

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Школа инженерного предпринимательства
Направление подготовки 38.01.03 «Экономика»

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

Тема работы
Анализ финансовой устойчивости предприятия ГК «ЛАМА»

УДК 005.915:005.52:339.37(571.16)

Студент

Группа	ФИО	Подпись	Дата
Д-3БЗБ1	Кейнер Виктория Викторовна		31.05.2018

Руководитель

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент ОСГН ШБИП	Маланина Вероника Анатольевна	Кандидат экономических наук		31.05.2018

КОНСУЛЬТАНТЫ:

По разделу «Социальная ответственность»

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент ШИП	Ермушко Жанна Александровна	к. э. н.		

Нормоконтроль

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Программист	Долматова Анна Валерьевна			

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ:

Руководитель ООП	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
	Барышева Г.А.	Доктор эко. наук		31.05.2018

Томск - 2018 г.

ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ООП 38.01.03 «ЭКОНОМИКА»

Код результата	Результат обучения (выпускник должен быть готов)	Требования ФГОС, критериев и/или заинтересованных сторон
<i>Универсальные компетенции</i>		
Р1	Осуществлять коммуникации в профессиональной среде и в обществе в целом, в том числе на иностранном языке, разрабатывать документацию, презентовать и защищать результаты комплексной, экономической деятельности.	Требования ФГОС (ОК-14; ПК-9; 11)
Р2	Эффективно работать индивидуально, в качестве <i>члена команды</i> , состоящей из специалистов различных направлений и квалификаций, с делением ответственности и полномочий за результаты работы и готовность <i>следовать корпоративной культуре</i> организации	Требования ФГОС (ПК-11; ОК-1,7,8)
Р3	Демонстрировать <i>знания</i> правовых, социальных, этических и культурных аспектов хозяйственной деятельности, осведомленность в вопросах охраны здоровья и безопасности жизнедеятельности.	Требования ФГОС (ОК-2;3;16; 15)
Р4	<i>Самостоятельно учиться</i> и непрерывно <i>повышать квалификацию</i> в течение всего периода профессиональной деятельности	Требования ФГОС (ОК-2; 9,10,11) Критерий 5 АИОР (2.6), согласованный с требованиями международных стандартов <i>EUR-ACE</i> и <i>FEANI</i>
Р5	Активно пользоваться основными методами, способами и средствами получения, хранения, переработки информации, навыками работы с компьютером как средством управления информацией, работать с информацией в глобальных компьютерных сетях	Требования ФГОС (ОК -13; ПК-1,3,5,10)
<i>Профессиональные компетенции</i>		
Р6	Применять знания математических дисциплин, статистики, бухгалтерского учета и анализа для подготовки исходных данных и проведения расчетов экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов на основе типовых методик с учетом действующей нормативно-правовой базы;	Требования ФГОС (ПК-1, ПК-2; ПК-3;4;5 ПК-7; ОК-5; ОК-4; ОК11,13)
Р7	принимать участие в выработке и реализации для конкретного предприятия рациональной системы организации учета и отчетности на основе выбора эффективной учетной политики, базирующейся на соблюдении действующего законодательства, требований международных стандартов и принципах укрепления экономики хозяйствующего субъекта;	Требования ФГОС ПК-5; ПК-7; ОК-5,8
Р8	Применять глубокие знания основ функционирования экономической системы на разных уровнях, истории экономики и экономической науки для анализа социально-значимых проблем и процессов, происходящих в обществе, и прогнозировать возможное их развитие в будущем	Требования ФГОС ОК-3,4; ПК-4,6,8,14,15);
Р9	Строить стандартные теоретические и эконометрические модели исследуемых процессов, явлений и объектов,	Требования ФГОС ПК-6; ПК-5; ПК-7;

Код результата	Результат обучения (выпускник должен быть готов)	Требования ФГОС, критериев и/или заинтересованных сторон
	относящихся к области профессиональной деятельности, прогнозировать, анализировать и интерпретировать полученные результаты с целью принятия эффективных решений.	ПК-13; ПК-8;
P10	На основе аналитической обработки учетной, статистической и отчетной информации готовить информационные обзоры, аналитические отчеты, в соответствии с поставленной задачей, давать оценку и интерпретацию полученных результатов и обосновывать управленческие решения.	Требования ФГОС ПК-4; ПК-5 ПК-7;8 ПК-10; ПК-13; ПК-5 ОК-1;2;3; ОК-6; ОК-13
P11	Внедрять современные методы бухгалтерского учета, анализа и аудита на основе знания информационных технологий, международных стандартов учета и финансовой отчетности	Требования ФГОС ПК-10;12 ОК-12
P12	осуществлять преподавание экономических дисциплин в общеобразовательных учреждениях, образовательных учреждениях начального профессионального, среднего профессионального, высшего профессионального и дополнительного профессионального образования.	Требования ФГОС ПК-14; ПК-15; ОК-2;
P13	Принимать участие в разработке проектных решений в области профессиональной и инновационной деятельности предприятий и организаций, подготовке предложений и мероприятий по реализации разработанных проектов и программ с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий	Требования ФГОС (ПК-3,4,7; 11;12;13 ОК-1,7, 8)
P14	Проводить теоретические и прикладные исследования в области современных достижений экономической науки в России и за рубежом, ориентированные на достижение практического результата в условиях инновационной модели российской экономики	Требования ФГОС ПК-4,9
P15	организовывать операционную (производственную) и коммерческую деятельность предприятия, осуществлять комплексный анализ его финансово-хозяйственной деятельности использовать полученные результаты для обеспечения принятия оптимальных управленческих решений и повышения эффективности.	Требования ФГОС (ОК – 7, 8, 12, 13; ПК – 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7,10, 11, 13)

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Школа инженерного предпринимательства

Направление подготовки (специальность) 38.03.01 Экономика, профиль «Экономика предприятий и организаций»

УТВЕРЖДАЮ:
Зав. кафедрой

Подпись) (Дата) (Ф.И.О.)

ЗАДАНИЕ

на выполнение выпускной квалификационной работы

В форме:

Бакалаврской работы

(бакалаврской работы, дипломного проекта/работы, магистерской диссертации)

Студенту:

Группа	ФИО
Д-ЗБЗБ1	Кейнер Виктория Викторовна

Тема работы:

Анализ финансовой устойчивости предприятия ГК «ЛАМА»

Утверждена приказом директора (дата, номер)	№2479/С от 10.04.2018г.
Срок сдачи студентом выполненной работы:	31.05.2018

ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ;

Исходные данные к работе <i>(наименование объекта исследования или проектирования; производительность или нагрузка; режим работы (непрерывный, периодический, циклический и т. д.); вид сырья или материал изделия; требования к продукту, изделию или процессу; особые требования к особенностям функционирования (эксплуатации) объекта или изделия в плане безопасности эксплуатации, влияния на окружающую среду, энергозатратам, экономический анализ и т. д.).</i>	1. Отчет по преддипломной практике. 2. Книги различных авторов по теме, выбранной для исследования. 3. Статьи с аналитических порталов в сети Интернет. 4. Данные официального сайта компания «ЛАМА».
Перечень подлежащих исследованию, проектированию и разработке вопросов <i>(аналитический обзор по литературным источникам с целью выяснения достижений мировой науки техники в рассматриваемой области; постановка задачи исследования, проектирования, конструирования; содержание процедуры исследования, проектирования, конструирования; обсуждение результатов выполненной работы; наименование дополнительных разделов, подлежащих разработке; заключение по работе).</i>	1. Понятие и сущность финансовой устойчивости предприятия. 2. Методика определения и информационное обеспечение анализа финансовой устойчивости предприятия компания «ЛАМА» 3. Финансово-экономическая характеристика деятельности предприятия компания «ЛАМА» 4. Оценка показателей финансового плана по управлению финансовой устойчивости и ликвидности предприятия 5. Социальная ответственность компании.
Перечень графического материала (с точным указанием обязательных чертежей)	Таблицы, рисунки
Консультанты по разделам выпускной квалификационной работы	

(с указанием разделов)	
Раздел	Консультант
Социальная ответственность компании	Ермушко Жанна Александровна к.э.н. доцент ШИП
Раздел ВКР, выполненный на иностранном языке	
Названия разделов, которые должны быть написаны на русском и иностранном языках:	
На русском языке	На английском языке
Введение 1 Теоретические основы анализа финансовой устойчивости и ликвидности предприятия 2 Анализ финансовой устойчивости и ликвидности предприятия компания «ЛАМА» 3 Управление финансовой устойчивостью и ликвидностью предприятия компания «ЛАМА» 4 Корпоративная социальная ответственность в компании компания «ЛАМА» Заключение	

Дата выдачи задания на выполнение выпускной квалификационной работы по линейному графику	15.01.2018
--	------------

Задание выдал руководитель

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент ОСГН ШБИП	Маланина Вероника Анатольевна	Кандидат экономических наук		15.01.2018

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
Д-3БЗБ1	Кейнер Виктория Викторовна		15.01.2018

ЗАДАНИЕ ДЛЯ РАЗДЕЛА «СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ»

Студенту:

Группа Д-3БЗБ1	ФИО Кейнер Виктория Викторовна

Школа	инженерного предпринимательства	Направление	38.03.01 Экономика профиль «Экономика предприятий и организаций»
Уровень образования	Бакалавр		

Исходные данные к разделу «Социальная ответственность»:

1. Описание рабочего места (рабочей зоны, технологического процесса, механического оборудования) на предмет возникновения: - вредных проявлений факторов производственной среды (метеоусловия, вредные вещества, освещение, шумы, вибрации, электромагнитные поля, ионизирующие излучения) - опасных проявлений факторов производственной среды (механической природы, термического характера, электрической, пожарной природы) - чрезвычайных ситуаций социального характера	Рабочее место в организации располагается в здании, в офисном помещении, имеет достаточную освещенность, хорошую степень проветриваемости. Каких-либо вредных проявлений факторов производственной среды выявлено не было.
2. Список законодательных и нормативных документов по теме	1. Федеральный закон РФ от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 03.07.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 02.10.2016). 2. Федеральный закон РФ от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 23.05.2016) 3. Налоговый кодекс Российской Федерации 31 июля 1998 года N 146-ФЗ (с изм. и доп. вступ. в силу с 01.01.2017) 4. Федеральный закон от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (с изм. и доп. вступ. в силу с 01.01.2017)

Перечень вопросов, подлежащих исследованию, проектированию и разработке:

1. Анализ факторов внутренней социальной ответственности: - принципы корпоративной культуры исследуемой организации; - системы организации труда и его безопасности; - развитие человеческих ресурсов через обучающие программы и программы подготовки и повышения квалификации; - Системы социальных гарантий организации; - оказание помощи работникам в критических ситуациях.	В работе были рассмотрены следующие факторы внутренней среды: Принципы корпоративной культуры; Системы социальных гарантий организации (льготы, пособия, премия, дополнительные отпуска и т.д.); Развитие человеческого капитала в организации.
2. Анализ факторов внешней социальной ответственности: - содействие охране окружающей среды;	В работе были рассмотрены следующие факторы внешней среды: Мероприятия, организуемые в рамках содействия

<ul style="list-style-type: none"> - взаимодействие с местным сообществом и местной властью; - Спонсорство и корпоративная благотворительность; - ответственность перед потребителями товаров и услуги (выпуск качественных товаров); -готовность участвовать в кризисных ситуациях и т.д. 	<p>охране окружающей среды; Мероприятия, проводимые в рамках благотворительности и партнерства; Взаимодействие с местным сообществом.</p>
<p>3. Правовые и организационные вопросы обеспечения социальной ответственности:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Анализ правовых норм трудового законодательства; - анализ специальных (характерные для исследуемой области деятельности) правовых и нормативных законодательных актов; - анализ внутренних нормативных документов и регламентов организации в области исследуемой деятельности 	
<p>Перечень графического материала:</p>	
<p>При необходимости представить эскизные графические материалы к расчётному заданию (обязательно для специалистов и магистров)</p>	

<p>Дата выдачи задания для раздела по линейному графику</p>	<p>12.01.2018</p>
--	-------------------

Задание выдал консультант:

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент ШИП	Ермушко Жанна Александровна	к. э. н.		12.01.2018

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
ЗБЗБ1	Кейнер Виктория Викторовна		12.01.2018

Реферат

Выпускная квалификационная работа 104с., 11 рис., 24 табл., 36 источников.

Ключевые слова: финансовое состояние, финансовая устойчивость, бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах, ликвидность, платежеспособность.

Объектом исследования является ГК «ЛАМА»

Цель работы – провести анализ финансовой устойчивости компании «ЛАМА» и определить основные направления улучшения финансового состояния данного предприятия.

В результате исследования были разработаны основные направления улучшения финансовой устойчивости компании «ЛАМА».

Основные конструктивные, технологические и управленческие характеристики: год создания 1992 г., стоимость основных средств 533657 тыс. руб.

Степень внедрения: одно из разработанных предложений по повышению уровня финансовой устойчивости предприятия предложено в компании «ЛАМА».

Область применения: предложенные мероприятия по повышению финансовой устойчивости предприятия могут быть использованы на торговом предприятии.

Социально-экономическая значимость работы: выполнен всесторонний анализ по работе предприятия. Даны рекомендации и мероприятия по повышению финансовой устойчивости предприятия.

Определения, обозначения, сокращения, нормативные ссылки

Нормативные ссылки

РФ – Российская федерация;

ВКР – выпускная квалификационная работа;

КТЛ – коэффициент текущей ликвидности;

КСО – корпоративная социальная ответственность.

1. ГОСТ Р 1.5 – 2012 Стандартизация в Российской Федерации. Стандарты национальные Российской Федерации. Правила построения, изложения, оформления и обозначения.

2. ГОСТ 2.105 – 95 Единая система конструкторской документации. Общие требования к текстовым документам.

3. ГОСТ 2.106 – 96 Единая система конструкторской документации. Текстовые документы.

4. ГОСТ 2.301 – 68 Единая система конструкторской документации. Форматы.

5. ГОСТ 2.316 – 2008 Единая система конструкторской документации. Правила нанесения на чертежах надписей, технических требований и таблиц.

6. ГОСТ 3.1102 – 2011 Единая система технологической документации. Стадии разработки и виды документов.

7. ГОСТ 3.1105 – 2011 Единая система технологической документации. Формы и правила оформления документов общего назначения

Определения

В данной работе применены следующие термины с соответствующими определениями:

Платежеспособность – это способность предприятия быстро гасить свои краткосрочные обязательства.

Ликвидность баланса – это возможность предприятия обратить активы в наличность и погасить свои платежные обязательства, а точнее – это степень покрытия долговых обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную наличность соответствует сроку погашения платежных обязательств.

Ликвидность активов – это величина, обратная времени, необходимому для превращения их в деньги, т.е. чем меньше времени понадобится для превращения активов в деньги, тем активы ликвиднее.

Ликвидность – это степень покрытия обязательств предприятия активами, срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств. Ликвидность достигается за счет определения равновесия между обязательствами предприятия и его активами.

Финансовая устойчивость – это способность предприятия функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в условиях изменяющейся внутренней и внешней среды, гарантирующее его постоянную платежеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска.

Финансовое состояние – это характеристика деловой активности и надежности предприятия, которая определяет конкурентоспособность и потенциал в деловом сотрудничестве, является гарантом в эффективной реализации экономических интересов как самого предприятия, так и его партнеров.

Корпоративная социальная ответственность (КСО) – это

ответственность предприятия за прямое и косвенное влияние на экономическую, экологическую и социальные системы, в которые оно встроено.

Стейкхолдеры – это лица и институты внутри или вне компании, либо оказывающие влияние на то, как компания осуществляет свою деятельность, либо испытывающие на себе влияние деятельности компании.

Карта стейкхолдеров – это способ наглядного отображения разных отношений со стейкхолдерами. В карту стейкхолдеров важно включать все отношения, с помощью которых компания влияет на людей или люди влияют на деятельность компании.

Оглавление

Реферат.....	8
Определения.....	10
Введение.....	14
1. Теоретические основы анализа финансовой устойчивости и ликвидности предприятия.....	16
1.1 Сущность финансовой устойчивости и ликвидности предприятия.....	16
1.2 Методика определения типов финансовой устойчивости и ликвидности предприятия.....	22
1.3 Информационное обеспечение анализа финансовой устойчивости и ликвидности предприятия.....	29
2 Анализ финансовой устойчивости и ликвидности компании «ЛАМА».....	36
2.1 Финансово-экономическая характеристика деятельности предприятия.....	36
2.2 Анализ показателей ликвидности.....	41
2.3 Оценка показателей финансовой устойчивости.....	49
3. Управление финансовой устойчивостью и ликвидностью компания «ЛАМА».....	56
3.1 Выявление резервов повышения финансовой устойчивости и ликвидности.....	56
3.2 Разработка рекомендаций по укреплению финансовой устойчивости и ликвидности на основе выявленных резервов компания «ЛАМА».....	63
3.3 Оценка показателей финансового плана по управлению финансовой устойчивости и ликвидности предприятия.....	76
4 Социальная ответственность.....	80

4.1 Определение целей и задач программы корпоративной социальной ответственности.....	81
4.2 Определение стейкхолдеров программы КСО.....	83
4.3 Определение элементов программы КСО.....	85
4.4 Определение затрат на программу.....	88
4.5 Ожидаемая эффективность программы.....	88
Заключение.....	91
Список используемых источников.....	94
Приложение А Бухгалтерский баланс.....	99
Приложение Б Отчет о финансовых результатах.....	101
Приложение В Анализ динамики и структуры активов предприятия компании «Лама» за 2015–2017 гг.....	102
Приложение Г Анализ динамики и структуры пассивов предприятия компании «Лама» за 2015–2017 гг.....	103
Приложение Д Оценка ликвидности баланса предприятия компании «Лама» за 2015–2017 гг., тыс. руб.....	104

Введение

Актуальность темы данной работы заключается в том, что финансовая устойчивость – это комплексное понятие, которое является итогом взаимодействия всех составляющих системы финансовых отношений организации и определяется совокупностью многочисленных факторов производственно-хозяйственной деятельности. Финансовое состояние характеризуется группой показателей, которые отражают существование, размещение и использование денежных ресурсов.

Одним из главных условий, обеспечивающих жизнеспособность, развитие и обеспечение высокого уровня конкурентоспособности предприятия выступает финансовая устойчивость, а также характеристика эффективности операционного, финансового и инвестиционного развития, которая включает необходимую информацию для инвесторов, а также отображает способность предприятия отвечать по своим долговым обязательствам.

Финансовая устойчивость предприятия находится в зависимости от результатов ее деятельности в финансовом, производственно–хозяйственном и коммерческом ключе. В первую очередь на финансовое состояние организации положительно влияют стабильный поток выпускаемой качественной продукции и ее успешная реализация. Как правило, чем больше показатели объема производства, работ или услуг и ниже их себестоимость, тем лучше финансовое состояние. Одной из важнейших экономических проблем выступает определение уровня финансовой устойчивости, поскольку недостаточный ее уровень может привести к неплатежеспособности предприятия и отсутствию средств для развития производства, а избыточный будет препятствовать развитию, формируя на предприятии лишние запасы и резервы. Финансовая устойчивость характеризует эффективность производственно-хозяйственной деятельности

предприятия.

Объект исследования: ГК компания «ЛАМА».

Предмет исследования: финансовая устойчивость компания ГК «ЛАМА».

Цель работы: провести анализ финансовой устойчивости компании «ЛАМА» и определить основные направления улучшения финансовой устойчивости данного предприятия.

Для достижения цели были поставлены следующие задачи:

1. Рассмотреть теоретические и методологические основы анализа финансовой устойчивости предприятия;
2. Проанализировать финансовую устойчивость предприятия;
3. Определить основные направления по повышению финансовой устойчивости предприятия;

Практическая значимость результатов ВКР: предложены мероприятия по повышению финансовой устойчивости предприятия могут быть использованы на торговом предприятии.

Реализация и апробация работы: в процессе практики выполнен ряд расчетов для оценки финансовой устойчивости предприятия.

Методологические основы исследования: в написании работы и расчетов использовалась научная литература отечественных и зарубежных ученых по проблеме оценки финансовой устойчивости, экономики и финансов предприятий.

1. Теоретические основы анализа финансовой устойчивости и ликвидности предприятия

1.1 Сущность финансовой устойчивости и ликвидности предприятия

В современных условиях деятельность отечественных предприятий в значительной мере осложняется кризисом неплатежей, значительной кредиторской задолженностью, низкой оборачиваемостью дебиторской задолженности, недостатком финансовых ресурсов и другими факторами.

В экономической литературе достаточно часто отождествляются понятия ликвидности и платежеспособности предприятия. Ликвидность предусматривает наличие ликвидных активов, с помощью которых предприятие сможет погасить свои долги и рассчитаться по финансовым обязательствам даже с нарушением сроков погашения, которые предусмотрены контрактами. Ликвидными активами выступают те статьи активов, которые возможно быстро реализовать, превратить в наличные или безналичные средства, а также все виды денежных средств и краткосрочные финансовые инвестиции (ценные бумаги), остатки готовой продукции, незавершенное производство, дебиторская задолженность (не безнадежная), наличные средства в кассах.

