

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

Школа инженерного предпринимательства
Направление подготовки: Экономика

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

Тема работы
Анализ платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия на примере ООО "ISMAILOV TRADING GROUP"

УДК 658.14:005.52:005.336

Студент

Группа	ФИО	Подпись	Дата
Д – 3Б5А1	Аралова Шахноза Шоахмат кизи		

Руководитель

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Научный руководитель	Плучевская Э.В.	к.э.н		

КОНСУЛЬТАНТЫ:

По разделу «Социальная ответственность»

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент ШИП	Черепанова Н.В.	к.ф.н.		

Нормоконтроль

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

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ:

Руководитель ООП	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Профессор	Барышева Галина Анзельмовна	д.э.н.		

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

Школа инженерного предпринимательства
Направление подготовки

УТВЕРЖДАЮ:
Руководитель ООП

(Подпись) (Дата) (Ф.И.О.)

ЗАДАНИЕ

на выполнение выпускной квалификационной работы

В форме:

бакалаврской работы (бакалаврской работы/магистерской диссертации)

Студенту:

Группа	ФИО
Д-ЗБ5А1	Араловой Шахнозы Шоахмат кизи

Тема работы:

Анализ платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия на примере ООО "ISMAILOV TRADING GROUP"	
Утверждена приказом директора (дата, номер)	№ 59-59/С от 28.02.20

Срок сдачи студентом выполненной работы:	09.06.20
--	----------

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>	ООО «ISMAILOV TRADING GROUP» , информация для расчета и проведения анализа показателей платежеспособности и финансовой устойчивости ООО «ISMAILOV TRADING GROUP»
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,</i>	Анализ и оценка показателей платежеспособности ООО «ISMAILOV TRADING GROUP» Анализ показателей финансовой устойчивости ООО «ISMAILOV TRADING GROUP» Учет негативных факторов, снижающих финансовую устойчивость и платежеспособность организации Мероприятия, направленные на укрепление финансовой устойчивости и платежеспособности

конструирования; обсуждение результатов выполненной работы; наименование дополнительных разделов, подлежащих разработке; заключение по работе).	организации
Перечень графического материала (с точным указанием обязательных чертежей)	Рисунок 1 – Показатели ликвидности за 2017–2019 гг. ООО «ISMAILOV TRADING GROUP» Источники: Собственная разработка на основе финансовых документов ООО «ISM AILO V TRADING GROUP» Рисунок 2 – Показатели платежеспособности за 2017–2019 гг. ООО «ISM AILO V TRADING GROUP» Рисунок 3 – Показатели деловой активности ООО «ISMAILOV TRADING GROUP» за 2017–2019 гг. Рисунок 4 – Показатели деловой активности ООО «ISM AILO V TRADING GROUP» за 2017–2019 гг. Источники: Собственная разработка на основе финансовых документов ООО «ISM AILO V TRADING GROUP» Рисунок 5 – Показатели рентабельности ООО «ISM AILO V TRADING GROUP» за 2017–2019 гг. Рисунок 6 – Динамика чистой прибыли, управленческих и коммерческих расходов ООО «ISMAILOV TRADING GROUP» Рисунок 7 – Показатели финансовой устойчивости за 2017–2019 гг.
Консультанты по разделам выпускной квалификационной работы (с указанием разделов)	
Раздел	Консультант
Названия разделов, которые должны быть написаны на русском и иностранном языках:	

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

Задание выдал руководитель:

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
доцент	Плучевская Эмилия Валерьевна	к.э.н		

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
Д-3Б5А1	Аралова Шахноза Шоахмат кизи		

ЗАДАНИЕ ДЛЯ РАЗДЕЛА
«СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ»

Студенту:

Группа	ФИО
Д-3Б5А1	Араловой Шахнозе Шоахмат кизи

Школа	инженерного предпринимательства	Направление	38.03.01 Экономика профиль «Бухгалтерский учет анализ, аудит»
Уровень образования	бакалавр		

Исходные данные к разделу «Социальная ответственность»:

Описание рабочего места (рабочей зоны, технологического процесса, используемого оборудования) на предмет возникновения вредных проявлений факторов производственной среды (метеоусловия, вредные вещества, освещение, шумы, вибрации, электромагнитные поля, ионизирующие излучения и т.д.) опасных проявлений факторов производственной среды (механической природы, термического характера, электрической, пожарной природы) чрезвычайных ситуаций социального характера

Объект исследования — ООО «ISMAILOV TRADING GROUP»

Список законодательных и нормативных документов по теме

1. Трудовой Кодекс Республики Узбекистан от 21 декабря 1995 года (ред. от 03.12.2019 г. №ЗРУ-586))
2. Коллективный договор разработан на основе Конституции Республики Узбекистан, Трудового кодекса кодексом республики Узбекистан, Уставом ООО «ISMAILOV TRADING GROUP».

Перечень вопросов, подлежащих исследованию, проектированию и разработке:

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.

Анализ факторов внутренней социальной ответственности ООО «ISMAILOV TRADING GROUP», направленных на обеспечение безопасности деятельности сотрудников предприятия и поддержания для них достойного уровня жизни

<p><i>Анализ факторов внешней социальной ответственности:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – содействие охране окружающей среды; – взаимодействие с местным сообществом и местной властью; – спонсорство и корпоративная благотворительность; – ответственность перед потребителями товаров и услуг (выпуск качественных товаров), – готовность участвовать в кризисных ситуациях и т.д. 	<p><i>Факторы внешней социальной ответственности на основе исследования деятельности ООО «ISMAILOV TRADING GROUP». В области охраны окружающей среды и взаимодействия с местным сообществом.</i></p>
<p><i>Правовые и организационные вопросы обеспечения социальной ответственности:</i></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>Анализ программ корпоративной социальной ответственности, реализуемых ООО «ISMAILOV TRADING GROUP»</p>
<p>Перечень графического материала:</p>	
<p><i>При необходимости представить эскизные графические материалы к расчётному заданию (обязательно для специалистов и магистров)</i></p>	

Дата выдачи задания для раздела по линейному графику	
--	--

Задание выдал консультант:

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
Д-3Б5А1	Аралова Шахноза Шоахмат кизи		

Планируемые результаты обучения по направлению подготовки

38.03.01 Экономика

Код	Результат обучения
<i>Универсальные компетенции</i>	
P1	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.
P2	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
P3	Демонстрировать <i>знания</i> правовых, социальных, этических и культурных аспектов хозяйственной деятельности, осведомленность в вопросах охраны здоровья и безопасности жизнедеятельности.
P4	<i>Самостоятельно учиться</i> и непрерывно <i>повышать квалификацию</i> в течение всего периода профессиональной деятельности
P5	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
<i>Профессиональные компетенции</i>	
P6	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;
P7	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;
P8	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

Код	Результат обучения
	прогнозировать возможное их развитие в будущем
P9	Строить стандартные теоретические и эконометрические модели исследуемых процессов, явлений и объектов, относящихся к области профессиональной деятельности, прогнозировать, анализировать и интерпретировать полученные результаты с целью принятия эффективных решений.
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.
P11	Внедрять современные методы бухгалтерского учета, анализа и аудита на основе знания информационных технологий, международных стандартов учета и финансовой отчетности
P12	осуществлять преподавание экономических дисциплин в общеобразовательных учреждениях, образовательных учреждениях начального профессионального, среднего профессионального, высшего профессионального и дополнительного профессионального образования.
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
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
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.

Оглавление

Реферат	10
Определения, обозначения, сокращения, нормативные ссылки	11
Введение	13
1 Теоретико – методологические основы исследования финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия	17
1.1 Методика анализа и оценки финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия	17
1.2 Факторы и критерии достижения финансовой устойчивости промышленного предприятия	28
1.3 Содержание понятия финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия	33
2 Анализ современного состояния финансовой устойчивости и платежеспособности ООО «ISMAILOV TRADING GROUP»	38
2.1 Организационно – экономическая характеристика ООО «ISMAILOV TRADING GROUP»	38
2.2 Анализ и оценка показателей платежеспособности ООО «ISMAILOV TRADING GROUP»	41
2.3 Анализ показателей финансовой устойчивости ООО «ISMAILOV TRADING GROUP»	56
3 Пути повышения финансовой устойчивости и платежеспособности организации ООО «ISMAILOV TRADING GROUP»	65
3.1 Учет негативных факторов, снижающих финансовую устойчивость и платежеспособность организации	65
3.2 Мероприятия, направленные на укрепление финансовой устойчивости и платежеспособности организации	70
4 Социальная ответственность	87
Заключение	94
Список используемых источников	99

Приложения А Схема проведения анализа финансового состояния предприятия	103
Приложение Б Бухгалтерский баланс.	104

Реферат

Выпускная квалификационная работа содержит 105 страниц, 8 рисунков 15 таблиц, 37 использованных источников, 2 приложений.

Ключевые слова	Финансовая устойчивость, бухгалтерский анализ, бухгалтерский баланс.
Объектом исследования является (– ются)	Методики финансового анализа и оценки финансового состояния ООО « ISMAILOV TRADING GROUP », применяемые в отечественной и в международной практике.
Цель работы	Является реализация теории финансового анализа для оценки финансового состояния на основе данных бухгалтерской отчетности ООО « ISMAILOV TRADING GROUP ».
В процессе исследования проводились	Ряд методов , которые позволяют получить количественную оценку отдельных аспектов финансового – хозяйственной деятельности предприятия.
В результате исследования	Экономическая эффективность/значимость работы заключается в изучении теоретико – методологической основы исследования финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия, анализ и оценка финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия, факторы и критерии достижения финансовой устойчивости промышленного предприятия, понятия финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия, анализ современного состояния финансовой устойчивости и платежеспособности ООО «ISMAILOV TRADING GROUP».
Основные конструктивные, технологические и технико – эксплуатационные характеристики	Выпускная квалификационная работа состоит из трех глав. Глава первая теоретико – методологические основы исследования финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия. Глава вторая анализ современного состояния финансовой устойчивости и платежеспособности ООО « ISMAILOV TRADING GROUP». Глава третья пути повышения финансовой устойчивости и платежеспособности ООО « ISMAILOV TRADING GROUP».

Определения, обозначения, сокращения, нормативные ссылки

В данной выпуск квалификационной работе применены следующие термины с соответствующими определениями:

Бухгалтерская (финансовая) отчетность – это совокупность форм отчетности, составленных на основе данных финансового учета с целью предоставления внешним и внутренним пользователям обобщенной информации о финансовом положении организации в форме, удобной и понятной для принятия этими пользователями определенных деловых решений.

Финансовая устойчивость – характеристика, свидетельствующая о стабильном превышении доходов над расходами, свободном маневрировании денежными средствами предприятия и эффективном их использовании, бесперебойном процессе производства и реализации продукции. Финансовая устойчивость формируется в процессе всей производственно – хозяйственной деятельности и является главным компонентом общей устойчивости предприятия.

СК – собственный капитал

ДО – долгосрочные обязательства

СОС – собственные оборотные средства

А – активы

СПК – сумма привлеченного капитала

ОА – оборотные активы

ККЗ – краткосрочная кредиторская задолженность

ДС – денежные средства

КФВ – краткосрочные финансовые вложения

ДЗ – дебиторская задолженность

ЧОК – чистый оборотный капитал

З – запасы

В – выручка от реализации

ОДЗ – оборачиваемость дебиторской задолженности

Введение

В рыночной экономике финансовое состояние организации по сути дела отражает конечные результаты ее деятельности. Именно конечные результаты деятельности организации интересуют собственников предприятия, ее деловых партнеров, налоговые органы. Это предопределяет важность проведения анализа финансового состояния экономического субъекта и повышает роль такого анализа в экономическом процессе.

Анализ финансового состояния предприятия стал неотъемлемой частью современного бизнеса. Именно от анализа и диагностики экономического состояния предприятия и определения стратегии развития бизнеса зависит успех деятельности предприятия, поэтому вопросам анализа и оценки финансового состояния компаний уделяется столько внимания. На основе анализа и оценки эффективности работы может быть разработана стратегия развития бизнеса, которая позволит не только контролировать будущее компании, но и сделает его более предсказуемым и успешным.

Финансовое состояние – важнейшая характеристика экономической деятельности предприятия независимо от его организационно – правовой формы. Анализ финансового состояния определяет конкурентоспособность предприятия, его потенциал в деловом сотрудничестве, оценивает, в какой степени гарантированы экономические интересы самого предприятия и его партнеров по финансовым и другим отношениям. Устойчивое финансовое состояние формируется в процессе всей производственно – хозяйственной деятельности предприятия. Определение его на ту или иную дату отвечает на вопрос, насколько правильно предприятие управляло финансовыми ресурсами в течение периода, предшествующего этой дате.

Актуальность темы дипломной работы обусловила развитие методик оценки финансового состояния предприятий, которые направлены на применение широкого набора показателей с целью всестороннего изучения финансового состояния предприятия, подготовку информации для принятия

управленческих решений, разработку стратегии управления финансово – хозяйственной деятельностью.

Проблема исследования основаны на создании сверхнормативной задолженности перед бюджетом создаст дополнительный источник финансирования текущей производственной деятельности. Этот источник финансирования в виде прироста текущих пассивов возникнет единовременно и эффект от его возникновения будет исчерпан через определенное время. При этом уплачиваемые пени будут постоянно уменьшать прибыль компании (до момента погашения задолженности), тем самым постоянно ухудшая ее финансовое положение. Таким образом, временная оптимизация состояния компании за счет создания сверхнормативной задолженности со временем преобразится в постоянный источник ослабления финансового состояния компании. С приобретением основных фондов ситуация аналогичная оборотному капиталу – отказавшись от больших вложений, компания сможет оптимизировать финансовое положение. Однако сокращение капитальных вложений возможно не более чем до нуля – на этом возможность улучшения состояния компании закончится.

Объектом исследования является методики финансового анализа и оценки финансового состояния ООО «ISMAILOV TRADING GROUP», применяемые в отечественной и в международной практике.

Предмет дипломной работы – изучение финансового состояния организации в аспекте платежеспособности и финансовой устойчивости.

Целью дипломной работы является реализация теории финансового анализа для оценки финансового состояния на основе данных бухгалтерской отчетности ООО «ISMAILOV TRADING GROUP».

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

– Изучить теоретико – методологические основы исследования финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия;

- Рассмотреть методику анализа и оценки финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия;
- Изучить факторы и критерии достижения финансовой устойчивости промышленного предприятия;
- Проанализировать содержание понятия финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия;
- Изучить анализ современного состояния финансовой устойчивости и платежеспособности ООО «ISMAILOV TRADING GROUP»;
- Рассмотреть организационно – экономическую характеристику ООО «ISMAILOV TRADING GROUP»;
- Произвести анализ и оценку показателей платежеспособности ООО «ISMAILOV TRADING GROUP»;
- Произвести анализ показателей финансовой устойчивости ООО «ISMAILOV TRADING GROUP»;
- Разработать пути повышения финансовой устойчивости и платежеспособности организации ООО «ISMAILOV TRADING GROUP»;
- Изучить учет негативных факторов, снижающих финансовую устойчивость и платежеспособность организации;
- Разработать мероприятия, направленные на укрепление финансовой устойчивости и платежеспособности организации.

Для проведения финансового анализа предприятия используется ряд методов, которые позволяют получить количественную оценку отдельных аспектов финансово – хозяйственной деятельности предприятия. В практике финансового анализа выделяют следующие методы: трендовый, структурный, сравнительный, коэффициентный.

Научная или практическая новизна проведенного нами исследования в работе состоит в применении современных научных методов исследования.

Работа имеет практическую значимость результатов дипломной работы в плане применения исследованной системы повышения финансовой

устойчивости деятельности на предприятии ООО «ISMAILOV TRADING GROUP».

Реализация и апробация работы были использованы научные литературные источники в виде учебной литературы, монографий и статей в периодической печати, посвященных вопросам теории и практики проведения анализа платежеспособности и финансовой устойчивости организаций. Это труды таких известных ученых, как А.А. Канке, И.П. Кошевой, В.В. Ковалева, Г.В. Савицкой, А.Д. Шеремета, Л.Т. Гиляровской, Д.В. Лысенко, И.Н. Чуева, Г.В. Шадринной, В.Р. Банка, И.И. Яковлева, Р.С. Сайфуллина, Е.В. Негашева и др.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех разделов, заключения, списка литературы, приложения.

1 Теоретико – методологические основы исследования финанфой устойчивости и платежеспособности предприятия

1.1 Методика анализа и оценки финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия

Анализ финансового состояния предприятия является важнейшим условием успешного управления его финансами. Финансовое состояние предприятия характеризуется совокупностью показателей, отражающих процесс формирования и использования его финансовых средств. В рыночной экономике финансовое состояние предприятия отражает конечные результаты его деятельности, которые интересуют не только работников предприятия, но и его партнеров по экономической деятельности, государственные, финансовые и налоговые органы.

Информационной базой для проведения анализа финансового состояния предприятия является главным образом бухгалтерская документация. В первую очередь, это «Баланс предприятия» (форма №1) и приложения к нему. К основным направлениям анализа финансового состояния предприятия относятся:

- анализ качества активов;
- анализ качества пассивов;
- соответствие структуры управления совершаемым операциям;
- обоснованность затрат и расходов;
- обоснованность отражения доходов;
- анализ прибыльности отдельных видов деятельности;
- распределение прибыли;
- использование фондов.

Анализ финансового состояния предприятия основан на расчете ряда показателей:

- показатели финансовой устойчивости;
- показатели платежеспособности;
- показатели деловой активности.

Анализ финансового состояния предприятия целесообразно выполнять по этапам. Он включает последовательное проведение анализа:

- показателей платежеспособности (ликвидности), финансовой устойчивости, деловой активности;
- кредитоспособности предприятия и ликвидности его баланса [1, с. 80]

На первом этапе проводят общий анализ финансового состояния на основании экспресс – анализа баланса предприятия. Прежде всего, сравнивают итог баланса на конец периода с итогом на начало года. Это анализ «по горизонтали», позволяющий определить общее направление изменения финансового состояния предприятия. Если итог баланса растет, то финансовое состояние оценивается положительно. Далее, определяют характер изменения отдельных статей баланса. Положительно характеризует финансовое состояние предприятия увеличение в активе баланса остатков денежных средств, краткосрочных и долгосрочных финансовых вложений, нематериальных активов и производственных запасов. К положительным характеристикам финансового состояния по пассиву относятся, увеличение суммы прибыли, доходов будущих периодов, фондов накопления и целевого финансирования, к отрицательным – увеличение дебиторской задолженности в пассиве.

На втором этапе выполняются расчеты базовых коэффициентов, характеризующих финансовое состояние, и их сравнение с нормативными показателями, проводится анализ отклонений [2, с. 55].

Основные показатели финансовой устойчивости:

Один из важнейших показателей, характеризующих финансовую устойчивость предприятия, его независимость от заемных средств – коэффициент автономии. Он показывает долю собственных средств в общей

сумме всех средств предприятия, авансированных им для осуществления уставной деятельности. Считается, что чем выше доля собственных средств, тем больше шансов у предприятия справиться с рыночной неопределенностью.

Коэффициент автономии рассчитывается по формуле (1):

$$K_{авт} = \frac{СК}{А}, \quad (1)$$

где СК – собственный капитал, руб. (стр. 490 ф. 1);

А – активы, руб. (стр. 700 ф. 1).

Минимальное пороговое значение коэффициента автономии оценивается на уровне 0,5; его рост свидетельствует об увеличении финансовой независимости, повышая гарантии погашения предприятием своих обязательств и расширяя возможности привлечения средств со стороны.

Коэффициент финансовой устойчивости характеризует роль собственного капитала и долгосрочных обязательств в деятельности организации.

Коэффициент финансовой устойчивости рассчитывается по формуле (2):

$$K_{ф.у.} = \frac{СК + ДО}{А}, \quad (2)$$

где СК – собственный капитал, руб.

ДО – долгосрочные обязательства, руб.

