

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Российский государственный профессионально-педагогический университет»
Институт гуманитарного и социально-экономического образования
Кафедра менеджмента

К защите допускаю:
Заведующий кафедрой менеджмента
_____ В.А. Шапошников
« ____ » _____ 2017 г.

**ОПТИМИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ ПОТОКАМИ
ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

**Выпускная квалификационная работа
по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент
профиль подготовки Финансовый менеджмент**

Идентификационный код ВКР 387

Исполнитель:
студент группы ФМ-412п _____ А.Ю.Жирнов

Руководитель:
(доцент, к.э.н.) _____ А.С. Сипер

Нормоконтролер:
(ст.преподаватель.) _____ И.В. Климентьева

Екатеринбург

2017

АННОТАЦИЯ

Выпускная квалификационная работа выполнена на 80 странице, содержит 3 рисунка, 36 таблиц, 43 источника литературы, а также 1 приложение на 5 страницах.

Ключевые слова: ОПТИМИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ, ТОРГОВАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ, ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ, ПРИБЫЛЬ, ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ, ФИНАНСОВЫЕ ПОТОКИ, ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА.

Работа состоит из следующих частей: введение, основная часть и заключение. В основной части отображены: теоретическое обоснование работы, аналитическая часть, основанная на теоретических изысканиях, и проектная часть, в которой мною разработаны мероприятия по восстановлению финансовой устойчивости предприятия на основе проведенного анализа, улучшение платежеспособности и увеличение валовой прибыли.

Объектом исследования является предприятие розничной торговли ООО «Троя»

Предмет исследования – оптимизация управления

Цель работы – оптимизация управления финансовыми потоками ООО «Троя» и предложение мероприятий по улучшению её работы

В процессе работы исследованы теоретические основы диагностики финансового состояния предприятия, определены основные группы показателей, используемых при анализе, выполнен анализ финансового состояния предприятия, выявлены основные тенденции развития предприятия.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	4
1.ОБЗОР ОСНОВНЫХ КОНЦЕПЦИЙ АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ ПОТОКОВ.....	6
1.1 Теоретический обзор и основы концепции анализа финансовых потоков предприятия.....	6
1.2 Особенности анализа финансовых потоков торговой организации.....	14
1.3 Текущая практика и подходы к улучшению финансового состояния предприятия.....	22
2. АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ ПОТОКОВ ООО «ТРОЯ».....	29
2.1.Краткая характеристика и основные показатели состояния ООО «Троя»	29
2.2 Комплексный финансовый анализ деятельности ООО «Троя».....	30
3.РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЯ ПО УЛУЧШЕНИЮ РАБОТЫ ООО «ТРОЯ».....	50
3.1 Мероприятия по повышению финансовой устойчивости организации.....	50
3.2 Мероприятие по улучшению платежеспособности организации.....	60
3.3 Мероприятия по увеличению оборотных средств.....	63
3.4 Оценка эффективности комплекса предложенных мероприятий.....	70
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	73
СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ	75
ПРИЛОЖЕНИЕ.....	80

ВВЕДЕНИЕ

Малые предприятия в условиях кризиса испытывают не самое лучшее времена. Из-за кризисной ситуации покупательная способность граждан снижается и как следствие падает прибыль организаций розничной торговли. Подробный анализ финансовых потоков такого типа организаций является актуально так, как товарами данных организаций пользуются все граждане страны.

В сети розничной торговли материальные ресурсы переходят из сферы обращения в сферу коллективного, индивидуального, личного потребления, т. е. становятся собственностью потребителей. Это происходит при покупке и продаже, потому что покупатели покупают товары, которые им нужны, в обмен на их денежный доход. И так, когда товар превращается в деньги, создаются возможности для нового производственного цикла. Из этого следует, что розничную торговлю следует рассматривать в процессе обращения всего общественного продукта, где этапы производства, распределения, обмена и потребления тесно связаны.

Социальная значимость сети розничной торговли заключается в удовлетворении материальных, социальных и бытовых потребностей членов общества, повышении уровня жизни людей, создании благоприятных условий для всестороннего развития личности. Наличие среди розничных торговцев различных типов магазинов является одним из важных показателей состояния розничной торговли в рыночных условиях. Их роль трудно переоценить, эти магазины имеют самый большой диапазон в торговле, предлагают ряд других услуг для клиентов.

Актуальность темы состоит в том, что анализ финансовых потоков такого рода организаций весьма важны как для оперативной финансовой работы, так и для принятия стратегических решений в области инвестиций, кроме того, это основная составляющая в системе антикризисного управления предприятием. Практическая значимость работы состоит в том, что предложенные

мероприятия могут быть внедрены на предприятии, что будет способствовать оптимизации системы финансового планирования.

Наличие денег у предприятия определяет возможность его выживания и направление его дальнейшего развития. Эффективность оптимизации финансовых потоков предприятия, обслуживающего его хозяйственную деятельность, зависит, прежде всего, от информационной базы для принятия решений - качественно проведенной аналитической работы. В свою очередь, практика финансового менеджмента накопила большой опыт в оптимизации денежных потоков, повышении прибыльности, финансовой стабильности и рыночной активности предприятия, уменьшении рисков потери ликвидности и банкротстве. В этой связи особую актуальность приобретает тема дипломной работы, связанной с анализом финансовых потоков организации.

Целью данной работы является анализ финансовых потоков ООО «Троя» и предложение мероприятий по улучшению её работы.

Задачи:

- Обзор основных концепций финансового анализа
- Изучение особенностей финансового анализа предприятия розничной торговли

- Краткая характеристика предприятия
- Проведение анализа основных показателей
- Проведение подробного финансового анализа организации
- Выявление наиболее острых проблем
- Разработка мероприятий по устранению проблем

Предметом исследования станет анализ финансовых потоков.

Объект исследования является предприятие розничной торговли ООО «Троя»

В работе применяются методы синтеза и анализа, табличный метод представления и обработки информации, метод аналогий, методы финансовых коэффициентов, метод графического представления информации.

В качестве источников информации использовались нормативная база РФ, официальный сайт организации, финансовая отчетность организации, литература связанная с финансовым анализом, интернет статьи и иные сайты.

1.ОБЗОР ОСНОВНЫХ КОНЦЕПЦИЙ АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ ПОТОКОВ

1.1 Теоретический обзор и основы концепции анализа финансовых потоков предприятия

Для предприятия основным источником дохода является выручка от реализации продукции и прибыли. Абсолютная величина этих показателей, а также их динамика за отчетный период характеризуют эффективность организации. Под выручкой от реализации понимается доход от обычной и иной деятельности организации за отчетный период. Под прибылью понимается разница между бухгалтерским доходом и начисленными расходами, связанными с производством и маркетингом готовой продукции.

Прибыль отражает чистый доход, полученный организацией в течение отчетного периода, и признается после продажи продукта, а не во время получения выручки от продаж. Расходы, перенесенные на себестоимость продукции, также признаются только после ее реализации.

Размер прибыли подлежит манипулированию с использованием методов учета, с помощью которых можно переоценить или снизить показатель прибыли отчетного периода. По этим причинам прибыль отражает только прирост авансовой стоимости, которая характеризует эффективность управления предприятием, но не отражает фактическую доступность средств, доступных для расходования [см. 20, стр.15].

Главная цель анализа денежных потоков заключается в выявлении причин дефицита (избытка) денежных средств и в определении источников их поступления и направлений расходования для контроля за текущей платежеспособностью предприятия. С помощью отчета о движении денежных средств можно установить:

- степень финансирования текущей и инвестиционной деятельности за счет собственных источников;
- зависимость предприятия от внешних источников поступления средств;
- дивидендную политику в настоящем периоде и сделать прогноз на будущее;
- финансовую эластичность, то есть способность предприятия создавать денежные резервы (чистый приток денежных средств);

- реальное состояние платежеспособности за истекший период и прогноз на следующий краткосрочный период.

Таким образом, инвесторы и кредиторы по данным отчета о движении денежных средств могут выявить для себя: способно ли руководство организации управлять ею так, чтобы иметь достаточное количество денежных средств для погашения финансовых обязательств, проведение социальной политики коллектива; руководству – планировать и реализовать производственную, инвестиционную и финансовую политику.

Основная задача анализа денежных потоков заключается в выявлении причин недостатка (избытка) денежных средств, определении источников их поступлений и направлений использования. Таким образом, по результатам анализа можно сделать заключения по следующим вопросам:

- в каком объеме и из каких источников получены денежные средства и каковы основные направления их расходования;

- способно ли предприятие в результате своей текущей деятельности обеспечить превышение поступлений денежных средств над платежами и насколько стабильно такое превышение;

- в состоянии ли предприятие расплатиться по своим текущим обязательствам;

- достаточно ли полученной предприятием прибыли для удовлетворения его текущей потребности в денежных средствах;

- достаточно ли собственных средств предприятия для инвестиционной деятельности;

- чем объясняется разница между величиной полученной прибыли и объемом денежных средств.