Определив сущность понятия ликвидности, следует проанализировать подходы разных научных работников к определению понятия платежеспособности предприятия.

Так, И.В. Кобелева и Н.С. Ивашина определяет платежеспособность как готовность и способность выполнить обязательство в отмеченный срок [3, с. 181]. Однако, данное определение является недостаточно точным, поскольку в нем не отображены конкретно обязательства, которые должно выполнять предприятие. Также не уточнено, за счет каких средств должен

происходить расчет за этими обязательствами.

Исходя из определения А.Д. Шеремета, платежеспособностью является способность предприятия к быстрому погашению своих краткосрочных обязательств [4, с. 258].

Платежеспособным считается то предприятие, в которого общие активы больше, чем краткосрочные и долгосрочные обязательства. Платежеспособность предприятия рассматривается в широком значении относительно качества финансового состояния предприятия, сравнительно с ликвидностью, так как предусматривает не только способность конвертирования оборотных активов в денежные средства, но и финансовую устойчивость.

По мнению Л.Т. Гиляровской, под платежеспособность понимается готовность предприятия своевременно выполнять свои платежные обязательства. То есть предприятие считается платежеспособным, если у него достаточно денежных активов для расчета по текущим обязательствам, которые требуют немедленного погашения [5, с. 81].

Преимущественно ученые определяют платежеспособность предприятия как способность погашать свои краткосрочные финансовые обязательства. Так, по мнению Крейниной М. М., «Платежеспособность - это наличие у предприятия средств, достаточных для уплаты долгов по всем краткосрочным обязательствам и одновременно бесперебойного осуществления процесса производства и реализации продукции» [6, с. 11]. Поддерживает этот подход и В. В. Ковалев: «Платежеспособность означает наличие в предприятия денежных ресурсов и их эквивалентов, достаточных для расчетов по кредиторской задолженности, которая нуждается в немедленном погашении» [7, с. 154].

Лахтионова Л. А. трактует понятие «платежеспособности» так: «...возможность предприятия имеющимися денежными ресурсами своевременно погасить свои срочные обязательства» [8, с. 153].

Г. Савицкая выделяет ликвидность баланса: «Ликвидность баланса – это возможность предприятия обратить активы в наличность и погасить свои платежные обязательства, а точнее – это степень покрытия долговых обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную наличность соответствует сроку погашения платежных обязательств» [9, с. 74].

П.И. Вахрин считает, что под ликвидностью следует понимать способность предприятия оперативно превратить свои активы в денежные средства, которые необходимы для обеспечения нормальной финансово-хозяйственной деятельности и погашения обязательств предприятия». Автор делает акцент на оперативность превращения активов в денежные средства, необходимые для предприятия [10, с. 153].

По мнению Г.Б. Поляка и Л.П. Павлова, ликвидность определяется степенью покрытия обязательств предприятия активами, срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств. Ликвидность достигается за счет определения равновесия между обязательствами предприятия и его активами [11, с. 194].

Ликвидность активов – это величина, обратная времени, необходимому для превращения их в деньги, т.е. чем меньше времени понадобится для превращения активов в деньги, тем активы ликвидные».

Платежеспособность – это способность хозяйствующего субъекта своевременно и полностью выполнять свои платежные обязательства, вытекающие из торговых, кредитных и иных операций денежного характера.

Рассмотрев трактовку понятия «платежеспособность» представленные экономистами, можно сказать, что многих объединяет одинаковое понимание платежеспособности с позиции достаточности денежных средств.

Таким образом, платежеспособность - это способность предприятия за счет имеющихся у него ресурсов, своевременно и в полном объеме рассчитаться по своим долговым обязательствам.

Дальше следует рассмотреть понятие «ликвидность, » которое, как ликвидность предприятия, то есть возможность своевременно превращать активы в деньги с целью выполнения необходимых платежей, составляет одно из необходимых условий обеспечения платежеспособности. При этом отдельные ученые утверждают, что «платежеспособность более широкое понятие, чем ликвидность» [12, с. 102], а другие утверждают, что «ликвидность более вместительное понятие» [13, с. 304].

Ковалев В.В. утверждает, что ликвидность предприятия – это способность организации быстро выполнять свои финансовые обязательства, а при необходимости и быстро реализовывать свои средства. При этом автор отождествляет понятие ликвидности и платежеспособности.

По мнению Шеремета О. О. ликвидность предприятия – это его способность рассчитываться своим текущими обязательствами путем превращения активов в деньги. Автор рассматривает ликвидность с двух позиций: 1) как время, необходимое для продажи актива; 2) как сумму, полученную от продажи актива. По мнению автора, несколько нарушена логика понятия «ликвидность». Поскольку сначала необходимо отметить то, что ликвидность - это способность и скорость превращения активов в деньги; а затем указать цель осуществление этого процесса - для покрытия необходимых платежей.

Колчина Н. В., Португалова О. В., Макеева Е. Ю. подчеркивают, что ликвидность – это мобильность предприятия, его возможность за счет внутренних и внешних источников оперативно изыскать резервы платежных средств, которые необходимы для покрытия долгов и постоянно, в любой момент времени. Поддерживать равновесие между объемами и сроками превращения активов в денежные средства и объемами, и сроками погашения обязательства предприятия [14, с. 25].

М.В. Мельник, А.И. Кривцов, О.В. Горлова определяют, что ликвидность характеризует возможность предприятия проводить расчеты по

своим обязательствам как за счет имеющихся денежных средств, так и за счет денежных средств, полученных от реализации отдельных элементов имущества предприятия [15, с. 157].

Под ликвидностью понимают возможность предприятия превращать свои активы в деньги без потерь их рыночной стоимости для покрытия всех необходимых платежей за мерой наступления их сроков и скорость осуществления этого превращения.

Следовательно, ликвидность можно рассматривать, как время, которое необходимо для продажи актива, и сумму, которая получена от продажи актива. Чем более короткий период, тем выше является ликвидность соответствующего вида активов.

Большинство ученых трактуют ликвидность, как способность предприятия превращать свои активы в деньги с целью обеспечения как можно более быстрого покрытия платежей, срок уплаты за которыми уже наступил, потому эти аспекты тесно связаны между собой.

Таким образом, понятия платежеспособности и ликвидности предприятия являются достаточно близкими, но последнее является более вместительным, потому что от степени ликвидности зависит платежеспособность, то есть ликвидность составляет одно из необходимых условий обеспечения платежеспособности.

Как утверждает Г. В. Савицкая финансовая устойчивость - это способность предприятия функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в условиях изменяющейся внутренней и внешней среды, гарантирующее его постоянную платежеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска. В рамках указанного подхода определение финансовой устойчивости рассматривается как синоним финансового состояния, потому как в основе понятия лежит оценка рентабельности, деловой активности и платежеспособности. По мнению автора, финансовая устойчивость является

лишь частью понятия финансового состояния.

В.В. Богачев определяет финансовую устойчивость предприятия как состояние его ресурсов, которое обеспечивает развитие предприятия преимущественно за счет собственных средств при сохранении платежеспособности и кредитоспособности при минимальном уровне предпринимательского риска. В своей работе автор указывает, что на финансовую устойчивость предприятия существенно влияет доминирующая величина собственного капитала в составе ресурсов. Отметим, что одним из критериев оценки финансовой устойчивости является рациональность структуры капитала. Н.Д. Шеремет и Р.С. Сайфулин под сущностью финансовой устойчивости подразумевают обеспеченность запасов и затрат источниками формирования. Л.М. Куприянова указывает, что уровень финансовой устойчивости характеризует обеспеченность предприятия собственными источниками для дальнейшего роста и развития, тем самым подчеркивая важность собственного капитала в структуре источников формирования для обеспечения финансовой устойчивости [16, с. 25].

Более полное определение дает Мамонтова Н. А., которая утверждает, что финансовая устойчивость представляет собой такое состояние предприятия, в соответствии с которым происходит обеспечение стабильной финансовой деятельности, постоянное превышение доходов над расходами, свободное обращение денежных средств, эффективное управление финансовыми ресурсами, непрерывный процесс производства и реализации продукции, расширение и обновление производства.

Таким образом, финансовая устойчивость - это отображение стабильного превышения доходов над расходами, обеспечение свободного маневрирования средствами предприятия и путем их эффективного использования способствует бесперебойному процессу производства и реализации продукции.

Следовательно, финансовая устойчивость выступает основным

элементом общей устойчивости предприятий, и рассматривается как стабильность финансового состояния, возможность выполнять обязательства перед кредиторами, бюджетом и владельцами за счет сбалансированности собственных финансовых ресурсов и заемных.

1.2 Методика определения типов финансовой устойчивости и ликвидности предприятия

Платежеспособность предприятия заключается в его готовности немедленно погасить краткосрочную задолженность собственными средствами. Именно ею определяется жизнеспособность и стойкость предприятия. Основными признаками платежеспособности является:

1. наличие в достаточном объеме средств на текущих счетах;
2. отсутствие просроченной кредиторской задолженности [17, с. 340].

Анализ платежеспособности любого предприятия целесообразно осуществлять как за текущий, так и за прогнозируемый период

Таким образом, при определении динамики и уровня платежеспособности предприятия необходимо принимать во внимание такие факторы как:

1. характер деятельности предприятия: так, промышленные предприятия имеют большие остатки запасов и небольшие - денежных средств; торговые предприятия имеют большой удельный вес денежных средств, хотя могут быть и значительные объемы товаров для перепродажи;

2. состояние запасов: у предприятия может быть избыток или недостаток запасов по сравнению с величиной, необходимой для бесперебойной деятельности;

3. условия расчетов с дебиторами: поступление дебиторской задолженности через короткие промежутки времени после покупки товаров приводит небольшой их доли в составе оборотных активов предприятия, и,

наоборот;

4. состояние дебиторской задолженности: наличие или отсутствие в ее составе просроченных и безнадежных долгов.

Также для определения уровня платежеспособности предприятия необходимо использовать показатели ликвидности с их нормативными значениями. В случае, если приведенные требования не выполняются, то можно ожидать, что предприятие окажется неплатежеспособным.

При проведении анализа необходимо рассматривать не только долгосрочные обязательства, поскольку имеются текущие платежи в краткосрочном периоде, которые составляют значительную часть от суммы всех платежей. И, соответственно, зависимость платежеспособности от погашения краткосрочных займов очевидна, потому что именно они влияют на платежеспособность предприятия. В ситуации, когда банки из-за высокого уровня рисков кредитования не заинтересованы в предоставлении кредитов предприятиям, то, как следствие, большинство предприятий имеют высокую задолженность по краткосрочным обязательствам [18, с. 65; 19, с. 58].

Анализ ликвидности предприятия начинают с анализа ликвидности баланса путем группирования активов по степени ликвидности и пассивов по срокам погашения [20, с. 72; 21, с. 4].

В процессе анализа ликвидности баланса необходимо учитывать, что деление активов по степени ликвидности является условным, то есть отдельные статьи могут мигрировать из одной группы к другой. Кроме того, ликвидность активов может изменяться со временем под влиянием объективных и субъективных факторов, а именно - квалификации работников финансовых служб, отношений с контрагентами и их платежеспособности, условий предоставления коммерческого кредита и организации вексельного обращения. Например, некоторые научные работники предлагают долгосрочные финансовые инвестиции относить к третьей группе. Текущие финансовые инвестиции являются

высоколиквидными только в части ценных бумаг, которые котируются на фондовой бирже и имеют спрос, а депозиты – если в договорах предусмотрена возможность их досрочного возвращения. Дебиторская задолженность может быть отнесена к группе А2, если на предприятии создается резерв сомнительных долгов. Выданные авансы будут погашены в товарной форме, поэтому считается, что их целесообразно относить к группе А3[22, с. 52].

Готовая продукция может быть отнесена к той или другой группе в зависимости от конъюнктуры рынка [23, с. 115].

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств (актив баланса), которые сгруппированы по степени их ликвидности и размещенные в порядке уменьшения их ликвидности, с обязательствами (пассив баланса), которые сгруппированные за сроками их погашения и размещенные в порядке роста сроков. Баланс считают ликвидным, если выполняются условия, которые приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Анализ ликвидности баланса

Актив	Значение	Пассив
А 1– наиболее ликвидные активы (денежные средства)	\geq	П1 – наиболее срочные пассивы (текущие обязательства, кредиторская задолженность по услугам)
А2 – активы, которые легко реализуются (дебиторская задолженность, готовая продукция)	\geq	П2 – краткосрочные пассивы (краткосрочные кредиты банка)
А 3 – активы, которые медленно реализуются (производственные запасы, незавершенное производство)	\geq	П3 – долгосрочные пассивы (долгосрочные обязательства)
А 4 – активы, которые трудно реализуются (необратимые активы).	\leq	П4 – постоянные пассивы (собственный капитал)

Если выполняются первые три неравенства, то текущие активы превышают внешние обязательства предприятия. Четвертое уравнение определяется первыми тремя и имеет балансирующее значение. Его

выполнение свидетельствует о соблюдении минимального условия финансовой устойчивости - наличия в предприятиях собственных оборотных средств. В случае, когда одно или несколько неравенств имеют знак, противоположный вышеприведенному условию, ликвидность баланса не является абсолютной.

На предприятиях эти неравенства нарушаются. Недостача средств одной группы активов компенсируется с избытком другой. Такая компенсация возможна лишь в стоимостной форме, поскольку реально менее ликвидные активы не могут заменить более ликвидные [24, с. 135].

Необходимо учитывать риск недостаточной ликвидности, когда не хватает высоколиквидных средств, для погашения обязательств, а также риск лишней ликвидности, когда избыток активов является низко ликвидным. В итоге снижается величина прибыли. Учитывая степень ликвидности активов, есть возможность прогнозирования финансового состояния предприятия на кратко- и долгосрочную перспективу (таблица 2).

Таблица 2 – Классификация типов ликвидности баланса

Тип ликвидности баланса	Перспектива		
Абсолютный	$A1 \geq P1$	$A1 \geq P1+P2$	$A1 \geq P1+P2+P3$
Нормальный	$A1+A2 \geq P1$	$A1+A2 \geq P1+P2$	$A1+A2 \geq P1+P2+P3$
Критический	$A1+A2+A3 \geq P1$	$A1+A2+A3 \geq P1+P2$	$A1+A2+A3 \geq P1+P2+P3$
Кризисный	$A1+A2+A3 \leq P1$	$A1+A2+A3 \leq P1+P2$	$A1+A2+A3 \leq P1+P2+P3$

С помощью анализа ликвидности баланса можно оценить текущую ликвидность предприятия, то есть его платежеспособность в ближайшее время и перспективную ликвидность (сравнивая $A3$ из $P3$), которая является базой для прогнозирования долгосрочной платежеспособности [25, с. 517].

Одновременно с абсолютными показателями для оценки ликвидности предприятия рассчитывают такие относительные показатели: коэффициент текущей ликвидности, коэффициент быстрой ликвидности и коэффициент

абсолютной ликвидности. Они представляют интерес не только для руководства предприятия, но и для внешних субъектов анализа: коэффициент абсолютной ликвидности – для поставщиков сырья и материалов; коэффициент скорой ликвидности – для банков, других кредитных учреждений; коэффициент текущей ликвидности – для инвесторов [26, с. 182].

Коэффициент абсолютной ликвидности (норма денежных резервов) определяется отношением средств и краткосрочных финансовых вложений ко всей сумме краткосрочных долгов предприятия. Его уровень показывает, какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена за счет имеющейся наличности (нормативное значение – 0,2–0,3). Чем больше его величина, тем выше гарантия погашения долгов:

$$K1 = \frac{ДС + ТФИ}{ТО}, \quad (1)$$

где ДС - денежные средства и их эквиваленты, тыс. руб.;

ТФИ - текущие финансовые инвестиции, тыс. руб.;

ТО - текущие обязательства, тыс. руб.

Считается, что если денежные средства покрывают 20% текущих обязательств, то предприятие способно осуществлять текущие расчеты (то есть в пределах нескольких дней).

Коэффициент быстрой (срочной) ликвидности – отношение средств краткосрочных финансовых вложений и краткосрочной дебиторской задолженности платежи, за которой ожидаются на протяжении 12 месяцев после отчетной даты, к сумме краткосрочных финансовых обязательств (нормативное значение – 0,7–0,8):

$$K2 = \frac{ДС}{ТО}, \quad (2)$$

где ДЗ – дебиторская задолженность, платежи за которой ожидаются

на протяжении 12 месяцев после отчетной даты, тыс.руб.;

ТО –текущие оборотные активы, тыс. руб.

Коэффициент текущей ликвидности (общий коэффициент покрытия долгов) – отношение всей суммы оборотных активов включительно с запасами к общей сумме краткосрочных обязательств. Он показывает степень покрытия краткосрочные обязательств оборотными активами [27, с. 46]:

$$K = \frac{OA}{TO}, \quad (3)$$

где OA - оборотные активы, тыс.руб.

Коэффициент покрытия свидетельствует о рациональном соотношении между текущими активами и пассивами. А поскольку запасы очень часто трудно превратить в абсолютно - ликвидные активы, то норматив достигает свыше 2,0-2,5.

Финансовая устойчивость предприятия и ее диагностика – это достаточно сложное явление, как в понятийном, так и методическом аспектах. Финансовая устойчивость характеризует степень финансовой независимости предприятия относительно владения своим имуществом и его использованием. Она зависит от эффективного управления финансовыми ресурсами, определяется оптимальной структурой активов и оптимальным соотношением собственных и заимствованных средств [28, с. 3].

Анализ финансовой устойчивости предприятия проводится на основе абсолютных и относительных показателей [29, с. 94].

Система показателей для оценки финансовой устойчивости предприятия представлена в таблице 3.

Из таблицы видно, что информационной базой для проведения анализа платежеспособности предприятия выступает баланс, отчет о финансовых результатах, отчет о движении денежных средств, а также бухгалтерская информация по текущим расчетам.

Таблица 3 – Система показателей для оценки финансовой устойчивости предприятия

Наименование показателя	Расчет показателя	Нормальное ограничение	Пояснения
1	2	3	4
1. Коэффициент капитализации	$K_k = \frac{ЗК}{СК}$ <p>где ЗК – заемный капитал СК – собственный капитал</p>	$\leq 1,5$	Показывает объем привлеченных средств на 1 рубль вложенных в активы собственных средств
2. Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования	$K_{оси} = \frac{СК - ВнА}{ОА}$ <p>где ВнА – внеоборотные активы ОА – оборотные активы</p>	$\geq 0,5$	Показывает часть оборотных активов, финансируемых за счет собственных источников
3. Коэффициент финансовой независимости	$K_{фн} = \frac{СК}{ВБ}$ <p>где ВБ – валюта баланса</p>	0,4 – 0,6	Показывает удельный вес собственных средств в общей сумме источников финансирования
4. Коэффициент финансирования (или коэффициент соотношения собственного и заемного капитала)	$K_{ф} = \frac{СК}{ЗК}$	$\geq 1,5$	Показывает, какая часть деятельности финансируется за счет собственных, а какая – за счет заемных средств
5. Коэффициент финансовой устойчивости	$K_{фу} = \frac{СК + ДЗК}{ВБ}$ <p>где ДЗК – дебиторская задолженность</p>	$\geq 0,6$	Показывает часть активов, финансируемых за счет устойчивых источников

Метод оценки финансовой устойчивости предприятия с помощью использования абсолютных показателей основан на расчете показателей, которые с точки зрения данного метода наиболее полно характеризуют финансовую устойчивость предприятия. Сравнение запасов и источников их финансирования позволяет определить тип финансовой устойчивости. При этом объем запасов определяется производственной программой предприятия. Источниками финансирования запасов являются в первую очередь, собственные оборотные средства, в случае их недостатка

используются долгосрочные и краткосрочные кредиты банков [30, с. 112].

На основе этих составляющих формируется трехкомпонентный показатель финансовой устойчивости предприятия и делается вывод о ее типе, а именно:

1) абсолютная финансовая устойчивость – запасы предприятия сформированы за счет его собственных источников (собственного капитала);

2) нормальная финансовая устойчивость – формирования запасов обеспечиваются суммой собственных и долгосрочных ссудных источников;

3) неустойчивое финансовое состояние – запасы формируются как за счет капитализированных источников (собственного капитала и долгосрочных обязательств), и за счет краткосрочных кредитов и кредиторской задолженности, то есть за счет всех основных источников формирования запасов;

4) кризисное финансовое состояние – запасы не обеспечиваются основными источниками их формирования, и предприятие находится на грани банкротства.

1.3 Информационное обеспечение анализа финансовой устойчивости и ликвидности предприятия

Сводная информация по результатам анализа финансовой отчетности представляет собой формулировку обобщающего вывода по итогам изучения отчетности на основе промежуточных выводов в процессе анализа отдельных направлений финансовых результатов и финансового положения компании, а также, при необходимости, разработку рекомендаций по улучшению.