А – активы, руб.

Важной характеристикой финансовой устойчивости является также коэффициент маневренности, показывающий, какая доля собственных средств предприятия находится в мобильной форме, позволяющей более или менее свободно маневрировать этими средствами. С финансовой точки зрения повышение коэффициента и его высокий уровень всегда положительно характеризуют предприятие: собственные средства при этом мобильны, а большая часть их вложена не в основные средства и иные

внеоборотные активы, а в оборотные средства. Оптимальной величиной коэффициента маневренности может считаться $K > 0,5$. Это означает, что менеджер предприятия и его собственники должны соблюдать паритетный принцип вложения собственных средств в активы мобильного и недвижимого характера, что обеспечит достаточную ликвидность баланса.

Коэффициент маневренности рассчитывается по формуле (3):

$$K_{ман.} = \frac{СОС}{СК}, \quad (3)$$

где СОС – собственные оборотные средства, руб;

СК – собственный капитал, руб.

Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными источниками показывает долю собственных оборотных средств в общей сумме основных источников средств для формирования запасов и затрат. Наиболее обобщающим показателем финансовой устойчивости предприятия является излишек (недостаток) определенных видов источников средств для формирования запасов и затрат.

Коэффициент обеспеченности запасов рассчитывается по формуле (4):

$$Ко.з = \frac{СОК}{А}, \quad (4)$$

где СОК – собственный оборотный капитал, руб.

А – активы, руб.

Коэффициент финансовой зависимости характеризует степень влияния предприятия от внешних источников финансирования, т.е. сколько заемных средств привлекло предприятие на 1 рубль собственного капитала. Показывает также меру способности предприятия, ликвидировав свои активы, полностью погасить кредиторскую задолженность.

Коэффициент финансовой зависимости рассчитывается по формуле (5):

$$K_{фин.зав.} = \frac{\sum ПК}{СК}, \quad (5)$$

где СПК – сумма привлеченного капитала, руб. (стр. 590 + стр. 690 – стр. 640 – стр. 650 ф. 1);

СК – собственный капитал, руб. (стр. 490 ф. 1) [3, с. 229].

Понятия «платежеспособность» и «ликвидность» очень близки. От степени ликвидности баланса и предприятия зависит его платежеспособность. В то же время ликвидность характеризует как текущее, так и будущее состояние расчетов. Предприятие может быть платежеспособным на отчетную дату, но иметь неблагоприятные возможности в будущем, и наоборот.

Методы определения ликвидности активов баланса предприятия:

– анализ, основанный на выявлении типа ликвидности баланса и расчета наличия собственных оборотных средств для ведения финансовой деятельности (финансовая устойчивость);

– анализ на основе расчета финансовых коэффициентов.

Анализ, основанный на выявлении типа ликвидности баланса, заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени убывающей ликвидности, с краткосрочными обязательствами по пассиву, которые группируются по степени срочности их погашения.

Показатели ликвидности представляют собой относительные коэффициенты, в числителе которых – текущие активы, а в знаменателе – текущие (краткосрочные) обязательства.

Коэффициент текущей ликвидности (общий коэффициент покрытия долгов – Кт.л.) – отношение всей суммы оборотных активов, включая запасы и незавершенное производство, к общей сумме краткосрочных обязательств. Показывает степень покрытия оборотными активами оборотных пассивов. Коэффициент текущей ликвидности рассчитывается по формуле (6):

$$K_{т.л.} = \frac{OA}{KKЗ}, \quad (6)$$

где ОА – оборотные активы, руб.

ККЗ – краткосрочная кредиторская задолженность, руб.

Превышение оборотных активов над краткосрочными финансовыми обязательствами обеспечивает резервный запас для компенсации убытков, которые может понести предприятие при размещении и ликвидации всех оборотных активов, кроме наличности. Чем больше этот запас, тем больше уверенность кредиторов в том, что долги будут погашены. Нормативное значение коэффициента $K_{т.л.} > 2$.

Коэффициент абсолютной ликвидности (норма денежных резервов) определяется отношением денежных средств и краткосрочных финансовых вложений ко всей сумме краткосрочных долгов предприятия. Он показывает, какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена за счет имеющейся денежной наличности. Чем выше коэффициент, тем больше гарантия погашения долгов. Однако и при небольшом его значении предприятие может быть платежеспособным, если сумеет сбалансировать и синхронизировать приток и отток денежных средств по объему и срокам.

Коэффициент абсолютной ликвидности рассчитывается по формуле (7):

$$K_{абсл.ликв} = \frac{ДС + КФВ}{ККЗ} \quad (7)$$

где ДС – денежные средства,

КФВ – краткосрочные финансовые вложения, руб.

ККЗ – краткосрочная кредиторская задолженность

Коэффициент промежуточной ликвидности – отношение совокупности денежных средств, краткосрочных финансовых вложений и краткосрочной дебиторской задолженности, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты, к сумме краткосрочных финансовых обязательств. Нормативное соотношение коэффициента составляет 0,7– 1.

Коэффициент промежуточной ликвидности рассчитывается по формуле (8):

$$K_{\text{пром.ликв}} = \frac{ДС + КФВ + ДЗ}{ККЗ} \quad (8)$$

где ДС – денежные средства, руб.

КФВ – краткосрочные финансовые вложения, руб.

ДЗ – дебиторская задолженность, руб.

ККЗ – краткосрочная кредиторская задолженность, руб.

Коэффициент соотношения денежных средств и чистого оборотного капитала – характеризует долю чистого оборотного капитала в денежных средствах.

Коэффициент соотношения денежных средств и чистого оборотного капитала рассчитывается по формуле (9):

$$K_{\text{ден.ср / ч.об.кап.}} = \frac{ДС}{ЧОК} \quad (9)$$

где ДС – денежные средства, руб.

ЧОК – чистый оборотный капитал, руб.

Коэффициент соотношения запасов и краткосрочной задолженности характеризует степень зависимости платежеспособности предприятия от запасов при мобилизации средств от их конверсии в деньги для покрытия краткосрочных обязательств.

Коэффициент соотношения запасов и краткосрочной задолженности рассчитывается по формуле (10):

$$K_{\text{з / крат.задолж}} = \frac{З}{ККЗ} \quad (10)$$

где З – запасы, руб.

ККЗ – краткосрочная кредиторская задолженность, руб.

Коэффициент соотношения запасов и чистого оборотного капитала характеризует долю чистого оборотного капитала, связанного в нереализованных запасах.

Коэффициент соотношения запасов и чистого оборотного капитала рассчитывается по формуле (11):

$$K_{з / Чоб.кап.} = \frac{З}{ЧОК} \quad (11)$$

где З – запасы, руб. (стр. 210 – стр. 216 ф. 1);

ЧОК – чистый оборотный капитал, руб. (стр. 290 – стр. 244 – стр. 216) – (стр. 690 – стр. 640 – стр. 650 ф. 1).

Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности характеризует общее соотношение расчетов по видам задолженности предприятия.

Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности рассчитывается по формуле (12):

$$K_{деб / кред.зад.} = \frac{\sum ДЗ}{\sum КЗ} \quad (12)$$

где ДЗ – сумма дебиторской задолженности, руб.

КЗ – сумма кредиторской задолженности, руб.

Анализ показателей деловой активности строится на необходимости ускорения оборачиваемости активов предприятия. В этом случае анализируемый показатель совершает максимальное число циклов и, соответственно, оборот средств занимает минимальное время, что, в свою очередь, высвобождает значительные денежные средства.

Оборачиваемость активов измеряет оборачиваемость средств, вложенных в активы, и показывает, эффективно ли используются активы для получения дохода и прибыли.

Оборачиваемость активов рассчитывается по формуле (13):

$$Об.акт. = \frac{В}{А}, \quad (13)$$

где В – выручка от реализации, руб.

А – средняя за период стоимость активов, руб.

Оборачиваемость запасов показывает, какова скорость реализации запасов и рассчитывается по формуле (14):

$$Об.зан. = \frac{C/C}{3}, \quad (14)$$

где C/C – себестоимость реализованной продукции, руб.

3 – средняя за период стоимость запасов, руб.

Фондоотдача характеризует, какое количество выручки получено на рубль основных фондов и рассчитывается по формуле (15):

$$\Phi_{отд} = \frac{B}{ОС}, \quad (15)$$

где B – выручка от реализации, руб

$ОС$ – средняя остаточная стоимость основных средств, руб.

Оборачиваемость дебиторской задолженности указывает на то, сколько раз в год взыскивается дебиторская задолженность и рассчитывается по формуле (16):

$$Об.д.з. = \frac{B}{ДЗ}, \quad (16)$$

где B – выручка от реализации, руб.

$ДЗ$ – средняя за период сумма дебиторской задолженности, руб.

Время обращения дебиторской задолженности представляет собой средний период, необходимый для взыскания дебиторской задолженности. Используется для оценки системы расчетов с дебиторами.

Время обращения дебиторской задолженности рассчитывается по формуле (17):

$$В_{обр.д.з.} = \frac{365}{ОДЗ}, \quad (17)$$

где $ОДЗ$ – оборачиваемость дебиторской задолженности, руб.

Оборачиваемость кредиторской задолженности рассчитывается по формуле (18):

$$О_{кр.зад.} = \frac{B}{(КЗ_{нп} + КЗ_{кп})/2}, \quad (18)$$

где B – выручка от реализации, руб.

$КЗ$ – кредиторская задолженность на начало и конец периода, руб.

Время обращения кредиторской задолженности рассчитывается по формуле (19):

$$B_{обр.к.з.} = \frac{365}{ОКЗ}, \quad (19)$$

где ОКЗ – оборачиваемость кредиторской задолженности, руб.

Средний возраст запасов показывает, как долго содержались запасы, т.е. как долго деньги связаны в запасах и рассчитывается по формуле (20):

$$Cp_{вз.з.} = \frac{365}{ОЗ}, \quad (20)$$

где ОЗ – оборачиваемость запасов, руб.

Оборачиваемость готовой продукции – количество времени, при котором деньги связаны в готовой продукции и рассчитывается по формуле (21):

$$Об_{гот.пр.} = \frac{В}{ГП}, \quad (21)$$

где В – выручка от реализации, руб.

ГП – средняя за период стоимость готовой продукции, руб.

Оборачиваемость оборотного капитала – скорость оборота всех оборотных ресурсов предприятия и рассчитывается по формуле (22):

$$Об_{об.кап.} = \frac{В}{ОА}, \quad (22)$$

где В – выручка от реализации, руб.

ОА – средняя за период стоимость оборотных активов, руб.

Оборачиваемость собственного капитала – скорость оборота собственного капитала, его активность и рассчитывается по формуле (23):

$$Об_{соб.кап.} = \frac{В}{СК}, \quad (23)$$

где В – выручка от реализации, руб.

СК – средняя за период сумма собственного капитала, руб.

Оборачиваемость общей задолженности – сколько требуется оборотов для оплаты всей задолженности и рассчитывается по формуле (24):

$$Об_{общ.зад.} = \frac{В}{ПЗК}, \quad (24)$$

где В – выручка от реализации, руб.

ПЗК – средняя за период величина привлеченного заемного капитала, руб.

Анализ доходности деятельности предприятия осуществляется на основе расчета коэффициентов рентабельности.

Рентабельность продаж указывает, сколько прибыли приходится на единицу реализованной продукции и рассчитывается по формуле (25):

$$P_{np.} = \frac{ЧП}{В}, \quad (25)$$

где ЧП – чистая прибыль, руб.

В – выручка, руб.

Рентабельность собственного капитала показывает эффективность использования собственного капитала и рассчитывается по формуле (26):

$$P_{соб.кап.} = \frac{ЧП}{СК}, \quad (26)$$

где ЧП – чистая прибыль, руб.

СК – собственный капитал, руб.

Таким образом, анализ и оценка финансовой устойчивости предприятия представляет собой комплексный анализ на основе расчета коэффициентов и показателей, характеризующих структуру капитала, обеспеченность собственными источниками финансирования и платежеспособность предприятия.

В заключение следует отметить, что, несмотря на наличие различных точек зрения на оценку финансовой устойчивости предприятия, общим является то, что особое внимание уделяется структуре капитала, т.е. источникам финансирования деятельности предприятия, а также его платежеспособности. Это связано с тем, что финансово устойчивое предприятие в современном представлении является надежным заемщиком и платежеспособным партнером.

1.2 Факторы и критерии достижения финансовой устойчивости промышленного предприятия

Промышленное предприятие как любая сложная система развивается под воздействием большого числа факторов. Под фактором обычно понимается причина, движущая сила какого – либо процесса, явления, определяющего его характер или отдельные его черты [5, с. 160].

Финансовая устойчивость промышленного предприятия формируется под воздействием комплекса факторов внутренней и внешней среды. Их можно подразделить по методам на: экономические и неэкономические (политические, правовые, экологические); по способам: факторы прямого и косвенного воздействия. Их соотношение, взаимодействие, взаимосвязь исключительно важны и актуальны не только для отдельно взятых субъектов, но и для всей экономической системы. В определенные исторические периоды воздействие одних усиливается, других ослабевает. Рассмотрим суть факторов более подробно.

Факторы внешней среды имеют различные уровни и направленности воздействия. Возможно их разделение на три уровня: региональный, национальный и вненациональный (международный). По своей направленности факторы являются стабилизирующими или дестабилизирующими. Факторы внешней среды национального и регионального уровня можно подразделить на две основные группы: прямого и косвенного воздействия [6, с. 75].

Факторы прямого воздействия непосредственно влияют на функционирование предприятия и испытывают на себе влияние его операций. К данной группе факторов относят поставщиков трудовых, финансовых, информационных, материальных и пр. ресурсов, потребителей, конкурентов и т.д. Факторы косвенного воздействия играют роль фоновых факторов, увеличивающих или уменьшающих финансовую устойчивость. К

данной группе факторов относят состояние экономики, природные, социально – политические, нормативно – правовые факторы и т.д.

В настоящее время особенно возросло воздействие внешних факторов, особенно международного уровня дестабилизирующей направленности. Современный финансовый кризис существенно подрывает финансовую устойчивость российских предприятий, особенно обрабатывающей промышленности. В российской промышленности зафиксирован спад объемов производства, особенно в секторах инвестиционного машиностроения, в нефтехимии и сфере строительства [7, с. 204].

Внешние факторы, влияющие на предприятие, характеризуют экономические условия ведения бизнеса, возможности привлечения кредитов для реализации намеченных инвестиционных программ. Если экономика находится в состоянии кризиса, это не может не отражаться на состоянии отдельного предприятия. Однако степень влияния кризиса зависит от характера организации и области ее деятельности (государственная, частная, крупная, малая, коммерческая, производственная и пр.), а также от ее внутреннего состояния (экономический потенциал, профессионализм управления, персонал, социальная атмосфера и др.). Предприятие может успешно противодействовать внешним кризисным явлениям или, наоборот, реагировать на них в сторону усиления отрицательных последствий в собственном состоянии [8, с. 15].

Способность предприятия преодолевать кризисы, побеждать в конкурентной борьбе, сохранять финансовую устойчивость во многом зависит от действия внутренней группы факторов – от состояния его внутренней среды.

К внутренним факторам снижения финансовой устойчивости промышленного предприятия можно отнести следующие:

– дефицит собственного оборотного капитала как следствие неэффективной производственно – коммерческой деятельности или неэффективной инвестиционной политики;

– низкий технико – технологический уровень организации производства;

– снижение эффективности использования производственных ресурсов предприятия, его производственной мощности и как следствие высокий уровень себестоимости, убытки, «проедание» собственного капитала;

– создание сверхнормативных остатков незавершенного строительства, незавершенного производства, производственных запасов, готовой продукции, в связи, с чем происходит затоваривание, замедляется оборачиваемость капитала и образуется его дефицит. Это заставляет предприятие залезать в долги и может быть причиной его неустойчивости;

– отсутствие сбыта из – за низкого уровня организации маркетинговой деятельности по изучению рынков сбыта продукции, формированию портфеля заказов, повышению качества и конкурентоспособности продукции, выработке ценовой политики;

– привлечение заемных средств в оборот предприятия на невыгодных условиях, что ведет к увеличению финансовых расходов, снижению рентабельности хозяйственной деятельности и способности к самофинансированию;

– быстрое и неконтролируемое расширение хозяйственной деятельности, в результате чего запасы, затраты и дебиторская задолженность растут быстрее объема продаж. Отсюда появляется потребность в привлечении краткосрочных заемных средств, которые могут превысить чистые текущие активы (собственный оборотный капитал). В результате предприятие попадает под контроль банков и других кредиторов и может подвергнуться угрозе снижения его финансовой устойчивости [3, с. 688].

Таким образом, внутренние факторы можно сгруппировать на следующие основные блоки финансовой устойчивости: организационные; управленческие; технические; технологические; экономические; финансовые; социальные и другие.

В целом все факторы финансовой устойчивости промышленного предприятия включают:

- организационные факторы – это состояние производственного менеджмента, способность к инновациям, изменениям, перестройке, внутренняя структура управления, состояние внутреннего контроля и эффективность системы управления;

- технико – технологические факторы – это уровень технической оснастки средствами автоматизации и вычислительной техники, ориентация на развитие современных технологий, потребности рынка в новых продуктах;

- финансово – экономические факторы – действенность налоговой, финансовой, кредитной, инвестиционной политики предприятия, рациональность формирования и использования финансовых ресурсов и т.д.

К сожалению, в экономической литературе до сих пор отсутствуют методики анализа некоторых из этих факторов. Между тем, как показывает практика, их действие во многом сказывается на эффективности работы предприятий [9, с. 256].

При оценке устойчивости развития предприятия могут рассматриваться и следующие критерии:

- длительность работы (функционирования) предприятия на рынке. Поэтому, чем больше срок, в течение которого предприятие работает на рынке, тем больше вероятность того, что его можно отнести к категории устойчивых и тем меньше деловой риск;

- деловая история. Если предприятие работает давно, но при этом периодически вынужденно решать одни и те же проблемы, то его вряд ли следует считать устойчивым. Скорее, наоборот, у инвестора, потенциальных

работников и т.д. нет никаких гарантий, что завтра у этого предприятия дела пойдут успешнее. Прежняя деловая история является хорошим индикатором для оценки делового риска. Разумеется, всегда необходимо делать скидку на возможную и имевшую место смену владельца фирмы, команды менеджеров, на производственное слияние, реструктуризацию и прочее;

– имидж предприятия. Здесь необходимо иметь в виду, что имидж того или иного предприятия складывается как из деловой, так и общественной (политической) его репутации. Основопологающей является деловая репутация, хотя частое звучание названия предприятия по телевидению, в печати может заглушить деловую информацию, исказить подлинное положение дел;

– класс финансовой надежности и устойчивости. Данный показатель характеризует взаимодействие финансовой надежности и устойчивости как органически взаимосвязанных свойств, позволяющих более точно подойти к оценке функционирования предприятия. О степени финансовой надежности и устойчивости можно судить по разнообразным рейтингам, которые публикуются в печати [10, с. 168].

Таким образом, неустойчивое финансовое состояние является, как правило, следствием совместного действия внутренних и внешних факторов. В настоящее время, в условиях экономического кризиса, финансовая устойчивость многих российских промышленных предприятий весьма относительна. Так, по мнению специалистов в 2019 году из – за негативного воздействия внешних факторов значительное число предприятий потеряют финансовую устойчивость, что приведет к серии банкротств [11, с. 75]. Однако, необходимо отметить, что исследования многих ученых – экономистов подтвердили вывод о том, что именно внутренние факторы усугубляют действие внешних факторов, воздействующих на финансовую устойчивость предприятия. Поэтому анализ внутренних причин снижения финансовой устойчивости промышленных предприятий представляется актуальной и значимой с практической точки зрения

1.3 Содержание понятия финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия

Финансовая устойчивость предприятия – это определенное состояние счетов предприятия, гарантирующее его постоянную платежеспособность. В результате осуществления какой – либо хозяйственной операции финансовое состояние предприятия может остаться неизменным, улучшиться или ухудшиться.