Анализ движения денежных средств предприятия непосредственно базируется на использовании двух методов: прямого и косвенного, фиксирующих приток или отток денежных средств. Для обоснования полученных результатов необходимо ответить на следующие вопросы:

При притоке:

- Не произошел ли приток средств за счет увеличения задолженности (краткосрочных обязательств), которые потребуют погашения, т.е. оттока в будущем.

- Имеется ли рост акционерного капитала (за счет дополнительной эмиссии акций).

- Не было ли распродажи имущества.

- Сокращаются ли остатки готовой продукции на складе.

При оттоке:

- Нет ли снижения показателей характеризующих отдачу активов (показатели рентабельности и оборачиваемости активов).

- Нет ли замедления оборачиваемости оборотных активов.

- Не растут ли абсолютные значения статей запасов и затрат.

- Не было ли чрезмерных выплат дивидендов акционерам.

- Не было ли резкого увеличения объема производства и продаж, что сопровождается ростом переменных и постоянных издержек, вложения в оборотные и внеоборотные активы.

- Своевременно ли выплачиваются налоги в бюджет и взносы во внебюджетные фонды.

В то же время организациям необходимо не только иметь свободные средства для погашения своих текущих обязательств, но также вести учет фактических поступлений и расходов.

Свободные денежные средства являются более ограниченным ресурсом, особенно в условиях переходной экономики, и финансовое положение организации в большинстве случаев зависит от их наличия в достаточном объеме и эффективном применении. Движение средств отражает показатель денежного потока (денежного потока), который включает в себя:

- приток денежных средств, который отражает их получение;

- отток средств, отражающих их расходы;

- чистый денежный поток, показывающий разницу между их притоком и оттоком.

Движение денежных средств отражает движение всех средств, в том числе тех, которые не предусмотрены для расчета прибыли: капитальные вложения, налоги, штрафы, платежи в долги кредиторам, заемные и авансированные средства.

Денежные потоки классифицируются:

- в отношении инвестиций, которые вызывают отток и приток денежных средств;
- в основных областях деятельности предприятия: производство, инвестиции, финансы.

Производственная деятельность является основным источником прибыли и генерирует основные денежные потоки. Инвестиционная деятельность подразумевает операции с долгосрочными активами, финансовая - для оптимизации денежных активов компании посредством операций с краткосрочными активами. [см. 19,стр.192]

Денежные потоки связывают основные направления деятельности предприятия. Таким образом, деньги, полученные в результате производственной деятельности, могут быть использованы для покупки долгосрочных активов или погашения краткосрочных обязательств. Денежные средства, полученные в результате финансовой деятельности, могут быть направлены на выплату дивидендов и т.д.

Управление денежными потоками является неотъемлемой частью управления ликвидностью и платежеспособности предприятия и позволяет регулировать ликвидность баланса, оптимизировать (увеличить) оборотные средства за счет инвестиций в без рисковые активы, планирование капитальных затрат и источников их финансирования, предскажет экономический рост.

Управление денежными средствами на предприятии включает в себя следующие элементы:

- учет движения (получения и расходования) средств;

- анализ денежных потоков;
- планирование денежных потоков (бюджетирование).

Учет и оценка денежных потоков (поступлений и расходов) производится на основе отчета о движении денежных средств, подготовленного прямым и косвенным методом. Прямой метод включает использование данных о движении денежных средств на счетах предприятия и позволяет проследить взаимосвязь между поступлениями от продажи продукции и денежными поступлениями за отчетный период.

Согласно отчету о движении денежных средств, генерируемых прямым методом, в зависимости от значения индикаторов вы можете определить:

- основные источники притока денежных средств;
- основные направления оттока денежных средств;
- стоимость чистого денежного потока;
- превышение притока денежных средств от основной деятельности суммы текущих обязательств перед бюджетом и персоналом.

При анализе денежных потоков полезно выяснить причины изменений притока и оттока наличности. Увеличение притока денежных средств может быть вызвано:

- привлечение краткосрочных кредитов, погашение которых в будущем вызовет отток денежных средств;
- увеличение уставного капитала за счет дополнительной эмиссии акций, что увеличивает обязательства перед акционерами;
- продажа излишков имущества предприятия;
- сокращение доли товарных запасов

Краткосрочные активы и т.д. Увеличение оттока денежных средств может быть вызвано:

- замедлением оборота активов;
- увеличением абсолютной величины запасов и дебиторской задолженности;

- увеличением расходов на продажу, связанными с ростом в объемах продаж

- Неоправданное увеличение

- Выплата дивидендов, выплата ранее удерживаемой заработной платы сотрудникам и т. д.

Основываясь на данных отчета о движении денежных средств и разъяснении причин изменения денежных потоков, можно сделать выводы о наличии и причинах Хижины Дефицит наличности может быть вызван:

- уменьшением скорости оборота средств и рентабельности продаж, активов и капитала;

- связью наличных денег в избыточных товарных запасах;

- инфляционным обесценением денег;

- крупными Капитальные расходы, не предусмотренные соответствующими источниками,

- существенные с точки зрения налоговых платежей,

- непродуманная дивидендная политика, в результате которой выплата дивидендов превышает рекомендованную

- значительная доля заемного капитала, что увеличивает стоимость обслуживания Долг предприятия,

- потеря одного или нескольких крупных клиентов,

- серьезные недостатки в управлении ассортиментом продукции,

- кризисы неплатежей,

- неденежные формы оплаты,

- повышение цен на энергоносители и т. д.

Управление денежным потоком подразумевает его сокращение до нуля из-за того, что отрицательное сальдо для одного вида деятельности должно быть компенсировано излишком в другом. На основании результатов анализа денежного потока необходимо составить заключение о состоянии денежного потока:

- из каких источников и в какой степени были получены денежные средства;

- степень, в которой предприятие способно для обеспечения стабильного превышения притока денежных средств над платежами,

- является ли полученная прибыль достаточной для покрытия.

Необходимо также разработать меры по увеличению совокупного денежного потока, включая меры по увеличению притока и сокращению оттока, чтобы получить положительный баланс. Меры по увеличению притока средств, в том числе:

- краткосрочные: - продажа или аренда необоротных активов - рационализация ассортимента продукции - реструктуризация дебиторской задолженности - использование частичной предоплаты - разработка скидок для покупателей - привлечение внешних Источники Краткосрочное финансирование,

- долгосрочное: - допэмиссия акций - реорганизация предприятия - поиск новых стратегических партнеров и инвесторов.

Меры по сокращению оттока денег, в том числе лизинга:

- краткосрочные: - снижение издержек - отсрочка платежей по обязательствам - использование скидок поставщиков - пересмотр инвестиционной программы - налоговое планирование - переводные векселя и взаимозачеты

- Долгосрочные: - заключение долгосрочных контрактов, предусматривающих скидки или отложенные платежи, - налоговое планирование. Денежный поток ликвидности. Важной характеристикой денежного потока является его ликвидность. Жидкий денежный поток характеризует изменение чистой кредиторской позиции предприятия, которое понимается как разница между суммой привлеченных займов и суммой денежных средств. Жидкий денежный поток рассчитывается следующим образом: Ликвидный денежный поток = (долгосрочные кредиты на конец

периода + краткосрочные займы на конец периода - денежные средства По состоянию на конец периода) - (долгосрочные кредиты На начало периода + краткосрочные кредиты на начало периода - денежные средства на начало периода). Индикатор ликвидности денежного потока связан с индикатором силы воздействия финансового рычага, с помощью которого определяется допустимая величина заемных средств.

1.2 Особенности анализа финансовых потоков торговой организации

Торговые организации, особенно оптовые организации, имеют свои особенности работы, которые проявляются в финансово-экономическом анализе их деятельности, при анализе показателей ликвидности и финансовой устойчивости. Стандартные процедуры, методы и рекомендуемые коэффициенты финансово-экономического анализа, разработанные для производственных организаций, не работают удовлетворительно для сервисных организаций, включая торговлю. Результатом этого приложения являются неправильные выводы, искажающие картину финансового состояния организации. [см.21,стр.103]

Среди особенностей работы торговых организаций можно отметить:

- Низкая стоимость основных средств по сравнению со стоимостью торгового оборота (выручка от продажи). Основные средства включают в себя торговые и складские помещения, транспорт. В то же время небольшие компании арендуют все это, средние компании имеют свои собственные торговые помещения, а склады и транспорт сдаются в аренду, крупные компании имеют право собственности.

- Низкая величина уставного капитала и собственного капитала. Торговля живет в кредит. Заемные средства закупаются за проданные товары, средства от продажи товаров поступают с некоторой задержкой (оптовые компании не реже предоставляют товар «для продажи» с получением средств после продажи товара) .

- Низкая стоимость свободных денег. Чтобы получить максимальный доход, наличные деньги должны постоянно находиться в обращении. Каждая коммерческая организация, в том числе торговая, заинтересована в ее финансовом благополучии. Максимизация показателей прибыли, обеспечение требуемого уровня рентабельности активов, обеспечение текущей платежеспособности и ликвидности являются приоритетными задачами в системе

Финансово-экономического анализа результатов торговой организации. Показатели рентабельности, стабильности рынка, ликвидности торговой организации, платежеспособности являются индикаторами финансового состояния торговой фирмы.