Для того чтобы провести анализ специалисту требуется информация, которая содержится в бухгалтерских документах, статистической и оперативной отчетности, сформированных по нормативам, действующим на предприятии [31, с. 101].

Федеральный закон «О бухгалтерском учете» №402–ФЗ содержит общие указания относительно отчетности. Согласно данному закону, а также Положению по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации и Положению по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ4/99), годовая отчетность включает: бухгалтерский баланс (форма №1), и приложения к балансу, форма №2 «Отчет о финансовых результатах и их использовании», форма №5 «Сведения о состоянии имущества предприятия», форма №4 «Отчет о движении денежных средств».

По характеру финансовой заинтересованности пользователей финансовой информации можно разделить на две группы:

- внешние, которые находятся за пределами предприятия;
- внутренние, которые осуществляют управление предприятием.

Внешние пользователи информации могут иметь прямой и не прямой финансовый интерес. К внешним пользователям, которые имеют прямую финансовую заинтересованность, относят реальных и потенциальных инвесторов, банки, поставщиков, клиентов, наемных работников и т.д. По данным финансовых отчетов они оценивают финансовые перспективы предприятия и его платежеспособность. К внешним пользователям, которые имеют не прямую финансовую заинтересованность, принадлежат налоговые и административные органы, другие общественные организации, фондовые и товарные биржи.

Внутренние пользователи информации – управленческий персонал всех уровней, который использует учетную информацию для планирования, контроля и оценки хозяйственной деятельности, в частности владельцы, участники, администрация в лице наблюдательного совета, совета директоров, менеджеров, руководителей и специалистов подразделений [32, с. 32].

Информативность бухгалтерского баланса в разрезе потребностей

пользователей обобщена в таблице 4.

Таблица 4 – Пользователи информации бухгалтерского баланса и их информационные потребности

Пользователи баланса		Информационные потребности	Направления использования информации
1		2	3
Внутренние	Управленческий персонал высшего уровня	Информация относительно текущего и прогнозного финансового состояния предприятия	Формирование и обоснование стратегии развития предприятия на перспективу; принятие тактических управленческих решений для выполнения стратегических целей, поставленных владельцами; возможность осуществления контроля за достижением предприятием запланированных мощностей
	Собственники	Информация относительно финансового состояния и результатов деятельности	Принятие управленческих решений стратегической направленности
	Менеджеры структурных подразделений	Информация относительно функционирования конкретного направления деятельности	Принятие управленческих решений относительно повышения эффективности и регуляции деятельности
	Работники предприятия	Информация об общем состоянии функционирования предприятия	Принятие решения относительно последующего сохранения рабочих мест, перспективы повышения оплаты труда, улучшения социального обеспечения
	Инвесторы	Финансовое состояние предприятия и прогнозирования деятельности	Определение возможностей получения прибыли в долго- и краткосрочной перспективе, что учитываются при принятии решений относительно операций с акциями

Продолжение таблицы 4

Пользователи баланса	Информационные потребности	Направления использования информации
1	2	3
Финансово-кредитные учреждения	Финансовое состояние, платежеспособность предприятия	Определение возможностей предоставления кредитов, вероятности их возвращения, выплаты процентов
Покупатели и заказчики	Информация о финансовом состоянии предприятия	Определение возможностей своевременного выполнения договорных обязательств
Налоговые органы и органы социального страхования	Размер задолженности за налогами и обязательными платежами	Осуществление контроля за объемами задолженности за налогами и обязательными платежами
Органы государственной статистики	Обобщена информация относительно финансового состояния предприятия	Подготовка необходимой информации для вышестоящих органов государственного управления

Форма №2 содержит сведения о текущих финансовых результатах деятельности предприятия за отчетный период. Здесь показаны величина балансовой прибыли или убытка и слагаемые этого показателя:

- прибыль (убыток) от реализации продукции;
- финансовый результат от прочей реализации (от реализации основных средств и нематериальных активов) и других финансовых операций;
- доходы и расходы от прочих внереализационных операций (штрафы, убытки от безнадежных долгов и т.п.).

В форме №2 представлены также затраты предприятия на производство реализованной продукции (работ, услуг) по полной или производственной себестоимости, коммерческие расходы, управленческие расходы, выручка нетто от реализации продукции, товаров, работ, услуг.

Показаны суммы налога на прибыль и отвлеченных средств.

Отчет о финансовых результатах является важнейшим источником информации для анализа показателей рентабельности предприятия, рентабельности реализованной продукции, рентабельности производства продукции, определения величины чистой прибыли, остающейся в распоряжении предприятия и других показателей.

Достоверной финансовой отчетностью является отчетность, которая не содержит ошибки и искажений, способных повлиять на решение пользователей отчетности.

Примерами искажения финансовой отчетности является [33, с. 227]:

- завышение суммы дебиторской задолженности в связи с не начислением резерва сомнительных долгов;
- завышение стоимости запасов после первичного признания их активами в связи с тем, что бухгалтер не всегда рассчитывает наименьшую из величин - стоимость приобретения, или чистую стоимость реализации запасов;
- нарушение принципа соотношения доходов и расходов в случаях, когда доходы признаны, а расходы отнесены в состав расходов будущих периодов;
- списания части расходов непосредственно на счет «Нераспределенная прибыль (непокрытые убытки)», что приводит к завышению прибыли текущего периода в «Отчете о финансовых результатах» [34, с. 259].

Таким образом, в зависимости от целевого сегмента, на который сориентирована информация, финансовая отчетность способствует решению следующих задач пользователей:

- помощь действительным и потенциальным инвесторам, в принятии правильных управленческих решений;
- реальная оценка сроков, возможностей и объемов получения

экономических выгод;

– адекватное отображение экономического положения предприятия.

Учет принципов бухгалтерской отчетности предопределяет соответствие информации характеристикам (уместность, достоверность, надежность, сопоставимость, публичность, адресность) и наличие определенных ограничений информации бухгалтерского баланса (рисунок 1).

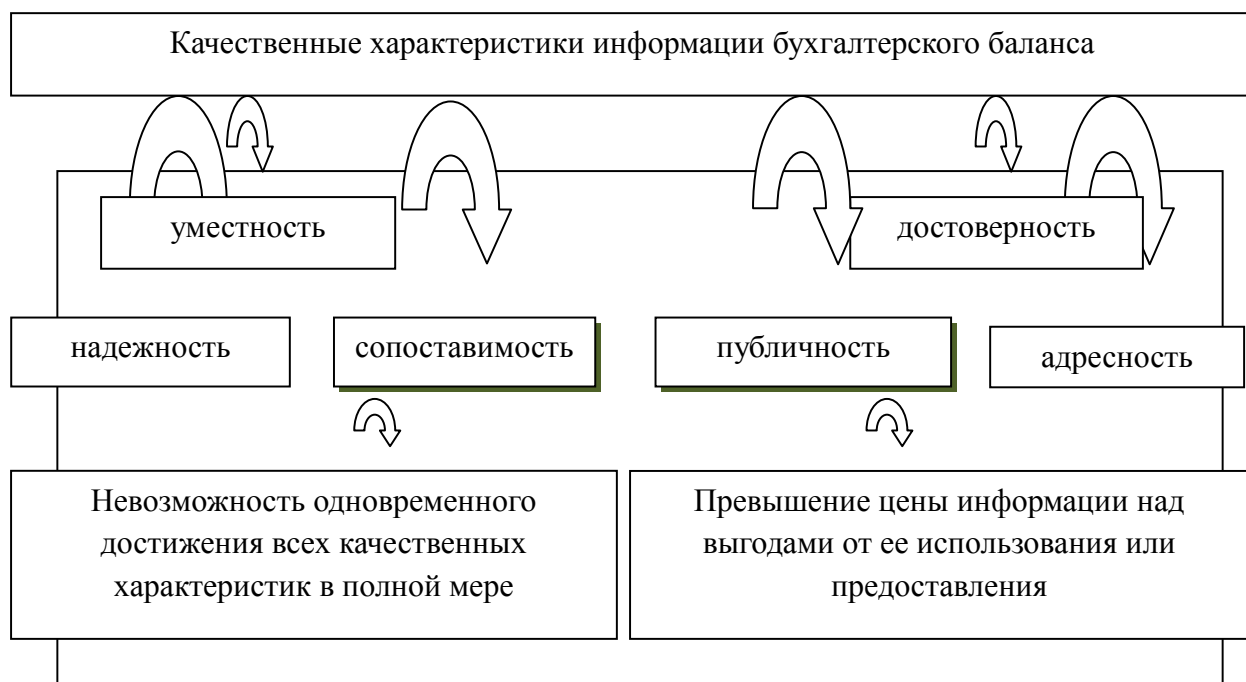


Рисунок 1 – Качественные характеристики информации бухгалтерского баланса

Содержание форм бухгалтерской отчетности, предназначенной для представления в налоговые и статистические органы является четко регламентированным на уровне государства, однако использование баланса в процессе принятия решений порождает необходимость повышения аналитической отчетности отдельных его статей или разделов[35, с. 127].

Составление бухгалтерской отчетности по регламентированной форме и возможность детализации его информации по требованиям конкретных групп пользователей предопределяет такое требование к информации как

адресность.

На основе проведенного исследования можно отметить, что финансовая устойчивость предприятий являются объективными сложными и многогранными экономическими явлениями. От того, насколько качественно проведен финансовый анализ, зависит эффективность управленческих решений, а следовательно – эффективность работы предприятия в целом.

Финансовое состояние может быть нескольких видов: устойчивое, неустойчивое и кризисное. Устойчивое финансовое состояние характеризуется такими показателями, реализация которых обеспечена требованиями рынка и необходимостью развития предприятия.

Управление финансами на предприятии требует комплексного анализа финансового состояния. Основной целью анализа финансового положения организации является оценка и исследование уровня обеспеченности субъектов экономической деятельности ресурсами, необходимыми резервами, а также уровня возможности таких предприятий по направлению увеличения эффективного использования.

Таким образом, оценка финансовой устойчивости играет важную роль в деятельности любого предприятия. В следующей главе работы выполнена оценка финансового состояния компания ГК «ЛАМА».

2 Анализ финансовой устойчивости и ликвидности компании «ЛАМА».

2.1 Финансово-экономическая характеристика деятельности предприятия

Общество с ограниченной ответственностью «Управляющая компания «ЛАМА» действует в соответствии с Гражданским кодексом РФ, Федеральным законом «Об акционерных обществах», другими законодательными актами РФ.

Компания ЛАМА – крупнейшая розничная сеть в г. Томске. Магазины сети расположены во всех районах и микрорайонах города. На сегодняшний день в сеть входит 54 магазина общей площадью более 70 000 квадратных метров. Компания «ЛАМА» была основана в 1992 году, а первый магазин был открыт в 1999 году на Территории города Томска.

Сегодня компания «ЛАМА» – это динамично развивающаяся Розничная сеть в Сибирском регионе, Томской области. По состоянию на начало 2018 года сеть насчитывает 54 магазин, динамика развития, которых демонстрирует постоянный и позитивный рост всех показателей.

В первую очередь это связано с особым подходом и индивидуальным отношением к каждому клиенту. Каждый день сеть посещает 70 000 покупателей, за месяц наши кассы выдают более 2 миллионов чеков - это является основным показателем доверия наших покупателей к сети и залогом её успеха.

Профессиональным коллективом компании разработаны и параллельно развиваются 3 формата магазинов, это универсамы, супермаркеты и гипермаркеты, каждый из форматов обладают своей уникальностью.

Универсамы «Абрикос» и «Абрикос ПЛЮС» - представляют собой компактные магазины повседневного спроса — это магазины у дома с

качественным обслуживанием, доступными ценами и уникальным ассортиментом свежих товаров, это означает, что большинство товаров, представленных в сети Абрикос не встретишь на полках конкурентов. Ассортимент универсамов Абрикос и Абрикос Плюс насчитывает более 6 000 товарных позиций;

Супермаркеты «ЛАМА» отличаются высочайшим уровнем сервиса и индивидуальным подходом к каждому клиенту, ассортимент супермаркетов представлен товарами из разных стран мира и поэтому способен привлечь даже самых искушенных гурманов. Ассортимент магазинов данного формата составляет более 8 000 товарных позиций;

Гипермаркеты «Фуд City» позиционируются как магазины выходного дня с широчайшим выбором различных товаров и услуг по доступным ценам для крупных семейных покупок. Ассортимент магазинов данного формата составляет более 25 000 товарных позиций [36].

Розничная Сеть ЛАМА считает своими основными ценностями формирование нового качества жизни, социальную ответственность, честное отношение к покупателям, партнёрам и сотрудникам. Все магазины компании располагаются на территории г. Томска и г. Северска Томской области.

Общество является юридическим лицом по действующему законодательству РФ и имеет самостоятельный баланс, собственную эмблему и логотип, зарегистрированный в установленном порядке товарный знак.

Общество является собственником имущества, учитываемого на его самостоятельном балансе, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, исполнять обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

Общество несет ответственность по своим обязательствам в пределах, принадлежащих ему имущества и имущественных прав, на которые по законодательству РФ может быть обращено взыскание.

В компании «ЛАМА» используется линейно-функциональная структура управления.

Линейно-функциональная структура включает следующие звенья:

– линейные звенья, которые осуществляют на предприятии основную работу;

– функциональные звенья.

К каждому субъекту управления разработаны конкретные должностные инструкции, согласно которых сотрудники подразделов выполняют конкретные задачи и функции.

Линейные звенья принимают решение, а функциональные звенья передают информацию и помогают линейному руководителю в подготовке соответствующих управленческих решений, программ, планов. Функциональные звенья доводят свои решения до исполнителей или через высшего руководителя, или напрямую. Роль и полномочия функциональных звеньев зависит от масштаба осуществляемой хозяйственной деятельности и структуры управления предприятия в целом.

Линейно-функциональная структура дает возможность снизить недостатки как линейного, так и функционального управления. В данной структуре функциональные звенья отвечают за подготовку информации для линейных руководителей при разработке и принятии управленческих решений или при решении разнообразных производственных и управленческих задач. Роль функциональных звеньев определяется масштабом хозяйственной деятельности и структуры управления предприятия в целом. Чем крупнее предприятие и сложнее его управляющая система, тем более разветвленным является его структура. Таким образом, достаточно остро стоит вопрос координации деятельности функциональных служб. Линейно-функциональная структура является ступенчато-иерархической. В такой структуре линейные руководители являются единоначальниками, а им оказывают помощь функциональные органы.

Линейные руководители низших ступеней административно не подчинены функциональным руководителям высших ступеней.

К органам управления предприятия относят:

- общее собрание акционеров;
- совет директоров;
- единоличный исполнительный орган (генеральный директор, управляющая организация, управляющий);
- в случае назначения ликвидационной комиссии к ней переходят все функции по управлению делами общества.

Основные показатели финансово-хозяйственной деятельности компании «ЛАМА» представлены в таблице 5, анализ проводится на основе данных Приложений А и Б.

Таблица 5 Анализ показателей финансово–хозяйственной деятельности компании «ЛАМА» за 2015–2017 гг.

Показатель	Един. Изм.	2015	2016	2017	отклонение	
					Абсолютное	Относительное, %
1	2	3	4	5	6	7
Выручка	Тыс.руб.	153097	156221	155834	2737	101,79
Себестоимость реализованной продукции	Тыс.руб.	12234	12612	13050	816	106,67
Затраты на 1 рубль реализованной продукции	Руб.	0,080	0,081	0,084	0,04	104,80
Прибыль (+), убыток (-) от реализации	Тыс.руб.	140863	35513	38414	-102449	27,27
Уровень рентабельности продаж	%	92,01	22,73	24,65	-67,36	26,79

Продолжение таблицы 5

Стоимость основных фондов	Тыс.руб.	565122	540243	533657	-31465	94,43
Фондоотдача	Руб.	0,27	0,29	0,29	0,02	107,79
Среднесписочная численность персонала	Чел.	4500	4550	4600	100	102,22
Производительность труда 1 рабочего	Тыс.руб.	34,02	34,33	33,88	-0,14	99,58
Фондовооружённость труда	Тыс.руб.	125,58	118,73	116,01	-9,57	92,38

Из таблицы 5 видно, что в 2017 году по сравнению с 2015 годом на предприятии компания «ЛАМА» наблюдается увеличение выручки на 2737 тыс. руб. или на 1,79%. Рост выручки вызван за счет увеличения объемов реализации. В тоже время наблюдается увеличение себестоимости на 816 тыс. руб. или на 6,67%.

В анализируемом периоде произошло уменьшение прибыли от продаж на 102449 тыс. руб., что привело к снижению рентабельности активов на 67,36%.

За данный период на предприятии произошло уменьшение стоимости основных фондов предприятия на 31465 тыс. руб. или на 5,57%. Также в 2017 г. по сравнению с 2016 г. наблюдается уменьшение производительности труда на 0,14 руб.

Увеличение выручки также вызвало рост фондоотдачи на 0,02 руб. Увеличение численности работающих на 100 чел. или на 2,22% и уменьшение суммы основных средств на 5,57% привело к уменьшению значения фонд вооружённости на 7,62%, что свидетельствует о снижении степени обеспеченности работников основными средствами.

2.2 Анализ показателей ликвидности

Оценка имущественного потенциала предприятия проводится на примере предприятия компания «ЛАМА» на основе данных Формы 1 «Баланс», представленные в Приложении А. Результаты анализа представлены в таблицах Приложениях В и Г.

Так, в соответствии с данными Приложения 3 можно отметить, что в 2015 г на предприятии происходит увеличение внеоборотных активов на 576467 тыс. руб. или на 100,3%. Также, наблюдается увеличение их доли в структуре активов с 46,04% в 2015 г до 95,22% в 2016 г. Наибольший удельный вес в структуре необоротных активов занимают основные средства. В анализируемом периоде наблюдается уменьшение их доли с 45,27% в 2015 г до 44,68% в 2016 г. Увеличение суммы финансовых вложений предприятия составило 599618 тыс. руб. или на 100%. Их доля в 2016 г увеличилась и составила 49,59%.

В анализируемом периоде оборотные активы уменьшились на 615710 тыс. руб. или на 91,41%. Доля оборотных активов предприятия уменьшилась с 53,96% до 4,78%. Наибольший удельный вес в структуре оборотных активов предприятия занимают финансовые вложения, доля которых в 2015 г составила 48,48%, а в 2016 г. наибольшую долю составляет дебиторская задолженность 3,18%. Доля денежных средств предприятия в анализируемом периоде увеличилась и составила в 2016 г – 0,31% по сравнению с 2015 г – 0,25%. Так же наблюдается уменьшение доли запасов с 2,73% в 2015 г. до 1,28% в 2016 г.

В 2017 г. на предприятии происходит увеличение внеоборотных активов на 859 тыс. руб. или на 0,07%, их доля в структуре активов увеличилась с 95,22% в 2016 г до 96,96% в 2017 г. Долгосрочные финансовые вложения и основные средства занимают наибольший удельный вес в структуре необоротных активов предприятия. Их доля основных средств в

2017 г и составила 44,91%, а доля финансовых вложений увеличилась и составила 44,91%.

Для большей наглядности на рисунке 2 представлена структура активов компании «ЛАМА» за 2015-2017 гг.

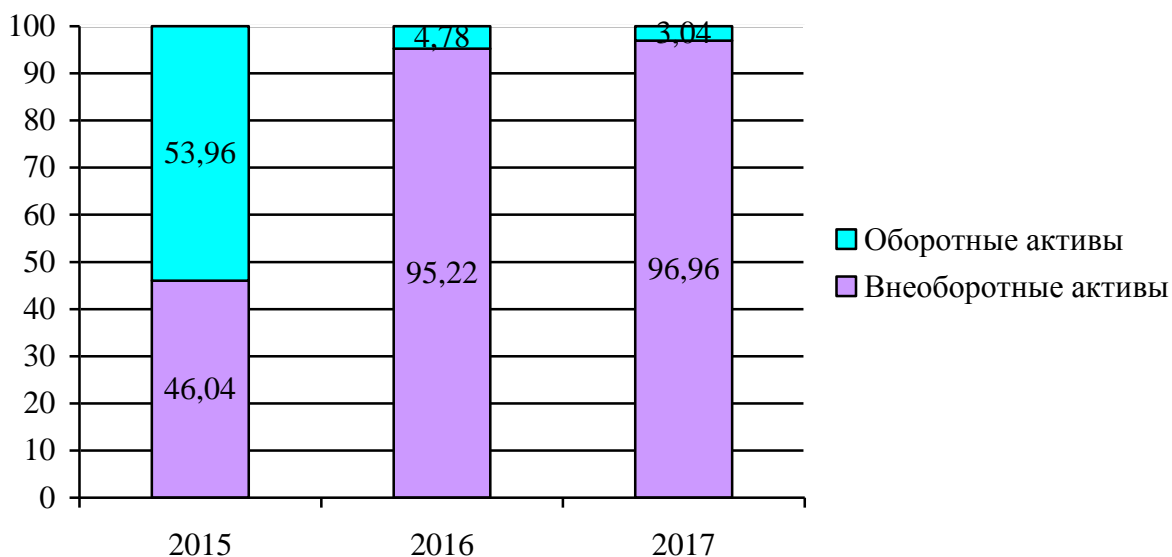


Рисунок 2 – Структура активов баланса компании «ЛАМА» за 2015-2017 гг.