Финансовая устойчивость предприятия служит характеристикой, свидетельствующей о стабильном превышении доходов над расходами, свободном маневрировании денежными средствами и эффективном их использовании в бесперебойном процессе производства и реализации продукции. Она формируется в процессе всей производственно – хозяйственной деятельности и является главным компонентом общей устойчивости предприятия [12, с. 228].

Устойчивое финансовое состояние положительно влияет на объемы основной деятельности, обеспечение нужд производства необходимыми ресурсами. Поэтому финансовая деятельность как составная часть хозяйственной деятельности должна быть направлена на обеспечение планомерного поступления и расходования денежных ресурсов, выполнение расчетной дисциплины, достижение рациональных пропорций собственного и заемного капитала и наиболее эффективное его использование.

Одной из основной целью финансовой деятельности предприятия является наращивание собственного капитала и обеспечение устойчивого положения на рынке. Для этого необходимо постоянно поддерживать платежеспособность и рентабельность предприятия, а также оптимальную структуру актива и пассива баланса [13, с. 105].

Финансовая устойчивость является важнейшей характеристикой финансово – экономической деятельности предприятия в условиях

рыночной экономики. Если предприятие финансово устойчиво, то оно имеет преимущество перед другими предприятиями того же профиля и привлечений инвестиций, в получении кредитов, в выборе поставщиков и в подборе квалифицированных кадров. Наконец, оно не вступает в конфликт с государством и обществом, так как выплачивает своевременно налоги в бюджет, взносы в социальные фонды, заработную плату – рабочим и служащим, дивиденды – акционерам, а банкам гарантирует возврат кредитов и уплату процентов по ним.

Финансовая устойчивость характеризует экономическое движение, процесс развития предприятия. Она показывает способность субъектов производственных отношений не отклоняться от траектории своего развития, не снижать темпов, скорости, объемов производства при воздействии на них внешних и внутренних факторов [14, с. 24]. Необходимым условием устойчивого развития предприятия является его устойчивое финансовое состояние, являющееся следствием эффективной деятельности предприятия в сфере производства и обмена. Финансовая устойчивость выступает в качестве составной части экономической устойчивости, которая наряду с другими частями потенциала устойчивости, например, технического, кадрового, организационного, обеспечивает общее устойчивое развитие предприятий [15, с. 105].

Финансовая устойчивость предприятия – это способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, гарантирующее его платежеспособность и инвестиционную привлекательность в долгосрочной перспективе в границах допустимого уровня риска.

Для обеспечения финансовой устойчивости предприятие должно обладать гибкой структурой капитала и уметь организовать его движение таким образом, чтобы обеспечить постоянное превышение доходов над

расходами с целью сохранения платежеспособности и создания условий для нормального функционирования.

Финансовое состояние предприятия, его устойчивость и стабильность зависят от результатов его производственной, коммерческой и финансовой деятельности.

Если производственный и финансовый планы успешно выполняются, то это положительно влияет на финансовое положение предприятия. Напротив, в результате спада производства и реализации продукции происходит повышение ее себестоимости, уменьшение выручки и суммы прибыли и как следствие – ухудшение финансового состояния предприятия. Следовательно, устойчивое финансовое состояние является не игрой случая, а итогом умелого управления комплексом факторов, определяющих результаты финансово – хозяйственной деятельности.

Основные этапы комплексного анализа финансового состояния ООО «ISMAILOV TRADING GROUP» представлены в приложении А.

Финансовое состояние может быть устойчивым, неустойчивым (предкризисным) и кризисным. Способность предприятия своевременно производить платежи, финансировать свою деятельность на расширенной основе, переносить непредвиденные потрясения и поддерживать свою платежеспособность в неблагоприятных обстоятельствах свидетельствует о его устойчивом финансовом состоянии, и наоборот.

Если текущая платежеспособность – это внешнее проявление финансового состояния предприятия, то финансовая устойчивость – внутренняя его сторона, обеспечивающая стабильную платежеспособность в длительной перспективе, в основе которой лежит сбалансированность активов и пассивов, доходов и расходов, положительных и отрицательных денежных потоков.

Устойчивое финансовое состояние достигается при достаточности собственного капитала, хорошем качестве активов, достаточном уровне рентабельности с учетом операционного и финансового риска,

достаточности ликвидности, стабильных доходах и широких возможностях привлечения заемных средств.

Чем выше устойчивость предприятия, тем более оно независимо от неожиданного изменения рыночной конъюнктуры и, следовательно, тем меньше риск оказаться на краю банкротства.

Финансовая устойчивость предприятия – это независимость его в финансовом отношении и соответствие состояние активов и пассивов компании задачам финансово – хозяйственной деятельности [16, с. 135].

Таким образом, сущность финансовой устойчивости определяется эффективным формированием, распределением и использованием финансовых ресурсов. Внешним проявлением ее является платежеспособность предприятия. Под платёжеспособностью предприятия понимается его способность рассчитываться по собственным обязательствам, которые включают в себя:

- задолженность перед поставщиками и подрядчиками;
- задолженность перед персоналом;
- задолженность перед бюджетом и внебюджетными фондами;
- задолженность перед учредителями (акционерами);
- задолженность перед банками по полученным кредитам и другое.

Основным показателем платёжеспособности предприятия является уровень его ликвидности.

Ликвидность предприятия (фирмы) – показатель платежеспособности, характеризуемый отношением задолженности и ликвидных средств [16, с. 74]. Так как ликвидность – это показатель, то для его оценки необходимо оперировать определёнными величинами. Именно поэтому выделяют понятие ликвидности баланса предприятия, как показатель, который можно реально измерить, опираясь на бухгалтерскую отчётность [17, с. 94].

Главная задача оценки ликвидности баланса – определить размер покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения

которых в денежную форму (ликвидность) соответствует сроку погашения обязательств (срочности возврата) [18, с. 628].

Анализ ликвидности предприятия – анализ возможности для предприятия покрыть все его финансовые обязательства.

Финансовая устойчивость и текущая ликвидность являются важнейшими финансовыми показателями, находящимися в сфере внимания руководителя предприятия и финансовой службы. Они используются при оценке финансового состояния предприятия, его экономической надежности, кредитоспособности, конкурентоспособности, возможности банкротства и служат инструментом для выработки управленческих решений.

Особенностью показателей финансовой устойчивости и текущей ликвидности является наличие установленных границ их изменения, поэтому, сравнивая их плановые или фактические значения, полученные расчетным путем, с принятыми критериями, можно осуществлять контроль и последующее регулирование ликвидности предприятия и его финансового состояния в целом.

2 Анализ современного состояния финансовой устойчивости и платежеспособности ООО «ISMAILOV TRADING GROUP»

2.1 Организационно – экономическая характеристика ООО «ISMAILOV TRADING GROUP»

ООО «ISMAILOV TRADING GROUP» – одно из крупнейших предприятий химической промышленности, как в Узбекистане, так и в России. В настоящее время в ассортименте продукции предприятия более 100 наименований продукции: изопреновый, бутиловый и этилен – пропиленовый каучуки, простые полиэферы различных марок, линейные альфа– олефины, неонолы, тримеры и тетрамеры пропилена, гликоли, метилтретбутиловый эфир, этилен, пропилен, стирол, полистирол, термополимерная олифа и многие другие. По итогам 2019 года объем реализованной продукции ООО «ISMAILOV TRADING GROUP» составил 70,9 млрд. руб. В 2019 г. доля предприятия в общероссийском производстве этилена составила 21,2%, пропилена – 18,9%, бензола – 16,1%, стирола – 59,2%, бутадиена – 19,3%, изопрена – 40,9%, синтетических каучуков – 24%, полистирола – 13,3%.

Производственную основу ООО «ISMAILOV TRADING GROUP» составляют 11 крупных заводов и управлений. На предприятии успешно внедряется интегрированная система управления на базе программного продукта R – 3 фирмы SAP AG. Для создания информационной и телекоммуникационной инфраструктуры развивается корпоративная сеть на базе оптоволоконных технологий, обеспечивающая высокоскоростные информационные коммуникации. Численность работающих в ООО «ISMAILOV TRADING GROUP» составляет более 20 тысяч человек.

Уставный капитал компании составляет 1 830 240 000 рублей. В 2017–2019 гг. развитие ООО «ISMAILOV TRADING GROUP» характеризовалось

достаточно высокими темпами наращивания объемов производства, развитием и освоением новых видов производств, соответственно увеличением выручки и прибыли предприятия. Основные показатели финансово – хозяйственной деятельности предприятия представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Основные финансовые результаты деятельности ООО «ISMAILOV TRADING GROUP»

Наименование показателя	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	58 726 102	70 978 021	60 262 138
Себестоимость реализации продукции, тыс. руб.	47 080 119	57 834 058	51 920 119
Валовая прибыль, тыс. руб.	11 645 983	13 143 963	8 342 019
Прибыль от реализации продукции, тыс. руб.	7 029 168	7 495 555	2 893 148
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	5 616 480	2 756 726	699 042
Чистая прибыль, тыс. руб.	4 096 383	1 763 778	424 322

Источники: Собственная разработка на основе финансовых документов ООО «ISMAILOV TRADING GROUP»

Как видно из таблицы 1, предприятие в рассматриваемом периоде развивалось не динамично. Так, уровень доходов от основной деятельности ООО «ISMAILOV TRADING GROUP» составил по итогам 2019 г. 60,3 млрд. руб., что меньше на 10,7 млрд. руб. по сравнению с 2018 г. В 2019 г. для предприятия характерны упадок валовой прибыли, прибыли до налогообложения и чистой прибыли.

ООО «ISMAILOV TRADING GROUP» осуществляет активную внешнеэкономическую деятельность, включая экспорт своей продукции во многие страны Восточной и Западной Европы, в США, Японию и страны Юго – Восточной Азии – более 50 стран являются потребителями его продукции. Созданы и успешно функционируют совместные предприятия,

партнерами в которых являются фирмы Германии, США, Финляндии. В этой связи особую роль приобретает формирование химико – технологических комплексов на базе припортовых сооружений РТ для повышения эффективности экспорта наукоемкой химической и нефтехимической продукции высокой степени передела. В этом ключе совместное строительство ООО «ISMAILOV TRADING GROUP» и Интерхимпромом терминала в порту Краснодарского края для хранения и транспортировки продуктов нефтехимии весьма своевременно. ООО «ISMAILOV TRADING GROUP» и ФПГ «Интерпромхим» заключили соглашение о создании совместного предприятия по строительству нефтехимического терминала в порту Кавказ Краснодарского края. Это будет первый терминал по перевалке продуктов нефтехимии в портах юга России. Реализация проекта позволит обеим компаниям снизить транспортные расходы по экспорту своей продукции до 50%. На сегодняшний день поставки продуктов нефтехимии в страны Средиземноморья ООО «ISMAILOV TRADING GROUP» и Интерхимпром осуществляют через порты Финляндии и Прибалтики. Кроме того, в Туркменистане запущены три терминала для хранения и транспортировки сжиженного газа. Для удешевления экспорта продукции необходимо строительство терминалов для их хранения и транспортировки. Тем более что увеличение экспорта способствует достижению лучших финансовых результатов деятельности ООО «ISMAILOV TRADING GROUP».

Президентской программой развития нефтегазохимического комплекса предусмотрена реализация следующих инвестиционных проектов на ООО «ISMAILOV TRADING GROUP»:

– завершение поэтапной модернизации завода Этилен с доведением годовой мощности по производства этилена до 600 тыс. руб, пропилена – до 253 тыс. руб, бутадиена – до 67 тыс. руб, бензола – до 220 тыс. руб;

- расширение и модернизация сырьевой базы производств синтетических каучуков (производств дивинила, изопрена из метанола и бутадиена);
- организация производств новых видов синтетических каучуков (галобутилкаучуков, бутадиенового каучука СКД, дивинил – стирольного каучука ДССК), совершенствование и расширение производства этиленпропиленового каучука СКЭПТ;
- создание производств полипропилена, полиэтилена, АБС – пластиков, вспенивающегося полистирола, наращивание мощностей производства полистиролов общего назначения и ударопрочного;
- организация выпуска основы для моющих средств на базе альфа – олефинов (ЛАБ);
- наращивание мощностей производства компонента А для полиуретановых систем.

Таким образом, ООО «ISMAILOV TRADING GROUP» в настоящее время является одним из крупнейших химических предприятий не только в Узбекистане, но и в России. Деятельность предприятия охватывает производство множества различных видов товарной продукции, которая востребована как на внутреннем рынке, так и на рынках стран СНГ и дальнего зарубежья. Приоритетным направлением развития предприятия является расширение линии производства полимеров, выход на более высокий передел углеводородного сырья. Предприятие обладает значительным производственным, кадровым и финансовым потенциалом развития. Однако, в условиях современного кризиса многие инвестиционные проекты предприятия требуют поиска дополнительных источников финансирования.

2.2 Анализ и оценка показателей платежеспособности ООО «ISMAILOV TRADING GROUP»

Финансовое состояние предприятия – это экономическая категория, отражающая состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования к саморазвитию на фиксированный момент времени. Финансовое состояние может быть устойчивым, неустойчивым (предкризисным) и кризисным. Способность предприятия своевременно производить платежи, финансировать свою текущую деятельность на расширенной основе, переносить непредвиденные потрясения и поддерживать свою платежеспособность в неблагоприятных обстоятельствах свидетельствует о его устойчивом финансовом состоянии, и наоборот. [19]

Существуют различные методики анализа финансового состояния промышленного предприятия. В дипломной работе для оценки финансового состояния и платежеспособности предприятия ООО «ISMAILOV TRADING GROUP» использована методика комплексного финансового анализа [20, с. 416].

Информационной базой для проведения комплексного анализа финансового состояния ООО «ISMAILOV TRADING GROUP» является финансовая отчетность предприятия за 2017 – 2019 гг. Финансовая отчетность предприятия представлена в приложениях Б. Основой анализа имущественного состояния предприятия является агрегированный баланс представленный в таблице 2.

Таблица 2 – Агрегированный баланс компании за 2017–2019 гг.

Наименование показателя	2017 г.		2018 г.		2019 г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
АКТИВ (на конец года)	5 0571 974	100	57 251 961	100	57 078 920	100
Внеоборотные активы, в т.ч.:	3 5725 184	71	42 479 437	74,2	42 679 398	74,8
Долгосрочные финансовые вложения	6 892 057	13,6	6 833 435	11,9	7 616 707	17,8
Текущие активы, в т.ч.:	14 846 790	29	14 772 524	25,8	14 399 522	33,7
– производственные запасы	5 896 204	39,7	5 059 593	34,2	5 561 065	38,6

Продолжение таблицы 2

Наименование показателя	2017 г.		2018 г.		2019 г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
– готовая продукция	50 001	0,3	2 587	0,02	1 125	0,008
– денежные средства	7 738 261	52,1	7 564 915	51,2	5 543 725	38,5
Дебиторская задолженность	168 915	0,3	1 092 922	1,9	367 167	0,6
Краткосрочные финансовые вложения	168 915	0,3	1 092 922	1,9	367 167	0,6
ПАССИВ	50 571 974	100,0	57 251 961	100,0	57 078 920	100
Собственный капитал	28 239 960	55,8	28 463 531	49,7	28 878 385	50,6
Заемные средства, в т.ч.	22 332 014	44,2	28 788 430	50,3	28 200 535	49,4
– долго срочные	1 177 941	52,7	19 851 532	68,9	10 840 060	38,4
– краткосрочные	10 552 595	47,3	8 936 898	31,1	17 360 475	61,6
БАЛАНС	50 571 974	100	57 251 961	100	57 078 920	100

Источники: Собственная разработка на основе финансовых документов ООО «ISMAILOV TRADING GROUP»

Из приведенных данных в таблице 2 можно определить некоторые тенденции в развитии предприятия. Балансовая стоимость активов ООО «ISMAILOV TRADING GROUP» в 2018 г. имела тенденцию роста, в 2019 г. она снизилась. Так, если в 2017 г. стоимость активов предприятия составляла 50,57 млрд. руб., то уже в по итогам 2018 г. стоимость активов возросла до 57,25 млрд. руб., а в 2019 г. она составила 57,07 млрд. руб. Следует отметить, что в структуре активов предприятия увеличивается доля стоимости внеоборотных активов, а именно стоимости основных производственных фондов. Это связано с реализацией ряда инвестиционных проектов и введением новых производственных мощностей. При сохраняющемся достаточно высоком общем уровне износа основных фондов, увеличение доли труднореализуемых активов до 74,8% в 2019 г. привело к снижению ликвидности баланса, поскольку в структуре активов 74,8% – это трудно реализуемые активы в виде основных производственных фондов, а в

структуре финансовых обязательств 61,6% – это краткосрочные обязательства, со сроком погашения в течение года. Соответственно уже в краткосрочной перспективе ООО «ISMAILOV TRADING GROUP» может столкнуться с проблемой недостатка средств для погашения краткосрочной задолженности.

Среди положительных изменений в структуре источников финансирования деятельности предприятия, следует отметить увеличение собственного капитала. Так, величина собственного капитала возросла с 28,4 млрд. руб. в 2018 г., до 28,8 млрд. руб. в 2019 г. При этом величина уставного капитала не изменилась, добавочный и резервный также практически не изменились, а основным фактором роста послужила нераспределенная прибыль отчетного года, которая составила 16,77 млрд. руб.

Анализ, основанный на выявлении типа ликвидности, заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени убывающей ликвидности, с краткосрочными обязательствами по пассиву, которые группируются по степени срочности их погашения. Все активы фирмы в зависимости от степени ликвидности, т.е. скорости превращения в денежные средства, можно условно разделить на несколько групп.

– наиболее ликвидные активы (A_1) – суммы по всем статьям денежных средств, которые могут быть использованы для выполнения текущих расчетов немедленно. В эту группу включают также краткосрочные финансовые вложения;

– быстро реализуемые активы (A_2) – активы, для обращения которых в наличные средства требуется определенное время. В эту группу можно включить дебиторскую задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты), прочие оборотные активы;

– медленно реализуемые активы (A_3) – наименее ликвидные активы – это запасы, дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты), налог на добавленную

стоимость по приобретенным ценностям, при этом статья «Расходы будущих периодов» не включается в эту группу;

– труднореализуемые активы (A_4) – активы, которые предназначены для использования в хозяйственной деятельности в течение относительно продолжительного периода времени. В эту группу включаются статьи раздела I актива баланса «Внеоборотные активы».

Первые три группы активов в течение текущего хозяйственного периода могут постоянно меняться и относятся к текущим активам предприятия, при этом текущие активы более ликвидны, чем остальное имущество предприятия.

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

– наиболее срочные обязательства (Π_1) – кредиторская задолженность, расчеты по дивидендам, прочие краткосрочные обязательства, а также ссуды, не погашенные в срок (по данным приложений к бухгалтерскому балансу);

– краткосрочные пассивы (Π_2) – краткосрочные заемные кредиты банков и прочие займы, подлежащие погашению в течение 12 месяцев после отчетной даты. При определении первой и второй групп пассива для получения достоверных результатов необходимо знать время исполнения всех краткосрочных обязательств. На практике это возможно только для внутренней аналитики. При внешнем анализе из-за ограниченности информации эта проблема значительно усложняется и решается, как правило, на основе предыдущего опыта аналитика, осуществляющего анализ;

– долгосрочные пассивы (Π_3) – долгосрочные заемные кредиты и прочие долгосрочные пассивы – статьи раздела IV баланса «Долгосрочные пассивы»;

– постоянные пассивы (Π_4) – статьи раздела III баланса «Капитал и резервы» и отдельные статьи раздела V баланса, не вошедшие в предыдущие

группы: «Доходы будущих периодов» и «Резервы предстоящих расходов». Для сохранения баланса актива и пассива итог данной группы следует уменьшить на сумму по статьям «Расходы будущих периодов» и «Убытки» которые представлены в таблице 3,4,5 [21, с. 379].