Коэффициенты, характеризующие финансовое состояние торговой организации, а именно: наряду с прямыми показателями рентабельности, такими как рентабельность активов (или общая рентабельность компании), рентабельность продаж в коммерческой деятельности, часто используемая для анализа так называемых Косвенная рентабельность. К ним относятся: балансовая прибыль на единицу оборота, чистая прибыль на единицу товарооборота, объем производства, оборачиваемость запасов, оборот дебиторской задолженности. Экономический смысл и главное преимущество показателей непрямо́й доходности заключается в том, что они позволяют управлять определенными активами компании для достижения требуемой маржи уровня, рассчитанной прямыми методами (путем сопоставления результата (оборот прибыли в денежном выражении) с ценой или Выбранная база). [см.24,стр.123]

Кроме того, возможность расчета показателей прямой доходности становится реальной только после окончания определенного периода времени или отчетного периода. Другими словами, для целей оперативного контроля и управления наиболее подходящими являются индикаторы косвенной доходности (для целей отчетности и принятия стратегических управленческих решений используются коэффициенты прибыльности, рассчитанные с

использованием прямого метода). Баланс прибыли на единицу оборота торговой организации - отношение балансовой прибыли к выручке) от продажи товаров без НДС, акцизов, которые выражены в ценах организации:

$$R = P_b / N_{gde} \quad (1)$$

где:

P_b - торговая организация по налогу на прибыль за период;

N - оборот торговой организации за тот же период.

Чистая прибыль за единицу оборота - это отношение чистой торговой организации к периоду к выручке за тот же период, за исключением налогов. Основа такая же, как и в случае балансовой прибыли на единицу оборота, только этот показатель характеризует книгу не, а чистая прибыль на рубль продукции. Капиталоотдача характеризует эффективность всего имущества торговой организации. Это отношение доходов от продажи товаров к средней стоимости активов организации за отчетный период.

В этом случае среднее значение свойства должно быть рассчитано по формуле среднего хронологического взвешенного, так как данные о стоимости имущества торговой организации в ее структуре и содержании представляют собой динамический ряд динамики с неравными временными интервалами между наблюдениями. [см. 13, стр.120]

Если периоды между наблюдениями одинаковы, значение свойства делается по формуле средней хронологической простой. То есть, если в начале и конце отчетного периода имеются данные об активах организации, необходимо сложить начальные и конечные значения показателей и разделить их пополам. Коэффициенты финансовой или рыночной стабильности организации характеризуют уровень обеспеченности собственными средствами, а также эффективность использования капитала компании.

Эти показатели включают в себя, прежде всего, соотношение иммобилизованных активов, соотношение автономии, соотношение запасов с собственным оборотным капиталом и коэффициент покрытия процентов. Соотношение иммобилизованных активов - отношение внеоборотных активов

компании к стоимости собственного капитала. Этот показатель рассчитывается на начало и конец отчетного периода, чтобы контролировать долю внеоборотных активов организации в структуре капитала.

Как правило, доля внеоборотных активов в торговых организациях ниже, чем в организациях, осуществляющих производственный процесс. Однако не позволяйте динамике основных средств организации идти своим чередом. Четкое представление о размере внеоборотных активов будет планировать соответствующие налоговые платежи и, следовательно, повлияет на суммы, подлежащие включению. Независимость автономии характеризует долю капитала в организационной структуре всего имущества, включая источники финансирования, привлеченные извне.

Традиционно значение этого коэффициента считается оптимальным при 0,5. До достижения этого предела торговая организация может привлечь дополнительные источники финансирования. Для более глубокого анализа оборотных средств торговой организации можно использовать соотношение запасов с собственными оборотными средствами. Этот показатель показывает уровень достаточности собственных средств для покрытия кадастра (в случае торговых организаций). Например, в торговой организации элемент расходов «авансы, предоставленные поставщикам» может быть весьма весомым. Коэффициент запаса собственных оборотных средств показывает, в какой степени такие затраты предоставляются:

$$N = E_c / E \quad (2)$$

где:

E_c - собственный оборотный капитал торговой организации;

E_z - размер товарных запасов.

Предположим, если размер фактора обеспеченность запасами собственных оборотных средств составляет менее 0,5 и существует риск не поступлений платежей от должников, торговая организация сама может оказаться в состоянии неспособности платить по текущим обязательствам перед поставщиками.

Коэффициент покрытия процента характеризует, во сколько раз прибыль, полученная компанией (за исключением дохода, которая включает в себя процентные платежи по кредитам), отменяет стоимость процентных платежей по кредитам. Показатель ликвидности и платежеспособности торговой фирмы характеризуется способностью компании удовлетворять свои обязательства по обязательствам. [см.20, стр.103]

Среди распределять текущие коэффициенты (отношение оборотного капитала к стоимости краткосрочных обязательств). Краткосрочными обязательствами в этом случае являются краткосрочные займы и краткосрочная кредиторская задолженность. В качестве оборотного капитала для анализа текущей ликвидности используется сумма краткосрочной дебиторской задолженности, денежных средств и запасов.

Следует отметить, что для оценки ликвидности и платежеспособности торговых организаций необходимо исключить из рассмотрения просроченную и долгосрочную задолженность организации, поскольку доходы от них не ожидаются в ближайшем будущем. Коэффициент текущей ликвидности или общий коэффициент покрытия не полностью отражают способность компании реагировать по-своему.

Для этих целей используется коэффициент абсолютной ликвидности, который характеризует отношение денежных средств к краткосрочным обязательствам организации. Также при анализе ликвидности торговой организации используется коэффициент промежуточного покрытия, метод расчета которого полностью совпадает с расчетом общего коэффициента покрытия с той лишь разницей, что количество товарных запасов исключается из числителя, поскольку для торговой организации они представляют собой наименее ликвидную часть активов компании.

Организация характеризует свою способность полностью и точно выполнять свои долгосрочные обязательства в срок. Основные показатели платежеспособности торговой организации включают в себя: коэффициенты ликвидности, отношение долга к собственному капиталу, коэффициент

долгосрочных заимствований, коэффициент обеспеченности займов, коэффициент окупаемости и другие. Трудность в определении уровня финансового положения торговой организации заключается в том, что все вышеуказанные показатели должны рассматриваться всесторонне.

Поскольку почти во всех случаях основой для расчета являются одинаковые величины, то, следовательно, между торговой организацией финансовые показатели устойчивости реагируют неоднозначно. Поэтому для точного определения уровня финансового состояния торговой организации необходимо определить финансовое равновесие компании. Под финансовым равновесием понимается оптимальный уровень ликвидности и платежеспособности наряду с обеспечением необходимого уровня рентабельности собственных средств [см.15, стр.132] .

Другими словами, деятельность торговой организации должна быть построена таким образом, чтобы существующая структура и структура трафика вовремя предоставляли необходимые средства для покрытия краткосрочных и долгосрочных обязательств по сохранению достаточного уровня эффективности функционирования организации. Следует отметить, что сложность определения финансового баланса по-прежнему заключается в том, что этот баланс должен быть достигнут во времени, то есть в динамике. Таким образом, в первую очередь нестатические (по состоянию на отчетную дату) показатели важны для анализа и динамические показатели, выраженные в показателях роста и темпов роста.

В целом, финансовое равновесие может быть представлено как балансирование торговой организации между ее активами в денежной и не денежной форме (для обеспечения необходимого уровня ликвидности активов) и стоимости собственного и заемного капитала (путем регулирования доходности Капитала с помощью эффекта финансового рычага). Если соотношение между собственными заемными средствами находит свое выражение в эффекте влияния финансового рычага, целесообразно

предположить, что в структуре активов действует такой вид рычага, который определяет отношение активов компании к различным формам.

Если мы рассмотрим определение активов организации в двух направлениях - в форме активов и в форме пассивов, то все имущество может быть разделено, с одной стороны, как имущество в денежной и не денежной форме, а также на с другой стороны, как собственность собственных и заимствованных. При объединении этих классификаций оказывается, что все имущество торговой организации одновременно представлено в форме и источнике образования (то есть пересечение двух указанных выше рычагов найдено) в структуре активов и в структуре обязательства.

Как отмечалось выше, для обеспечения финансового равновесия это не статическое состояние собственности торговой организации и ее динамика, поэтому наиболее целесообразно разделить имущество по форме и содержанию, распределив первоначальную стоимость, размер в конце рассматриваемый период и изменение в течение периода. Тогда можно будет увидеть, насколько увеличилась или уменьшилась доля активов торговой организации в наличной форме, собственная составляющая капитала компании и т. д.

Учитывая ликвидность и платежеспособность торговой организации, менеджеров, как правило, больше интересуют показатели абсолютной платежеспособности и ликвидности, следовательно, основным элементом при анализе этих показателей должен быть денежный капитал или имущество компании в денежной форме.

При анализе капитала торговой организации с вами отдел собственной и заемной составляющей является очень важной характеристикой его собственной составляющей имущества компании, так как его собственный капитал характеризует и накопленный потенциал для дальнейшего развития организации после оплаты всех обязательств.