Как видно из рисунка 2 в анализируемом периоде на предприятии наибольший удельный вес занимают внеоборотные активы, доля которые увеличивается.

Результаты анализа структуры пассивов предприятия показали, что наибольший удельный вес в структуре занимает заемный капитал предприятия.

Сумма собственного капитала в 2016 г по сравнению с 2015 г уменьшилась на 43916 тыс. руб. или на 34,78%. Также произошло уменьшение доли собственного капитала в структуре пассивов с 10,11% в 2015 г до 6,81% в 2016 г. Так, уставный капитал занимает 14,02% в структуре собственного капитала, его доля в 2016 г. увеличилась до 14,48%. В 2016 г доля непокрытого убытка занимает увеличилась и составила 7,67%.

Долгосрочные обязательства предприятия в 2016 г увеличились на

39917 тыс. руб. или на 29,55%. Данная динамика была вызвана за счет увеличения отложенных налоговых обязательств на 39917 тыс. руб.

В 2016 г на предприятии наблюдается уменьшение краткосрочных обязательств на 35244 тыс. руб. или на 3,57%. Их доля уменьшилась с 79,06% до 78,72%. Кредиторская задолженность занимает наибольший удельный вес в структуре краткосрочных обязательствах. Так, ее доля в 2016 г. незначительно уменьшилась с 42,52% до 42,42%. В абсолютном выражении кредиторская задолженность увеличилась на 177935 тыс. руб. или на 3,35%. Сумма заемных средств уменьшилась в 2016 г на 17424 тыс. руб., так же наблюдается снижение их доли.

Результаты анализа структуры пассивов предприятия показали, что наибольший удельный вес в структуре занимает заемный капитал предприятия.

Сумма собственного капитала в 2017 г по сравнению с 2016 г увеличилась на 40715 тыс. руб. или на 49,45%. Также произошло увеличение доли собственного капитала в структуре пассивов с 6,81% в 2016 г до 10,36% в 2017 г. Так, уставный капитал занимает 14,73% в структуре собственного капитала, его доля в 2017 г увеличилась на 0,25 п.п. В 2017 г непокрытый убыток уменьшился на 40715 тыс. руб., а его удельный вес снизился и составил 4,37%.

В 2017 г на предприятии наблюдается уменьшение краткосрочных обязательств на 33924тыс. руб. или на 3,56%. Их доля уменьшилась с 78,72% до 77,24%. Кредиторская задолженность занимает наибольший удельный вес в структуре краткосрочных обязательствах. Так, ее доля в 2017 г увеличилась с 42,42% до 43,33%. В абсолютном выражении кредиторская задолженность уменьшилась на 1992 тыс. руб.

Для большей наглядности на рисунке 3 представлена структура пассивов компании «ЛАМА» за 2015-2017 гг.

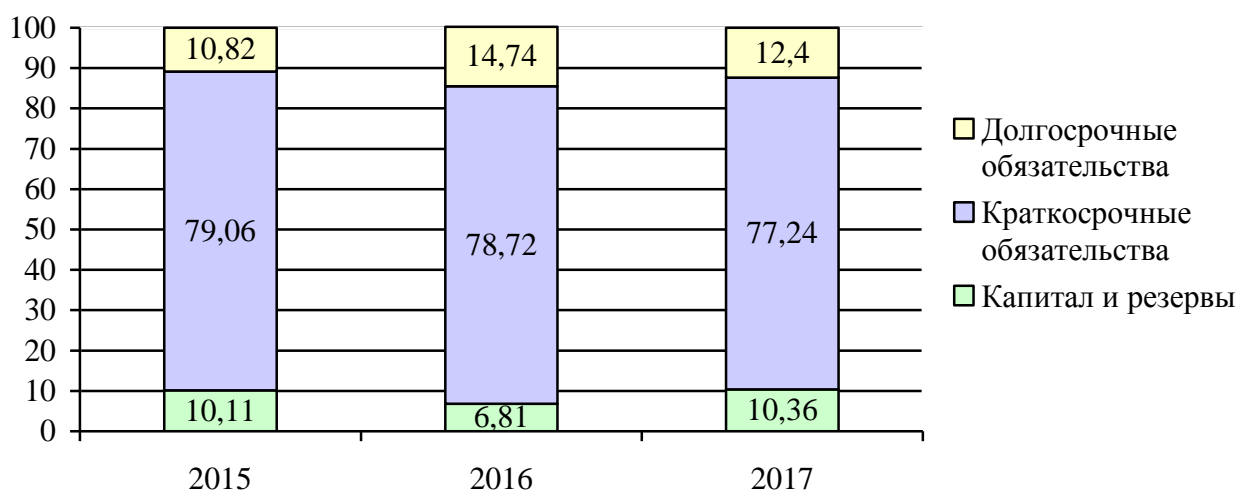


Рисунок 3 – Структура пассивов компании «Лама» за 2015-2017 гг.

Как видно из рисунка 3 в 2015–2017 гг. на предприятии наибольший удельный вес занимает заемный капитал, доля которого увеличивается.

Проведем анализ ликвидности баланса предприятия компании «Лама» за 2015-2017 гг. Для этого предварительно проведем анализ динамики активов предприятия по степени ликвидности и пассивов по срокам их погашения (табл. 6) на основе данных Ф№1 «Баланс» (Приложение А).

Таблица 6 – Динамика активов предприятия по степени ликвидности компании «Лама» за 2015-2017 гг.

Группа активов	Един. изм.	2015	2016	2017
Наиболее ликвидные активы (А1)	тыс. руб.	608260	3723	3011
Активы, которые быстро реализуются (А2)	тыс. руб.	29761	38400	22472
Активы, которые медленно реализуются (А3)	тыс. руб.	35525	15713	10671
Активы, которые трудно реализуются (А4)	тыс. руб.	574752	1151219	1152078

Анализ динамика активов предприятия по степени ликвидности (таблица 6) позволяет сделать вывод, что в 2017 г. по сравнению с 2015 г. наблюдается:

- уменьшение суммы наиболее ликвидных активов на 605249 тыс. руб.;
- уменьшение суммы быстро реализуемых активов, которые составило 7289 тыс. руб.;
- уменьшение суммы медленно реализуемых активов, которые составило 24854 тыс. руб.;
- увеличение суммы трудно реализуемых активов, которые составило 577326 тыс. руб.

Для большей наглядности представим динамику активов предприятия по степени ликвидности компании «Лама» за 2015-2017 гг. на рисунке 4.

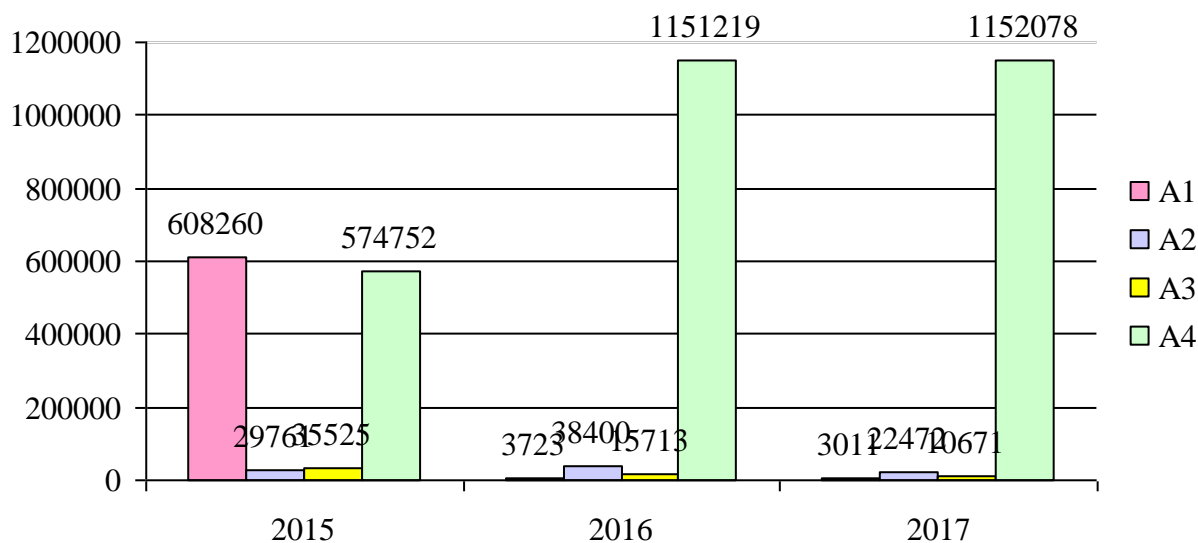


Рисунок 4 – Динамика активов предприятия по степени ликвидности компании «Лама» за 2015-2017 гг., тыс. руб.

Как видно из, данных представленных на рисунке 4 на предприятии наблюдается увеличение трудно реализуемых активов, которое было вызвано

за счет увеличения основных средств предприятия, также увеличились быстро и медленно реализуемых активов и наиболее ликвидных активов.

Динамика пассивов по срокам их погашения компании «Лама» за 2015-2017 гг. представлена в таблице 7.

Таблица 7 – Динамика пассивов по срокам их погашения компании «Лама» за 2015-2017 гг.

Группа пассивов	Един. изм.	2015	2016	2017
Наиболее срочные обязательства (П1)	тыс. руб.	530718	512925	514917
Краткосрочные пассивы (П2)	тыс. руб.	455802	438378	402468
Долгосрочные пассивы (П3)	тыс. руб.	135528	175418	147799
Постоянные пассивы (П4)	тыс. руб.	126250	82334	123049

Анализ динамики пассивов по срокам их погашения (таблица 7) позволяет сделать вывод, что в 2017 г. по сравнению с 2015 г. наблюдается:

– уменьшение суммы наиболее срочных обязательств, которое составило 15801 тыс. руб.;

– уменьшение суммы краткосрочных пассивов, которое составило 53334 тыс. руб.;

– увеличение суммы долгосрочных пассивов, которое составило 12271 тыс. руб.;

– уменьшение суммы постоянных пассивов, которое составило 3201 тыс.руб.

На рисунке 5 представлена динамика пассивов предприятия по срокам их погашения компании «Лама» за 2015-2017 гг.

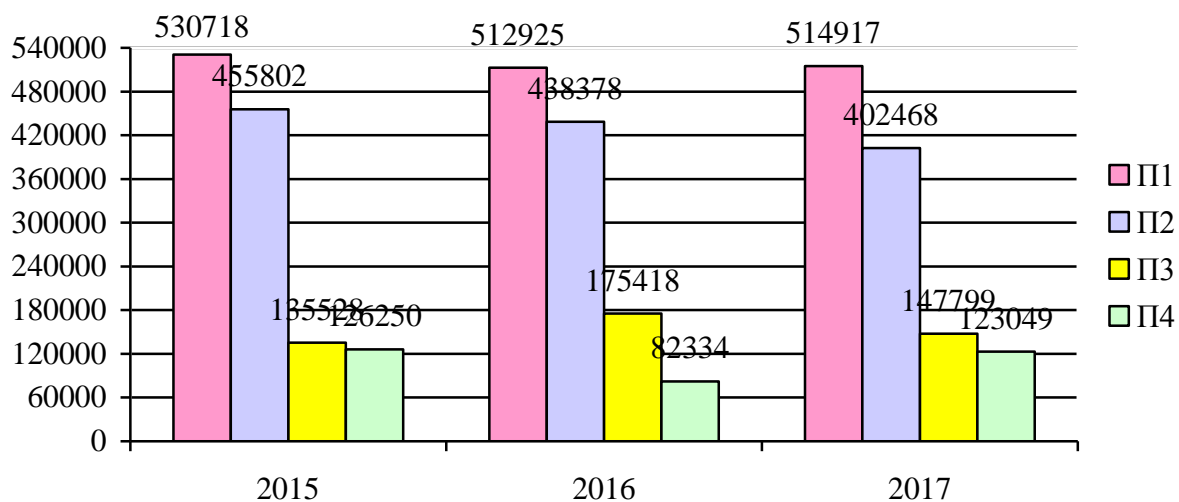


Рисунок 5 – Динамика пассивов предприятия по срокам их погашения компании «Лама» за 2015–2017 гг., тыс. руб.

Как видно из данных, представленных на рисунке 5 на предприятии в анализируемом периоде наблюдается увеличение наиболее срочных обязательств, краткосрочных и постоянных пассивов. Также наблюдается в данном периоде снижение долгосрочных обязательств предприятия, что следует рассматривать как положительную тенденцию.

Проведем анализ ликвидности баланса предприятия компании «Лама» (Приложение Д) на основе данных таблиц 6-7.

Так, на основе результатов проведенного анализа можно отметить, что баланс предприятия в данном периоде является ликвидным, о чем говорят представленные данные.

Финансовое положение предприятия с позиции краткосрочной перспективы оценивается на основе показателей ликвидности и платежеспособности. Финансовые показатели, которые представляют имущество предприятия в цифрах, отражены в активе баланса. Данный блок информации содержит сведения относительно величины средств, которые находятся в структуре активов предприятия.

Также, оценка ликвидности предприятия проводится не только на основе абсолютных показателей, но и на основе относительных показателей,

к которым следует отнести коэффициенты абсолютной, быстрой и текущей ликвидности.

Анализ данных показателей проводится на основе финансовой отчетности предприятия (Приложение А). В таблице 9 представлены результаты анализа показателей ликвидности предприятия компании «Лама».

Таблица 9 – Анализ коэффициентов ликвидности и платежеспособности компании «Лама» за 2015–2017 гг.

Показатель	2014 г	2015 г	2015 г. к 2014 г.	2016 г	2016 г. к 2015 г.
Коэффициент текущей ликвидности	0,68	0,06	-0,62	0,04	-0,02
Коэффициент срочной ликвидности	0,65	0,04	-0,60	0,03	-0,02
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,62	0,0039	-0,61	0,0033	-0,0006

Данные таблицы 9 показывают, что показатели, которые характеризуют ликвидность, и платежеспособность предприятия в 2016 году уменьшаются.

Так, значение показателя абсолютной ликвидности не превышает нормативное, это говорит о нерациональном использовании финансовых ресурсов предприятия. В 2016 году значение коэффициента текущей ликвидности уменьшилось на 0,62 п.п. и не соответствует нормативному значению. В анализируемом периоде происходит увеличение значения коэффициента срочной ликвидности на 0,6 п.п., что является отрицательной динамикой.

В 2017 г. наблюдается уменьшение показателей ликвидности и платежеспособности предприятия. Так, значение показателя абсолютной ликвидности не превышает нормативное и наблюдается тенденция его уменьшения. В 2017 году значение коэффициента текущей ликвидности

уменьшился на 0,02 п.п. и не соответствует нормативному значению. Уменьшение значения данного показателя показывает, что снижается способность предприятия рассчитаться по своим текущим обязательствам в краткосрочном периоде. В анализируемом периоде происходит уменьшение значения коэффициента срочной ликвидности на 0,02 п.п.

Для большей наглядности представим динамику показателей ликвидности компании «Лама» за 2015–2017 гг. на рисунке 6.

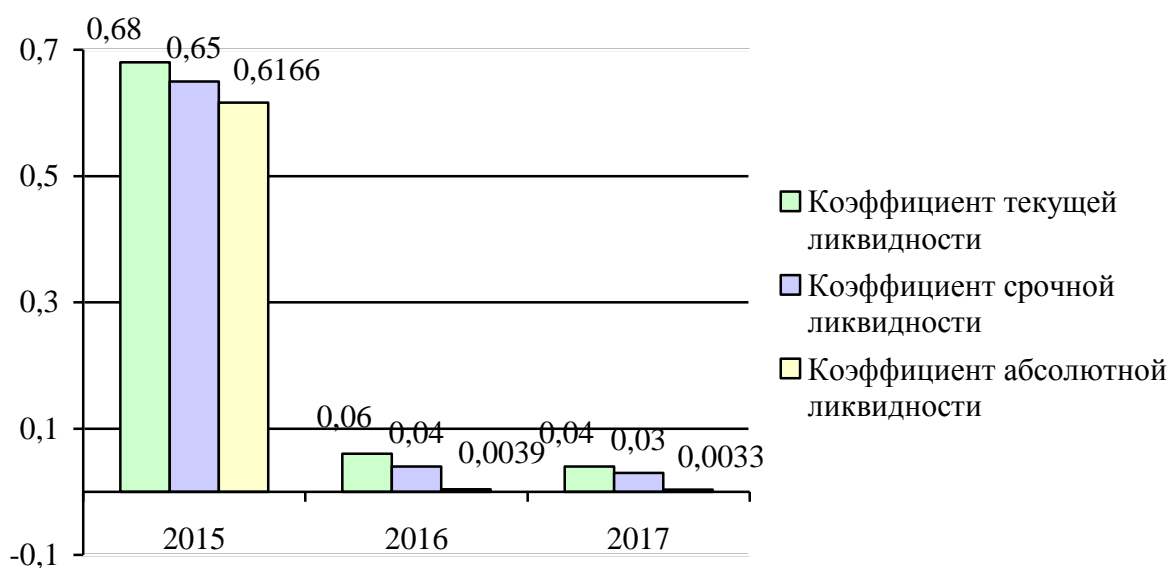


Рисунок 6 – Динамика коэффициентов ликвидности компании «Лама»

Как видно из данных, представленных, на рисунке 6 на предприятии в анализируемом периоде наблюдается снижение способности предприятия рассчитаться по текущим обязательствам.

2.3 Оценка показателей финансовой устойчивости

Задачей анализа финансовой устойчивости является оценка степени независимости от заемных источников финансирования. Финансовая устойчивость предприятия характеризуется системой финансовых коэффициентов, которые рассчитываются как соотношения абсолютные показателей актива и пассива баланса.

Проведем анализ показателей финансовой устойчивости предприятия компании «Лама» результаты, которого представлены в таблице 10. Расчет проведен на основе данных Ф№1 «Баланс» (Приложение А).

Таблица 10 – Анализ показателей финансовой устойчивости компании «ЛАМА» за 2015–2017 гг.

Показатели	Нормативное значение	2015 г	2016 г	2016 г. к 2015 г.	2017 г	2017 г. к 2016 г.
Коэффициент автономии	>0,5	0,10	0,07	-0,03	0,10	0,04
Коэффициент финансовой зависимости	<0,5	9,89	14,68	4,80	9,66	-5,03
Коэффициент финансовой устойчивости	>0,7	0,10	0,07	-0,03	0,10	0,04
Коэффициент соотношения собственных и заемных средств	≥ 1	0,13	0,09	-0,04	0,13	0,05
Коэффициент маневренности собственного капитала	$[0,2 \div 0,5]$	-3,55	-12,98	-9,43	-8,36	4,62
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	>0,1	-0,67	-18,48	-17,82	-28,46	-9,98
Коэффициент финансового риска	<0,7	8,89	13,68	4,80	8,66	-5,03

Результаты, проведенного расчета (таблица 10) показали, что в 2016 году значение коэффициента автономии уменьшается на 0,03 п.п. и не соответствует нормативному (больше 0,5). В 2017 г. значение данного показателя увеличивается на 0,04 п.п., это говорит о том, что предприятие не является финансово устойчивым, стабильным и независимым от внешних кредиторов.

В 2016 году по сравнению с 2015 годом наблюдается увеличение значения коэффициента финансовой зависимости на 4,85 п.п. и показывает, что собственные средства составляют 6,8% в общей сумме источников

финансирования. В 2017 г. значение показателя уменьшается на 5,03, что говорит об увеличении собственного капитала.

Значение коэффициента финансовой устойчивости в 2016 году уменьшилось на 0,03 п.п. и показывает, что предприятие компании «Лама» финансируется за счет заемных источников. В 2017 г значение данного коэффициента увеличивается на 0,04 п.п.

Значение коэффициента соотношения собственных и заемных средств в 2016 г уменьшилось на 0,04 п.п., то есть на предприятии преобладает заемный капитал в финансировании текущих обязательств. В 2017 г значение показателя увеличивается на 0,05 п.п., но остается достаточно низким.

В 2014-2017 гг. значение коэффициента маневренности собственного капитала имеет отрицательное значение, что говорит об уменьшении собственного капитала в общей структуре капитала предприятия.

Значение коэффициента обеспеченности собственными источниками финансирования в 2015-2017 гг. имеет отрицательное значение. Это говорит о том, что предприятие не располагает достаточным количеством оборотных средств необходимых для обеспечения финансовой устойчивости.

Значение коэффициента финансового риска подтверждает, что предприятие финансирует свою деятельность за счет заемных средств и говорит о его независимости в анализируемом периоде.

Для большей наглядности представим динамику показателей финансовой устойчивости компании «Лама» за 2015–2017 гг. на рисунке 7.