Баланс считается абсолютно ликвидным, если:

$$A1 \geq П1; A2 \geq П2; A3 \geq П3; A4 \leq П4.$$

Таблица 3 – Группировка активов по степени ликвидности по форме 1

Виды активов	2017 г. Тыс.сум	2018 г. Тыс.сум.	2019 г. Тыс.сум
Денежные средства	188 178	575 903	2 258 126
Краткосрочные финансовые вложения	168 915	1 092 922	367 167
Итого по группе 1 (А1)	357 093	1 668 825	2 625 293
Дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев (группе 2) (А2)	7 610 079	7 432 566	5 151 303
Запасы	5 896 204	5 059 593	5 561 065
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	855 232	479 191	669 439
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты)	128 182	132 349	392 422
Итого по группе 3 (А3)	6 879 618	5 671 133	6 622 926
Внеоборотные активы (группа 4) (А4)	35 725 184	42 479 437	42 679 398
Всего	50 571 974	57 251 961	57 078 920

Источники: Собственная разработка на основе финансовых документов ООО «ISMAILOV TRADING GROUP»

Таблица 4 – Группировка пассивов по степени ликвидности по форме 1

Виды пассивов	2017 г. Тыс.руб	2018 г. Тыс.руб	2019 г. Тыс.руб
Кредиторская задолженность	6 821 239	7 258 022	9 758 866
Задолженность перед участниками	678 325	545 631	461 852
Прочие краткосрочные обязательства	241 722	31 654	131 922
Итого по группе 1 (П1)	7 741 286	7 835 307	10 352 640
Краткосрочные кредиты и займы (группа 2) (П2)	2 772 173	1 067 099	6 977 885
Долгосрочные обязательства	11 779 419	19 851 532	10 840 060
Виды пассивов (группа 3) (П3)	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Собственный капитал	28 239 960	28 463 531	28 878 385
Доходы будущих периодов	39 136	34 492	29 950
Итого по группе 4 (П4)	28 279 096	28 498 023	28 908 335
Всего	50 571 974	57 251 962	57 078 920

Источники: Собственная разработка на основе финансовых документов ООО «ISMAILOV TRADING GROUP»

Изучение соотношения этих групп активов и пассивов за несколько периодов позволяет установить тенденции изменения в структуре баланса и его ликвидность.

Таблица 5 – Оценка платежеспособности

Актив	2017г Тыс.руб	2018г Тыс.руб	2019г Тыс.руб
1. Наиболее ликвидные активы А1	357 093	1 668 825	2 625 293
2. Быстро реализуемые активы А2	7 610 079	7 432 566	5 151 303
3. Медленно реализуемые активы А3	6 879 618	5 671 133	6 622 926
4. Трудно реализуемые активы А4	35 725 184	42 479 437	42 679 398
Пассив			
1. Наиболее срочные обязательства П1	7 741 286	7 835 307	10 352 640
2. Краткосрочные пассивы П2	2 772 173	1 067 099	6 977 885
3. Долго – и среднесрочные	11 779 419	19 851 532	10 840 060
Пассивы П3			
4. Постоянные пассивы П4	28 279 096	28 498 023	28 908 335
Баланс	50 571 974	57 251 961	57 078 920

Источники: Собственная разработка на основе финансовых документов ООО «ISMAILOV TRADING GROUP»

Данные приведенных таблиц показывают, что в 2017, 2018, 2019 гг. наблюдался платежный недостаток наиболее ликвидных активов (А1) денежных средств и краткосрочных финансовых вложений. Иными словами, наиболее ликвидных активов недостаточно для покрытия наиболее срочных обязательств, т.е. $A1 < П1$.

Быстро реализуемые активы (А2) в 2017 г. и 2018 г. превышают краткосрочные пассивы (П2), т.е. $A2 > П2$, а в 2019 г. $A2 < П2$. Группа медленно реализуемых активов (А3) значительно меньше долго – и среднесрочных пассивов (П3), т.е. $A3 < П3$.

Как видно, $A4 > П4$. увеличение трудно реализуемых активов А4 или внеоборотных активов произошло за счет увеличения основных средств, и в

частности машин и оборудования. Трудно реализуемые активы перекрывали постоянные пассивы, т.е. не было соблюдено важное условие платежеспособности, что говорит об отсутствии у предприятия собственных оборотных средств для воспроизводственного процесса.

Анализ ликвидности и платежеспособности ООО «ISMAILOV TRADING GROUP» основан на использовании ряда показателей.

Для 2017 г. рассчитаем коэффициент текущей ликвидности:

$$Кт.л = \frac{(14846790 - 662736)}{(10552595 - 39136)} = 1,3$$

Коэффициент промежуточной ликвидности:

$$Кпр.л = \frac{(14846790 - 5896204)}{(10552595 - 39136)} = 0,8$$

Аналогично рассчитаем данные показатели для 2018, 2019 гг. Сведем полученные коэффициенты в таблицу 6.

Таблица 6 – Показатели оценки платежеспособности и ликвидности ООО «ISMAILOV TRADING GROUP»

Наименование показателя	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Рекомендуемые значения
Коэффициент текущей ликвидности	1,3	1,6	0,8	1–2
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,03	0,2	0,15	0,2–0,3
Коэффициент промежуточной ликвидности	0,8	1	0,44	1 и более
Коэффициент соотношения ден. ср – в и чистого оборотного капитала	0,05	0,1	– 0,8	0 – 1
Коэффициент соотношения запасов и краткоср. задолженности	0,5	0,8	0,3	0,5 – 0,7

Продолжение таблицы 6

Наименование показателя	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Рекомендуемые значения
Коэффициент соотношения запасов и чистого оборотного капитала	1,4	0,5	– 1,8	Чем выше показатель и ближе к 1, тем хуже
Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности	0,7	0,8	0,3	

Источники: Собственная разработка на основе финансовых документов ООО «ISMAILOV TRADING GROUP»

Самое высокое значение коэффициента текущей ликвидности в 2018 г. – 1,6, самое низкое – в 2019 г. – 0,8, что ниже рекомендуемого значения. Значения 2017,2018 гг. отвечают нормативу от 1 до 2. Коэффициент абсолютной ликвидности находится в пределах норматива в 2018 г. Значения коэффициентов промежуточной ликвидности, коэффициента соотношения денежных средств и чистого оборотного капитала и коэффициент соотношения запасов и краткосрочной задолженности соответствуют нормативу лишь за 2017 – 2018 г. Эти показатели в 2019 г. сильно отклоняются от нормы. Значение коэффициента соотношения запасов и чистого оборотного капитала наиболее критическое в 2019 г.

Более наглядно показатели оценки платежеспособности и ликвидности ООО «ISMAILOV TRADING GROUP» представлены на графиках 2.1 и 2.2.

Для получения объективных результатов анализа оценим деловую активность предприятия на основе финансовых показателей, представленных в таблице 7. Анализ деловой активности предприятия осуществляется на основе расчета коэффициентов оборачиваемости, отражающих длительность операционного цикла. Чем выше коэффициенты оборачиваемости, тем быстрее возвращаются вложенные денежные средства, тем выше доходность.

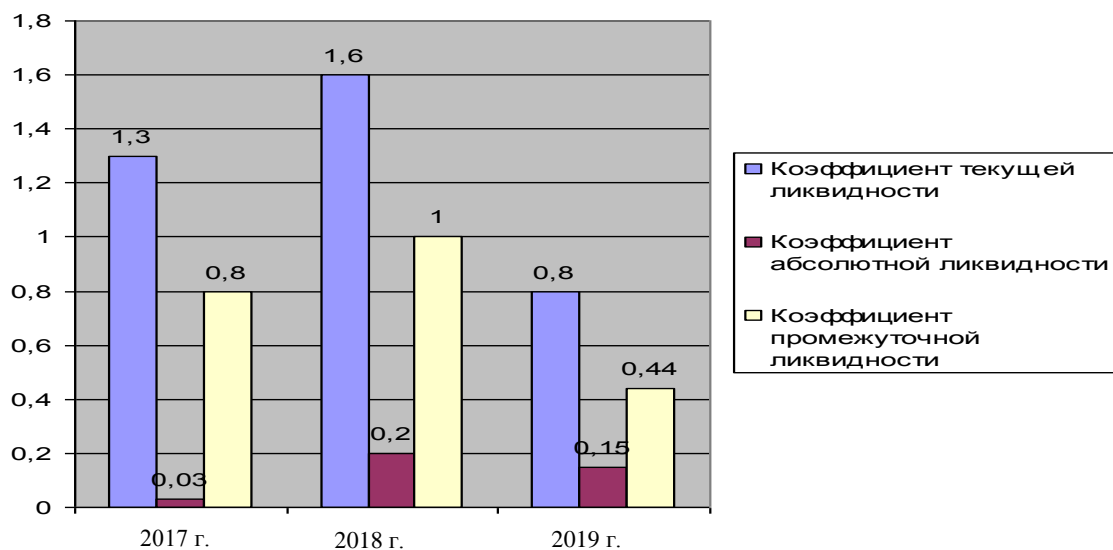


Рисунок 1 – Показатели ликвидности за 2017–2019 гг. ООО

«ISMAILOV TRADING GROUP»

Источники: Собственная разработка на основе финансовых документов ООО «ISMAILOV TRADING GROUP»

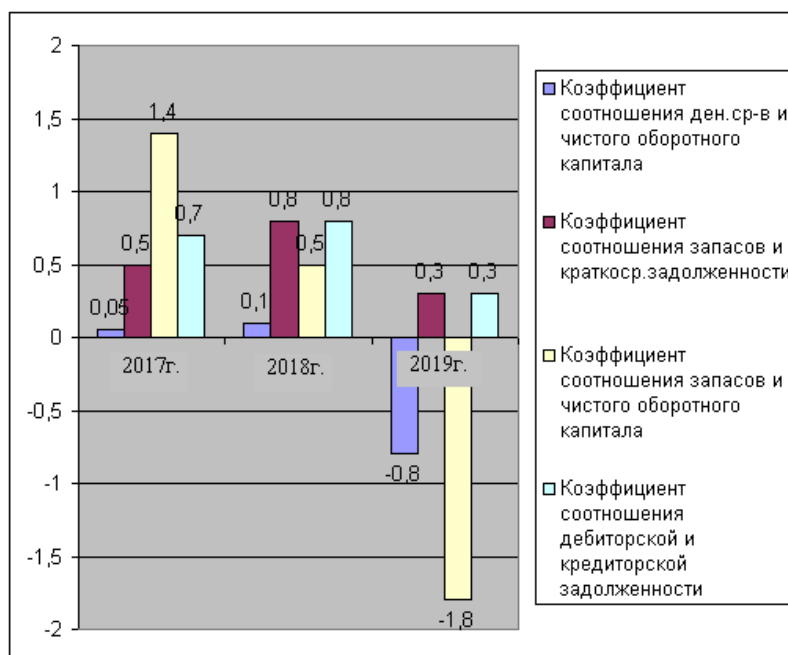


Рисунок 2 – Показатели платежеспособности за 2017 – 2019 гг. ООО

«ISMAILOV TRADING GROUP»

Источники: Собственная разработка на основе финансовых документов ООО «ISMAILOV TRADING GROUP»

Для 2017 г. сделаем следующие расчеты:

Расчитаем оборачиваемость запасов

$$\Phi = \frac{58726102}{23229792} = 2,5$$

Оборачиваемость дебиторской задолженности:

$$\text{Обд. з} = \frac{58726102}{(128182+7610079)} = 7,6$$

Время обращения дебиторской задолженности:

$$\text{Вр. обр. д. з} = \frac{365}{7,6} = 48$$

Оборачиваемость кредиторской задолженности:

$$\text{Обк. з} = \frac{58726102}{\frac{6857386 + 6821239}{2}} = 8,6$$

Время обращения кредиторской задолженности:

$$\text{Вр. об. к. з} = \frac{365}{8,6} = 42$$

Средний возраст запасов:

$$\text{Ср. в} = \frac{365}{7,9} = 46$$

Оборачиваемость оборотного капитала:

$$\text{Обоб. кап} = \frac{58726102}{14846790} = 3,9$$

Аналогичные расчеты проводятся для 2018 и 2019 гг.

Результаты расчета коэффициентов оборачиваемости ООО «ISMAILOV TRADING GROUP» представлены в таблице 7.

Таблица 7 – Анализ деловой активности ООО «ISMAILOV TRADING GROUP»

Наименование показателя	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Оборачиваемость активов	1,2	1,2	1,05
Оборачиваемость запасов	7,9	11,4	9,3
Фондоотдача	2,5	2,2	1,9
Оборачиваемость дебиторской задолженности	7,6	9,3	10,8
Время обращения дебиторской задолженности	48	39	34
Оборачиваемость кредиторской задолженности	8,6	10,7	7,1
Время обращения кредиторской задолженности	42	34	51
Средний возраст запасов	46,2	32	39
Оборачиваемость готовой продукции	119,2	2699,3	2712
Оборачиваемость оборотного капитала	3,9	4,8	4,2
Оборачиваемость собственного капитала	2	2,5	2,1
Оборачиваемость общей задолженности	2,6	2,5	2,1

Источники: Собственная разработка на основе финансовых документов ООО «ISMAILOV TRADING GROUP»

Анализируя данные, представленные в таблице 7, можно заметить, что в период с 2017 по 2019 годы значения коэффициентов оборачиваемости совокупных активов, текущих активов и запасов свидетельствуют о последовательном уменьшении оборачиваемости.

Анализ доходности деятельности предприятия осуществляется на основе расчета коэффициентов рентабельности. Результаты расчета по данным финансовой отчетности ООО «ISMAILOV TRADING GROUP» представлены в таблице 8.

Таким образом, как видно из таблицы 8, выручка от реализации, себестоимость реализации продукции, валовая прибыль, прибыль от реализации и прибыль до налогообложения имеют тенденцию спада, соответственно это отражается на показателях рентабельности.

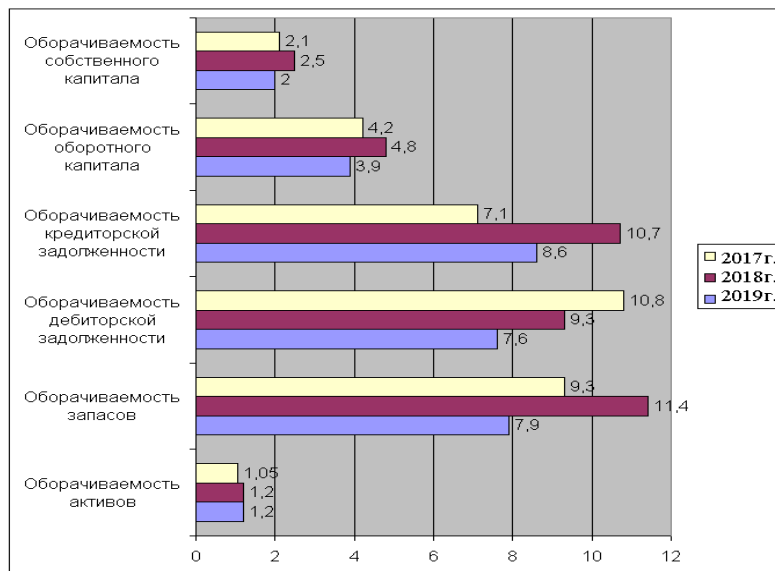


Рисунок 3 – Показатели деловой активности ООО «ISMAILOV TRADING GROUP» за 2017 – 2019 гг.

Источники: Собственная разработка на основе финансовых документов ООО «ISMAILOV TRADING GROUP»

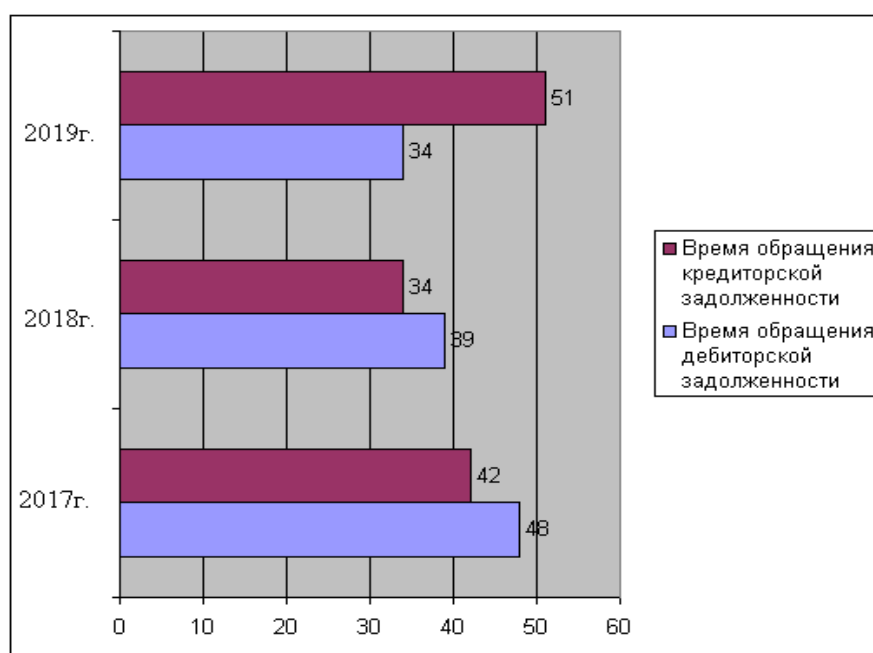


Рисунок 4 – Показатели деловой активности ООО «ISMAILOV TRADING GROUP» за 2017 – 2019 гг.

Источники: Собственная разработка на основе финансовых документов ООО «ISMAILOV TRADING GROUP»

Таблица.8 – Анализ доходности деятельности ООО «ISMAILOV TRADING GROUP»

Наименование показателя	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	58 726 102	70 978 021	60 262 138
Себестоимость реализации продукции, тыс. руб.	47 080 119	57 834 058	51 920 119
Валовая прибыль, тыс. руб.	11 645 983	13 143 963	8 342 019
Прибыль от реализации продукции, тыс. руб.	7 029 168	7 495 555	2 893 148
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	5 616 480	2 756 726	699 042
Чистая прибыль, тыс. руб.	4 096 383	1 763 778	424 322
Общая рентабельность % (стр. 140 ф. 2 / стр. 010 ф. 2)	9,6%	3,9%	1,1%
Рентабельность продаж, % (стр. 190 ф. 2 / стр. 010 ф. 2)	6,9%	2,5%	0,7%
Рентабельность собственного капитала, % (стр. 190 ф. 2 / стр. 490 ф. 1)	14,51%	6,2%	1,5%

Источники: Собственная разработка на основе финансовых документов ООО «ISMAILOV TRADING GROUP»

Рентабельность продаж характеризует доходность коммерческой деятельности предприятия и зависит от множества факторов, но, прежде всего, от объема реализации, прибыли от продаж, коммерческих и управленческих расходов.

По итогам 2019 г. также наблюдается снижение данного показателя на 1,8% (2,5 – 0,7). Это связано с ростом управленческих расходов и существенным увеличением объема реализации продукции.

Рентабельность собственного, заемного и всего инвестированного капитала имеет тенденцию спада на протяжении всего анализируемого периода.

Основным фактором спада стало уменьшение чистой прибыли

Рисунок 5.

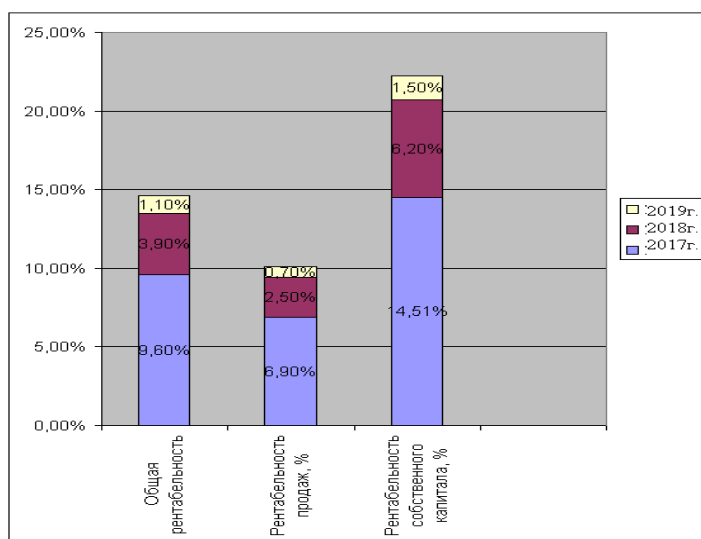


Рисунок 5 – Показатели рентабельности ООО «ISMAILOV TRADING GROUP» за 2017 – 2019 гг.