Для этих целей наиболее удобно использовать многофакторный анализ, который широко используется в экономическом анализе. Суть

многофакторного анализа состоит в том, что весь капитал торговой организации разделяется на несколько компонентов: это могут быть относительные показатели, характеризующие степень и эффективность использования капитала.

Анализируя эти системные индикаторы, можно определить, по какому фактору произошел или который изменил торговую организацию собственности. Количество и экономический смысл таких показателей определяются целями анализа. Кроме того, экономическая природа собственного капитала, заемного компонента капитала торговой организации, имущества в различных формах определяет количественное соотношение между их ценностями. Только если это соотношение соблюдается во времени, возможно достичь финансового равновесия торговой организации. Таким образом, темп роста заемного капитала в торговой организации не должен превышать темп роста собственности в неденежной форме.

Доходы от собственности в неденежной форме не должны превышать темп роста общих активов компании. Это сопровождается более быстрыми темпами роста собственности в денежной форме, и самым быстрым для роста справедливости Торговой Организации. Поэтому в торговой организации вы можете рассчитать темпы роста каждого из рассматриваемых компонентов имущества компании и присвоить соответствующие ранги этим темпам роста.

Сопоставляя их с нормативными, мы можем заключить, какие из компонентов собственности торговой организации растут недостаточно. Следует отметить, что практически во всех торговых организациях нет оптимальной финансовой структуры, которая бы обеспечивала сохранение финансового равновесия во времени. Во многом это объясняется сложностью учета и отслеживания показателей.

Однако растущая потребность торговых организаций в повышении рентабельности и прибыльности, которая в последние годы имела тенденцию к снижению, обуславливает необходимость освоить этот метод финансового контроля.

1.3 Текущая практика и подходы к улучшению финансового состояния предприятия

Финансовые торговые потоки представляют реальный носитель данных финансового состояния организации, и в большей степени это важно. Важно отметить, что это свойство финансовых потоков, которое позволяет торговой организации отслеживать ее фактическое финансовое положение. Уровень платежеспособности. Важным отношением при анализе финансовых потоков организации является соотношение между оборотом дебиторской задолженности и кредиторской задолженностью. На самом деле это соотношение зависит от способности организации выполнять свои краткосрочные обязательства.

Под оборотом дебиторской задолженности понимается количество дней, в течение которых в организации формируется необходимая сумма денег для покрытия своей кредиторской задолженности, под оборотом кредиторской задолженности - промежуток времени, в котором кредиторская задолженность торговой организации должна Должны быть погашены. Следует отметить, что для обеспечения точности учета денежных потоков.

Необходимо исключить из анализа просроченную и долгосрочную задолженность организации, поскольку ожидается, что эти виды активов и обязательств не будут получать платежи в ближайшем будущем, При управлении финансовыми потоками торговой организации этот процесс целесообразно подразделить на два основных этапа: управление денежными потоками и управление оттоком денег.

Под оттоком средств в торговой организации следует понимать все расходы, которые несет организация до момента продажи товара. Это может включать: оплату счетов поставщиков и транспортных организаций, оплату маркетинговых исследований для изучения рынков сбыта, оплату труда сотрудников, которые обеспечивают получение товаров, упаковку (при

необходимости), прокладку товаров, различные консультационные услуги, Заемные средства, денежные штрафы и так далее.

В системе управления финансовыми потоками торговой организации этот процесс целесообразно разделить на две большие подэтапы: управление притоком денежных средств и управление оттоком денежных средств. При оттоке средств в торговой организации следует понимать все расходы, которые несет организация до момента продажи товара.

Это может включать в себя: оплату счетов-фактур поставщиков и транспортных организаций, оплату маркетинговых исследований для изучения рынков сбыта, оплату сотрудников, которые обеспечивают получение товаров, упаковку (при необходимости), прокладку товаров, различные консультационные услуги, проценты по Заемные средства, денежные штрафы и так далее. Финансовый приток обеспечивается в торговой организации, главным образом за счет поступлений от продаж. Разница между финансовым притоком и оттоком - это чистый финансовый поток торговой организации.

Поэтому, учитывая систему финансовых потоков торговой организации как объекта управления, необходимо определить те рычаги, с которыми этот контроль возможен.

Источником дебиторской задолженности, как уже отмечалось, является выручка от продажи товаров. Поэтому продавец может влиять на объемы продаж либо путем изменения цены товара, либо путем увеличения объема продаж в количественном выражении.

Говоря о малых и средних торговых организациях, следует отметить, что в этой ситуации они не могут влиять на изменение объема продаж путем изменения цены товара. Однако эти организации могут использовать в своей деятельности различные системы скидок и стимулов для покупателей, разрабатывать специальные маркетинговые планы, диверсифицировать рынки, развивать новые рынки сбыта, устанавливать удобные платежные системы для покупателей в своих торговых точках и так далее.

Что касается крупных продавцов, то в чисто экономическом смысле они имеют такую возможность - влиять на продажи, изменяя уровень цен из-за своего монопольного положения на рынке, но в этом случае государственная составляющая антимонопольного законодательства мешает борьбе покупателя ,

В вопросе о влиянии продавца на размер выручки следует отметить, что возможности для его роста во многом зависят от соотношения фиксированных и переменных издержек для реализации организации. Напомним, что постоянные затраты на реализацию торговой организации понимаются как затраты, которые остаются относительно неизменными с увеличением объема продаж, в то время как стоимость единичных затрат, то есть затрат на единицу продаж, остается постоянной. Это может включать в себя строительство магазинов и торговых точек, кассовые аппараты, аренду помещений для хранения и другие расходы на внедрение организации.

Переменные затраты на продажу торговой организации обычно понимаются как затраты, стоимость которых измеряется непосредственно пропорционально изменению объема продаж товаров. То есть, другими словами, это сумма платежей поставщикам, продавцам, которые находятся в системе оплаты труда, в соответствии с которыми заработная плата зависит от объема продаж. Кроме того, в экономике торговой организации выделяется смешанный вид затрат, который сочетает в себе как элементы фиксированных затрат, так и элемент переменных расходов организации.

Таким образом, как уже отмечалось, отношение фиксированных и переменных издержек к внедрению организации влияет на рост выручки, или, скорее, на соотношение динамики доходов и прибыли (поскольку конечной целью торговой организации является максимизация прибыли) , На практике имеет место так называемый операционный рычаг. Суть его действия заключается в том, что с ростом выручки наблюдается более высокий темп роста прибыли, но этот более высокий темп роста ограничен отношением постоянных и переменных издержек. Чем меньше доля постоянных издержек, тем меньше будет это ограничение.

Источником покрытия кредиторской задолженности является дебиторская задолженность. Это отражается в том, что факт покрытия дебиторской задолженности в торговой организации должен предшествовать факту покрытия кредиторской задолженности, иначе торговая организация должна будет прибегнуть к внешнему финансированию.

Как уже отмечалось, в дополнение к собственным источникам покрытия кредиторской задолженности (выручка от продажи товаров) торговая организация может использовать внешние источники финансирования.

Когда кредитный компонент взвешивается в системе управления финансовыми потоками организации, процесс управления наличностью становится более сложным. Однако это не всегда означает, что общее финансовое состояние организации ухудшается. Дело в том, что эффективная система управления финансовыми потоками торговой организации должна учитывать целый ряд показателей экономической эффективности. На практике при использовании заемных средств появляется финансовое плечо или финансовый рычаг, как это называется в иностранной литературе. Финансовое плечо проявляется в росте рентабельности собственного капитала, несмотря на платный и компенсированный характер привлеченного капитала.

Следует отметить, что управление активами организации является рискованным делом, поскольку, как показывает практика, организации, которые сконцентрировали свои усилия именно в этом разделе анализа, либо из-за недостаточного понимания функционирования коммерческой организации, Или вообще из-за невнимательности, не учитывают соотношение активов организации и ее обязательств.

На практике для эффективного управления финансовыми потоками торговой организации разрабатываются и утверждаются специальные бюджеты и планы, составляются графики платежей, схемы и этапы прохождения заявок на оплату счетов поставщиков и выполнение других обязательств компании, В последнее время особенно эффективна сбалансированная система показателей,

которая позволяет отслеживать не только финансовые потоки организации, но и контролировать общее финансовое состояние организации

Финансовый приток обеспечен в торговой организации, главным образом за счет поступлений от продаж. Итак, рассматривая систему финансовых потоков торговой организации как объект управления, необходимо выделить те рычаги, посредством которых это управление возможно.

Источник дебиторской задолженности, как уже отмечалось, является выручкой от продажи товаров. Таким образом, продавец может влиять на объемы продаж либо путем изменения цены товара, либо путем увеличения объема продаж в количественном выражении. Говоря о малых и средних торговых организациях, следует отметить, что в этой ситуации они не могут влиять на изменение объема продаж путем изменения цены товара.