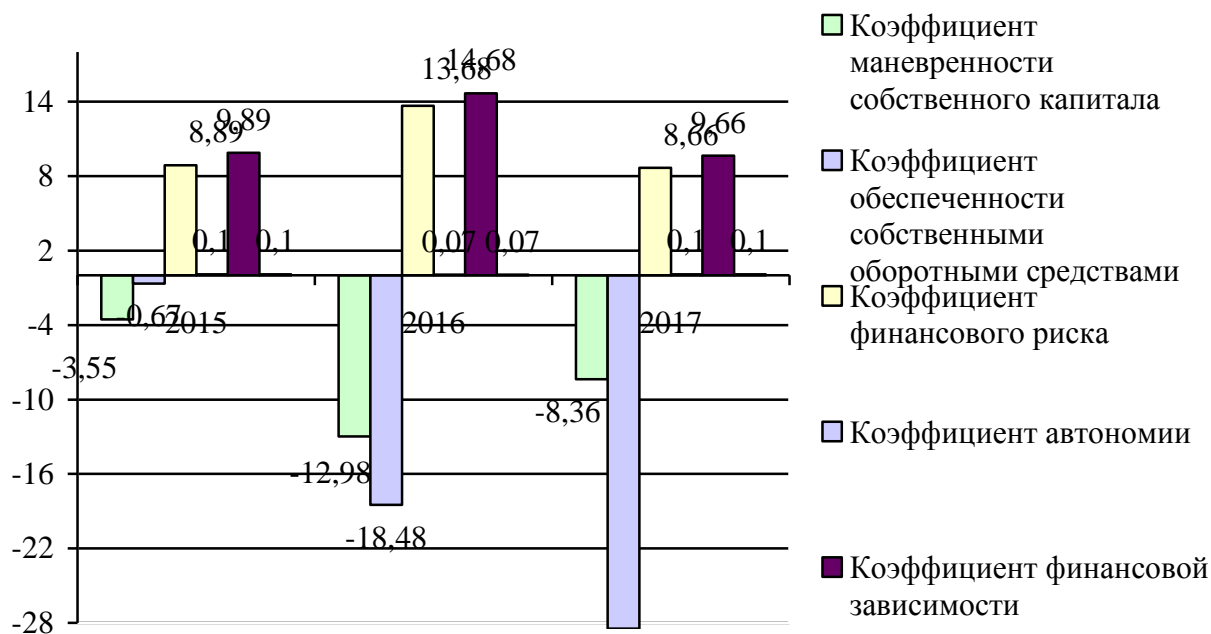


Рисунок 7 – Динамика коэффициентов финансовой устойчивости компании «Лама» за 2015–2017 гг.

Как видно из данных, представленных, на рисунке 7 в анализируемом периоде наблюдается, снижение уровня финансовой устойчивости предприятия.

Оценка финансовой устойчивости осуществляется на основе абсолютных показателей, которые позволяют определить степень обеспеченности запасов источниками финансирования, и относительных показателей, которые характеризуются уровень финансовой зависимости предприятия от внешних источников финансирования.

Сравнение запасов и источников их финансирования позволяет определить тип финансовой устойчивости. При этом, объем запасов определяется производственной программой предприятия и включает производственные запасы, текущие биологические активы, незавершенное производство, готовую продукцию, товары и расходы будущих периодов в части оборотных активов. Источниками финансирования запасов есть, в

первую очередь, собственные оборотные средства, в случае их недостатка используется долгосрочные и краткосрочные кредиты банков.

На следующем этапе проведем анализ абсолютных показателей финансовой устойчивости предприятия компании «Лама» (таблица 11). Расчет проведен на основе данных Ф№1 «Баланс» (Приложение А).

Таблица 11 – Анализ абсолютных показателей финансовой устойчивости предприятия компании «Лама» за 2015–2017, тыс. руб.

п/п	Показатель	2015 г	2016 г	2017 г	Абсолютное отклонение	
					6	7
1	Собственные оборотные средства, тыс. руб. СОС (2–3)	-448 502	-1 068 885	-1 029 029	-620 383	39 856
2	Источники собственных средств, тыс. руб. (с1300)	126 250	82 334	123 049	-43 916	40 715
3	Внеоборотные активы, тыс. руб. (с1100)	574 752	1 151 219	1 152 078	576 467	859
4	Долгосрочные обязательства, тыс. руб. (с. 1400)	135 084	175 001	147 388	39 917	-27 613
5	Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов или функционирующий капитал, тыс. руб.	-313 418	-893 884	-881 641	-580 466	12 243
6	Заемные средства, тыс. руб. (с 1510)	0	0	0	0	0
7	Общая величина основных источников формирования запасов, тыс. руб .	-313 418	-893 884	-881 641	-580 466	12 243
8	Величина запасов, тыс. руб. (с 1210)	34 068	15 502	10 556	-18 566	-4 946
9	Излишек (недостаток) собственных оборотных средств для формирования запасов, тыс. руб. (1–8)	-482 570	-1084387	-1 039 585	-601 817	44 802

Продолжение таблицы 11

п/п	Показатель	2015 г	2016 г	2017 г	Абсолютное отклонение	
					6	7
	2	3	4	5	6	7
10	Излишек (недостаток) собственных оборотных средств и долгосрочных заемных средств для формирования запасов, тыс. руб. (5–8)	-347 486	-909 386	-892 197	-561 900	17 189
11	Излишек (недостаток) общей величины основных источников формирования запасов, тыс. руб. (7–8)	-347 486	-909 386	-892 197	-561 900	17 189
12	Трехфакторный показатель типа финансовой устойчивости (9:10:11)	0;0;0	0;0;0	0;0;0		
	Тип финансовой устойчивости	Кризисное состояние				

Данные таблицы 11 говорят о том, что предприятие в 2014–2017гг. относится к четвертому типу финансовой устойчивости, предприятие не располагает достаточными собственными и привлеченными источниками средств, для формирования запасов.

Таким образом, следует отметить, что на предприятии наблюдается снижение финансовой устойчивости в анализируемом периоде.

Подводя итоги выполненного анализа, можно сделать следующие выводы.

По результатам анализа можно отметить, что на предприятии происходит увеличение суммы оборотных активов и уменьшение их доли в структуре активов с 53,96% в 2015 г до 3,04% в 2017 г. Наибольший удельный вес в структуре оборотных активов занимает дебиторская задолженность предприятия, ее доля уменьшилась.

В 2017 г. доля внеоборотных активов предприятия увеличилась.

Наибольший удельный вес в структуре внеоборотных активов предприятия занимают долгосрочные финансовые вложения и основные средства.

Сумма собственного капитала предприятия в 2017 г. по сравнению с 2015 г. уменьшилась. Так, непокрытый убыток увеличился в 2017 г. Результаты анализа структуры пассивов предприятия показали, что наибольший удельный вес в структуре занимает заемный капитал предприятия. Кредиторская задолженность занимает наибольший удельный вес в структуре краткосрочных обязательствах.

В 2016 г. анализ показателей ликвидности показал, что показатели, которые характеризуют ликвидность, и платежеспособность предприятия уменьшаются. В тоже время в 2017 г. по сравнению с 2015 г. на предприятии наблюдается уменьшение значения показателей ликвидности и платежеспособности. Все показатели ниже нормативных значений, что свидетельствует о неспособности предприятия расплатиться по своим краткосрочным обязательствам оборотными активами.

Предприятие в 2015 – 2017 г. не располагает достаточными собственными и привлеченными источниками средств, для формирования запасов и относится к четвертому типу финансовой устойчивости – неустойчивое финансовое состояние.

3. Управление финансовой устойчивостью и ликвидностью компания «ЛАМА»

3.1 Выявление резервов повышения финансовой устойчивости и ликвидности

В современных экономических условиях предприятия самостоятельно планируют и осуществляют финансово-экономическую деятельность. При этом наибольшая внимание уделяют обеспечению и прогнозированию возможностей экономического роста, невозможно без определения таких базовых характеристик, как платежеспособность или финансовая устойчивость.

Финансовая устойчивость предприятия является одним из главных условий успешной и стабильной работы предприятия в рыночных условиях, если предприятие финансово устойчиво, платежеспособно, то оно имеет ряд преимуществ перед другими предприятиями такого же профиля при получении кредитов, привлечении инвестиций, в выборе поставщиков и в подборе квалифицированных кадров. Чем выше устойчивость предприятия, тем более оно независимое от неожиданных изменений рыночной конъюнктуры и, следовательно, тем меньше риск банкротства.

Сложность управления финансовой устойчивостью заключается в том, что ее нельзя рассматривать как главную цель деятельности предприятия, поскольку достижение надлежащего уровня устойчивости будет связано, прежде всего, с отказом от рискованных проектов, нововведений и дополнительного привлечения заемных средств, что, в конечном итоге, может повлечь к упадку предприятия.

Обеспечение стабильного функционирования предприятия является оправданным лишь в случае его полезности для заинтересованной стороны. Таким образом, проблему обеспечения финансовой устойчивости целесообразно рассматривать в контексте интересов, связанных с

использованием системы, которой является предприятие.

Современная теория менеджмента главной целью функционирования предприятия считает индивидуальные интересы его владельцев, которые ожидают инвестированный капитал стабильной и высокой прибыли.

В то же время существуют и другие субъекты экономических отношений (банки, кредитные союзы, страховые компании, поставщики сырья и материалов, покупатели, государство и работники), заинтересованные не столько в уровне прибыльности или увеличении стоимости предприятия, сколько в его платежеспособности.

Система управления финансовой устойчивостью предприятия (рисунок 8), которая объединяет две подсистемы: государственная регуляция финансовой устойчивости предприятия и управления их финансовой устойчивостью на микроуровне.

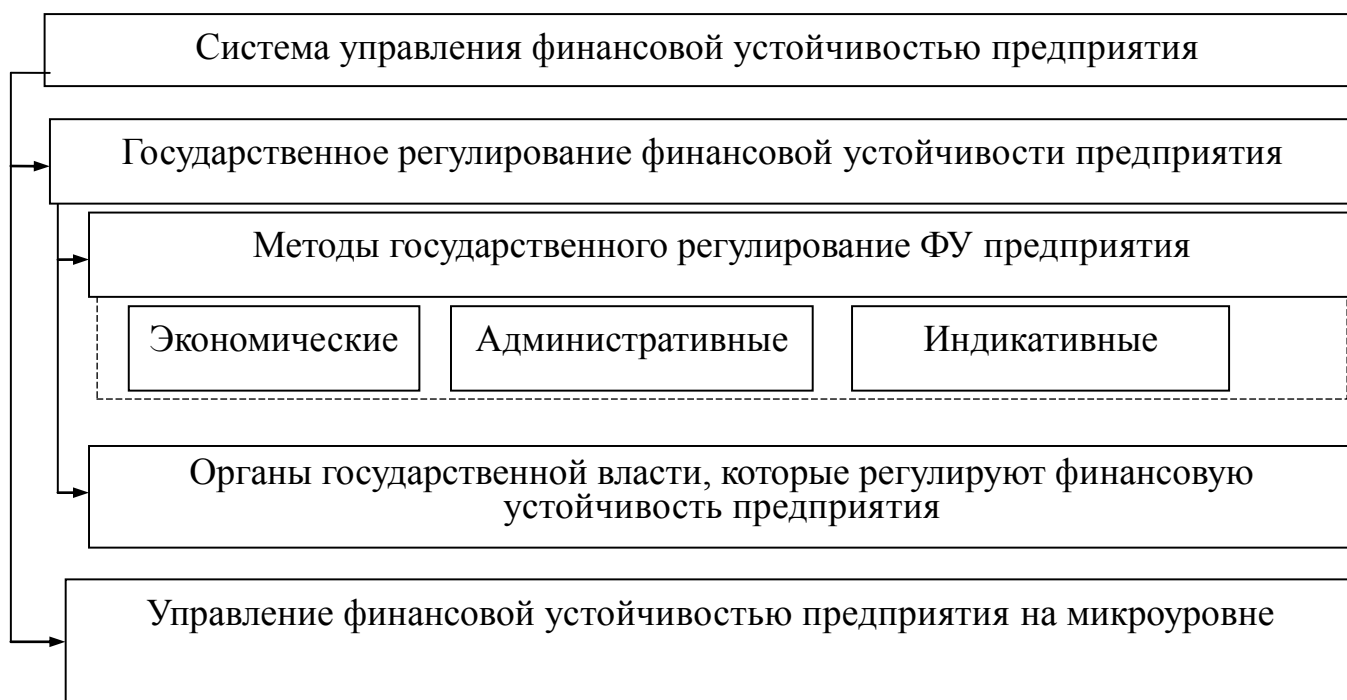


Рисунок 8 – Структура системы управления финансовой устойчивостью предприятия

Достижение долгосрочной финансовой устойчивости предприятия в отечественной экономике, прежде всего, определяется возможностью использования главных факторов влияния на финансовую устойчивость. Факторы, которые влияют на финансовую устойчивость, для разных отраслей являются разными и изменяются во времени.

Методы государственной регуляции финансовой устойчивости предприятия разделены на административно-правовые, экономические и индикативно-плановые; обоснованы необходимостью ограничения административного влияния на финансовую деятельность предприятий.

Процесс управления финансовой устойчивостью – это совокупность циклических действий, связанных с выявлением факторов, влияющих на финансовую устойчивость, с поиском и организацией выполнения принятых финансовых решений.

Стратегическое управление финансовой устойчивостью должно учитывать не только цели финансового менеджмента и тип финансовой политики, но и вид финансовой устойчивости, который характерен для предприятия на данный момент времени.

Финансово устойчивое состояние предприятия дает возможность осуществлять активное развитие предприятия (сочетание операций с различным уровнем финансового риска, что позволяет внедрять инновации, проводить модернизацию и техническое перевооружение предприятия).

Общим для каждого этапа разработки системы управления финансовой устойчивостью является использование соответствующих инструментов, поэтому при разработке системы управления целесообразно определить для каждого этапа процесса управления конкретный инструментарий, который может быть использован. Следовательно, финансовая устойчивость является качественной характеристикой финансового состояния предприятия и безусловно является одной из основных составляющих финансовой безопасности.

В системе управления финансовой устойчивостью важную роль играет формирование цели, поскольку именно она определяет концепцию развития предприятия, основные направления его деловой активности и служит ориентиром в среде рыночных преобразований (таблица 12).

Таблица 12 – Система управления финансовой устойчивостью предприятия

Основные цели	Вспомогательные цели
1 Сбалансированность активов и пассивов	<ul style="list-style-type: none"> – достаточность собственного капитала; – гибкая структура капитала; – организация движения капитала; – обеспеченность собственного капитала для финансирования оборотных активов
2 Сбалансированность доходов и расходов	<ul style="list-style-type: none"> – достаточный уровень рентабельности; – изменение структуры затрат ёмкости хозяйственного процесса; – увеличение объема товарооборота
3 Сбалансированность денежных потоков	<ul style="list-style-type: none"> – обеспечение платежеспособности; – снижение дебиторской задолженности; – обеспечение кредитоспособности

Главной целью управления финансовой устойчивостью является обеспечение финансовой безопасности и стабильности функционирования и развития предприятия в долгосрочной перспективе в пределах допустимого уровня риска. Согласно достижения высокого уровня финансовой устойчивости в процессе его развития и функционирования позволяет формировать оптимальную и гибкую структуру капитала, платежеспособность и ликвидность, сбалансирования денежных потоков, обеспечения кредитоспособности, свободное маневрирование денежных средств, оптимальную структуру активов и постоянное стабильное превышение доходов над расходами.

Основной стратегической задачей финансово неустойчивого предприятия является стабилизация финансового состояния путем реструктуризации задолженности, отсрочки платежей, продажи непрофильных активов.

Управление финансовой устойчивостью предприятия зависит от типа финансовой политики, применяемой на предприятии, поскольку от нее зависит допустимый уровень риска и рентабельности, а также целевые показатели финансовой устойчивости [16]. На рисунке 9 представлено стратегическое управление финансовой устойчивостью предприятия.

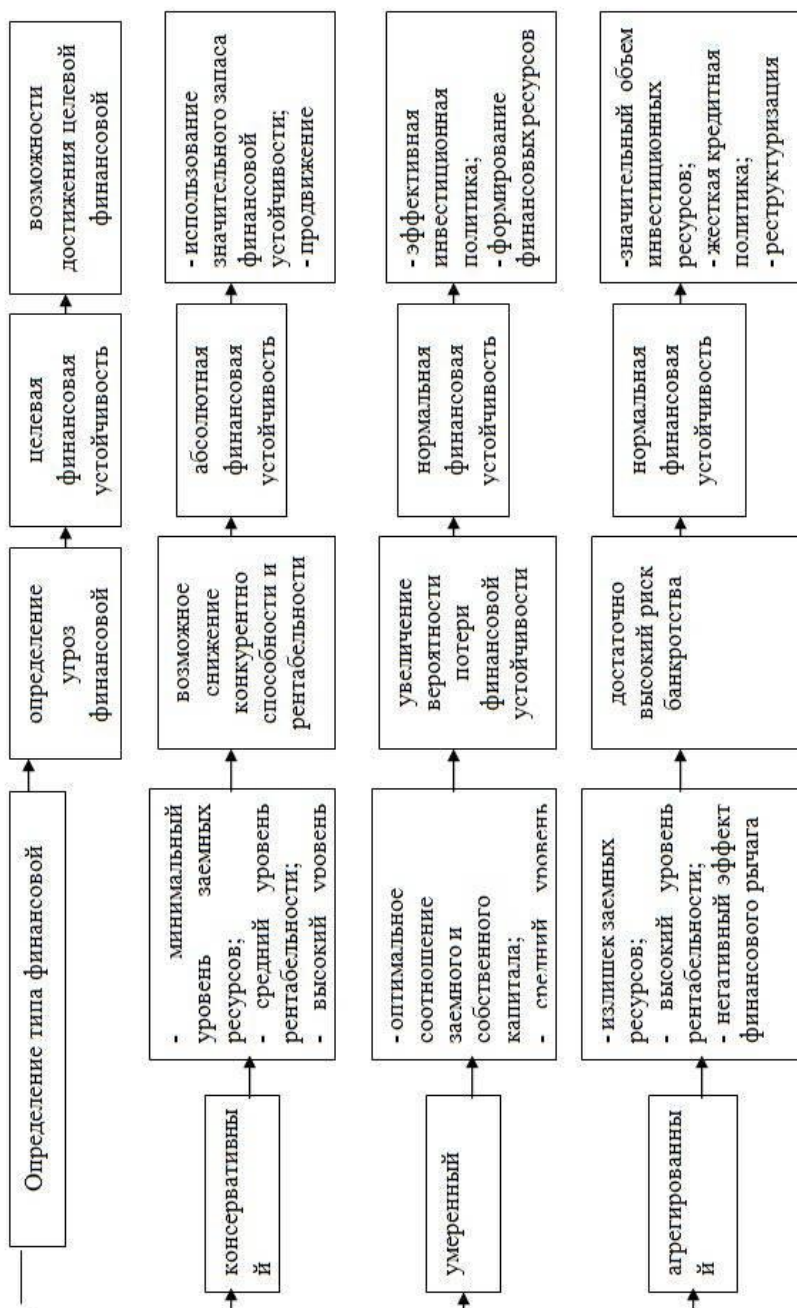


Рисунок 9 – Обеспечение финансовой устойчивости стратегическими инструментами финансового менеджмента

На основе, проведенного анализа оборотного капитала предприятия было установлено, что в анализируемом периоде доля дебиторской задолженности увеличилась и составила в 2016 г – 20,17%. Это говорит о том, что необходимо разработать мероприятия по управлению дебиторской задолженностью предприятия.

К факторам, которые оказывают влияние на уровень дебиторской задолженности:

- результаты оценки и классификации покупателей, на которую влияют: вид продукции, объем закупок, уровень платежеспособности покупателя, кредитная история и условия оплаты;

- результаты контроля расчетов с дебиторами, оценка реального состояния дебиторской задолженности;

- результаты анализа и планирования денежных потоков с учетом коэффициентов инкассации.

Дебиторскую задолженность также можно охарактеризовать как беспроцентную ссуду клиентам. Однако иногда производители товаров (услуг) теряют на уплате процентов банка за новые ссуды, пока их капитал не «связанный» в счетах дебиторов. Прежде, чем принять решение о послаблении расчетных условий, следует сравнить расходы на содержание на балансе дополнительной дебиторской задолженности клиентов с выгодой от прироста объема продаж. Если результатом такого сравнения является чистая прибыль, компания может ослабить свои расчетные условия клиентам.

Отвлечение средств на дебиторскую задолженность вызывает возникновение кассовых разрывов и недостатка оборотных средств. В данных условиях предприятия нуждаются в дополнительном пополнении денежных средств.

Предприятию при предоставлении коммерческого кредита необходимо проводить оценку конкурентоспособности и текущих

экономических условий. В период снижения финансовой устойчивости предприятию для повышения его платежеспособности необходимо ослабить кредитную политику. Предприятие может не выставлять повторно счет покупателям, которые получают скидку при оплате наличными, даже после того, как прошел срок действия скидки. В условиях дефицита товаров целесообразно усилить кредитную политику, так как в такой период предприятие, как продавец, может диктовать свои условия.