В целом предприятие имеет стабильное финансовое состояние в рассматриваемом периоде. Об этом свидетельствует отрицательная динамика платежеспособности предприятия, а также высокий удельный вес в структуре источников финансирования краткосрочных и долгосрочных обязательств на рисунок 6.

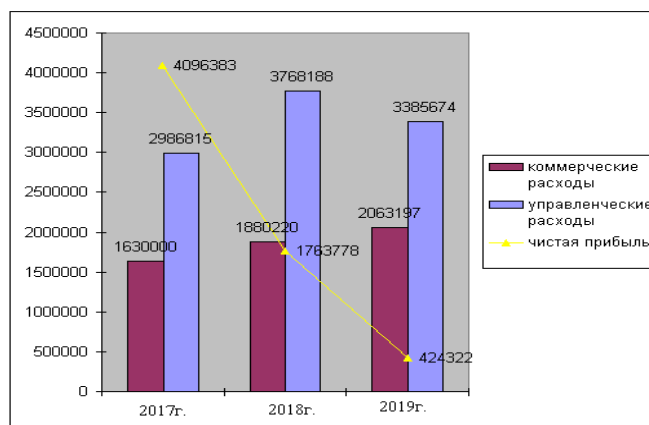


Рисунок 6 – Динамика чистой прибыли, управленческих и коммерческих расходов ООО «ISMAILOV TRADING GROUP»

Источники: Собственная разработка на основе финансовых документов ООО «ISMAILOV TRADING GROUP»

2.3 Анализ показателей финансовой устойчивости ООО «ISMAILOV TRADING GROUP»

Финансовая устойчивость ООО «ISMAILOV TRADING GROUP» в общественном сознании складывается за счет восприятия самых разнообразных аспектов его деятельности: от его финансового состояния до применяемых им технических средств, технологий, проводимой социальной политики, имиджа и корпоративной культуры. Однако, наиболее существенным из всех компонентов принято считать финансовое положение. Финансовая устойчивость предприятия служит характеристикой, свидетельствующей о стабильном превышении доходов над расходами, свободном маневрировании денежными средствами и эффективном их использовании в бесперебойном процессе производства и реализации продукции. Она формируется в процессе всей производственно – хозяйственной деятельности и является главным компонентом общей устойчивости предприятия [22, с. 49].

Для оценки финансовой устойчивости ООО «ISMAILOV TRADING GROUP» необходимо провести анализ структуры капитала. Для этого необходимо рассчитать следующие показатели. Коэффициент финансовой устойчивости:

$$\text{Кф.у} = \frac{(28239960+39136+11779419)}{50571974}=0,8$$

Аналогично рассчитываем данные значения для 2018,2019 гг.

Важной характеристикой финансовой устойчивости является также коэффициент маневренности, показывающий, какая доля собственных средств предприятия находится в мобильной форме, позволяющей более или менее свободно маневрировать этими средствами [23, с. 21]. В нашем случае данный показатель достаточно низкий, особенно в 2018,2019 г., где он

составил – 0,5. Это еще раз подтверждает тезис о том, что ООО «ISMAILOV TRADING GROUP» испытывает острый недостаток собственных оборотных средств и вынуждено увеличивать краткосрочную кредиторскую задолженность. Коэффициент финансовой зависимости в 2017 гг. составил 0,8, а в 2018 – 2019 г. он увеличился до 1. Все три показателя превышают допустимую границу (менее 0,7), что говорит о потере финансовой устойчивости.

Более наглядно изменения коэффициентов оценки финансовой устойчивости ООО «ISMAILOV TRADING GROUP» представлены в таблице 9.

Таблица 9 – Результаты расчета коэффициентов оценки финансовой устойчивости ООО «ISMAILOV TRADING GROUP»

Наименование показателя	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Нормативное значение
Коэффициент автономии	0,6	0,5	0,5	0,8
Коэффициент финансовой устойчивости	0,8	0,8	0,7	0,8
Коэффициент маневренности	– 0,3	– 0,5	– 0,5	0,5
Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными источниками	– 0,5	– 0,9	– 0,9	0,6
Коэффициент финансовой зависимости	0,8	1	1	менее 0,7

Источники: Собственная разработка на основе финансовых документов ООО «ISMAILOV TRADING GROUP»

Исходя из вышеперечисленных коэффициентов можно сделать следующие выводы: один из важнейших показателей, коэффициент автономии, в 2017 г. составил 0,6, что свидетельствует об увеличении финансовой независимости, повышая гарантии погашения предприятием своих обязательств и расширяя возможности привлечения средств со

стороны. Но в 2018 и 2019 гг. заметно его снижение до минимального порогового значения на уровне 0,5.

В соответствии с принятой классификацией трем показателям наличия источников формирования запасов соответствуют три показателя обеспеченности запасов источниками их формирования:

– излишек (+) или недостаток (–) собственных оборотных средств, равный разнице величины собственных оборотных средств и величины запасов;

– излишек (+) или недостаток (–) долгосрочных источников формирования запасов, равный разнице величины долгосрочных источников формирования запасов и величины запасов; – излишек (+) или недостаток (–) общей величины основных источников формирования запасов, равный разнице величины основных источников формирования запасов и величины запасов

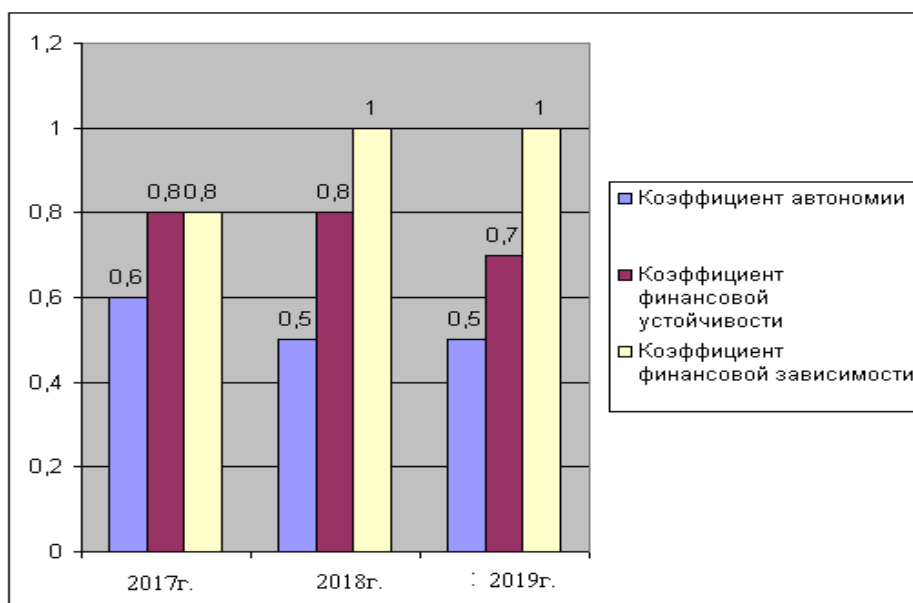


Рисунок 7 – Показатели финансовой устойчивости за 2017–2019 гг.

Источники: Собственная разработка на основе финансовых документов ООО «ISMAILOV TRADING GROUP»

В Вычисление трех показателей обеспеченности запасов источниками их формирования позволяет классифицировать финансовые ситуации по

степени их устойчивости. Можно выделить четыре типа финансовых ситуаций.

– абсолютная устойчивость финансового состояния, встречающаяся редко, представляет собой крайний тип финансовой устойчивости и задается системой условий: $ПЗ \leq СОС$.

В данном случае наблюдается излишек (+) собственных оборотных средств или равенство величин собственных оборотных средств и запасов.

– нормальная устойчивость финансового состояния, гарантирующая его платежеспособность: $СОС \leq ПЗ \leq ДИФ$.

Здесь возможны недостаток собственных оборотных средств, а также излишек долгосрочных источников формирования запасов или равенство величин долгосрочных источников и запасов.

– неустойчивое финансовое состояние, сопряженное с нарушением платежеспособности, при котором, тем не менее, сохраняется возможность восстановления равновесия за счет пополнения реального собственного капитала и увеличения собственных оборотных средств, а также за счет дополнительного привлечения долгосрочных кредитов и заемных средств: $ДИФ \leq ПЗ \leq ОИФ$.

Здесь наблюдается недостаток собственных оборотных средств, недостаток долгосрочных источников формирования запасов, а также излишек общей величины основных источников формирования запасов или равенство величин основных источников и запасов.

– кризисное финансовое состояние, когда предприятие находится на грани банкротства. В данной ситуации денежные средства, краткосрочные финансовые вложения, дебиторская задолженность организации и прочие оборотные активы не покрывают даже кредиторской задолженности и прочих краткосрочных пассивов: $ОИФ < ПЗ$.

Для этого типа финансовой устойчивости характерны: недостаток собственных оборотных средств, недостаток долгосрочных источников

формирования запасов, недостаток общей величины основных источников формирования запасов таблица 10 [24, с. 232].

Таблица 10 – Определение типа финансовой устойчивости ООО «ISMAILOV TRADING GROUP»

Показатель	2017 г.	2018 г.	2019 г.
	тыс.сум.	тыс.сум.	тыс.сум.
1. Собственный капитал	28 239 960	28 463 531	16 769 922
2. Внеоборотные активы	35 725 184	42 479 437	42 679 398
3. Собственные оборотные средства (п. 1 – п. 2)	– 7 485 224	– 14 015 906	– 25 909 476
4. Долгосрочные пассивы	11 779 419	19 851 532	10 840 060
5. Долгосрочные источники формирования запасов (п. 3 + п. 4)	4 294 195	5 835 626	– 15 069 416
6. Краткосрочные кредиты и займы	2 772 173	1 067 099	6 977 885
7. Кредиторская задолженность по товарным операциям	6 821 239	7 258 022	9 758 866
7. Кредиторская задолженность по товарным операциям производственного назначения	6 821 239	7 258 022	9 758 866
8. Основные источники формирования запасов (п. 5 + п. 6+п. 7)	13 887 607	14 160 747	1 667 335
9. Общая величина запасов	5 896 204	5 059 593	5 561 065
10. Излишек/недостаток СОС (п. 3 – п. 9)	– 13 381 428	– 19 075 499	– 31 470 541
11. Излишек/недостаток ДИФЗ (п. 5 – п. 9)	– 1 602 009	776 033	– 20 630 481
12. Излишек/недостаток ОИФЗ (п. 8 – п. 9)	7 991 403	9 101 154	– 3 893 730
13. Тип финансовой устойчивости согласно классификации	Неустойчивое финансовое состояние	Неустойчивое финансовое состояние	Кризисное финансовое состояние

Источники: Собственная разработка на основе финансовых документов ООО «ISMAILOV TRADING GROUP»

Для того чтобы определить тип финансовой устойчивости подставим данные значения в заданную систему условий, которая приведена выше.

Для 2017 года соответствует условие: $ДИФЗ \leq ПЗ \leq ОИФЗ$

$$- 1\,602\,009 \leq 5\,896\,204 \leq 7\,991\,403$$

Из этого следует, что в 2017 году предприятие ООО «ISMAILOV TRADING GROUP» находилось в неустойчивом финансовом состоянии.

Аналогичная ситуация сложилась в 2018 году.

$$776\ 033 \leq 5\ 059\ 593 \leq 9\ 101\ 154$$

Соответственно, в 2018 году предприятие так же находилось в неустойчивом финансовом состоянии.

Для 2019 года соответствует условие: ОИФ < ПЗ (общая величина запасов) – $3\ 893\ 730 < 5\ 561\ 065$.

Таким образом, 2019 год для предприятия ООО «ISMAILOV TRADING GROUP» является кризисным.

В завершение анализа финансовой устойчивости ООО «ISMAILOV TRADING GROUP» оценим вероятность банкротства предприятия по модели Альтмана (см. таблицу 11). Расчет приведенной таблицы производится по формуле 27:

$$Z = 0,717 X_1 + 0,874 X_2 + 3,10 X_3 + 0,42 X_4 + 0,995 X_5, \quad (27)$$

где X_1 – отношение разности текущих активов и текущих пассивов на общую сумму всех активов (стр. 290 – стр. 230 – стр. 610 – – стр. 630 – стр. 660 / стр. 300);

X_2 – отношение нераспределенной прибыли к общей сумме всех активов (стр. 190 ф. 2 / стр. 300);

X_3 – отношение прибыли до уплаты процентов и налогов к общей сумме всех активов (стр. 140 ф. 2 / стр. 300);

X_4 – отношение балансовой стоимости капитала к заемному капиталу (стр. 490 / стр. 590+стр. 690);

X_5 – отношение выручки от реализации к общей сумме активов (стр. 010 ф. 2 / стр. 300).

Таблица 11 – Оценка вероятности банкротства ООО «ISMAILOV TRADING GROUP» по модели Альтмана

Наименование показателя	Коэф.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
X1 – показывает долю чистого оборотного капитала в активах	0,717	0,22	0,23	0,11
X2 – показывает рентабельность активов по нераспределенной прибыли	0,874	0,08	0,03	0,007
X3 – показывает рентабельность активов по балансовой прибыли	3,10	0,11	0,05	0,01
X4 – коэффициент финансирования	0,42	1,26	0,99	1,02
X5 – показывает отдачу всех активов	0,995	1,15	1,24	1,05

Источники: Собственная разработка на основе финансовых документов ООО «ISMAILOV TRADING GROUP»

Таким образом, вероятность банкротства ООО «ISMAILOV TRADING GROUP» в 2017 – 2019 гг. была мала рисунок 8.

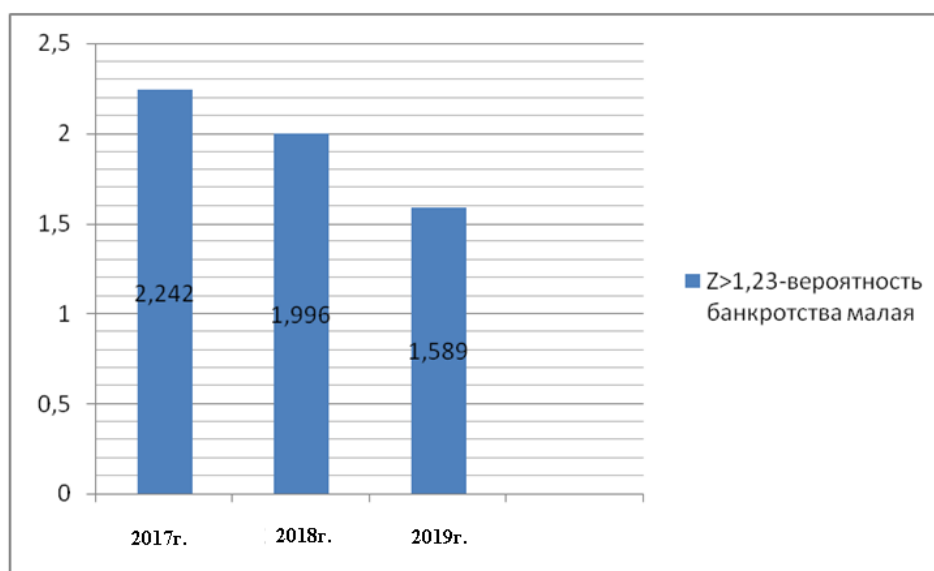


Рисунок 8 – График вероятности банкротства ООО «ISMAILOV TRADING GROUP»

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

– Основные финансовые результаты деятельности ООО «ISMAILOV TRADING GROUP» с 2017 – 2019 гг. развивалось не динамично. Так, уровень доходов от основной деятельности ООО «ISMAILOV TRADING GROUP» составил по итогам 2019 г. 60,3 млрд. руб., что меньше на 10,7 млрд. руб. по сравнению с 2018 г. В 2019 г. для предприятия характерны упадок валовой прибыли, прибыли до налогообложения и чистой прибыли.

– Агрегированный баланс ООО «ISMAILOV TRADING GROUP» за 2017–2019 гг. Балансовая стоимость активов ООО «ISMAILOV TRADING GROUP» в 2018 г. имела тенденцию роста, в 2019 г. она снизилась. Так, если в 2017 г. стоимость активов предприятия составляла 50,57 млрд. руб., то уже в по итогам 2018 г. стоимость активов возросла до 57,25 млрд. руб., а в 2019 г. она составила 57,07 млрд. руб. Следует отметить, что в структуре активов предприятия увеличивается доля стоимости внеоборотных активов, а именно стоимости основных производственных фондов. Это связано с реализацией ряда инвестиционных проектов и введением новых производственных мощностей.

– Оценка платежеспособности показывает что в 2017, 2018, 2019 гг. наблюдался платежный недостаток наиболее ликвидных активов (A1) денежных средств и краткосрочных финансовых вложений. Иными словами, наиболее ликвидных активов недостаточно для покрытия наиболее срочных обязательств, т.е. $A1 < П1$.

– Показатели оценки платежеспособности и ликвидности показывают что самое высокое значение коэффициента текущей ликвидности в 2018 г. – 1,6, самое низкое – в 2019 г – 0,8, что ниже рекомендуемого значения. Значения 2017, 2018 гг. отвечают нормативу от 1 до 2. Коэффициент абсолютной ликвидности находится в пределах норматива в 2018 г. Значения коэффициентов промежуточной ликвидности, коэффициента соотношения денежных средств и чистого оборотного

капитала и коэффициент соотношения запасов и краткосрочной задолженности соответствуют нормативу лишь за 2017 – 2018 г.

– В период с 2017 по 2019 годы анализ деловой активности значения коэффициентов оборачиваемости совокупных активов, текущих активов и запасов свидетельствуют о последовательном уменьшении оборачиваемости.

Один из важнейших показателей, коэффициент автономии, в 2017 г. составил 0,6, что свидетельствует об увеличении финансовой независимости, повышая гарантии погашения предприятием своих обязательств и расширяя возможности привлечения средств со стороны. Но в 2018 и 2019 гг. заметно его снижение до минимального порогового значения на уровне 0,5.

3 Пути повышения финансовой устойчивости и платежеспособности организации ООО «ISMAILOV TRADING GROUP»

3.1 Учет негативных факторов, снижающих финансовую устойчивость и платежеспособность организации

До настоящего времени достаточно дискуссионным остается вопрос относительно эталонных значений аналитических финансовых коэффициентов. Заметим, что определение «эталонное» более точное, чем «нормативное», поскольку в русском языке слово «эталон» толкуется как «мерило, образец» [25, с. 810], а эталонные показатели выступают именно образцом, ориентиром для оценки финансового состояния хозяйствующего субъекта.

Проблемой остается и вопрос о выборе ориентиров. На наш взгляд, не может быть единых, тем более теоретических эталонных значений, они должны быть дифференцированы по отраслям экономики. Кроме средних отраслевых отечественных показателей, следует, по нашему мнению, учитывать и зарубежный опыт, т.е. показатели, характерные для отдельных отраслей и ведущих компаний в той или иной отрасли.

В таблице 12 отражены средние фактические отраслевые значения коэффициентов текущей и срочной ликвидности, оборачиваемости активов, рентабельности продаж, активов и собственного капитала в ведущих странах: США, Англии, Японии, а также в развитых странах Европы.