Однако эти организации могут использовать в своей деятельности различные системы скидок и поощрений для клиентов, разрабатывать специальные маркетинговые планы, диверсифицировать рынки, развивать новые рынки сбыта, устанавливать удобные платежные системы для покупателей в своих торговых точках и так далее. Что касается крупных продавцов, то в чистом экономическом смысле у них есть такая возможность - влиять на объем продаж, изменяя уровень цен из-за их монопольного положения на рынке.

Государственная составляющая в части антимонопольного законодательства мешает покупке покупателя. Что касается влияния продавца на объем выручки, следует отметить, что возможности для его роста во многом зависят от соотношения постоянных и переменных затрат на реализацию организации.

Напомним, что постоянные затраты на реализацию торговой организации понимаются как затраты, которые остаются относительно неизменными с увеличением объема продаж, в то время как стоимость единичных затрат, то есть себестоимость на единицу продаж, остается постоянной. Сюда могут

входить строительные магазины и торговые точки, кассовые аппараты, аренда для складских помещений и другие расходы на реализацию организации.

Под переменными издержками для продажи торговой организации, как правило, понимаются затраты, величина которых измеряется непосредственно пропорционально изменению объема продаж товаров. То есть, другими словами, это сумма платежей поставщикам, продавцам, которые находятся на системе оплаты труда, согласно которой заработная плата зависит от продаж. Кроме того, в экономике торговой организации определяется смешанный тип затрат, который объединяет как элементы постоянных затрат, так и элемент переменных издержек организации.

Таким образом, как уже отмечалось, рост доходов, или, скорее, соотношение между динамикой доходов и прибыли (поскольку конечная цель торговой организации состоит в максимизации прибыли) зависит от соотношения постоянных и переменных затрат к реализации Организации.

На практике происходит так называемый операционный рычаг. Суть его действия заключается в том, что с ростом доходов наблюдается более высокий темп роста прибыли, но этот более высокий темп роста ограничен отношением постоянных и переменных издержек. Чем ниже доля фиксированных затрат, тем ниже будет этот предел.

Источником кредиторской задолженности является дебиторская задолженность. Это отражается в том факте, что факт покрытия дебиторской задолженности в торговой организации должен предшествовать факту покрытия кредиторской задолженности, иначе торговой организации придется прибегать к внешнему финансированию.

Как уже отмечалось, в дополнение к собственным источникам покрытия кредиторской задолженности (выручка от продажи товаров) Источники финансирования. Когда кредитный компонент взвешивается в системе управления финансами организации, процесс управления деньгами значительно усложняется.

Однако это не всегда означает, что общее финансовое состояние организации ухудшается. Дело в том, что эффективная система управления финансовыми потоками торговой организации должна учитывать целый ряд показателей экономической эффективности.

На практике при использовании заемных средств появляется финансовое леверидж или финансовый леверидж, как это называют в зарубежной литературе. Финансовый рычаг проявляется в росте доходности собственного капитала, несмотря на платный и платный характер привлеченного капитала. Следует отметить, что управление активами организации представляет собой рискованный бизнес, поскольку, как показывает практика, организации, которые сосредоточили свои усилия именно на этом сайте анализа или из-за непонимания.

Суть функционирования коммерческой организации или на все из-за невнимательности, не учитывают соотношение активов организации и ее обязательств. На практике разработаны и утверждены Управление финансовыми потоками торговой организации, специальные бюджеты и планы, составлены графики платежей, схемы и этапы прохождения заявок на оплату счетов поставщиков и выполнения других обязательств компании.

В последнее время сбалансированная система показателей становится особенно эффективной, что позволяет отслеживать не только финансовые потоки организации, но и контролировать общее финансовое состояние организации.

2. АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ ПОТОКОВ ООО «ТРОЯ»

2.1. Краткая характеристика и основные показатели состояния ООО «Троя»

Рассмотрим практическое применение анализа финансовых потоков на примере ООО «Троя». Данная организация начала свою деятельность в 5 июня 2006 года.

ООО «Троя» зарегистрирована по адресу Свердловская обл. , г. Верхотурье, ул. Васильевская, д.14, 624380. Директор организации ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ "ТРОЯ" Анисимова Марина Ивановна.

Основным видом деятельности компании является торговля розничная преимущественно пищевыми продуктами, включая напитки, и табачными изделиями в неспециализированных магазинах. Также Троя, ООО работает еще по 16 направлениям. Размер уставного капитала 252 000 руб.

СООТВЕТСТВУЕТ государственным санитарно-эпидемиологическим правилам и нормативам:

Закон 171-ФЗ О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции, СП 2.3.6.1066-01 Санитарно-эпидемиологические требования к организациям торговли и обороту в них продовольственного сырья и пищевых продуктов.

Организация насчитывает 2 дочерние компании. Имеет 4 лицензии.

В судах организация выиграла 14% процессов в качестве истца , проиграла 28% процессов в качестве истца и 14% в качестве ответчика.

Дополнительные виды деятельности компании:

- Производство общестроительных работ по возведению зданий;

- Розничная торговля алкогольными напитками, кроме пива;
- Деятельность автомобильного грузового транспорта;
- Сдача внаем собственного нежилого недвижимого имущества;
- Розничная торговля пивом;
- Розничная торговля безалкогольными напитками;
- Розничная торговля табачными изделиями;
- Розничная торговля туалетным и хозяйственным мылом;
- Оптовая торговля пивом;
- Розничная торговля галантерейными изделиями;
- Специализированная розничная торговля прочими непродовольственными товарами, не включенными в другие группировки;
- Розничная торговля косметическими и парфюмерными товарами, кроме мыла;
- Деятельность в области бухгалтерского учета и аудита;
- Организация перевозок грузов;
- Оптовая торговля алкогольными напитками, кроме пива;
- Розничная торговля в палатках и на рынках;

2.2 Комплексный финансовый анализ деятельности ООО «Троя»

Организации розничной торговли так же как и все другие имеют проблемы. Основные проблемы, с которыми сталкиваются розничные торговцы на современном этапе, заключаются в следующем:

- нехватка оборотного капитала;
- проблема увеличения темпов роста затрат на распространение;
- проблема ассортимента продукции;
- проблема низкой платежеспособности населения в целом;
- усиление экономического давления со стороны местных властей на розничную торговлю;

- неравные экономические условия для малых и крупных розничных организаций;

- нехватка квалифицированного персонала;

- растущая конкуренция.

По-прежнему остаются нерешенными проблемы самих компаний: проблемы с наймом персонала, нехватка подходящих торговых площадей, рост арендных ставок, увеличение стоимости коммунальных услуг, вмешательство регулирующих органов.

А также потребительский фактор играет важную роль в процветании розничной сети.

Проведем финансовый анализ организации и выясним какие именно проблемы имеются у ООО «Троя»

Таблица 1 - Анализ отчета о прибылях и убытках

Показатель	2014		2015		2016		Отклонение 14/15 %		Отклонение 15/16 %	
	тыс.руб.						14/15 %		15/16 %	
	тыс. руб.	уд.в. %	тыс. руб.	уд.в. %	тыс. руб.	уд.в. %	тыс. руб.	уд.в. %	тыс. руб.	уд.в. %
1.Выручка	2750	100	324	100	487	100	-2426	-	163	-
2.Себестоимость	2536	92,2	436	134,57	419	86,04	-2100	42,35	- 17	- 48,53
3.Валовая прибыль	214	7,78	112	34,57	68	13,96	-102	26,79	- 44	- 20,60
4.Коммерческие расходы	930	33,8	-	-	-	-	- 930	-33,82	-	-
5.Прибыль от продаж	716	26,0	112	34,57	68	13,96	-604	8,53	- 44	- 20,60
6,Прочие доходы	3	0,11	40	12,35	-	-	37	12,24	- 40	- 12,35
7.Прочие расходы	180	6,55	86	26,54	60	12,32	-94	20	- 26	- 14,22

Окончание Таблицы 1

8.Прибыль до налогообложения	1001	36,4	158	48,77	8	1,64	-843	12,37	- 150	- 47,12
9.Чистая прибыль	1093	39,7	189	58,33	3	0,62	-904	18,59	- 186	- 57,72

Анализируя отчет о прибылях и убытках можно заметить явную проблему резкого снижения выручки организации. В 2015 году она снизилась на 2426 тыс. руб. Однако в 2016 году данный показатель немного возрастает на 163 тыс. руб.

Так же можно заметить снижение себестоимости товаров на протяжении всего исследуемого периода. Так на момент 2015 года себестоимость снизилась на 2100 тыс. руб., а в 2016 году еще на 17 тыс. руб.

Еще стоит отметить снижение валовой прибыли. На момент 2015 года прибыль снизилась на 102 тыс. руб. и продолжила снижаться в 2016 году еще на 44 тыс. руб. Коммерческие расходы у организации присутствуют только в 2014 году и составляют 930 тыс. руб. и имеют удельный вес 33,8%.

Прибыль от продаж согласно отчетности снижается так же на протяжении всего периода и на момент 2015 года снизилась на 604 тыс. руб. и составила 112 тыс. руб. имеют удельный вес 34,57%. В 2016 году показатель снизился на 44 тыс. руб. и составил 68 тыс. руб. при этом имеют удельный вес 13,96%.

