бухгалтерском учете»
6. Абрютин М. С. Экспресс-анализ финансовой отчетности. М.: «Дело и Сервис», 2015 г.
7. Баканова М.И. Теория экономического анализа. М.: Финансы и статистика, 2016.
8. Вахрушина М.А., Пласкова Н.С.. Анализ финансовой отчетности. Вузовский учебник. Москва. 2013.
9. Донцова Л.В. и Никифорова Н.А. Анализ финансовой отчетности. Изд-во: «Дело и Сервис». Москва, 2016
10. Ефимовой О.В., Мельник М.В., Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие для студентов, 2-е изд. испр. и доп. ОМЕГА-Л, Москва, 2016 г.
11. Крейнина М.Н. Финансовое состояние предприятия. Методы оценки. М.; ИКЦ ДИС, 2016.
12. Патров В.В., Ковалев В.В. Как читать баланс. М., Финансы и статистика, 2016.
13. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник: 5-е изд. перераб. и доп., ИНФРА-М, Москва, 2016г.
14. Шеремет А. Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. М.: Инфра-М, 2016.