Одним из факторов, который, оказывает, существенное влияние на объем продаж являются условия платежей за отгруженную продукцию. Такими условиями являются:

- предоставление постоянным покупателям коммерческого кредита (отсрочки платежа);

- срок кредита;

- скидка за своевременную оплату. Оплата товаров постоянными клиентами обычно осуществляется в кредит, причем условия кредита зависят от многих факторов. В экономически развитых странах широко распространенной является схема «2/10 полная 30», которая означает, что:

- покупатель получает 2%-ю скидку в случае оплаты полученного товара на протяжении 10 дней с начала периода кредитования (например, с момента получения товара);

- покупатель оплачивает полную стоимость товара, если оплата осуществляется в период с 11 по 30 день кредитного периода;

- в случае неуплаты на протяжении месяца покупатель будет вынужден дополнительно оплатить штраф, сумма которого может варьировать в зависимости от момента оплаты.

Распространенными способами влияния на дебиторов с целью погашения задолженности являются направления писем, телефонные звонки, персональные визиты, продажа факторинговым компаниям.

3.2 Разработка рекомендаций по укреплению финансовой устойчивости и ликвидности на основе выявленных резервов компания «ЛАМА».

Для повышения уровня финансовой устойчивости предприятия предлагаются следующие мероприятия (таблица 13).

Таблица 13 – Мероприятия по повышению финансовой устойчивости предприятия

Номер мероприятия	Название мероприятия
Мероприятие № 1	Рефинансирование и реструктуризация задолженности, определение условий факторинговых договоров
Мероприятие № 2	Оптимизация системы управления запасами

Рассмотрим предложенные мероприятия более подробно.

Мероприятие № 1. Рефинансирование и реструктуризация задолженности (определение условий факторинговых договоров)

На основе, проведенного анализа оборотного капитала предприятия было установлено, что в анализируемом периоде доля дебиторской задолженности увеличилась и составила в 2017 г – 62,16%. Это говорит о том, что необходимо разработать мероприятия по управлению дебиторской задолженностью предприятия.

Эффективное управление дебиторской задолженностью непосредственно влияет на уровень прибыльности предприятия и определяет дисконтную политику для покупателей, пути ускорения возврата долгов и снижение безнадежных долгов, а также определения условий продажи, которые обеспечивают гарантированное поступление средств.

В целом такое управление включает:

– анализ дебиторов;

- контроль над соотношением уровня дебиторской и кредиторской задолженности;
- анализ реальной стоимости существующей дебиторской задолженности;
- разработку политики авансовых расчетов и предоставления коммерческих кредитов;
- оценку эффективности факторинга.

Анализ дебиторов проводится по следующим направлениям:

- анализ платежеспособности для определения индивидуальных условий предоставления коммерческого кредита;
- определение условий факторинговых договоров.

По уровню и динамике коэффициентов ликвидности определяется целесообразность продажи продукции по предоплате или путем снижения процентов по коммерческим кредитам и т.д.

На основе установленного соотношения дебиторской и кредиторской задолженности определяется уровень финансовой устойчивости предприятия, а также эффективность управления предприятием. Однако, в практике финансовой деятельности отечественных предприятий снижение дебиторской задолженности без изменения кредиторской является невыгодным.

На основе проведения анализа дебиторской задолженности по срокам ее возникновения устанавливается ее реальная стоимость и определяется сумма безнадежной задолженности, так же проводится формирование на эту сумму резерва сомнительных долгов.

Подробный анализ дает возможность спрогнозировать поступление средств, обнаружить дебиторов, относительно которых нужно провести мероприятия, направленные на возвращение долгов, а также оценить эффективность управления дебиторской задолженностью.

Контроль над задолженностью содержит ранжирование по срокам ее

возникновения. Наиболее распространенная классификация предусматривает такую группировку дней: 0-30; 31-60; 61-90; 91-120; свыше 120, но возможны и другие группировки. Кроме того, менеджер должен осуществлять контроль над суммой безнадежных долгов с целью образования необходимого резерва.

Анализ и контроль по уровню дебиторской задолженности, возможно, осуществлять с помощью абсолютных и относительных показателей в динамике. Для такого анализа нужно составить реестр «старения» счетов дебиторов (таблица 14). Исходной информацией являются данные бухгалтерского учета относительно задолженности конкретных контрагентов – это сумма задолженности и срок ее возникновения. Для получения информации о просроченной задолженности необходимо проанализировать договоры с контрагентами.

Таблица 14 – Реестр «старения» счетов дебиторов

Наименование дебиторов	Сумма, тыс. руб.				
	0-30 дней	30-60 дней	60-90 дней	90-120 дней	Всего
Всего	9847	6198	4676	1751	22472
Удельный вес, %	43,82	27,58	20,81	7,79	100

Как показывают данные, представленные в таблице 14, уровень безнадежных долгов предприятия составляет 2.13%.

Для работы с дебиторами предлагаются следующие мероприятия:

- создание целевой группы, которая проводит работу с дебиторами;
- составление реестра «старения» счетов дебиторов;
- разработка мероприятий, которые направлены на работу с конкретными контрагентами с установлением сроков, ответственных лиц, оценкой и полученного эффекта;

- внесение информации о суммах задолженности, которые должны быть внесены в финансовый план предприятия со следующим контролем ее

выполнения.

Кроме того, для успешного управления просроченной дебиторской задолженностью необходимо регламентировать процесс организации внутреннего документооборота и создать для персонала предприятия условия, позволяющие придерживаться данного регламента (таблица 15).

Таблица 15 – Оценка состояния дебиторской задолженности за 2015г

Классификация кредиторов по срокам возникновения задолженности, суток	Сумма дебиторской задолженности, тыс. руб.	Удельный вес в общей сумме, %	Сумма безнадежных долгов, тыс. руб.	Вероятность безнадежных долгов, %	Реальная величина задолженности, тыс. руб.
0-30	9847	43,82	1,97	0,02	9845,26
30-60	6198	27,58	2,48	0,04	6195,30
60-90	4676	20,81	3,27	0,07	4673,15
90-120	984	4,38	3,94	0,4	980,34
120-150	492	2,19	2,46	0,5	489,68
150-180	162	0,72	0,97	0,6	160,83
180-360	67	0,3	0,20	0,3	67,21
Более 360	45	0,2	0,09	0,2	44,85
Всего	22472	100	15,38	2,13	22456,62

Общие мероприятия по инкассации дебиторской задолженности можно представить в виде таблицы 16.

Таблица 16 – Мероприятия по погашению дебиторской задолженности предприятия

Мероприятия	Содержание
1	2
1.Напоминание по телефону	Ежедневно или 2-3 раза в неделю
2.Письменное напоминание	В письме указываются предложения по согласованию графика погашения дебиторской задолженности, а также возможности обратиться к вышестоящему органу
3.Согласование графиков погашения	График в качестве предложения определяет договоренность сторон с указанием на санкции за его невыполнение

4.Получение информации о дебиторе	Получение дополнительной информации о финансовом состоянии предприятия из разных источников
5 Проведение взаимозачета	Вместе с дебитором выясняются возможности проведения взаимозачета
6.Рефинансирование задолженности	Оформление простого или переводного векселя
7. Реструктуризация задолженности	Изменение соглашения между сторонами, формы и срока выполнения
8. Реализация продукции и имущества дебитора	Дебитор передает права на реализацию продукции и имущества по согласованию

Применение выше перечисленных мероприятий зависит от срока задолженности.

Одним из методов управления дебиторской задолженностью является факторинг, который представляет собой финансовую операцию, заключающуюся в переуступке предприятием-продавцом права получения денежных средств по платежным документам за поставленную продукцию в пользу банка.

Факторинг является инструментом управления оборотными средствами в процессе осуществления хозяйственной деятельности. Его использование имеет ряд преимуществ, как для предприятий-поставщиков, так и для предприятий-покупателей.

Использование факторинга дает возможность предприятию - поставщику решать большое количество задач, которые стоят перед предприятием. В целом их можно сгруппировать по следующим критериям: экономические, финансовые и маркетинговые.

Основная ценность факторинга заключается в его комплексности. Это не просто финансирование определенных расходов, а именно совокупность взаимоувязанных и равноценных для предприятия финансово-посреднических услуг, в частности [2]:

- финансирование;
- мониторинг дебиторской задолженности;
- страхование рисков факторинговая операция дает возможность предприятию – продавцу провести рефинансирование основной части дебиторской задолженности по предоставленному покупателю кредиту в короткие сроки, что приведет к сокращению периода финансового цикла.

В процессе своей деятельности многие предприятия сталкиваются с проблемой рефинансирования дебиторской задолженности, для решения данной проблемы можно использовать один из самых перспективных видов банковских услуг, который является наиболее приспособленным к современным процессам развития экономики - факторингу.

Факторинг является разновидностью торгово-комиссионной операции, которая заключается в кредитовании оборотного капитала клиента. В основе факторинга лежит покупка факторской компанией счетов-фактур клиента на определенных условиях. Таким образом, факторинг представляет собой комплекс финансовых услуг, которые оказываются клиенту фактором в обмен на уступку дебиторской задолженности, которая включает финансирование поставок товаров, страхование кредитных рисков, учет состояния дебиторской задолженности и регулярное предоставление соответствующих отчетов клиенту, а также контроль за своевременной оплатой и работу с дебиторами.

Главная цель факторингового обслуживания - инкассация дебиторских долгов своих клиентов и получения надлежащих им платежей. Получения такой услуги отвечает потребностям предприятий, поскольку дает им возможность через посредничество фактора превратить продажу с отсрочкой платежа на продажу с немедленной оплатой и в результате ускорения движения своего капитала.

В отличие от банковского кредита для получения факторингового финансирования не нужен залог. Достаточно осуществить поставку с

отсрочкой платежа. После предоставления посреднику документов (счет-фактура, расходная накладная, доверенность), которые свидетельствуют об осуществлении поставки, Фактор сразу перечисляет средства на счет Клиента. Благодаря факторинговому финансированию увеличивается скорость обращения оборотных средств. Клиент может получить деньги сразу после осуществления поставки, а не ждать пока закончится срок, на который предоставлен товарный кредит.

Таким образом, можно выделить главные экономические преимущества факторинга, как особой формы кредитования:

- увеличение ликвидности, рентабельности и прибыли;
- превращение дебиторской задолженности в наличные деньги;
- независимость и свобода от соблюдения сроков платежей со стороны дебиторов;
- возможность расширить объем оборота;
- повышение доходности;
- экономия суммы собственного капитала;
- повышение эффективности финансового планирования;
- уменьшение рисков неплатежей.

Величина дебиторской задолженности предприятия компании «ЛАМА» составляет 22472 тыс. руб. компании «Лама» заключает факторинговый договор с банком, который предоставляет факторинговые услуги на следующих условиях:

1. сумма факторинговой операции (сумма дебиторской задолженности сроком от 30 до 90 суток) – 10874 тыс. руб.;
2. аванс - 90 %;
- 3 резерв - 10 %;
4. комиссия - 1 %;

Расчет экономического эффекта при условии использования факторинга для компании «ЛАМА» (таблица 17).

Таблица 17 – Расчет экономического эффекта при применении факторинга

Показатель	Сумма, тыс. руб.
Сумма факторинговой операции	10874
Получено 90% суммы оплаты от банка	9787
Оплата услуг факторинговой операции (1% от суммы операции)	109
Экономический эффект при условии использования факторинга	9896

Из таблицы 16 видим, что, воспользовавшись услугами факторинга компании «ЛАМА» получает от банка сумму, которая составляет 9896 тыс. руб. Еще 10% банк возвращает после погашения долга покупателем.

Таким образом, предприятие сможет сразу покрыть свои расходы и привлечь полученные от проведения операции факторинга средства в производство.

Для большей наглядности представим изменение дебиторской задолженности предприятия на рисунке 10.

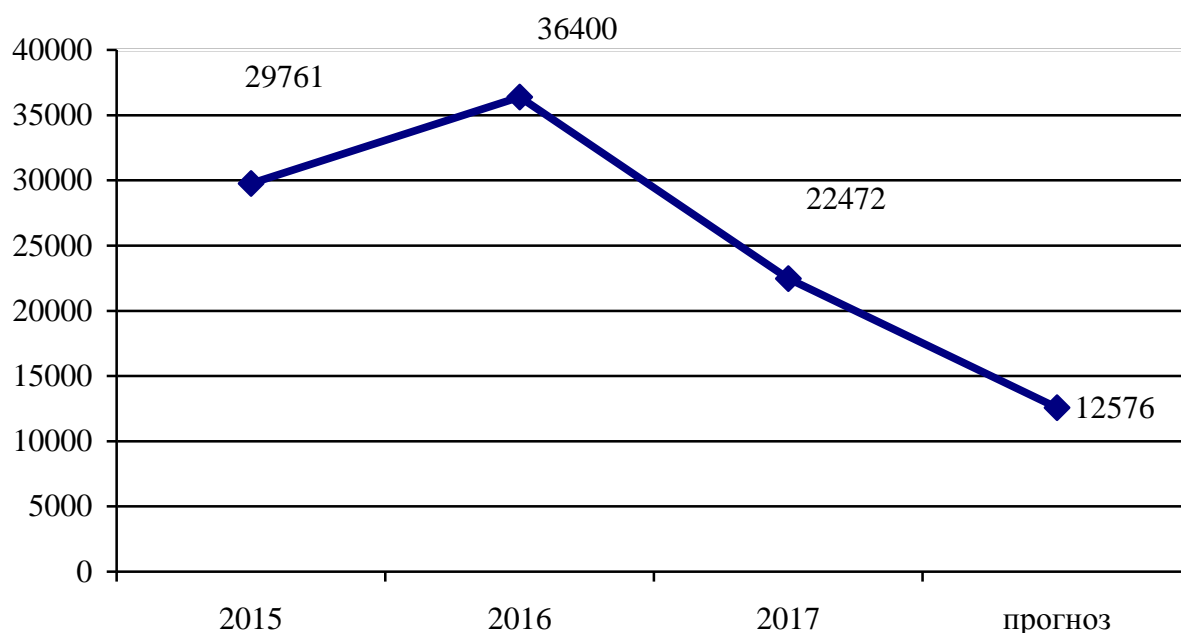


Рисунок 10 - Динамика дебиторской задолженности предприятия, тыс. руб.

Как видно из данных, представленных, на рисунке 9 за счет применения операции факторинга наблюдается снижение дебиторской задолженности на предприятия, что повысит эффективность использования оборотного капитала.

Мероприятие № 2. Оптимизация системы управления запасами

При обосновании потребности в запасах необходимо исходить из тенденции, которая уже сформирована в компании «Лама». Именно ретроспектива позволит учитывать все сезонные колебания и другие тенденции деятельности предприятия.

Эффективная реализация данных мероприятий обеспечивается за счет следующих действий:

- сбор бухгалтерией, отделом главного технолога, маркетинговым отделом данных, которые составляют информационную базу анализа;
- проведение анализа соответствующими специалистами;
- предоставление результатов анализа заинтересованным пользователям;
- принятие на основе анализа обоснованных управленческих решений, докладов вышестоящему руководству и доведение до исполнителей в отделах главного технолога и отделе снабжения в виде директив и / или коррекция планов.

Управление запасами включает два основных аспекта. Первый направлен на обеспечение предприятия материальными запасами в необходимом количестве, в определенные сроки и в нужном месте. Второй направлен на управление расходами, которые связаны с поддержкой определенного уровня запасов. Поэтому на предприятии необходимо регулировать уровень материальных запасов производства. Также,

необходимо определять сроки и объемы заказов и разрабатывать модели, которые обеспечат в принятии таких решений.

Рационально организованная система управления запасами дает возможность:

- организовать учет надлежащего уровня запасов;
- прогнозировать размеры потребления;
- установить размеры максимального и гарантийного (страхового) уровня запаса;
- определить точку заказа, его оптимальный размер и интервал времени между заказами с учетом возможности задержки в снабжении.

Бесперебойное обеспечение предприятия материальными ресурсами связано с определенными трудностями. Среди основных факторов, которые приводят к отклонениям от запланированных показателей выделяют такие: изменения в интенсивности потребления материальных ресурсов; задержка поставок; недостаточный контроль за имеющимися запасами; неверное определение оптимального размера заказа.

Таким образом, возникает необходимость в разработке и внедрении системы управления запасами, которая будет учитывать все факторы влияния на нее.

Для оценки уровня эффективности управления запасами необходимо использовать такие показатели:

- объем запасов основных и вспомогательных материалов и готовой продукции, который характеризует обеспеченность ими предприятия на определенную дату и определяет, на какое количество дней хватит данного запаса;
- скорость обращения запасов как отношение объема запасов к объему готовой продукции, которая реализуется за определенный период;
- длительность обращения запасов составляет интервал времени между поступлением основных и вспомогательных материалов на

предприятия и реализации готовой продукции.

Управление материальными запасами на предприятии необходимо проводить на основе алгоритма (рисунок 11), включающего два блока:



Рисунок 11 - Алгоритм управления запасами материальных ресурсов на предприятии

– первый блок - формирование информационной базы относительно нормативного и фактического уровней запасов с распределением на отдельные виды материальных ресурсов с учетом их важности, то есть

распределению по группам важности. В соответствии с важностью материальных ресурсов выдвигаются требования к оперативности и вероятности контроля за запасами материальных ресурсов;

– второй - формирование банка моделей управления запасами материальных ресурсов

Экономический эффект при оптимизации уровня ресурсоемкости продукции возникает при условии, что:

– при уменьшении себестоимости продукции, то есть разница в стоимости продукции и будет составлять величину эффекта;

– при неизменной, а иногда при завышенной стоимости продукции, но при условии увеличения потребительского эффекта. В данном случае экономический эффект определяется как выигрыш в стоимости единицы потребительского эффекта;

– при возникновении принципиально нового потребительского эффекта.

Такой эффект формируется на рынке в зависимости от той цены, которая является наиболее привлекательной для потребителя.

Проведем пример расчета оптимального размера заказа растительного масла на основе данных, представленных в таблице 18.

Таблица 18 - Показатели, необходимые для расчета оптимального размера заказа растительного масла в год

Показатель	Обозначение показателя	Величина показателя
Общая потребность в сырье на период, т,год	S	12,16
Расходы на поставку единицы продукта, который заказывается	A	120
Стоимость выполнения одной партии заказа, руб	C1	3400
Расходы на хранение 1 т. сырья, руб.	i	200
Цена тонны растительного масла, руб.	Ц	2400

Необходимый размер заказа растительного масла на год определим исходя из годовой потребности. Так, квартальная потребность заказа растительного масла составляет 3,04 т. Исходя из этого годовая потребность заказа растительного масла составит 12,16 т.

Оптимальный размер одной партии заказа (ОРЗ) определяется по следующей формуле:

$$\sqrt{\text{ОРЗ}} = \sqrt{\frac{2SA}{i}} \quad (4)$$

где A – расходы на поставку единицы продукта, который заказывается;

i – расходы на хранение 1 т. сырья, руб.;

S – общая потребность в сырье на период, т.

Таким образом, оптимальный размер одной партии заказа (EOQ)

составит 14,60 т. ($\sqrt{\text{ОРЗ}} = \sqrt{\frac{2SA}{i}} = \sqrt{\frac{2 * 12,16 * 1210}{1460}}$).

Количество заказов на год при оптимальном размере заказа определяется по формуле:

$$n = \frac{S}{\sqrt{\text{ОРЗ}}} \quad (5)$$

где S – общая потребность в сырье на период, т.

ОРЗ – оптимальный размер одной партии заказа.

Для растительного масла оптимальный период заказа (I) составит 5,146 дней. Количество заказов на год при оптимальном размере заказа

составит 1 заказ за год ($n = \frac{S}{\sqrt{\text{ОРЗ}}} = \frac{12,16}{14,60}$).

Суммарные расходы, связанные с реализацией такого мероприятия, составят 35460 руб. Исходя из этого, реализация данного подхода к управлению запасами, позволит оптимальному их формированию и

сокращению расходам, что было показано на примере растительного масла.

3.3 Оценка показателей финансового плана по управлению финансовой устойчивости и ликвидности предприятия

Для определения эффективности предложенного мероприятия необходимо понять степень влияния, которое они оказывают на показатели ликвидности и платежеспособности. Для начала необходимо построить прогнозный баланс и проследить изменения, которые последуют после внедрения изменений.

На основе разработанных мероприятий в таблице 19 составим прогнозный баланс.