Прочие доходы в 2014 году составили 3 тыс.руб. при удельном весе 0.11%. В 2015 году данный показатель возрос и составил 40 тыс.руб. и удельный вес 12,35%. В 2016 году данного показателя нет.

Прочие расходы организации снижаются на протяжении всего анализируемого периода. В 2015 году показатель снизился на 94 тыс. руб., а в 2016 году показатель упал еще на 26 тыс. руб.

Прибыль до налогообложения также довольно стремительно снижалась. В 2015 году показатель был равен 158 тыс. руб. и 48,77 %, что ниже показателя 2014 года на 843 тыс. руб. В 2016 году показатель вновь упал на 150 тыс. руб. Чистая прибыль организации на момент 2014 года равна 1093 тыс.руб. и 39,7%,

но уже 2015 году резко снизился до 189 тыс. руб. и 58.33% соответственно. Показатель снизился и в 2016 году составляя всего 3 тыс.руб. и 0.62%

Таблица 2 - Анализ состава и структуры актива баланса

Активы	2014	2015	2016	Отклонение 14-15	Отклонение 15-16	Темп Роста 14- 15 %	Темп Роста 15- 16 %
	тыс.руб.						
I Внеоборотные активы							
Нематериальные активы	80	0	0	-80	0	0	0
Основные средства	1410	1416	1342	6	-74	100,43	94,77
Итого по разделу I	1490	1416	1342	-74	-74	95,03	94,77
II Оборотные активы							
Дебиторская задолженность	80	80	80	0	0	100	100
Финансовые вложения(за исключением денежных эквивалентов)	437	28	8	-409	-20	0	0
Денежные средства и денежные эквиваленты	3	13	147	10	134	433,33	1130,77
Итого по разделу II	520	121	235	-399	114	23,27	194,21
Баланс	2010	1537	1577	-473	40	76,47	102,60

При анализе актива баланса предприятия можно отметить снижение внеоборотных активов на 74 тыс. руб как в 2015 году так и в 2016 году. Анализируя же оборотные активы также стоит отметить снижение финансовых вложений(за исключением денежных эквивалентов). На момент 2015 года они

снизились на 409 тыс. руб. , а на момент 2016 года снизились еще на 20 тыс. руб. Так же стоит отметить рост денежных средств на протяжении всего периода. Особенно это заметно в 2016 году. Повышение произошло на 134 тыс. руб.

В целом оборотные активы довольно сильно снизились на момент 2015 года и составили 121 тыс. руб., что на 399 тыс. руб. ниже показателя 2014 года. Однако уже в 2016 году показатель возрос на 114 тыс. руб. Актив баланса в целом на момент 2015 снизился на 473 тыс.руб. и лишь в 2016 году незначительно возрос на 40 тыс. руб.

Таблица 3 – Анализ динамики актива баланса.

Активы	2014	2015	2016	В процентах			Отклонение	
	. тыс.руб.			2014	2015	2016	15/14	16/15
I Внеоборотные активы								
Нематериальные активы	80	0	0	3,98	0,00	0,00	-3,98	0,00
Основные средства	1410	1416	1342	70,15	92,13	85,10	21,98	-7,03
Итого по разделу I	1490	1416	1342	74,13	92,13	85,10	18,00	-7,03
II Оборотные активы								
Дебиторская задолженность	80	80	80	3,98	5,20	5,07	1,22	-0,13
Финансовые вложения	437	28	8	21,74	1,82	0,51	-19,92	-1,31
Денежные средства и денежные эквиваленты	3	13	147	0,15	0,85	9,32	0,70	8,48

Окончание Таблицы 3

Итого по разделу II	520	121	235	25,87	7,87	14,90	-18,00	7,03
---------------------	-----	-----	-----	-------	------	-------	--------	------

Баланс	2010	1537	1577	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00
--------	------	------	------	--------	--------	--------	------	------

В 2015-2016 г.г. отсутствует доля нематериальных активов. В 2015 году доля основных средств возрастает на 21,98 % и составляет 92,13 %. Но в 2016 году доля снижается на 7,03 %

Доля финансовых вложение снижается на протяжении всего исследуемого периода. Так в 2015 году доля снизилась на 19,92 % и составляла 1,82%, а уже 2016 году снизилась еще на 1,31% и составила всего 0,51 %. Доля дебиторской задолженности в 2015 году повысилась на 1,22 % и составила 5,2 % и лишь в 2016 году снизилась на 0,13 % составляя 5,07%.

Таблица 4 - Анализ состава и структуры пассива баланса

Пассив	2014	2015	2016	Отклонение 14-15	Отклонение 15-16	Темп Роста 14- 15 %	Темп Роста 15- 16 %
	тыс.руб.						
III Капитал и резервы							
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	252	252	252	0,00	0,00	100,00	100,00
Добавочный капитал (без переоценки)	2352	2352	0	0,00	-2352,00	100,00	0,00
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1093	1282	1073	189,00	-209,00	117,29	83,70
Итого по разделу III	1511	1322	1325	-189,00	3,00	87,49	100,23
III Целевое финансирование							
Итого по разделу III	0	0	0	0,00	0,00	0,00	0,00

Окончание Таблицы 4

IV Долгосрочные				0,00	0,00	0,00	0,00
-----------------	--	--	--	------	------	------	------

обязательства							
Заемные средства	369	0	0	-369,00	0,00	0,00	0,00
Итого по разделу IV	369	0	0	-369,00	0,00	0,00	0,00
V Краткосрочные обязательства							
Кредиторская задолженность	130	215	252	85,00	37,00	165,38	117,21
Итого по разделу V	130	215	250	85,00	35,00	165,38	116,28
Баланс	2010	1537	1577	-473,00	40,00	76,47	102,60

При анализе пассива баланса стоит отметить повышение кредиторской задолженности. В 2015 году показатель повышается на 85 тыс. руб. и составил 215 тыс. руб. В 2016 году задолженность возрастает до 250 тыс. руб. Пассив баланса в целом на момент 2015 снизился на 473 тыс.руб. и лишь в 2016 году незначительно возрос на 40 тыс. руб.

Таблица 5 - Анализ динамики пассива баланса

Пассив	2014	2015	2016	В процентах			Отклонение	
				2014	2015	2016	15/14	16/15
III Капитал и резервы	тыс.руб.			2014	2015	2016	15/14	16/15
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	252	252	252	12,5	16,4	16,0	3,9	-0,4
Добавочный капитал (без переоценки)	2352	2352	0	117,0	153,0	0,0	36	-153
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1093	1282	1073	54,4	83,4	68,0	29	-15,4
Итого по разделу III	1511	1322	1325	75,2	86,0	84,0	10,8	-2
III Целевое финансирование								
Итого по разделу III	0	0	0	0,0	0,0	0,0	0	0

Окончание Таблицы 5

IV Долгосрчные обязательства								
Заемные средства	369	0	0	18,4	0,0	0,0	-18,4	0
Итого по разделу IV	369	0	0	18,4	0,0	0,0	-18,4	0
V Краткосрочные обязательства								
Кредиторская задолженность	130	215	252	6,5	14,0	16,0	7,5	2
Итого по разделу V	130	215	250	6,5	14,0	15,9	-18,4	0
Баланс	2010	1537	1577	100,0	100,0	100,0	0	0

Доля уставного капитала растет на протяжении 2014-2015 г.г. Лишь в 2016 доля снизилась на 0,4 % и составила 16%. До ноля снизилась доля добавочного капитала в 2016 году. Доля нераспределенной прибыли возросла до 29% в 2015 году и составил 83,4 %. Однако уже в 2016 году она снизилась до отметки в 68%.

Также стоит отметить отсутствие доли заемных средств в 2015-2016 г.г. На протяжении всего исследуемого периода можно отметить увеличение доли кредиторской задолженности.

Таблица 6 - Расчет показателей рентабельности

Наименование показателя	2014	2015	2016
1. Рентабельность продаж	-26,04	-34,57	13,96
2. Чистая рентабельность	-32,47	-48,77	1,64
3. Экономическая рентабельность	7,78	-34,57	13,96
4. Рентабельность собственного капитала	72,43	14,3	0,23
5. Валовая рентабельность	210,19	156,2	1,28
6. Затратоотдача	54,38	12,3	0,19

Окончание Таблицы 6

7.Рентабельность перманентного капитала	433,73	75	1,19
8. Коэффициент устойчивости экономического роста	8,44	-25,69	16,23

Показатель рентабельности продаж в 2014 на одну единицу продукции приходится -26,04 т.р., в 2015 году показатель упал до -34,57 т.р. это на 8,53 т.р меньше чем 2014 году, однако 2016 году вырос до 13,96 т.р. и 48,53 т.р по отношению к 2015 году.

Чистая рентабельность 2015 году составила -48,77 это на 16,3 меньше чем в 2014. Однако в 2016 году показатель резко возрос на 50,41 по отношению к 2014 и составил всего 1,64. Валовая рентабельность 2015 составила 156,2, что на 54 меньше чем в 2014. В 2016 как и показатель снизился но 154,92 .