Таблица 12 – Интервалы значений аналитических финансовых показателей в развитых странах

Наименование показателя	Интервалы значений
Коэффициент текущей ликвидности	1,00 – 2,50
Коэффициент срочной ликвидности	0,75 – 1,50

Продолжение таблицы 12

Наименование показателя	Интервалы значений
Коэффициент оборачиваемости активов	0,60 – 2,00
Период оборачиваемости активов, дней	20 – 80
Рентабельность продаж, %	3,5 – 13,0
Отношение продаж к активам	0,6 – 2,0
Рентабельность собственного капитала, %	3,0 – 25,0
Доля дебиторской задолженности в активах, %	40,0 – 70,0
Отношение рабочего капитала к продажам, %	4,0 – 40,0

Ориентиром для отечественных предприятий при мониторинге финансового положения могут служить такие фактические аналитические показатели крупнейших фирм США и Западной Европы, дифференцированные по подотраслям и видам деятельности (таблица 13).

Таблица 13 – Значения аналитических финансовых показателей крупнейших фирм США и Европы по отраслям и направлениям деятельности

Направления деятельности крупнейших зарубежных фирм	Коэффициент текущей ликвидности	Коэффициент срочной ликвидности	Коэффициент оборачиваемости активов	Рентабельность продаж, %	Рентабельность активов, %
Издательская деятельность	0,90	0,80	0,92	23,2	16,2
Модная одежда	1,72	0,95	1,21	7,3	2,5
Самолетостроение	1,09	0,30	1,08	5,6	5,0
Кафе, рестораны	1,67	1,64	0,62	26,0	24,6
Супермаркеты	0,72	0,50	2,45	1,7	1,8

Дифференциация показателей по видам деятельности даст еще больший разброс их значений и, следовательно, их использование в российской практике позволит в процессе бюджетирования ориентироваться на более конкретные и реальные значения оценочных параметров [26, с. 4].

Методология оценки финансовых результатов и финансового состояния, адаптированная к системе бюджетирования, может применяться как для предприятия в целом, так и центров финансовой ответственности.

При формировании финансовых бюджетов должны учитываться два критерия:

- максимизация конечных финансовых результатов;
- поддержание финансовой устойчивости на необходимом уровне.

Справедливо полагают, что «в долгосрочном ключе критерии эффективности и финансовой стабильности являются сопряженными – полученная прибыль увеличивает собственные средства предприятия и тем самым улучшает их платежеспособность. Иное дело – оперативное планирование. Здесь возможна ситуация овертрейдинга, когда в погоне за перспективными возможностями увеличения объемов производства через повышение текущих затрат либо инвестиционных вложений компания сокращает ниже разумного предела свои финансовые (ликвидные) резервы и оказывается в ситуации банкротства, вследствие потери текущей платежеспособности (ликвидности)» [27, с. 101]. В краткосрочном аспекте задачи увеличения эффективности и поддержания финансовой устойчивости являются конфликтными. Отсюда важнейшая задача как на этапе формирования, так и на этапе исполнения бюджетов – анализ финансовых результатов.

Коммерческое бюджетирование как инструмент управления доходами, расходами и финансовыми результатами в их тесной взаимосвязи и взаимообусловленности требует применения таких методов анализа, которые позволяют отслеживать зависимость финансовых результатов деятельности от издержек и объемов производства и продаж. На наш взгляд, указанному требованию отвечает операционный анализ, или анализ «издержки – объем – прибыль» (Costs – Volume – Profit, CVP). [28, с. 48]

CVP – анализ рассматривает изменение прибыли как функцию от изменения постоянных и переменных затрат, цены продажи, объема и ассортимента реализованной продукции. Метод позволяет определить:

- объем продаж, необходимый для безубыточной работы;
- объем продаж, требуемый для получения желаемой прибыли;

- прибыль для заданного объема продаж;
- влияние на прибыль изменений в ценах, объеме производства, постоянных и переменных затратах.

Бюджетной информацией, исходной для CVP – анализа, выступает:

- выручка от реализации (ВР);
- переменные затраты ($Z_{\text{пер}}$);
- постоянные затраты ($Z_{\text{пост}}$);
- целевая прибыль (ЦП), которую хочет получить в предприятие (ЦП)

в результате деятельности в бюджетном периоде.

Промежуточные данные представлены:

- маржинальной прибылью (МП);
- валовой прибылью (ВП).

Результатами операционного анализа являются:

- точка безубыточности (ТБУ);
- целевой объем продаж (ЦОП);
- запас финансовой прочности (ЗФП);
- операционный рычаг (ОР).

В системе финансового менеджмента на основе бюджетирования определение критических соотношений выручки от реализации и объема производства позволяет ответить на вопросы:

- возрастает ли возможность безубыточной работы предприятия в бюджетном периоде или имеет место обратная тенденция;
- покрывает ли величина объема продаж затраты на проведение мероприятий по маркетингу;
- увеличивается ли прибыль после производства и внедрения на рынок нового продукта;
- окупится ли внедрение новой технологии.

Не претендуя на новые подходы к диагностике финансового состояния предприятия, выскажем следующие соображения по данному вопросу:

– очевидно, что специфика российской экономики, начальный этап рыночных отношений, низкая платежеспособность хозяйствующих субъектов требуют осторожного и взвешенного отношения к зарубежным эталонам финансового состояния.

– зарубежный опыт необходимо использовать более дифференцированно, отражая отраслевые финансовые коэффициенты и результаты, достигнутые наиболее успешными фирмами.

– в литературе по финансовому анализу и финансовому менеджменту критерии оценки финансового положения приводятся на уровне экономики в целом, вряд ли макроэкономические показатели могут служить

– достаточно точными параметрами оценки предприятий разных отраслей.

– любой финансовый показатель должен быть представлен в виде формулы, позволяющей однозначно установить порядок расчета.

– необходимо для каждого исходного показателя установить источник данных не только с указанием формы финансовой отчетности,

– шифров статей (строк) соответствующих документов [32, с. 2].

При выборе аналитических финансовых коэффициентов необходимо руководствоваться

Методическими указаниями по проведению анализа финансового состояния организаций.

Источником данных для расчета коэффициентов служат финансовые бюджеты:

– бюджетный баланс;

– бюджет доходов и расходов (прибылей и убытков).

Потребности мониторинга финансового состояния предприятия и центров финансовой ответственности обуславливают одно из требований к форматам финансовых бюджетов:

– приближенность бюджетных форм к структуре и содержанию утвержденной финансовой отчетности;

– соблюдение требования позволяет использовать методики финансовой диагностики, ориентированные на официальную бухгалтерскую отчетность.

3.2 Мероприятия, направленные на укрепление финансовой устойчивости и платежеспособности организации

Вопросы оценки финансовой устойчивости в условиях резко обострившегося кризиса выходят на одно из первых мест в области управления финансами российских предприятий. Однако, традиционные методы оценки зачастую не дают точной и адекватной картины состояния финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия. Одним из направлений решения данной проблемы может стать использование системы показателей денежного потока, к которой все чаще прибегают российские финансовые менеджеры.

Показатели денежного потока в наибольшей мере отражают финансовую устойчивость и платежеспособность, как с теоретической, так и с практической точек зрения. В самом общем виде финансовую устойчивость можно охарактеризовать как отражение стабильного превышения доходов над расходами предприятия, обеспечивающего свободный оборот его денежных потоков [30, с. 46].

Можно выделить следующие основные направления использования информации о денежных потоках в рамках оценки финансовой устойчивости:

- оценка способности предприятия выполнять все свои обязательства по расчетам с кредиторами, выплате дивидендов и т.п. по мере наступления сроков погашения;
- определение потребности в дополнительном привлечении денежных средств со стороны;

- определение величины капиталовложений в основные средства и прочие внеоборотные активы;
- расчет размеров финансирования, необходимый для увеличения инвестиций в долгосрочные активы или поддержания производственно – хозяйственной деятельности на настоящем уровне;
- оценка эффективности операций по финансированию предприятия и инвестиционных сделок;
- оценка способности предприятия получать положительные денежные потоки в будущем [31, с. 37].

В отчете о движении денежных средств содержится информация, дополняющая данные бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах в части определения притока / оттока денежных средств, необходимых для выполнения запланированного объема финансово – хозяйственных операций по трем сферам деятельности: основной (производственной), инвестиционной и финансовой.

Все три сферы деятельности формируют единую сумму денежных ресурсов предприятия. Нормальное функционирование, которого не возможно без постоянного перелива денежных потоков из одной сферы в другую.

Увеличение обязательств и собственного капитала является источником увеличения денежных средств; а увеличение неденежных средств означает использование (сокращение) денежных средств.

В основе расчета денежного потока (притока или оттока средств) лежит разница между денежными средствами на начало и на конец периода. Основной задачей определения денежного потока является анализ причин создавшегося положения:

- определение причин и сфер возникновения притока или оттока денежных средств;
- анализ влияния выбора источника финансирования основной и инвестиционной деятельности предприятия на его эффективность.

Как известно, существует два способа составления отчета о движении денежных средств: прямой и косвенный.

Прямой метод считается более сложным, но и более информативным, так как основан на изучении всех денежных операций. Поступления и выплаты денежных средств отражаются в отчете о движении денежных средств, составленном прямым методом, полностью в суммах, поступивших и реально оплаченных наличными деньгами или путем денежных перечислений.

Косвенный метод проще, так как оперирует изменениями данных, содержащихся в балансе и отчете о финансовых результатах. В практике финансового менеджмента используются оба метода, но в целях определения финансовой устойчивости, как своего предприятия, так и особенно предприятия – партнера приоритет лучше отдавать косвенному методу. Последний строится на основе последовательных корректировок прибыли на изменения основных статей баланса, то есть в отчете, составленном по косвенному методу, показаны денежные потоки, которые носят альтернативный характер использования. Также к достоинствам этого метода при оценке финансовой устойчивости можно отнести возможность проследить, за счет чего на предприятии складывается несоответствие между показателями прибыли (финансового результата) и денежных средств. Особенно это важно, когда рентабельно работающее предприятие не имеет положительных денежных потоков и испытывает трудности с платежеспособностью.

Указанное выше несоответствие между показателями прибыли (финансового результата) и денежного потока лежит в основе оценки финансовой устойчивости. Основные составляющие этого несоответствия заключаются в следующем:

- на показатель прибыли (финансового результата) оказывает влияние использование различных методов оценки выручки от реализации (кассовый или начисления), в то время как на показатель денежного потока

это не оказывает никакого влияния, так как в него включаются реальные денежные потоки, поступившие в анализируемом периоде;

- при расчете прибыли (финансового результата) за анализируемый период не учитываются крупные капитальные расходы (например, приобретение основных средств), понесенные в этом периоде, тогда как в составе денежного потока они занимают одну из основных частей;

- величину прибыли (финансового результата) снижают неденежные расходы предприятия (амортизация), тогда как при расчете денежного потока амортизация оттоком денежных средств не является и возвращается в приток денежных средств;

- одним из источников денежного потока является изменение собственного и заемного капитала, тогда как при расчете прибыли (финансового результата) во внимание принимаются только суммы, характеризующие платность этих ресурсов (проценты, дивиденды);

на величину денежного потока оказывает значительное влияние изменение составляющих оборотного капитала: запасов, дебиторской и кредиторской задолженности, при этом увеличение запасов и дебиторской задолженности приводит к значительному оттоку денежных средств, а увеличение кредиторской задолженности – к притоку, и наоборот. На основе этой взаимосвязи строится политика управления оборотным капиталом, финансовым циклом и. в конечном счете, финансовой устойчивостью и платежеспособностью предприятия [32, с. 22].

Таким образом, одним из методов, позволяющих заблаговременно выявить и предотвратить возможность возникновения ситуации банкротства, является анализ денежных потоков. Позволяет решать задачи оценки сроков и объема необходимых заемных средств, оценки целесообразности взятия кредита и возможности его возврата и оплаты [33, с. 19].

Анализ денежных потоков проводится по двум направлениям.

Первое направление оценки финансовой устойчивости – это анализ абсолютных значений денежных потоков на предприятии.

В ходе анализа абсолютных значений денежных потоков или движения денежных средств рассматриваются следующие показатели:

- поступления (приток);
- расходы или платежи (отток);
- чистый денежный поток (разница между притоком и оттоком денежных средств);
- структура денежного потока по трем основным сферам (основной, инвестиционной и финансовой);
- наличие денежных средств на счете предприятия.

Если создается ситуация, когда пятый показатель оказывается отрицательным, то это означает появление значительного дефицита денежных средств, в первую очередь связанного с долгами предприятия. Если эти долги погасить нечем, а кредиторы их потребуют через суд, то это может привести к резкому ухудшению финансовой устойчивости предприятия вплоть до банкротства.

Как правило, подобную ситуацию предвосхищает значительная (как по объему, так и по времени существования) отрицательная разница по чистому денежному потоку (третий показатель). Это первый признак попадания предприятия в так называемую «кредитную ловушку» или «технический разрыв ликвидности». В этом случае объем привлекаемых заемных средств примерно равен или меньше возврата заемных средств. Это означает, что новые суммы заемного капитала не полностью используются для развития предприятия, а плата за них снижает эффективность деятельности, ведет к «вымыванию» собственных средств и, в конце концов, к убыточному функционированию предприятия и к банкротству.

Еще одним предвестником ухудшения финансовой устойчивости предприятия может выступать разбалансирование структуры денежного потока (четвертый показатель). Если в достаточно продолжительный период времени наблюдается устойчивое генерирование отрицательного потока от основной (производственной) деятельности, впоследствии это, как правило,

приводит к резкому ухудшению платежеспособности предприятия. При этом данная ситуация может сопровождаться положительными денежными потоками от инвестиционной деятельности (это может быть характеристикой свертывания бизнеса за счет распродажи имущества) и /или финансовой деятельности (тогда, как правило, предприятие продолжает пользоваться заемным капиталом, что еще быстрее ухудшает его финансовую устойчивость).

К достоинствам метода анализа денежных потоков можно отнести простоту расчетов, наглядность получаемых результатов и их достаточную информативность для принятия управленческих решений.

Однако не свободен данный подход и от недостатков, основной из которых – это то, что достаточно трудно запланировать объем поступлений денежных средств и объем предстоящих выплат на длительную перспективу с необходимой степенью точности.

Второе направление – это анализ относительных показателей денежного потока на предприятии. При оценке финансовой устойчивости целесообразно использовать следующие показатели:

– рентабельность на основе денежного потока:

$$R_{\text{ДП}} = \frac{\text{ДП}}{\text{ВР}} * 100\%, \quad (28)$$

где ДП – денежный поток за анализируемый период;

ВР – выручка от реализации за анализируемый период.

Коэффициент $R_{\text{ДП}}$ показывает долю денежных средств в выручке от реализации. Он хорошо дополняет систему показателей рентабельности продукции, определяя не только прибыльную продукцию, но и «денежную». Если показатель $R_{\text{ДП}}$ снижается на фоне даже стабильных или возрастающих показателей рентабельности, рассчитанных на основе прибыли, предприятие может попасть в ситуацию «ножниц» между ростом величины прибыли (а

следовательно, и налоговых обязательств) и наличием денежных средств. И именно от величины этих «ножниц» будет зависеть быстрота скатывания предприятия к банкротству.

Как уже говорилось выше, многие коэффициенты, на основе которых в настоящее время строится оценка финансовой устойчивости, тесно связаны между собой. Это обедняет ту информацию, которую получает финансист – аналитик, используя стандартные финансовые коэффициенты. Поэтому показатели денежного потока и, в частности, $R_{ДП}$ являются важным дополнением к общепринятым коэффициентам.

Показатели денежного потока в качестве одного из основных критериев оценки финансовой устойчивости содержат в себе дополнительную информацию к общепринятым коэффициентам.

– коэффициент самофинансирования (показатель денежной отдачи инвестиций):

$$K_{сф} = \frac{ДП}{ИНВ} * 100\%, \quad (29)$$

где ДП – денежный поток за анализируемый период;

ИНВ – сумма инвестиций.

Коэффициент $K_{сф}$ показывает, какую часть инвестиций можно покрыть за счет денежного потока. Чем выше этот показатель, тем выше уровень самофинансирования предприятия, а, следовательно, сильнее финансовая устойчивость. Дополнительную информацию может дать его сравнение с показателем стоимости инвестиций как источника капитала (отношение финансовых издержек по обслуживанию инвестированного капитала к сумме этого капитала). Если показатель стоимости инвестированного капитала устойчиво превышает коэффициент $K_{сф}$, это служит сигналом к ухудшению платежеспособности предприятия.

– срок окупаемости инвестиций:

$$\text{Коки} = \frac{\text{ИНВ}}{\text{ДП}} * 100\%, \quad (30)$$

Коэффициент Коки показывает, за сколько периодов можно покрыть инвестиции за счет денежного потока. Чем меньше количество этих периодов, тем лучше.

– коэффициент обслуживания долга:

$$\text{Код} = \frac{\text{ЗК}}{\text{ОДП}} * 100\%, \quad (31)$$

где ЗК – заемный капитал;

ОДП – операционный денежный поток, то есть денежный поток от основной, текущей деятельности предприятия.

Коэффициент обслуживания долга характеризует способность предприятия погашать свои обязательства за счет денежных средств от основной деятельности. Операционные денежные потоки показывают на данный момент времени уровень дохода, из которого может быть уплачен долг. Коэффициент обслуживания долга определяет количество периодов необходимых для выплаты задолженности.

– экономическая добавленная стоимость:

$$\text{ЭДС} = \text{ЧП} - \text{ФИ}, \quad (32)$$

где ЧП – чистая прибыль (прибыль после уплаты налогов) за текущий период;

ФИ – финансовые издержки, понесенные предприятием за текущий период в связи с использованием суммарного капитала (собственного и заемного), рассчитанные на основе показателя средневзвешенной стоимости капитала.

Экономическая добавленная стоимость характеризует внутренние возможности предприятия оплачивать свой капитал. Она показывает реальную прибыльность компании и связывает две основные сферы деятельности предприятия: хозяйственную и финансовую, тем самым, способствуя совершенствованию системы управления предприятия. Значительна роль экономической добавленной стоимости в оценке финансовой устойчивости предприятия. Если ее величина снижается, это признак скрытой стадии финансовой неустойчивости, а если она принимает отрицательные значения, то это прямое указание на угрозу банкротства.

Все выше сказанное характеризует настоятельную необходимость дополнять традиционные методы оценки финансовой устойчивости расчетом и анализом показателей на основе денежного потока. [34, с. 4]

Неэффективное управление активами и кредиторской задолженностью происходит, как правило, по одной из двух причин: не найдена причина; нет эффективного рычага управления. Если руководство в течение нескольких периодов, прилагая усилия, все же не может добиться нужной тенденции, значит, причина неэффективного управления находится не там, куда приложены усилия. К сожалению, зарегулированность бухгалтерского учета в России и ориентация его на налоговый учет не позволяют проводить объективный и углубленный анализ текущей деятельности по укреплению финансового состояния предприятия. Поэтому для крупных и растущих предприятий нужен дополнительный «механизм», который бы мог одновременно анализировать, помогал управлять и планировал будущее финансовое состояние.

На современном этапе лучше всего себя зарекомендовал управленческий учет. Он пришел в Россию вместе с рыночной экономикой из западных стран. Качественно его можно сравнить с приборным щитком автомобиля и рычагами управления машиной: руль, коробка скоростей, тормоза.

Отличительной особенностью управленческого учета от других подразделений (маркетинг, снабжение, производство, сбыт, бухгалтерия, плановый отдел) является то, что он пользуется другими показателями (постоянные и переменные затраты, денежный поток, финансовая устойчивость, ликвидность, оборачиваемость, точка безубыточности, производственный и финансовый левередж и др.). Следует также помнить, что один и тот же параметр для различных служб имеет разное значение, охватывает деятельность предприятия в комплексе.

Учет ведётся ежедневно. Так, для того чтобы держать под контролем снабженческо – производственно – сбытовую деятельность, достаточно контролировать «точку безубыточности», но так как движение средств происходит ежедневно, то и контроль должен вестись ежедневно.