Таблица 19 – Прогнозный баланс предприятия

Показатели	Сумма, тыс. руб.		Изменение по прогнозу	
	2017	прогноз	В тыс.руб.	В %
1	2	3	4	5
Актив				
Внеоборотные активы	1152078	1191733	39655	103,44
Запасы	10556	10521	-35	99,66
Дебиторская задолженность	22472	22102	-370	98,35
Денежные средства и денежные эквиваленты	3011	3128	117	103,90
Финансовые и другие оборотные активы	115	120	5	104,00
Баланс	1188232	1227603	39371	103,31
Пассив				
Капитал	123049	128094	5045	104,10
Долгосрочные обязательства	147388	144440	-2948	98,00
Краткосрочные обязательства				
Заемные средства	402468	450226	47758	111,87
Кредиторская задолженность	514917	504418	-10499	97,96
Оценочные обязательства	411	425	14	103,43
Баланс	1188232	1227603	39371	103,31

Реализация предложенных мероприятий приведет к изменению структуры баланса. Увеличение активов предприятия произойдет за счет увеличения суммы денежных средств на 117 тыс. руб., внеоборотных активов на 39655 тыс. руб.

Величина пассивов изменилась за счет величины собственного капитала и увеличилась на 5045 тыс. руб., это позволит сократить величину кредиторской задолженности на 10499 тыс. руб.

Планируется, что реализация на практике предложенного мероприятия приведет к росту суммы выручки от реализации на 3% и снижению себестоимости на 2%.

Результаты проведенных расчетов основных технико-экономических показателей компании «Лама» представлены в таблице 20.

Таблица 20 – Прогнозирование основных технико-экономических показателей деятельности

Показатель	2017	После предложенных мероприятий	Абс. изменение, тыс. руб.
1	2	3	4
Выручка от продаж, тыс.руб.	155834	160509	4675
Полная себестоимость, тыс.руб.	117420	115072	-2348
Прибыль от продаж, тыс. руб.	38414	45437	7023
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	22472	22102	-370
Денежные средства, тыс. руб.	10556	10521	-35
Кредиторская задолженность, тыс. руб.	514917	504418	-10499
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, оборот	6,93	7,26	0,33
Период оборачиваемости дебиторской задолженности, дней	52	50	-2
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, оборот	0,30	0,32	0,02
Период оборачиваемости дебиторской задолженности, дней	1190	1131	-58
Рентабельность продаж, %	24,65	28,31	3,66

На основе полученных результатов на предприятии наблюдается увеличение выручки на 4675 тыс. руб. и снижение себестоимости на 2348 тыс. руб., что привело к увеличению прибыли от продаж на 7023 тыс. руб.

Рост прибыли от продаж вызвал увеличение рентабельности от продаж на 4,80 (рисунок 11).

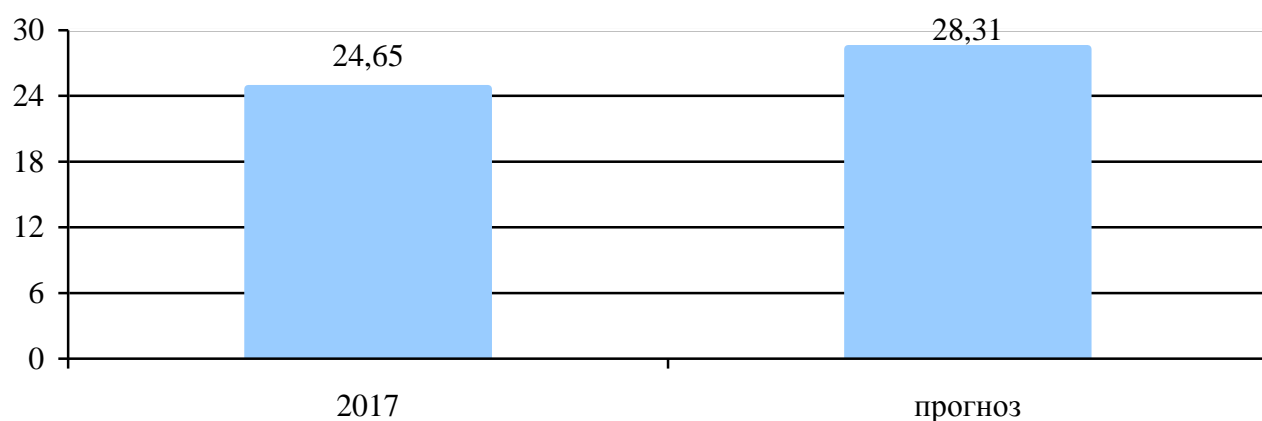


Рисунок 11 – Динамика рентабельности продаж до и после реализации мероприятия

Так, установлено увеличение значения показателя рентабельности продаж, это говорит о повышении уровня эффективности деятельности предприятия в прогнозируемом периоде.

Реализация на практике предложенного мероприятия по управлению запасами и дебиторской задолженностью приведет к повышению эффективности управления, что отразится на уменьшении дебиторской задолженности на 9896 тыс. руб. и кредиторской задолженности на 10499 тыс. руб. Данное предложение отразится на уровне эффективности использования оборотных активов предприятия (рисунок 12).

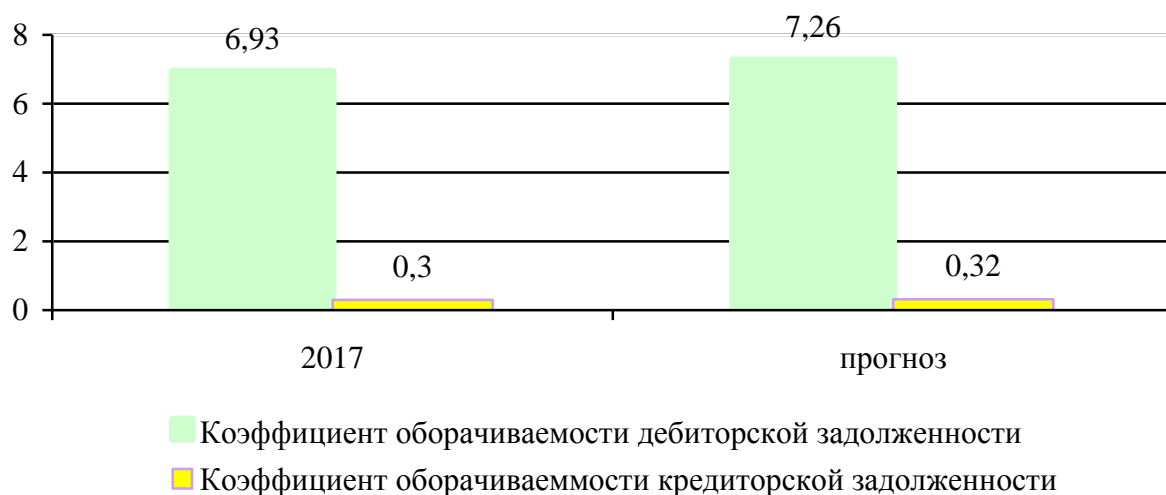


Рисунок 12 – Динамика коэффициентов оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности до и после реализации мероприятия

Оборачиваемость дебиторской задолженности в результате реализации мероприятия увеличилась на 0,33 оборот и составила 7,26 раза в год.

Значение коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности увеличилось на 0,02 оборот, что говорит о повышении платежной дисциплины предприятия.

Проведенный анализ позволил выявить ряд проблем, которые связаны с финансовой устойчивостью. Для повышения финансовой устойчивости компании «ЛАМА» предлагаются мероприятия по управлению дебиторской задолженностью и запасами. Реализация предложенного мероприятия приведет к улучшению показателей, характеризующих финансовое состояние предприятия.

4 Социальная ответственность

Корпоративная социальная ответственность, в первую очередь, это ответственность тех, кто принимает бизнес-решение за тех, на кого непосредственно или опосредствовано эти решения влияют.

Одной из составляющих корпоративной социальной ответственностью является социальная ответственность, которая заключается в наличии концепции, которая поощряет компании учитывать интересы общества, беря на себя ответственность за влияние деятельности компании на потребителей, стейкохолдеров, работников общества и окружающую среду во всех аспектах своей деятельности.

Социальная ответственность компании «ЛАМА» предусматривает ответственное отношение к своему к потребителям, работникам, партнерам, а также гармоничное сосуществование взаимодействия и постоянный диалог с обществом, участие в решении острейших социальных проблем.

В общем понимании корпоративная социальная ответственность - это долгосрочное обязательство компании «ЛАМА» вести себя этично и содействовать экономическому развитию, одновременно улучшая качество жизни работников и их семей, общества и общества в целом.

Внутренняя среда корпоративной социальной ответственности включает:

- безопасность труда;
- стабильность заработной платы;
- дополнительное медицинское и социальное страхование рабочих;
- развитие человеческих ресурсов через учебные программы и программы подготовки и повышения квалификации;
- предоставление помощи рабочим в критических ситуациях.

Внешняя среда корпоративной социальной ответственности включает:

- спонсорство и корпоративную благотворительность;

- содействие охране окружающей среды;
- взаимодействую с местным обществом и местными органами власти;
- ответственность перед потребителями за качество товаров и услуг.

4.1 Определение целей и задач программы корпоративной социальной ответственности

Целями программы корпоративной социальной ответственности компании «ЛАМА» являются:

- улучшение имиджа компании, рост репутации;
- реклама товара и услуги;
- стабильность и устойчивость развития компании «ЛАМА» в долгосрочной перспективе;
- налоговые льготы.

К основным задачам программы корпоративной социальной ответственности компании «ЛАМА» относят:

- реализация качественных продуктов питания;
- исполнение программы по укреплению ответственности компании в качестве представителя российского сообщества (разработка стратегии формирования доверительных долговременных отношений с клиентами и с партнерами, формирование интереса общественности к потребности деловой добросовестной практики, информационной открытости по отношению к собственникам, поставщикам, бизнес-партнерам, клиентам и заинтересованным сторонам, противодействия коррупции и т.д.);
- получение прибыли.

Цели и задачи компании «ЛАМА» определяют миссию и стратегию. Миссия компании «ЛАМА» – «Мы обеспечиваем продовольственную

безопасность России», что означает улучшение качества жизни с помощью высококачественных продуктов питания.

Стратегия компании «ЛАМА»: реализация продукции наивысшего качества и потребительской ценности, которая способствует повышению жизненного уровня людей.

Принципами корпоративной социальной ответственности компании «ЛАМА» являются:

– подотчетность, данный принцип заключается в том, что организация должна отчитываться относительно влияния своей деятельности на общество и окружающую среду.

– прозрачность, что значит, что организации следует быть прозрачной в ее решениях и деятельности, которые влияют на других. Организация должна раскрывать в понятной, сбалансированной и правдивой форме о политике, решении и деятельности, за которые она несет ответственность, включая их фактическое и возможное влияние на общество и окружающую среду. Эта информация должна быть легкодоступной и понятной для всех заинтересованных сторон. Прозрачность не имеет в виду раскрытия служебной информации, а также информации, которая защищена в соответствии с законами или может повлечь нарушение правовых обязательств.

– этическое поведение – стиль поведения организации. Организация должна принимать и применять стандарты этического поведения, которые наиболее полно отвечают ее назначению и сфере ее деятельности. Организация должна развивать структуру управления так, чтобы она способствовала распространению принципов этического поведения как внутри организации, так и в процессе взаимодействия с другими.

– взаимодействие с заинтересованными сторонами - этот принцип значит, что организации следует уважать, рассматривать интересы заинтересованных сторон и всемерно взаимодействовать с ними.

– правовые нормы - В контексте социальной ответственности уважение правовых норм значит, что организация придерживается всех действующих законов и правил, принимает меры, чтобы быть осведомленной о примененных ею законах и правила, информировать те лица в организации, кто ответственен за соблюдение законов и правил, и знать, что такие законы и правила придерживаются.

– содействие всестороннему профессиональному развитию и повышению квалификации работников.

– учет ожиданий общества и общепринятых этических норм в деловой практике.

4.2 Определение стейкхолдеров программы КСО

Привлечение стейкхолдеров – это деятельность относительно создания возможностей для диалога между компанией и одним или несколькими ее стейкхолдерами с целью предоставления информационной базы для решений компании.

На данном этапе необходимо определить основных стейкхолдеров программы корпоративной социальной ответственности. Деятельность стейкхолдеров является важной для эффективного развития компаний. Каждая компания определяет своих собственных стейкхолдеров, их ожидание и пожелание.

Анализ стейкхолдеров – это процесс, с помощью которого можно определить и оценить важность ключевых групп людей или организаций, которые способны повлиять на успеваемость деятельности предприятия.

Выбор стейкхолдеров проводится на основе определенных целей и задач программы корпоративной социальной ответственности. К каждой цели программы определим наиболее влиятельные стейкхолдеры.

К основным задачам стейкхолдеров компании «ЛАМА» относят:

1. Определение группы людей и организаций, которые влияют на деятельность компании «ЛАМА»;
2. Понимание точки зрения этих групп;
3. Определение общего видения результатов деятельности организации;
4. Разработка стратегии для получения поддержки деятельности и устранения препятствий на пути успешного внедрения политики компании.

Для облегчения и улучшения анализа стейкхолдеров предприятия используют «матрицу стейкхолдеров».

Результаты заносим в таблицу 21.

Таблица 21 – Матрица стейкхолдеров компании «Лама»

Группа стейкхолдеров	Интересы стейкхолдеров
Клиенты и потребители	Повышение качества, стабильность цен, наличие товара в продаже, бесплатная доставка товаров
Поставщики	Сбыт товара, своевременная оплата услуг
Сотрудники	Возможность получать заработную плату - финансовая стабильность, в перспективе - карьерный рост
Общество	Расширение ассортимента, обеспечения населения продуктами питания на определенной территории. Главным образом - защита окружающей среды
Государственные органы	Уплата налогов, установление цен
Страховщики	Финансовая выгода в каждом клиенте

В таблице 21 определено основные группы заинтересованных сторон компании «Лама»: клиенты и потребители, поставщики, государственные органы, сотрудники, общество, страхователи.

Государственные органы: уплата налогов влияет на деятельность предприятия, на их прибыльность, платежеспособность, финансовую устойчивость.

Клиенты и потребители: эта группа заинтересована в эффективном функционировании предприятия, поскольку данное предприятие является их источником снабжения определенных групп товаров и соответственно от них зависит прибыльность предприятия.

Поставщики: без товарного обеспечения не будет происходить такой процесс как торговля. Следовательно, поставщики обеспечивают наличие товаров, а организация должна вовремя оплачивать их стоимость. В свою очередь, поставщики, как и предприятие, заинтересованы в быстрой реализации товаров, потому что от товарооборота зависит их прибыль.

Особо важным является система взаимодействия с работниками как основными стейкхолдерами любой организации. Это направление предусматривает выявление и учет интересов работников в ходе принятия важных управленческих решений. Следовательно, основным принципом реализации корпоративной социальной ответственности в трудовых отношениях является диалог между социальными партнерами: работодателем и наемными работниками.

4.3 Определение элементов программы КСО

Составляющие корпоративной социальной ответственности, компании «ЛАМА»:

- социальный пакет;
- профессиональное развитие;
- безопасность труда и здравоохранение;
- возможность карьерного и личного развития.

Составляющие программы реализации корпоративной социальной ответственности системно представлены в таблице 22.

Таблица 22 – Направления реализации программы корпоративной социальной ответственности в компании «ЛАМА»

Направления реализации программы корпоративной социальной ответственности	Составляющие программы корпоративной социальной ответственности
1	2
Мероприятия социальной защиты работников	<ul style="list-style-type: none"> - ликвидация дискриминации по любому признаку; - поддержка достойной оплаты труда; - применение мотивационных схем оплаты труда; - предоставление социального пакета;
Развитие и поддержка персонала	<ul style="list-style-type: none"> - повышение уровня квалификации; - учеба и обеспечение профессионального и карьерного роста; - программы адаптации; - поддержка внутренних коммуникаций в организации; - формирование корпоративной культуры; - предоставление помощи работникам в критических ситуациях; - обеспечение баланса между работой и семьей; - создание возможностей трудовой самореализации представителям впечатлительных групп; - информационно разъяснительная работа относительно участия в социальных программах организации; - учеба и информирование работников в сфере социальной ответственности
Охрана здоровья и безопасные условия работы	<ul style="list-style-type: none"> - охрана труда и техника безопасности; - поддержка надлежащих санитарно-гигиенических условий труда; - медицинское обслуживание работников и их семей; - профилактика профессиональных заболеваний; - обеспечение лечебно-реабилитационных мероприятий; - создание эргономичных рабочих мест; - поддержка материнства и детства; - дополнительное медицинское страхование
Развитие социально-культурного сервиса	<ul style="list-style-type: none"> - создание и поддержка собственных творческих коллективов; - создание сети социальных заведений; - создание условий для отдыха работников
Социально - ответственная реструктуризация	<ul style="list-style-type: none"> - реорганизация трудовых процессов; - уменьшение уровней иерархии; - отмена структурных элементов с помощью аутсорсинга и предоставление самостоятельности структурным подразделениям; - проведение информационных кампаний, которые освещают структурные изменения в будущем; - мероприятия по профессиональной переподготовке кадров; - содействие в трудоустройстве; - осуществление компенсационных выплат работникам, которые попали под сокращение штата

Особенностью предложенных составляющих реализации программы корпоративной социальной ответственности является то, что они совмещают соблюдение обязательств, в сфере труда, предусмотренных действующим законодательством, и дополнительные добровольные обязательства работодателя перед работниками. При этом ожидаемый эффект будет включать предупреждение и минимизацию негативных последствий рисков в трудовых отношениях для социальных партнеров и усиления положительного влияния деятельности организации на социально трудовую сферу (таблица 23).

Таблица 23 – Ожидаемый результат от реализации программы в компании «ЛАМА»

Стейкхолдеры	Основные элементы	Ожидаемый эффект
1. Работники	1.1 Программа повышения квалификации	1.1 Привлечение лучших сотрудников, поддержание работоспособности сотрудников
	1.2 Корпоративная пенсионная программа	1.2. Взносы работодателя в специализированный пенсионный фонд
	1.3. Комплексные медицинские осмотры	1.3. Каждому сотруднику, который прошел медосмотр, выдается паспорт здоровья с индивидуальными рекомендациями по здоровому образу жизни
2. Население	2.1. Поддержка здравоохранения и тяжелобольных детей.	2.1. Компания сотрудничает с благотворительным фондом «подари жизнь», отчисляя денежные средства в фонд.
	2.2 Поддержка детских учреждений	2.2. Компания «ЛАМА» оказывает благотворительную помощь детям из малообеспеченных и неблагополучных семей, детских домов и школ-интернатов
	2.3 Поддержка спорта	2.3 Организация регулярных бесплатных занятий спортом для детей-инвалидов

Таким образом, основными элементами компании «ЛАМА» являются поддержка качества реализуемых товаров и социальные программы.

4.4 Определение затрат на программу

На данном этапе определим затраты на программы корпоративной социальной ответственности по остаточному принципу. В таблице 24 представлены затраты на реализацию мероприятий по корпоративной социальной ответственности.

Таблица 24 – Затраты на мероприятия корпоративной социальной ответственности компании «ЛАМА»

Мероприятие	Стоимость реализации, тыс. руб.
Курсы повышения квалификации	245
Корпоративная пенсионная программа	103
Комплексные медицинские осмотры	213
Поддержка здравоохранения и тяжелобольных детей	113
Поддержка детских учреждений	115
Поддержка спорта	105
Итого	894

Общая сумма на реализацию программы корпоративной социальной ответственности компания «ЛАМА» составляет 894 тыс. руб.

4.5 Ожидаемая эффективность программы

Зачастую эффективность программ корпоративной социальной ответственности оценить сложно. Это бывает в случае, если проблема социальной ответственности, которую решает предприятие, велика, и предприятию сложно справиться с ней в одиночку, либо эта проблема не имеет немедленного отклика на реализацию мероприятий.

При этом, необходимо помнить, что каждая реализуемая программа

корпоративной социальной ответственности связана с целями деятельности предприятия, ее миссией. Поэтому необходимо определить эффект от реализации программ не только для общества, но и для организации.

Эффект программ корпоративной социальной ответственности по отношению к предприятию может выражаться:

- улучшение имиджа компании;
- стимулирование сбыта;
- повышение узнаваемости товаров и услуг;
- снижение текучести кадров;
- повышение морального духа персонала;
- повышение квалификации персонала;
- установление связи с органами местного самоуправления;
- привлечение инвестиций и т.д.

В таблице 25 представлены результаты корпоративной социальной ответственности для компании «ЛАМА» по некоторым мероприятиям.

Таблица 25 – Результаты корпоративной социальной ответственности для компании «ЛАМА» по некоторым мероприятиям

Мероприятие	Затраты. тыс. руб.	Эффект для компании	Эффект для общества
Повышение квалификации	245	Привлечение лучших сотрудников, поддержание работоспособности сотрудников	Создание и поддержание имиджа организации, стабильность и устойчивость предприятия
Поддержка спорта	105	Создание и поддержание имиджа компании, забота о здоровье населения, поддержка спортивных заведений.	Обеспечении устойчивого развития местного сообщества и общества в общества целом

На основе данных можно сделать выводы:

1. Реализуемые социальные программы компании «Лама» полностью соответствуют миссии и стратегии развития компании.

2. Для компании «ЛАМА» одинаково важны внешняя и внутренняя корпоративная социальная ответственность.

3. Программы корпоративной социальной ответственности полностью удовлетворяют стейкхолдеров.