Таблица 7 - Расчет показателей финансовой устойчивости

Показатели	2014	2015	2016
1.Коэффициент автономии	0,75	0,86	0,84
2.Коэффициент задолженности	0,26	1	1
3.Коэффициент самофинансирования	3,03	6,15	5,26
4.Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,33	0,16	0,19
5.Коэффициент маневренности	0,01	-0,07	-0,01
6.Коэффициент финансовой напряженности	0,2	0	0
7.Коэффициент соотношения мобилизованных и иммобилизованных активов	0,35	0,09	0,18
8.Коэффициент имущества производственного назначения	0,74	0,92	0,82
9.Коэффициент финансовой устойчивости	0,62	0,37	0,32

Коэффициент автономии в 2015 году повысился на 0.11 по сравнению с 2014 годом и составил 0,86. В целом показатель находится в пределах нормы и это говорит о том, что организация все больше полагается на собственные источники финансирования.

Коэффициент задолженности вырос 2015 на 0,74 и в последствии не изменился и 2016 году. Высокий коэффициент показывает на материальную несостоятельность компании и, как следствие, на ее неплатежеспособность.

Коэффициент финансовой устойчивости снижается на протяжении 2014-2016 гг. Так же стоит отметить что коэффициент ,на протяжении всего периода, ниже нормы, что вызывает тревогу и сомнение в устойчивости компании.

Коэффициент самофинансирования находится в пределах нормы и говорит, что организация эффективно использует возможности наращивания собственного капитала за счет получаемой прибыли. Так же в пределах нормы находится коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами. Это свидетельствует о том, что организация обеспечена собственными оборотными средствами.

Коэффициент маневренности показывает низкие и с 2015-2016 г.г. отрицательные значения. Это крайне негативные значения которые свидетельствуют о том, что у организации низкая финансовая устойчивость в сочетании с тем, что средства вложены в медленно реализуемые активы (основные средства), а оборотный капитал формировался за счет заемных средств. В пределах нормы находится коэффициент финансовой напряженности.

Ниже нормы оказывается коэффициент соотношения мобилизованных и иммобилизованных активов. Это говорит о том, что в организация вкладывает больше во внеоборотные активы.

Коэффициент имущества производственного назначения находится в пределах нормы на протяжении всего исследуемого периода, это говорит о том ,что организации не потребуется долгосрочные заемные средства.

Таблица 8 - Абсолютные показатели ликвидности баланса, тыс.руб.

Актив	2014	2015	2016	Пассив	2014	2015	2016	Отклонение		
								2014	2015	2016
A1. Наиболее ликвидные активы	440	41	155	П1. Наиболее срочные обязательства	130	215	252	310	-174	-97
A2. Быстро реализуемые активы	80	80	80	П2. Краткосрочные пассивы	0	0	0	80	80	80
A3. Медленно реализуемые активы	0	0	0	П3. Долгосрочные пассивы	369	0	0	-369	0	0
A4. Трудно реализуемые активы	1490	1416	1342	П4. Постоянные пассивы или устойчивые	1511	1322	1325	-21	94	17
Баланс	2010	1537	1577	Баланс	2010	1537	1577			

Анализ наиболее ликвидных активов показал что в 2014 году показатель составил 440 тыс.руб. ,но уже в 2015 году снизился до 41 тыс.руб., что на 399 тыс. руб. меньше чем в предыдущем году. В 2016 году показатель возрос до 155 тыс. руб. Так же стоит превышение показателя П1 над А1 в 2015 и 2016 году. Еще из негативных аспектов можно отметить превышение показателя П3 над А3 на 369 тыс. руб.

Таблица 9 - Финансовые коэффициенты ликвидности и платежеспособности

Наименование показателя	2014	2015	2016
1.Коэффициент абсолютной ликвидности	3,38	0,19	0,62

Окончание Таблицы 9

2. Коэффициент восстановления платежеспособности	1,81	-0.24	0
3.Коэффициент текущей ликвидности	4	0,56	0,93

4. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	4,24	20,41	-0,07
5. Коэффициент ликвидности при мобилизации средств	0	-0,15	0,51
6. Общий показатель платежеспособности	1,99	0,38	0,77

Оценивая коэффициент абсолютной ликвидности стоит отметить превышение верхнего порога нормы в 2014 году на 2,88, что говорит о неоправданно высоких объемах свободных денежных средств. Однако в 2015 году показатель приходит в норму. В 2016 году показатель вновь переходит верхний порог нормы, но не значительно и составляет 0,62.

Стоит отметить низкий коэффициент текущей ликвидности с 2015-2016 г.г. что говорит о трудностях в погашении организацией своих текущих обязательств.

На протяжении 2014-2015 г.г. показатель коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами находился в пределах нормы, а также возрастал. Однако в 2016 году показатель стал ниже нормы и составил -0,07, что говорит о низком значении обеспеченности собственными средствами.

Коэффициент восстановления платежеспособности в 2015-2016 г.г. ниже нормы и говорит о том, что у предприятия в ближайшее время нет реальной возможности восстановить платежеспособность. Так же в промежутке 2015-2016 г.г. общий показатель платежеспособности ниже нормы, что говорит о неблагоприятном стечении обстоятельств в условиях недостаточности оборотных активов, компания имеет шанс не суметь погасить задолженность в срочном порядке.

Таблица 10 – Анализ финансовой устойчивости, тыс.руб.

Наименование	2014	2015	2016	Отклонение	
				15/14	16/15
Источники собственных средств	3697	3886	1325	189	-2561
Внеоборотные активы	1490	1416	1324	-74	-92
Источники собственных оборотных средств для формирования запасов и затрат	2207	2470	-17	263	-2487

Долгосрочные обязательства	0	0	0	0	0
Источники собственных средств, скорректированные на величину долгосрочных средств	2207	2470	-17	263	-2487
Краткосрочные кредитные и заемные средства	0	0	0	0	0
Общая величина источников средств с учетом долгосрочных и краткосрочных заемных средств	2207	2470	-17	263	-2487
Величина запасов и затрат, обращающихся в активе баланса	0	0	0	0	0
Излишек источников собственных оборотных средств S1	2207	2470	-17	263	-2487
Излишек собственных средств и долгосрочных заемных источников S2	2207	2470	-17	263	-2487
Излишек общей величины всех источников для формирования запасов и затрат	2207	2470	-17	263	-2487

Таблица 11 –Результат анализа финансовой устойчивости

Наименование	2014	2015	2016
S1	Положительный	Положительный	Отрицательный
S2	Положительный	Положительный	Отрицательный
S3	Положительный	Положительный	Отрицательный
Финансовая устойчивость предприятия	Абсолютная	Абсолютная	Кризисно не устойчивая

Таблица 12 - Эффективность работы предприятия, тыс.руб.

Показатели	2015	2016	Изменения
1. Длительность оборота оборотных средств	164.4	-41	-205.4
2. Длительность оборота запасов (срок хранения)	0	0	0
3. Длительность оборота дебиторской задолженности (оборачиваемость средств в расчетах)	88.9	59.1	-29.8
4. Длительность оборота кредиторской задолженности	191.5	172.2	-19.3

Окончание Таблицы 12

5. Длительность оборота краткосрочной задолженности	191.5	172.2	-19.3
6. Длительность оборота активов	2000	1161.3	-838.7
7. Длительность оборота собственного чистого капитала	1565.2	973	-592.2

8. Длительность оборота оборотных активов	356.4	131.4	-225
9. Среднедневной расход денежных средств, РДС	1.2	1.2	0
10. Интервал самофинансирования (норма более 90 дней) (А1/РДС)	1.2	0.1	-1.1
11. Продолжительность операционного цикла, дни (п.1+п.2)	164.4	-41	-205.4
12. Продолжительность финансового цикла, дни (п.11-п.4)	-27.1	-213.2	-186.1
13. Длительность оборота чистого производственного оборотного капитала, дни (п.2+п.3-п.4)	-102.6	-113.1	-10.5

Оборачиваемость активов за анализируемый период показывает, что организация получает выручку, равную сумме всех имеющихся активов за 1161.3 календарных дня.

Поскольку оборачиваемость кредиторской задолженности выше оборачиваемости дебиторской задолженности, то такое положение дел можно назвать положительным фактором в деятельности предприятия. Показатель длительности оборота краткосрочной задолженности по денежным платежам (172.2 дн.), рассматриваемый как индикатор платежеспособности в краткосрочном периоде, не превышал 180 дней.

Таким образом, можно предположить, что сроки выполнения обязательств еще не истекли или у предприятия хватит ресурсов, чтобы расплатиться с кредиторами.

Интервал самофинансирования (или платежеспособности) на конец отчетного периода свидетельствует о низком уровне резервов у предприятия для финансирования своих затрат в составе себестоимости.

Проведенный анализ позволил сделать следующие выводы. Финансовый цикл организации можно признать "классическим". Дебиторская задолженность покупателей и заказчиков превышает полученные авансы.