Эффективность управления достигается через воздействие одного параметра на несколько других. Если предприятие умеет управлять соотношением актив / кредиторская задолженность, то и остальные коэффициенты улучшаются. Учет направлен на улучшение финансовых показателей предприятия в целом, предназначен, прежде всего, для того, чтобы помочь руководству предприятия в принятии конкретных управленческих решений. Он показывает, как завтра будет выглядеть баланс, отчет о прибылях и убытках и отчет о движении денежных средств при принятии руководством того или иного решения сегодня.

Наибольшее сходство управленческий учет имеет с бухгалтерским учетом, однако законодательная «зарегулированность» последнего не позволяет использовать его в качестве оперативного управления.

Управленческий учет на предприятии выполняет также функцию постоянно действующей ревизии, контролируя все хозяйственные операции. Введение его не требует ни технических изменений, ни ощутимых финансовых вложений. В основном это организационное мероприятие, направленное на то, что бухгалтерский учет дополняется новыми показателями и методикой учета. Здесь важно уметь согласовать

взаимодействие бухгалтерии и службы управленческого учета, так как только их взаимодействие дает необходимый эффект. Для предприятий, где руководство является единой командой, организация такого взаимодействия не составляет проблему.

Чтобы провести анализ текущей снабженческой, производственной и сбытовой деятельности, всесторонне необходимо провести разделение затрат на «переменные» и «постоянные». С помощью этих составляющих можно просчитать такие показатели, как ценовой коэффициент, точка безубыточности и удаление от нее, прибыльность различных видов затрат и др. С точки зрения управления необходимо взять под контроль постоянные и переменные затраты, точку безубыточности, темп роста (падения) актива и кредиторской задолженности.

Одной из важных особенностей управленческого учета является умение составлять планы на дальнейшее развитие предприятия с учетом изменения рынка. Когда службы управленческого учета накапливают достаточную информационную базу по своему рынку, то финансовые потрясения не станут неожиданными.

Предложения. Финансовый анализ должен стать повседневной деятельностью руководства предприятия. Для того чтобы предприятию улучшить свое финансовое положение, ему дополнительно к бухгалтерскому учету следует перейти на управленческий учет, чтобы более точно определять эффективность различных звеньев и знать рычаги воздействия на каждый из них в своей текущей деятельности.

Введение управленческого учета на предприятии способно улучшить его финансовое состояние в течение года.

В целях независимости предприятия от заемных источников финансирования и оптимальности структуры активов и пассивов необходимо в практической деятельности предприятия применять следующую схему финансирования различных видов активов:

– приобретение внеоборотных активов (основных средств, нематериальных активов и т.д.) должно финансироваться за счет собственных средств, а также за счет долгосрочных инвестиционных кредитов и займов;

– финансирование текущей деятельности – приобретение сырья и материалов, осуществление производства и реализации продукции, работ и услуг и т.д. – проявляющейся в формировании оборотных активов организации, должно осуществляться, прежде всего, за счет краткосрочных заимствований (например, за счет кредиторской задолженности перед поставщиками материалов и работниками организации, краткосрочных кредитов и т.д.), а также частично за счет собственных средств организации. [35, с. 2]

Необходимо отметить, что для предприятия очень важно формировать часть своих оборотных средств за счет собственных источников, т.е. иметь собственные оборотные средства (собственный оборотный капитал). [36]

Управление рентабельностью, ликвидностью, платежеспособностью и финансовой устойчивостью предприятия представляет собой взаимосвязанные и взаимозависимые процессы.

Платежеспособность предприятия, характеризующая его способность вовремя гасить краткосрочную кредиторскую задолженность, является важнейшей характеристикой стабильности финансово – хозяйственной деятельности. Потеря ликвидности чревата не только дополнительными издержками, но и периодическими остановками производственного процесса.

Очевидно, что ликвидностью и платежеспособностью предприятия можно управлять. При этом нужно учитывать, что проблемы поддержания ликвидности и платежеспособности предприятия связаны с решением целого спектра задач стратегического и оперативного управления деятельностью предприятия и предполагает повышение эффективности управления:

– операционной деятельностью предприятия (достижение оптимального объема и структуры продаж, снижение всех видов затрат в целях увеличения выручки и прибыли от продаж);

– оборотным капиталом (денежными средствами, дебиторской задолженностью, запасами);

– структурой источников финансирования как текущей (операционной), так и инвестиционной деятельности предприятия. Вероятность неплатежеспособности или нехватки средств для осуществления рентабельной деятельности особенно велика, если оборотные активы предприятия поддерживаются на относительно низких уровнях. Поэтому простейший вариант управления оборотными средствами, сводящий к минимуму риск потери ликвидности, можно сформулировать следующим образом: чем больше превышение текущих активов над текущими обязательствами, тем меньше степень риска. Исходя из этого, предприятие должно стремиться к наращиванию чистого оборотного капитала.

Однако необходимо учитывать, что формирование излишних оборотных средств приводит к тому, что предприятие имеет в распоряжении временно свободные бездействующие текущие активы, для формирования которых привлекаются дополнительные источники финансирования, а потому возникают излишние издержки финансирования, что неизбежно влечет за собой снижение прибыли и рентабельности деятельности предприятия.

Таким образом, политика управления оборотным, капиталом должна обеспечить поиск компромисса между риском потери ликвидности и эффективностью (рентабельностью) работы предприятия. Для этого необходимо обеспечивать постоянную платежеспособность предприятия путем поддержания достаточного уровня деловой активности (объемов продаж) и одновременно поддерживать оптимальный уровень текущей

задолженности, стремясь к достижению приемлемого объема, структуры и рентабельности активов.

Решение этих задач усложняется тем, что различные уровни разных видов активов по – разному воздействуют на прибыль. Так, высокий уровень запасов сырья и материалов требует значительных текущих расходов (а потому ведет к уменьшению прибыли), в то время как широкий ассортимент готовой продукции в дальнейшем может способствовать повышению объемов реализации и, как следствие, увеличению прибыли. Поэтому каждое решение, связанное с определением уровня денежных средств, дебиторской задолженности и производственных запасов, должно быть рассмотрено как с позиции рентабельности данного вида активов, так и с позиции оптимальной структуры оборотных средств.

Поиск путей достижения компромисса между рентабельностью (прибылью), риском потери ликвидности и состоянием оборотных средств и источников их покрытия предполагает исследование различных видов риска.

Риски потери ликвидности и снижения эффективности, обусловленные изменениями в текущих активах, называют левосторонними (поскольку активы представлены в левой части баланса, если рассматривать его горизонтальную форму). Эти риски связаны с ошибками в управлении денежными средствами, дебиторской задолженностью и запасами:

– недостаточный уровень денежных остатков – прежде всего транзакционного – может привести к тому, что предприятие будет неспособным своевременно оплачивать свои обязательства, хотя вместе с тем наличие значительных излишков свободных денежных средств свидетельствует о неэффективности управления ими, поскольку в этом случае предприятие несет и потери, вызываемые обесценением денег вследствие инфляции, и потери в виде упущенной выгоды от размещения временно свободных денежных средств в приносящие доход финансовые инструменты;

– проведение излишне агрессивной кредитной политики по отношению к покупателям – расширение объемов кредитования клиентов, предоставление рассрочек и отсрочек платежа на длительный срок, снижение процентных ставок по потребительским кредитам – вызывает неоправданный рост объемов дебиторской задолженности, что в свою очередь приводит к иммобилизации собственных оборотных средств;

– проведение излишне консервативной политики управления запасами, выражающейся в формировании значительных объемов запасов, – не только необходимых для обеспечения непрерывного процесса производства, но и страховых – также приводит к иммобилизации собственных оборотных средств и снижению эффективности деятельности предприятия, поскольку увеличение материальных запасов сопряжено с ростом затрат на их хранение и повышением вероятности потерь из – за истечения сроков годности при длительном хранении запасов.

Риски, вызываемые изменениями в обязательствах (пассивах), называют правосторонними. Чаще всего они связаны с ухудшением структуры источников финансирования: значительным повышением уровня кредиторской задолженности, неоптимальным сочетанием краткосрочных и долгосрочных источников заемных средств:

– преобладание краткосрочной задолженности приводит к ухудшению показателей ликвидности и повышению риска утраты платежеспособности, поэтому иногда более дорогие долгосрочные источники могут обеспечить большую рентабельность и ликвидность;

– долгосрочный заемный капитал, как правило, является более дорогим источником, что вызывает повышенные расходы по его обслуживанию и как следствие снижает рентабельность деятельности предприятия.

Нужно также учитывать, что многие из рассмотренных выше факторов риска прямо противоположны по направленности своего действия,

поэтому принятие решения о нейтрализации одного фактора может привести к увеличению риска из – за другого фактора.

В современной теории финансового менеджмента разработаны различные варианты воздействия на уровни рисков. Одним из направлений является минимизация текущей кредиторской задолженности, сокращающая вероятность потери ликвидности, но приводящая к снижению рентабельности вследствие использования долгосрочных источников и собственного капитала для финансирования большей части оборотного капитала. Другим направлением является минимизация совокупных издержек финансирования путем преимущественного использования краткосрочной кредиторской задолженности как самого дешевого источника покрытия активов, приводящая к повышению рентабельности, однако характеризующаяся высоким уровнем риска неисполнения обязательств.

В основе управления рентабельностью лежит анализ показателей рентабельности, проводимый на основе отчетности предприятия. Особенно тщательно анализируются сложившийся критический объем продаж (точка безубыточности), показатели покрытия затрат по продуктам, показатели рентабельности активов и капитала. На основе проведенного анализа осуществляется прогноз рентабельности, проводимый с использованием аналитического метода планирования прибыли. После этого на основе фактических показателей рентабельности и выявленных с помощью этого проблем разрабатываются мероприятия по улучшению рентабельности. Чаще всего эти мероприятия направлены на снижение постоянных издержек по отдельным продуктам, рост продаж, изменение инвестиционной политики предприятия, улучшение использования основного и оборотного капитала.

По мере осуществления намеченных мероприятий проводится анализ рентабельности с учетом принятых управленческих решений в целях оценки положительных сдвигов в планируемых показателях рентабельности по сравнению с фактически достигнутыми для выбора оптимального варианта

развития предприятия [37, с. 45]. Надеемся, что предложенные рекомендации позволят предприятию быть всегда платежеспособным и финансово – устойчивым.

4 Социальная ответственность

Одним из ключевых показателей эффективности организации сегодня, согласно оценке научно-исследовательской работы, ученых является корпоративная культура и лежащая в основе ее формирования социальная ответственность участников. Правильная диагностика культуры является залогом ее совершенствования.

Корпоративная социальная ответственность играет важную роль в обеспечении конкурентоспособности. Изменения степени конкурентоспособности определяются конкурентными преимуществами, а именно, процессами и явлениями внешней среды, внутренними процессами в организации высшего профессионального образования. Наиболее часто выделяют такие ключевые факторы обеспечения конкурентных преимуществ организации как: инновации, производительность, человеческие ресурсы и корпоративная социальная ответственность.

Мы будем рассматривать социальную ответственность как выполнение предприятием законодательно установленных и добровольно принятых социальных обязательств по отношению к персоналу, развитию социально-трудовой сферы предприятия и социальной сферы общества, местного сообщества, на территории которого оно осуществляет свою основную деятельность и как инструмент решения совокупности социально-экономических задач.

Так же можно трактовать корпоративную социальную ответственность, далее по тексту КСО, как деятельность, которая направлена на создание стабильной экономической среды обитания, интеллектуализацию человеческого капитала.

Для эффективного управления КСО руководству организации необходимо:

1. Иметь четкое представление о разграничении добровольной и юридической ответственности. Добровольный характер принятия бизнесом

части дополнительных социальных обязательств, превышающих установленные законодательством нормативы, с целью роста благополучия лиц, имеющих непосредственное отношение к организации, но не являющихся ее собственниками.

2. Четко разграничивать юридическую и социальную ответственность компании. Юридическая ответственность связана с набором формализованных социальных требований к социальным правам граждан и является неотъемлемым компонентом реализации обязательств компании, в то время как социальная ответственность предполагает принятие более широких социальных обязательств, сверх законодательно установленных, что предполагает более высокую степень осознания менеджерами и собственниками компании роли и значения компании в обеспечении социальной стабильности и благополучия.

Одна из главных задач при оценке эффективности существующих программ КСО — это оценка соответствия программ основным стейкхолдерам организации.

Стейкхолдеры — заинтересованные стороны, на которые деятельность организации оказывает как прямое, так и косвенное влияние.

Вовлечение стейкхолдеров в процесс деятельности позволяет добиваться следующих преимуществ:

- повышение доверия к компании со стороны широкого круга стейкхолдеров за счет повышения прозрачности его деятельности;
- улучшение деловой репутации и позиционирования компании как социально ответственной организации;
- повышение лояльности со стороны персонала, снижение текучести кадров;
- снижение нефинансовых рисков (социальных и экологических) и за счет этого привлечение инвесторов и пр.

Стейкхолдеры для выбранного объекта исследования представлены в таблице 14.

Таблица 14 – ООО «ISMAILOV TRADING GROUP»

Прямые стейкхолдеры	Косвенные стейкхолдеры
Государство	Семьи работников
Работники	Население страны
Потребители	
Поставщики	
Конкуренты	
Стратегические партнеры	

Миссия ООО «ISMAILOV TRADING GROUP» состоит в том, чтобы повышать конкурентоспособность страны, обеспечивая за счет генерации инновационных идей и создание ресурсо – эффективных технологий расширения линии производства полимеров для выхода на более высокий передел углеводородного сырья.

Следовательно, социальная ответственность ООО «ISMAILOV TRADING GROUP» состоит в том, чтобы повышать конкурентоспособность страны за счет генерации инновационных идей и создания ресурсо – эффективных технологий производства полимеров.

Данная организация является сложной структурой, оказывающей влияние на многих стейкхолдеров, что обязывает её быть социально-ответственным перед государством, обществом, своими сотрудниками.

Структура программ КСО составляет портрет организации, ООО «ISMAILOV TRADING GROUP» представлена в таблице 15.

Таблица 15 – Структура программ КСО

Наименование мероприятия	Элемент	Стейкхолдеры	Сроки реализации мероприятия	Ожидаемый результат от реализации мероприятия
<i>Внутренние мероприятия</i>				
Повышение квалификации сотрудников	Социальные	Сотрудники	Постоянно	Повышение имиджа сотрудников

Продолжение таблицы 15

Стимулирование выплаты по выполнению эффективного контракта	Денежное вознаграждение	Сотрудники	Ежегодно	Формирование положительного имиджа организации, мотивирующий фактор
Создание организация спортивных команд и соревнований	Социальное	Сотрудники	Постоянно	Формирование положительного имиджа организации
Возможность прохождения лечения в санаториях ООО «ISMAILOV TRADING GROUP» и прочих клиниках на льготных условиях	Социальные	Сотрудники	Постоянно	Формирование положительного имиджа организации
<i>Внешние мероприятия</i>				
Создание и реализация научных разработок и изобретений	Экономические	Население, государство	Постоянно	Влияние на экономическое и инновационное развитие
Разработка и реализация программ по повышению конкурентоспособности ООО «ISMAILOV TRADING GROUP»	Экономически, политические	Население, государство	Постоянно	Влияние на экономическое и инновационное развитие, формирование кадрового потенциала

Таким образом, можно сделать вывод, что организация реализует как внешние, так и внутренние программы корпоративной социальной ответственности, которые направлены на всех стейкхолдеров.

ООО «ISMAILOV TRADING GROUP» — это одно из крупнейших предприятий химической промышленности, как в Узбекистане, так и в России Федерального значения. Следовательно, инструментом реализации социальной ответственности (КСО) выступает коллективный договор. Коллективный договор — это правовой акт, регулирующий социально-трудовые отношения в организации или у индивидуального

предпринимателя и заключаемый работниками и работодателем в лице их представителей. В коллективном договоре ООО «ISMAILOV TRADING GROUP» (работодатель) принимают на себя обязательства [5]:

- соблюдать правовые нормы;
- улучшать социально-экономическое положение работников;
- реализовывать права работников на участие в управлении университетом и локальном регулировании трудовых отношений;
- согласовывать социально-экономические интересы работников и деятельности администрации для обеспечения эффективной работы ООО «ISMAILOV TRADING GROUP»;
- совершенствовать принципы и формы социального партнерства между администрацией и профсоюзной организацией ООО «ISMAILOV TRADING GROUP» как представительного органа работников;
- планировать, управлять и контролировать производственную, исследовательскую, хозяйственную и предпринимательскую деятельности ООО «ISMAILOV TRADING GROUP»;
- повышать квалификацию и осуществлять переподготовку работников ООО «ISMAILOV TRADING GROUP»;
- оказывать взаимную поддержку и содействие в разработке и выполнении мероприятий, направленных на улучшение условий труда, учебы и отдыха работников;
- ежегодно подводить итоги и совершенствовать методику рейтинга структурных подразделений ООО «ISMAILOV TRADING GROUP» по результатам деятельности;
- проводить творческие конкурсы среди работников и структурных подразделений ООО «ISMAILOV TRADING GROUP»;
- поддерживать и развивать связи с промышленными предприятиями, организациями, государственными и муниципальными органами власти, университетами, образовательными учреждениями, с целью содействия в привлечения работников и повышения конкурентоспособности;

– обеспечивать открытость и гласность всех видов деятельности ООО «ISMAILOV TRADING GROUP».

Важно указать на то, что в коллективный договор ООО «ISMAILOV TRADING GROUP» включены следующие вопросы взаимоотношений работников и работодателей:

- формы системы и размеры оплаты труда;
- выплата пособий, компенсаций;
- механизм регулирования оплаты труда с учетом выполнения показателей, определенных коллективным договором;
- занятость, переобучение условия высвобождения работников;
- рабочее время и время отдыха, включая вопросы предоставления и продолжительности отпусков;
- оздоровление и отдых работников и членов их семей;
- контроль за выполнением коллективного договора, порядок внесения в него изменений и дополнений, ответственность сторон, обеспечение нормальных условий деятельности представителей работников, порядок информирования работников о выполнении коллективного договора.

Можно сделать вывод, что столь подробно содержание и структура коллективного договора ООО «ISMAILOV TRADING GROUP» освещены для того, чтобы показать, насколько широко организация определила условия социальной защиты работников непосредственно на предприятии за счет ресурсов организации. Таким образом, социальная ответственность в данном промышленном предприятии реализуется в полном объеме.

Следование принципам КСО в повседневной деятельности позволяет организациям добиваться таких конкурентных преимуществ, как: привлечение креативных и компетентных кадров; улучшение системы управления нефинансовыми рисками, в первую очередь социальными и экологическими; умение мотивировать и сохранять опытных экспертов; достижение статуса надежного партнера, совершенствование репутации

через этическое поведение и обеспечение доверия и как следствие расширение потенциальных возможностей и стабильный инвестиционный поток и пр.

Заключение

В выпускной квалификационной работе была проведена оценка финансовой устойчивости и платежеспособности ООО «ISMAILOV TRADING GROUP» за 2017 – 2019 годы, для проведения мероприятий по улучшению его финансового состояния.

В ходе работы были достигнуты следующие цели:

- выявлены, сущность и назначение финансового анализа в целом;
- раскрыты понятия платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия;
- изучены методики расчета показателей, характеризующих платежеспособность и финансовую устойчивость предприятия;
- дано описание финансово – хозяйственной деятельности ООО «ISMAILOV TRADING GROUP»
- проведен анализ платежеспособности ООО «ISMAILOV TRADING GROUP»
- дана оценка финансовой устойчивости ООО «ISMAILOV TRADING GROUP»
- разработаны мероприятия и рекомендаций по повышению финансовой устойчивости и платежеспособности ООО «ISMAILOV TRADING GROUP»
- рассмотрена технология проведения компьютерного анализа платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия.

Так же достигнута главная цель работы – на конкретном примере ООО «ISMAILOV TRADING GROUP» рассмотрены и применены теоретические разработки, необходимые для проведения анализа финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия.