4. Основными преимуществами, которые получает компания «Лама» от реализации программ корпоративной социальной ответственности, это: социальная реклама компании, благополучие работников компании и членов их семей, наличие налоговых льгот (поскольку благотворительность уменьшает налогооблагаемую базу компании).

5. Затрачиваемые средства на выполнение корпоративной социальной ответственности адекватны, а достигнутые в результате проведения мероприятий социальные последствия важны как для самой компании, так и для населения.

6. В качестве рекомендаций по росту эффективности корпоративной социальной ответственности компании можно предложить при сохранении имеющегося уровня финансовой поддержки развивать и нефинансовую составляющую (проводить больше акций с сотрудниками, стимулируя их социально- ответственное поведение).

Заключение

На основе проведенного исследования можно отметить, что финансовая устойчивость предприятий являются объективными сложными и многогранными экономическими явлениями. От того, насколько качественно проведен финансовый анализ, зависит эффективность управленческих решений, а следовательно - эффективность работы предприятия в целом.

Финансовое состояние может быть нескольких видов: устойчивое, неустойчивое и кризисное. Устойчивое финансовое состояние характеризуется такими показателями, реализация которых обеспечена требованиями рынка и необходимостью развития предприятия.

Управление финансами на предприятии требует комплексного анализа финансового состояния. Основной целью анализа финансового положения организации является оценка и исследование уровня обеспеченности субъектов экономической деятельности ресурсами, необходимыми резервами, а также уровня возможности таких предприятий по направлению увеличения эффективного использования.

Таким образом, анализ финансовой деятельности представляет собой взаимосвязанные разделы внешнего анализа и внутреннего управленческого анализа и включает такие этапы изучения: оценка наличия, состава и структуры активов и их источников, причин и последствий их изменения; оценка ликвидности и платежеспособности; оценка финансовой устойчивости и деловой активности; оценка показателей рентабельности организации.

Подводя итоги выполненного анализа, можно сделать следующие выводы.

По результатам анализа можно отметить, что на предприятии происходит увеличение суммы внеоборотных активов и увеличение их доли в структуре активов с 46,% в 2015 г до 97% в 2017 г. Наибольший удельный

вес в структуре внеоборотных активов занимают основные средства и долгосрочные финансовые вложения.

В 2017 г. доля оборотных активов предприятия уменьшилась. Наибольший удельный вес в структуре оборотных активов предприятия занимают дебиторская задолженность.

Сумма собственного капитала предприятия в 2017 г. по сравнению с 2015 г. уменьшилась. Так, непокрытый убыток увеличился в 2017 г. Результаты анализа структуры пассивов предприятия показали, что наибольший удельный вес в структуре занимает заемный капитал предприятия. Кредиторская задолженность занимает наибольший удельный вес в структуре краткосрочных обязательствах.

В 2016 г. анализ показателей ликвидности показал, что показатели, которые характеризуют ликвидность и платежеспособность предприятия уменьшаются. Такая же динамика показателей наблюдается и в 2017 г., так на предприятии наблюдается уменьшение значения показателей ликвидности и платежеспособности. Все показатели ниже нормативных значений, что свидетельствует о неспособности предприятия расплатиться по своим краткосрочным обязательствам оборотными активами.

Предприятие в 2015-2017 гг. не располагает достаточными собственными и привлеченными источниками средств для формирования запасов и относится к четвертому типу финансовой устойчивости – неустойчивое финансовое состояние.

На основе результатов анализа финансовой устойчивости выявлено ряд проблем, которые связаны с платежеспособностью и финансовой устойчивостью компании «ЛАМА». Для повышения финансовой устойчивости и платежеспособности компании «ЛАМА» предложены мероприятия по повышению уровня финансовой устойчивости:

- Рефинансирование и реструктуризация задолженности (определение условий факторинговых договоров)

- Управление оптимизации (организовать учет надлежащего уровня запасов, прогнозировать размеры потребления, установить размеры максимального и гарантийного (страхового) уровня запаса, определить точку заказа, его оптимальный размер и интервал времени между заказами с учетом возможности задержки в снабжении).

Корпоративная социальная ответственность – это система последовательных экономических, экологических и социальных мероприятий компании, реализованных на основе постоянного взаимодействия с заинтересованными сторонами (стейкхолдерами) и направленных на снижение нефинансовых рисков, долгосрочное улучшение имиджа и деловой репутации компании, а также на рост капитализации и конкурентоспособности, которая обеспечивает прибыльность и устойчивое развитие предприятия.

Также в выпускной квалификационной работе рассмотрен раздел «Социальная ответственность», в котором разработана программа корпоративной социальной ответственности для компании «ЛАМА».

Реализация программы корпоративной социальной ответственности на уровне предприятия ООО «Управляющая компания «ЛАМА» позволит:

- полностью удовлетворяют стейкхолдеров;
- повысить социальную рекламу компании, благополучие работников компании и членов их семей, наличие налоговых льгот (поскольку благотворительность уменьшает налогооблагаемую базу компании).
- достичь в результате проведения мероприятий социально важных результатов как для самой компании, так и для населения.

Таким образом, при решении поставленных в начале работы задач была достигнута цель исследования, то есть, проведен анализ финансовой устойчивости компании «ЛАМА» и определены основные направления по повышению финансовой устойчивости данного предприятия.

Список используемых источников

1. Гражданский кодекс РФ. Часть 1 / Федеральный закон РФ от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 03.07.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 02.10.2016). [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc>;
2. Гражданский кодекс РФ. Часть 2 / Федеральный закон РФ от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 23.05.2016). [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW>
3. Кобелева И. В., Н. С. Ивашина. Анализ финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций: Учебное пособие. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 256 с.
4. Шеремета А.Д., Р.С.Сейфулина, Е.В.Негашева. Финансовый анализ /– М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2016. – 479 с
5. Гиляровская Л. Т., Ендовицкая А. В., Л. Т. Гиляровская. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческих организаций: учеб. пособие для вузов / под ред.– М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. – 159 с.
6. Кудряшов В. С. Теоретические и методические аспекты анализа платежеспособности финансовой устойчивости предприятий // Стратегии бизнеса.– 2016. - №12 (32). – С. 11–19.
7. Ковалев, В.В. Финансовый анализ: учебник. – М.: Финансы и статистика, 2017. – 432 с
8. Милютина Л. А. Финансовая устойчивость предприятия как ключевая характеристика финансового состояния // Вестник ГУУ. – 2017. – №5. – С. 153–156.
9. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие. – 6-е изд., испр. и доп. – М.: НИЦ Инфра-М, 2017. – 284 с
10. Коваленко О. Г. Платежеспособность предприятия // Вестник НГИЭИ. – 2016. – №12 (67). – С. 153-157

11. Павлова Л. С. Теоретические основы финансовой устойчивости предприятия / Л. С. Павлова // Студенческая наука XXI века : материалы XI Междунар. студенч. науч.-практ. конф. (Чебоксары, 1 нояб. 2016 г). — Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2016. — № 4 (11). — С. 194–197.
12. Бороненкова С. А., М.В. Мельник. Комплексный финансовый анализ в управлении предприятием: Учебное пособие / – М.: Форум, НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 336 с.
13. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий: Учебник / Под ред. В. Я. Позднякова. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 617 с
14. Данилова Н. Л. Сущность и проблемы анализа финансовой устойчивости коммерческого предприятия // Концепт. – 2014. – №2. – С. 25–31
15. Седова Е. И., Хрисанфова А.А. Финансовая устойчивость предприятия как основополагающий фактор успешного развития бизнеса // Вестник ГУУ. – 2016. - №11. – С. 157–161.
16. Владыкин А. А., Владыкин А.А., Чурсина Ю.А. Финансовый анализ как инструмент эффективного управления бизнес-процессами в хозяйствующих субъектах // Науковедение. – 2014. – Вып. 2 (21). – С. 25–31.
17. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий: Учебник / Под ред. В. Я. Позднякова. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 617 с
18. Александров О.А., О.А. Александров, Ю.Н. Егоров. Экономический анализ: Учебное пособие. – М.: ИНФРА–М, 2013. – 288 с.
19. Шишкин А. В. Теоретический анализ финансовой устойчивости хозяйствующих субъектов // Известия УрГЭУ. - 2016. - №2 (64). – С. 58-66.
20. Гарнова В.Ю., Акуленко В.Ю., В.А. Колоколов; Экономический анализ: Учебное пособие: – Под ред. Н.Б. Акуленко. – М.: НИЦ ИНФРА–М, 2013. – 157 с.

21. Русин Н.М., Петрова И.Н. Оценка устойчивости финансового состояния экономического субъекта // Вестник кадровой политики, аграрного образования и инноваций. – 2016. – № 2. – С. 4–9.
22. Хапилина С.И. Пути повышения платежеспособности предприятия на основе факторного анализа оборачиваемости кредиторской задолженности // Международный студенческий научный вестник. – 2017. – № 1. – С. 52–57.
23. Евдокимова Е. П., Кузнецов Д. В. Методы управления ликвидностью и финансовой устойчивостью организации // Международный научный журнал «Интернаука» -2017. – № 6 (28). – С. 115–117
24. Комплексный экономический анализ: Учебное пособие / С.И. Жминько, В.В. Шоль, А.В. Петух и др. - М.: Форум, 2014. – 368 с.
25. Васильева, Л. С. Финансовый анализ: учебник / Л.С. Васильева, М.В. Петровская. – М.: КноРус, 2017. – 880 с.
26. Абдукаримов И. Т. Финансово-экономический анализ хоз. деят. коммер. орг-ций (анализ дел. актив.): Учеб. пос. / И.Т. Абдукаримов, М.В. Беспалов. – М.: НИЦ Инфра-М, 2012. – 320 с
27. Аскеров П. Ф. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности организации: Учеб. пос. / П.Ф.Аскеров, И.А.Цветков и др.; Под общ. ред. П.Ф.Аскерова – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 176 с.
28. Дуброва Т.А., Осипова Н.П. Многомерный статистический анализ финансовой устойчивости предприятий // Вопросы статистики. – 2015. – № 8. – С. 3–10.
29. Имангулов В.Р. Система показателей финансовой устойчивости и анализ действующих методик их определения // Аудит и финансовый анализ. 2014. –№ 5. – С. 94–100.
30. Кузнецова К.О. Финансовая устойчивость предприятия как объект научных исследований // Научные исследования и разработки студентов : материалы Междунар. студенч. науч.–практ. конф. (Чебоксары, 5 сент. 2016

г.) / редкол.: О.Н. Широков [и др.] – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2016. – С. 112–114.

31. Маркарьян, Э. А., Г.П. Герасименко, С.Э. Маркарьян. Финансовый анализ: - М.: КноРус, 2017. – 272 с

32. Пласкова Н. С. Анализ финансовой отчетности, составленной по МСФО: Учебник. – М.: Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 272 с

33. Пласкова Н. С. Финансовый анализ деятельности организации: Учебник.- М.: Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 368 с

34. Скороход Н.В. Финансовая устойчивость субъектов малого предпринимательства России // Экономика: вчера, сегодня, завтра. – 2017. – Том 7. № 3А. – С. 259–267

35. Канке А. А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие / А.А. Канке, И.П. Кошечкина. - 2-е изд., испр. и доп. – М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 188 с

36. ГК Лама [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://lama.tomsk.ru>

37. Алферина О.Н., Казакова С.В. Анализ структуры капитала и повышение финансовой устойчивости предприятия // Инновационная наука. – 2015. №6- С. 15–17.

38. Бороненкова С. А. Комплексный финансовый анализ в управлении предприятием: Учебное пособие / С.А. Бороненкова, М.В. Мельник. – М.: Форум, НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 336 с.:

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

40. Вахрин, П.И., Финансовый анализ в коммерческих и некоммерческих организациях: учебник / П.И. Вахрин – М.: ИКЦ «Маркетинг», 2012. – 320 с.

41. Горюнов А.Р., Кондратьева Е.А. Методика финансового анализа // Комментарии и консультации. – 2015. – № 5. – С. 41-45.

42. Дуброва Т.А., Осипова Н.П. Многомерный статистический анализ финансовой устойчивости предприятий // Вопросы статистики. – 2015. – № 8. – С. 3–10.
43. Изюмова Е.Н. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности промышл. предпр.: Учеб. пособие / Е.Н.Изюмова и др. – 2 изд. – М.: ИЦ РИОР: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 313 с
44. Имангулов В.Р. Система показателей финансовой устойчивости и анализ действующих методик их определения // Аудит и финансовый анализ. 2014. –№ 5. – С. 94–100.
45. Ионова, А.Ф.. Финансовый менеджмент. учебное пособие для вузов / Ионова А.Ф., Селезнева Н.Н.– М.: ТК Велби, изд-во «Проспект», 2010. – 494 с.
46. Евдокимова Е. П., Кузнецов Д. В. Методы управления ликвидностью и финансовой устойчивостью организации // Международный научный журнал «Интернаука» –2017. – № 6 (28). – С. 115–117.
- 47.Кобелева И. В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций: Учебное пособие / И. В. Кобелева, Н. С. Ивашина. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 256 с
48. Ковалёв В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / Ковалёв В.В., Волкова О.Н.. – М.: Велби, изд-во «Проспект», 2016. – 424 с
- 49.Когденко В.Г. Экономический анализ: Учебное пособие для студентов вузов / В.Г. Когденко. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 392 с.
- 50.Коваленко О. Г. Платежеспособность предприятия // Вестник НГИЭИ. – 2016. – №12 (67). – С. 153–157.

Приложение А

Бухгалтерский баланс								
на 31 декабря 2017 г.								
					Форма по ОКУД	0710001		
					Дата (число, месяц, год)	31	12	2017
Организация ГК "Лама"					по ОКПО			
Идентификационный номер налогоплательщика					ИНН			
Вид экономической деятельности Оптовая торговля					по ОКВЭД			
Организационно-правовая форма / форма собственности Общество с ограниченной ответственностью / Частная собственность					по ОКОПФ / ОКФС	65	16	
Единица измерения: в тыс. рублей					по ОКЕИ	384		
Местонахождение (адрес)								
Пояснения	Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2017 г.	На 31 декабря 2016 г.	На 31 декабря 2015 г.			
	АКТИВ							
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ							
	Нематериальные активы	1110	17	23	28			
	Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-			
	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-			
	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-			
	Основные средства	1150	533 657	540 243	565 122			
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-			
	Финансовые вложения	1170	618 374	599 618	-			
	Отложенные налоговые активы	1180	30	11 335	9 602			
	Прочие внеоборотные активы	1190	-	-	-			
	Итого по разделу I	1100	1 152 078	1 151 219	574 752			
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ							
	Запасы	1210	10 556	15 502	34 068			
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	-	62	1 291			
	Дебиторская задолженность	1230	22 472	38 400	29 761			
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	-	-	605 174			
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	3 011	3 723	3 086			
	Прочие оборотные активы	1260	115	149	166			
	Итого по разделу II	1200	36 154	57 836	673 546			
	БАЛАНС	1600	1 188 232	1 209 055	1 248 298			

Продолжение таблицы

						Форма 0710001 с.2					
Пояснения	Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2017г.	На 31 декабря 2016 г.	На 31 декабря 2015 г.						
ПАССИВ											
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ											
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	175 024	175 024	175 024						
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	-	-	-						
	Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	-						
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	-	-	-						
	Резервный капитал	1360	-	-	-						
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	(51 975)	(92 690)	(48 774)						
	Итого по разделу III	1300	123 049	82 334	126 250						
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА											
	Заемные средства	1410	147 388	175 001	135 084						
	Отложенные налоговые обязательства	1420	-	-	-						
	Оценочные обязательства	1430	-	-	-						
	Прочие обязательства	1450	-	-	-						
	Итого по разделу IV	1400	147 388	175 001	135 084						
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА											
	Заемные средства	1510	402 468	438 378	455 802						
	Кредиторская задолженность	1520	514 917	512 925	530 718						
	Доходы будущих периодов	1530	411	417	444						
	Оценочные обязательства	1540	-	-	-						
	Прочие обязательства	1550	-	-	-						
	Итого по разделу V	1500	917 795	951 720	986 964						
	БАЛАНС	1700	1 188 232	1 209 055	1 248 298						
Руководитель											
(подпись) (расшифровка подписи)											

Приложение Б

Отчет о финансовых результатах				
за Январь - Декабрь 2017 г.				
				Коды
Форма по ОКУД				0710002
Дата (число, месяц, год)				31 12 2017
Организация	ГК"Лама"			по ОКПО
Идентификационный номер налогоплательщика				ИНН
Вид экономической деятельности	Оптовая торговля			по ОКВЭД
Организационно-правовая форма / форма собственности	Общество с ограниченной ответственностью / Частная собственность			по ОКОПФ / ОКФС
Единица измерения:	в тыс. рублей			по ОКЕИ
				384
Пояснения	Наименование показателя	Код	За Январь - Декабрь 2017 г.	За Январь - Декабрь 2016 г.
	Выручка	2110	155 834	156 221
	Себестоимость продаж	2120	(13 050)	(12 612)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	142 784	143 609
	Коммерческие расходы	2210	(27 305)	(25 566)
	Управленческие расходы	2220	(77 065)	(82 530)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	38 414	35 513
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	74
	Проценты к получению	2320	1 919	2 591
	Проценты к уплате	2330	(20 804)	(19 651)
	Прочие доходы	2340	67 897	63 458
	Прочие расходы	2350	(35 406)	(127 634)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	52 020	(45 649)
	Текущий налог на прибыль	2410	-	-
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	(877)	7 389
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	-	1 733
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	(11 305)	-
	Прочее	2460	-	-
	Чистая прибыль (убыток)	2400	40 715	(43 916)

Приложение В

Анализ динамики и структуры активов предприятия компании «Лама» за 2015–2017 гг.

Наименование статей	2015 г	2016 г	2017 г	Темп роста, %		Структура активов, %		
	Тыс. руб	Тыс. руб	Тыс. руб	2016-2015	2017-2016	2015 г	2016 г	2017 г
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1. Внеоборотные активы	574752	1151219	1152078	200,30	100,07	46,04	95,22	96,96
Нематериальные активы	28	23	17	82,14	73,91	0,00	0,00	0,00
Основные средства	565122	540243	533657	95,60	98,78	45,27	44,68	44,91
Долгосрочные финансовые вложения	0	599618	618374	100	103,13	0	49,59	52,04
Отложенные налоговые обязательства	9602	11335	30	118,05	0,26	0,77	0,94	0
2 оборотные активы	673546	57836	36154	8,59	62,51	53,96	4,78	3,04
Запасы	34068	15502	10556	45,50	68,09	2,73	1,28	0,89
НДС по приобретенным ценностям	1291	62	0	4,80	0,00	0,10	0,01	0,00
Дебиторская задолженность	29761	38400	22472	129,03	58,52	2,38	3,18	1,89
Финансовые вложения	605174	0	0	0,00	0	48,48	0,00	0,00
Денежные средства	3086	3723	3011	120,64	80,88	0,25	0,31	0,25
Прочие оборотные активы	166	149	115	89,76	77,18	0,01	0,01	0,01
БАЛАНС	1248298	1209055	1188232	96,86	98,28	100	100	100

Приложение Г

Анализ динамики и структуры пассивов предприятия компании « Лама» за 2015–2017 гг.

Наименование статей	2015 г	2016 г	2017 г	Темп роста, %		Структура пассивов, %		
	Тыс. руб	Тыс. руб	Тыс. руб	2016-2015	2017-2016	2015 г	2016 г	2017 г
1	2	3	4	5	6	7	8	9
3. Капитал и резервы	126250	82334	123049	65,22	149,45	10,11	6,81	10,36
Уставный капитал	175024	175024	175024	100,00	100,00	14,02	14,48	14,73
Нераспределенная прибыль	-48774	-92690	-51975	190,04	56,07	-3,91	-7,67	-4,37
IV Долгосрочные обязательства	135084	175001	147388	129,55	84,22	10,82	14,47	12,40
V. Краткосрочные обязательства	986964	951720	917796	96,43	96,44	79,06	78,72	77,24
Заемные средства	455802	438378	402468	96,18	91,81	36,51	36,26	33,87
Кредиторская задолженность	530718	512925	514917	96,65	100,39	42,52	42,42	43,33
БАЛАНС	1248298	1209055	1188232	96,86	98,28	100	100	100

Приложение Д

Оценка ликвидности баланса предприятия компании «Лама» за 2015–2017 гг., тыс. руб.

Актив	2015 г	2016 г	2017 г	Пассив	2015 г	2016 г	2017 г	Платежный излишек (недостаток), тыс. руб.		
								9	10	11
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
(А1)	608260	3723	3011	(П1)	530718	512925	514917	77542	-509202	-511906
(А2)	29761	38400	22472	(П2)	455802	438378	402468	-426041	-399978	-379996
(А3)	35525	15713	10671	(П3)	135528	175418	147799	-100003	-159705	-137128
(А4)	574752	1151219	1152078	(П4)	126250	82334	123049	448502	1068885	1029029
Баланс	1248298	1209055	1188232	Баланс	1248298	1209055	1188233	х	х	х