В первой главе рассмотрены теоретические основы финансового анализа в целом, и платежеспособности и финансовой устойчивости в частности.

По первой главе можно сделать следующие выводы: под предметом финансового анализа понимаются хозяйственные процессы предприятий, эффективность деятельности и конечные финансовые результаты его деятельности. Успешное хозяйствование, ритмичное и полное выполнение финансовых планов определяются умелым руководством деятельности; правильной организацией производства и финансов.

Одним из показателей, характеризующих финансовое положение предприятия, является его платежеспособность, т.е. возможность наличными денежными ресурсами своевременно погашать свои платежные обязательства.

Оценка платежеспособности по балансу осуществляется на основе характеристики ликвидности оборотных активов, которая определяется временем, необходимым для превращения их в денежные средства.

Во второй главе выпускной квалификационной работы были проведены расчеты и оформлены результаты в соответствующие таблицы, по которым были сделаны аналитические выводы. При расчетах использовалась методика, предложенная ведущими экономистами России.

На основе анализа предоставленной отчетности предприятия ООО «ISMAILOV TRADING GROUP» за период с 01.01.2017 г. по 31.12.2019 г. можно констатировать следующее:

Балансовая стоимость активов ООО «ISMAILOV TRADING GROUP» в 2018 г. имела тенденцию роста, в 2019 г. она снизилась. Так, если в 2017 г. стоимость активов предприятия составляла 50,57 млрд. руб., то уже в по итогам 2018 г. стоимость активов возросла до 57,25 млрд. руб., а в 2019 г. она составила 57,07 млрд. руб. Следует отметить, что в структуре активов предприятия увеличивается доля стоимости внеоборотных активов, а именно стоимости основных производственных фондов.

В 2017, 2018, 2019 гг. наблюдался платежный недостаток наиболее ликвидных активов (A1) денежных средств и краткосрочных финансовых

вложений. Иными словами, наиболее ликвидных активов недостаточно для покрытия наиболее срочных обязательств, т.е. $A1 < П1$.

Быстро реализуемые активы ($A2$) в 2017 г. и 2018 г. превышают краткосрочные пассивы ($П2$), т.е. $A2 > П2$, а в 2019 г. $A2 < П2$. Группа медленно реализуемых активов ($A3$) значительно меньше долго – и среднесрочных пассивов ($П3$), т.е. $A3 < П3$.

Как видно, $A4 > П4$. увеличение трудно реализуемых активов $A4$ или внеоборотных активов произошло за счет увеличения основных средств, и в частности машин и оборудования. Трудно реализуемые активы перекрывали постоянные пассивы, т.е. не было соблюдено важное условие платежеспособности, что говорит об отсутствии у предприятия собственных оборотных средств для воспроизводственного процесса.

Самое высокое значение коэффициента текущей ликвидности в 2018 г. – 1,6, самое низкое – в 2019 г. – 0,8, что ниже рекомендуемого значения. Значения 2017, 2018 гг. отвечают нормативу от 1 до 2. Коэффициент абсолютной ликвидности находится в пределах норматива в 2018 г.

В период с 2017 по 2019 годы значения коэффициентов оборачиваемости совокупных активов, текущих активов и запасов свидетельствуют о последовательном уменьшении оборачиваемости.

По итогам 2019 г. также наблюдается снижение данного показателя на 1,8% (2,5–0,7). Это связано с ростом управленческих расходов и существенным увеличением объема реализации продукции.

Рентабельность собственного, заемного и всего инвестированного капитала имеет тенденцию спада на протяжении всего анализируемого периода. Основным фактором спада стало уменьшение чистой прибыли

Один из важнейших показателей, коэффициент автономии, в 2017 г. составил 0,6, что свидетельствует об увеличении финансовой независимости, повышая гарантии погашения предприятием своих обязательств и расширяя возможности привлечения средств со стороны. Но

в 2018 и 2019 гг. заметно его снижение до минимального порогового значения на уровне 0,5.

Следовательно, ООО «ISMAILOV TRADING GROUP» имеет определенные финансовые затруднения, связанные с дефицитом денежных средств, что ведет к неплатежеспособности организации и снижению ее финансовой устойчивости.

Политика управления оборотным капиталом должна обеспечить поиск компромисса между риском потери ликвидности и эффективностью (рентабельностью) работы предприятия. Для этого необходимо обеспечивать постоянную платежеспособность предприятия путем поддержания достаточного уровня деловой активности (объемов продаж) и одновременно поддерживать оптимальный уровень текущей задолженности, стремясь к достижению приемлемого объема, структуры и рентабельности активов.

Решение этих задач усложняется тем, что различные уровни разных видов активов по – разному воздействуют на прибыль. Так, высокий уровень запасов сырья и материалов требует значительных текущих расходов (а потому ведет к уменьшению прибыли), в то время как широкий ассортимент готовой продукции в дальнейшем может способствовать повышению объемов реализации и, как следствие, увеличению прибыли. Поэтому каждое решение, связанное с определением уровня денежных средств, дебиторской задолженности и производственных запасов, должно быть рассмотрено как с позиции рентабельности данного вида активов, так и с позиции оптимальной структуры оборотных средств.

Поиск путей достижения компромисса между рентабельностью (прибылью), риском потери ликвидности и состоянием оборотных средств и источников их покрытия предполагает исследование различных видов риска.

Риски потери ликвидности и снижения эффективности, обусловленные изменениями в текущих активах, называют левосторонними (поскольку

активы представлены в левой части баланса, если рассматривать его горизонтальную форму). Эти риски связаны с ошибками в управлении денежными средствами, дебиторской задолженностью и запасами:

- недостаточный уровень денежных остатков – прежде всего транзакционного – может привести к тому, что предприятие будет неспособным своевременно оплачивать свои обязательства, хотя вместе с тем наличие значительных излишков свободных денежных средств свидетельствует о неэффективности управления ими, поскольку в этом случае предприятие несет и потери, вызываемые обесценением денег вследствие инфляции, и потери в виде упущенной выгоды от размещения временно свободных денежных средств в приносящие доход финансовые инструменты;

- проведение излишне агрессивной кредитной политики по отношению к покупателям – расширение объемов кредитования клиентов, предоставление рассрочек и отсрочек платежа на длительный срок, снижение процентных ставок по потребительским кредитам – вызывает неоправданный рост объемов дебиторской задолженности, что в свою очередь приводит к иммобилизации собственных оборотных средств;

- проведение излишне консервативной политики управления запасами, выражающейся в формировании значительных объемов запасов, – не только необходимых для обеспечения непрерывного процесса производства, но и страховых – также приводит к иммобилизации собственных оборотных средств и снижению эффективности деятельности предприятия, поскольку увеличение материальных запасов сопряжено с ростом затрат на их хранение и повышением вероятности потерь из-за истечения сроков годности при длительном хранении запасов.

Список используемых источников

1. Сигидов Ю. И., Сафонова М. Ф., Ясенко Г. Н. Бухгалтерский учет и аудит: Учебное пособие / Ю. И. Сигидов, М. Ф. Сафонова, Г. Н. Ясенко. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 407 с..
2. Гиляровская Л.Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческого предприятия./Л.Т.Гиляровская – С.Петербург: Питер, 2016. – 325 с.
3. Налоговый кодекс Республики Узбекистан от 10.12.08 г. №99 –IV Справочно – правовая система «Консультант Плюс»: [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru/popular/cons/> (дата обращения 20.04.2020)
4. Климова М.А. Бухгалтерский учет: Самоучитель / М.А. Климова. – М.: Риор, 2018. – 176 с.
5. Зонова А.В. Бухгалтерский учет и анализ: Учебное пособие / А.В. Зонова, Л.А. Адамайтис. – М.: Магистр, 2018. – 416 с
6. Банк В.Р. Финансовый анализ / В.Р. Банк, С.В. Банк, А.В. Тараскина. – М.: Проспект, 2016. – 344 с.
7. Барнгольц С.Б. Методология экономического анализа деятельности хозяйствующего субъекта / С.Б. Барнгольц, М.В. Мельник – М.: Финансы и статистика, 2016. – 328 с.
8. Белова Е.Л. Бухгалтерский финансовый учет: необходимость или обуза для бухгалтера//Налоговое планирование – №2, 2016.– с.42 – 45.
9. Бланк И.А. Финансовый менеджмент. – Санкт – Петербург, Издательство «Ника – Центр», 2016. – 468 с.
10. Бочаров В.В. Финансовый анализ. – СПб.: Питер, 2016. – 240 с.
11. Васильева Л.С. Анализ финансово – хозяйственной деятельности предприятий: учебник/ Л.С. Васильева, Е.М. Штейн, М.В. Петровская. – М.: Издательство «Экзамен», 2017. – 319 с.
12. Алексеева Г.И. Бухгалтерский учет: Учебник / С.Р. Богомолец, Г.И. Алексеева, Т.П. Алавердова; Под ред. С.Р. Богомолец. – М.: МФПУ

Синергия, 2017. – 720 с.

13. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций РФ от 31 октября 2000 г. № 94н. [Электронный ресурс] // В помощь бухгалтеру. – URL: <https://mvf.klerk.ru/plan/plan.htm> (дата обращения 05.04.2020).

14. Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 N 94н (ред. от 08.11.2010) «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению» [Электронный ресурс]/ КонсультантПлюс. – М., 1997-2020. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_29165/ (дата обращения 12.04.2020)

15. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 08.05.2018) "О бухгалтерском учете» [Электронный ресурс]/ КонсультантПлюс. – М., 1997-2020. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/ (дата обращения 12.04.2020)

16. Федеральный Закон от 08.02.1998г. №14 – ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» [Электронный ресурс]/ КонсультантПлюс. – М., 1997- 2020. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/ (дата обращения 12.04.2020)

17. Асаул М.А. Проблемы анализа устойчивости организации / М.А. Асаул // Проблемы современной экономики, 2016. – №4. – с. 58 – 64.

18. Савин А. А. Практический аудит: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / А. А. Савин, И. А. Савин, А. А. Савин. – М. : Издательство Юрайт, 2018. – 446 с.

19. Грищенко О.В. Анализ и диагностика финансово – хозяйственной деятельности предприятия [Электронный ресурс] / О.В. Грищенко. – URL: <http://www.aup.ru/books/m67/8.htm>, свободный.

20. Грищенко Ю.И. Анализ финансовой отчетности / Ю.И. Грищенко // Справочник экономиста, 2016. – №2. – с. 26 – 35.

21. Жилкина А.Н. Управление финансами. Финансовый анализ предприятия. – М.: Инфра – М, 2015. – 264 с.
22. Канке А.А. Анализ финансово – хозяйственной деятельности предприятия. 2 – е изд., испр. и доп./ А.А. Канке, И.П. Кошечкина. – М.: Инфра – М, 2017. – 288 с.
23. Кыштымова Е.А. Бухгалтерский учет. Сборник задач: Учебное пособие / Е.А. Кыштымова. – М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2019. – 208 с.
24. Лысенко Д. В. Бухгалтерский управленческий учет: Учебник / Д. В. Лысенко. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 477 с.
25. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учеб. пособие / А.И. Алексеева [и др.]. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 528 с.
26. Кузнецов С.Ф. Оценка уровня обеспеченности оборотным капиталом предприятий аграрного сектора региона / С.Ф. Кузнецов // Регионология, 2018. – №1. – с. 120 – 126.
27. Бороненкова С.А. Бухгалтерский учет и экономический анализ: Учебник / С.А. Бороненкова, Т.И. Буянова. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 478 с.
28. Левшин, Г.В. Анализ финансовой устойчивости организации с использованием различных критериев оценки / Г.В. Левшин // Экономический анализ: теория и практика. – М.: ИНФРА-М, 2018. – №4. – с. 58–65.
29. Алисенов А. С. Бухгалтерский финансовый учет: учебник и практикум для вузов / А. С. Алисенов. – М: Издательство Юрайт, 2019. – 471 с.
30. Лысенко, Д.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учеб. для вузов. / Д.В. Лысенко. – М.: Инфра – М, 2016. – 320 с.

31. Андреев В.Д. Введение в профессию бухгалтера: Учебное пособие / В.Д. Андреев, И.В. Лисихина. – М.: Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2019. – 192 с.
32. Матвейчева Е.В. Традиционный подход к оценке финансовых результатов деятельности предприятия (на примере ЗАО «Уралсельэнергопроект») / Е.В. Матвейчева, Г.Н. Вишнинская // Аудит и финансовый анализ, 2016. – №1. – С. 64 – 83.
33. Прыкина Л.В. Экономический анализ предприятия./ Л.В.Прыкина – М.: ЮНИТИ, 2008. – 407 с.
34. Пястолов С.М. Экономический анализ деятельности предприятий./ С.М.Пястлов – М.: Академический проект, 2011. – 224 с.
35. Савицкая Г.В. Анализ эффективности деятельности предприятия: методологические аспекты. – Научное издание. – М.: Новое знание, 2008. – 654 с.
36. Селезнева Н.Н. Финансовый анализ: Учеб. пособие./Н.Н.Селезнева, А.Ф. Ионова – М.:ЮНИТИ, 2010. – 548 с.
37. Черненко А.Ф. Внутрифирменное планирование платежеспособности предприятия на основе вариативной модели / А.Ф.Черненко// Проблемы современной экономики. 2007. – №4. – с.69 – 73.

Приложение А

(справочное)

Схема проведения анализа финансового состояния предприятия



Приложение Б (обязательное) Бухгалтерский баланс

Бухгалтерский баланс		на 31.12.2019г.	г.
Организация ООО «ISMALOV TRADING GROUP» Идентификационный номер налогоплательщика _____ Вид экономической деятельности _____ Организационно-правовая форма/форма собственности _____ Единица измерения, тыс. руб. _____ Местонахождение (адрес) _____	Дата (число, месяц, год) 31 12 2019 по ОКПО 73749792 IIII по 7017114672 ОКВЭД по 40.10.2 по ОКФС/ОКФС 47 43 по ОКЕИ 384	Коды 0710001	

Пояснения	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2019г. (1)	На 31 декабря 2018г. (2)	На 31 декабря 2017г. (3)
АКТИВ					
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
5.1.1.-5.2.2	Нематериальные активы	1110	46 007	3 206	-
5.2.2.	в т.ч. незаконченные операции по приобретению нематериальных активов	1111	-	3 206	-
5.2.2.	Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
5.2.2.	в т.ч. затраты по незаконченным исследованиям и разработкам	1121	-	-	-
	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
5.3.1.-5.3.6.	Основные средства	1150	3 422 419	3 280 626	3 207 485
	земельные участки и объекты природопользования	1151	22 511	21 620	20 410
	здания, машины и оборудование, сооружения	1152	3 328 107	3 083 636	3 062 770
	другие виды основных средств	1153	19 002	13 069	19 655
5.3.5.	незавершенное строительство	1154	52 333	146 462	94 690
5.3.6.	авансы, выданные под капитальное строительство и приобретение основных средств	1155	-	14 841	9 395
	сырье и материалы, предназначенные для использования при создании основных средств*	1156	366	889	165
5.3.1.	Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
	имущество для передачи в лизинг	1161	-	-	-
	имущество предоставляемое по договору аренды	1162	-	-	-
5.4.1.-5.4.3.	Финансовые вложения	1170	-	-	-
	инвестиции в дочерние общества	1171	-	-	-
	инвестиции в зависимые общества	1172	-	-	-
	инвестиции и другие организации	1173	-	-	-
	займы, предоставленные организациям на срок более 12 месяцев	1174	-	-	-
	финансовые вложения	1175	-	-	-
5.7.2.	Отложенные налоговые активы	1180	55 112	141 783	101 103
	Прочие внеоборотные активы	1190	28 873	17 899	19 230
	Итого по разделу I	1100	3 552 411	3 446 614	3 327 818
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
5.5.1	Запасы	1210	76 327	64 917	72 971
	сырье, материалы и другие аналогичные ценности	1211	76 327	64 917	72 971
	затраты в незавершенном производстве	1212	-	-	-
	готовая продукция и товары для перепродажи	1213	-	-	-
	товары отгруженные	1214	-	-	-
	прочие запасы и затраты	1215	-	-	-
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	1 833	784	5 131
5.6.1.-5.6.4.	Дебиторская задолженность	1230	725 072	720 462	456 914
	Платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты	1231	1 877	5 702	-
	покупатели и заказчики	123101	1 877	5 702	-
	акцепты к получению	123102	-	-	-
	авансы выданные	123103	-	-	-
	прочая дебиторская задолженность	123104	-	-	-
	Платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты	1232	723 395	714 760	456 914
	покупатели и заказчики	123201	487 872	608 835	431 952
	акцепты к получению	123202	-	-	-
	задолженность дочерних и зависимых обществ по дивидендам	123203	-	-	-
	задолженность участников (учредителей) по взносам в уставный капитал	123204	-	-	-
	авансы выданные	123205	2 201	22 524	18 801
	прочая дебиторская задолженность	123206	233 522	83 401	6 161
5.4.1.-5.4.3.	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	-	-	-
	займы, предоставленные организациям на срок менее 12 месяцев	1241	-	-	-
	прочие краткосрочные финансовые вложения	1242	-	-	-
Ф. 4	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	899 887	814 441	528 271
	касса	1251	64	68	122
	расчетные счета	1252	899 823	814 021	527 895
	валютные счета	1253	-	-	-
	прочие денежные средства	1254	-	352	254
	Прочие оборотные активы	1260	42 406	43 569	20 464
	Итого по разделу II	1200	1 745 324	1 644 573	1 083 741
	БАЛАНС	1600	5 297 735	5 091 087	4 411 559

Продолжение приложения Б

Пояснения	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2015 г. (1)	На 31 декабря 2014 г. (2)	На 31 декабря 2013 г. (3)
ПАССИВ					
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ					
3.1.	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	2 161 078	2 161 078	2 161 078
3.1.	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	-	-	-
5.3.1.-5.1.1.	Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	-
3.1.	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	-	-	-
3.1.	Резервный капитал	1360	73 072	64 827	53 867
3.1.	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	2 075 328	1 283 432	1 183 663
	прошлых лет	1371	1 234 766	1 283 432	1 183 663
	отчетного периода	1372	840 562	-	-
	Итого по разделу III	1300	4 309 478	3 509 337	3 398 608
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
5.6.7.-5.6.8.	Заемные средства	1410	-	-	-
	кредиты банков, подлежащие погашению более, чем через 12 месяцев после отчетной даты	1411	-	-	-
	займы, подлежащие погашению более чем через 12 месяцев после отчетной даты	1412	-	-	-
5.7.2.	Отложенные налоговые обязательства	1420	117 391	103 565	93 636
5.7.1.	Оценочные обязательства	1430	-	-	-
5.6.5.-5.6.6.	Прочие обязательства	1450	220	233	247
	Итого по разделу IV	1400	117 611	103 798	93 883
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
5.6.7.-5.6.8.	Заемные средства	1510	-	-	-
	кредиты банков, подлежащие погашению в течение 12 месяцев после отчетной даты	1511	-	-	-
	займы, подлежащие погашению в течение 12 месяцев после отчетной даты	1512	-	-	-
5.6.5.-5.6.6.	Кредиторская задолженность	1520	735 169	862 748	672 104
	поставщики и подрядчики	1521	390 362	475 059	435 771
	векселя к уплате	1522	-	-	-
	задолженность по оплате труда перед персоналом	1523	41 350	51 517	36 891
	задолженность перед государственными внебюджетными фондами	1524	28 160	26 422	22 496
	задолженность по налогам и сборам	1525	16 729	66 265	70 820
	авансы полученные	1526	253 022	237 873	99 835
	задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов	1527	1 612	1 929	1 607
	прочая кредиторская задолженность	1528	3 934	3 683	4 684
	Доходы будущих периодов	1530	-	-	-
5.7.1.	Оценочные обязательства	1540	135 451	612 360	239 942
	Прочие обязательства	1550	26	2 844	7 022
	Итого по разделу V	1500	870 646	1 477 952	919 068
	БАЛАНС	1700	5 297 735	5 091 087	4 411 559