Кредиторская задолженность перед поставщиками и подрядчиками превышает выданные авансы. Такая ситуация не оказывает влияния на

финансовую устойчивость, поскольку дебиторская задолженность уравнивается кредиторской. Имеет место небольшой выигрыш во времени за счет смещения финансового цикла, отсюда небольшое положительное влияние на прибыль. Положение предприятия можно охарактеризовать как рынок "покупателя" на рынке сбыта и рынке поставок.

Следует обратить внимание на то, что средняя за анализируемый период величина длительности оборота чистого производственного оборотного капитала отрицательна, что не обеспечивает платежеспособность организации в долгосрочном периоде.

Длительность одного оборота оборотных средств уменьшилась на 205.4 дней, что является положительным фактором для предприятия. Срок оборачиваемости средств в расчетах показывает средний срок погашения дебиторской задолженности.

Сокращение срока расчетов с покупателями на 29.8 дн. позволило организации высвободить из оборота дополнительные свободные денежные средства, полученные в результате притока денежных средств за счет ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности на 29.8 оборота. Оборачиваемость собственного капитала уменьшилась на 592.2 дней, что говорит о снижении ввода денежных средств в оборот.

Уменьшение операционного цикла с 164.4 дня до -41 дней при прочих равных условиях положительно характеризует деятельность организации. В отчетном периоде финансовый цикл уменьшился, что положительно характеризует финансовую дисциплину на предприятии.

На основе расчета продолжительности оборота оборотных активов в днях можно определить величину дополнительно привлекаемых в оборот (высвобождаемых из оборота) оборотных средств в результате замедления (ускорения) их оборачиваемости. Величина высвобождаемых из оборота средств составила 1134.575 тыс.руб.

Прогноз банкротства по модели Альтмана.

Одним из показателей вероятности скорого банкротства организации является Z-счет Альтмана, который рассчитывается по следующей формуле (4-факторная модель):

$$Z\text{-счет} = 6,56T_1 + 3,26T_2 + 6,72T_3 + 1,05T_4 \quad (3)$$

где:

T1 - Отношение оборотного капитала к величине всех активов

T2 - Отношение нераспределенной прибыли к величине всех активов

T3 - Отношение EBIT к величине всех активов

T4 - Отношение собственного капитала к заемному

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

1.1 и менее – высокая вероятность банкротства

от 1.1 до 2.6 – средняя вероятность банкротства

от 2.6 и выше – низкая вероятность банкротства

Таблица 13 - Прогноз банкротства по модели Альтмана за 2015

Коэффициент	Множитель	Значение	Z-счет
T1	6,56	0.0787	0.52
T2	3,26	0.8341	2.72
T3	6,72	-0.0891	-0.6
T4	1,05	3.9678	4.17
Z-счет Альтмана			6.81

Для организации значение Zсчета на 2015 составило 6.81. Это означает, что вероятность банкротства предприятия низкая.

Таблица 14 - Прогноз банкротства по модели Альтмана за 2016

Коэффициент	Множитель	Значение	Z-счет
T1	6,56	0.149	0.98
T2	3,26	0.6804	2.22
T3	6,72	0.0051	0.03
T4	1,05	5.6681	5.95
Z-счет Альтмана			9.18

Для организации значение Zсчета на 2016 составило 9.18. Это означает, что вероятность банкротства предприятия низкая.

5-факторная модель Альтмана:

$$Z=3,3*K1+1,0*K2+0,6*K3+1,4*K4+1,2*K5 \quad (4)$$

K1 – рентабельность активов по бухгалтерской прибыли

K2 – оборачиваемость активов

K3 – отношение рыночной стоимости собственного капитала к заемным обязательствам

K4 – рентабельность активов по нераспределенной прибыли

K5 – доля оборотных средств в активах

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

1.8 и менее – высокая вероятность банкротства

от 1.8 до 3 – средняя вероятность банкротства

от 3 и выше – низкая вероятность банкротства

Таблица 15 - Прогноз банкротства по модели Альтмана за 2015

Коэффициент	Множитель	Значение	Z-счет
K1	3,3	-0.0632	-0.21
K2	1	0.1827	0.18
K3	0,6	6.1488	3.69
K4	1,4	0.8341	1.17
K5	1,2	-0.0612	-0.07
Z-счет Альтмана			4.76

Для организации значение Zсчета на 2015 составило 4.76. Это означает, что вероятность банкротства предприятия по пятифакторной модели Альтмана является низкой.

Таблица 16 - Прогноз банкротства по модели Альтмана за 2016

Коэффициент	Множитель	Значение	Z-счет
K1	3,3	0.0437	0.14

K2	1	0.3128	0.31
K3	0,6	5.2579	3.15
K4	1,4	0.6804	0.95
K5	1,2	-0.0108	-0.01
Z-счет Альтмана			4.54

Для организации значение Zсчета на 2016 составило 4.54. Это означает, что вероятность банкротства предприятия по пятифакторной модели Альтмана является низкой.

Прогноз банкротства по модели Лиса.

Одним из показателей вероятности скорого банкротства организации является модель Лиса, который рассчитывается по следующей формуле:

$$Z=0,063*K1+0,092*K2+0,057*K3+0,001*K4 \quad (5)$$

где:

K1 - Соотношение оборотного капитала с активами

K2 - Соотношение прибыли от реализации с активами

K3 - Соотношение нераспределенной прибыли с активами

K4 - Соотношение собственного и заемного капитала

Предполагаемая вероятность банкротства в зависимости от значения Z-счета Лиса составляет:

ниже 0,037 - значительная вероятность банкротства

0,037 и выше - незначительная вероятность банкротства

Таблица 17 - Прогноз банкротства по модели Лиса за 2015

Коэффициент	Множитель	Значение	Z-счет
K1	0,063	-0.0612	-0.0039
K2	0,092	-0.0632	-0.0058
K3	0,057	0.8341	0.0475
K4	0,001	6.1488	0.0061
Z-счет Лиса			0.0439

Для организации значение Zсчета на 2015 составило 0.0439. Это означает, что вероятность банкротства предприятия незначительная.

Таблица 18- Прогноз банкротства по модели Лиса за 2016

Коэффициент	Множитель	Значение	Z-счет
K1	0,063	-0.0108	-0.0007
K2	0,092	0.0437	0.004
K3	0,057	0.6804	0.0388
K4	0,001	5.2579	0.0053
Z-счет Лиса			0.0474

Для организации значение Zсчета на 2016 составило 0.0474. Это означает, что вероятность банкротства предприятия незначительная.

Прогноз банкротства по модели Спрингейта.

Одним из показателей вероятности скорого банкротства организации является модель Спрингейта, который рассчитывается по следующей формуле:

$$Z=1,03X1+3,07X2+0,66X3+0,4X4 \quad (6)$$

где:

X1 - отношение оборотных средств к общей сумме активов

X2 - отношение прибыли до уплаты налога и процентов к общей сумме активов

X3 - отношение прибыли до налогообложения к текущим обязательствам

X4 - отношение выручки от продаж к общей сумме активов

Предполагаемая вероятность банкротства в зависимости от значения Z-счета Спрингейта составляет:

ниже 0,862 - значительная вероятность банкротства

0,862 и выше - незначительная вероятность банкротства

Таблица 19 - Прогноз банкротства по модели Спрингейта за 2015

Коэффициент	Множитель	Значение	Z-счет
K1	1,03	0.0787	0.0811
K2	3,07	0.0891	0.2735
K3	0,66	0.9159	0.6045
K4	0,4	0.1827	0.0731

Z-счет Спрингейта			1.0322
-------------------	--	--	--------

Для организации значение Zсчета на 2015 составило 1.0322. Это означает, что вероятность банкротства предприятия незначительная.

Таблица 20 - Прогноз банкротства по модели Спрингейта за 2016

Коэффициент	Множитель	Значение	Z-счет
K1	1,03	0.149	0.1535
K2	3,07	0.0051	0.0157
K3	0,66	0.0343	0.0226
K4	0,4	0.3128	0.1251
Z-счет Спрингейта			0.3169

Для организации значение Zсчета на 2016 составило 0.3169. Это означает, что вероятность банкротства предприятия значительная.

В данной главе проводился общий финансовый анализ ООО «Троя». По результатам анализа были сделаны следующие выводы:

У организации ежегодно снижается как выручка, так и прибыль

- Высокий коэффициент задолженности свидетельствует о неплатёжеспособности организации

- Так же было выявлено, что у организации низкая финансовая устойчивость в сочетании с тем, что средства вложены в медленно реализуемые активы (основные средства), а оборотный капитал формировался за счет заемных средств

- Были выявлены трудности в погашения организацией своих текущих обязательств

- Недостаточности оборотных активов, компания имеет шанс не суметь погасить задолженность в срочном порядке

- Организация на момент 2016 года кризисно не устойчива.

- Снижение прибыли на протяжении всего исследуемого периода

3.РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЯ ПО УЛУЧШЕНИЮ РАБОТЫ ООО «ТРОЯ»

3.1 Мероприятия по повышению финансовой устойчивости организации

Экспресс-оценка структуры источников средств.

Собственный капитал организации в абсолютном выражении должен превышать заемный или темпы его роста в процентах должны быть выше, чем темп роста заемного капитала. В анализируемой организации собственный капитал на 1073 тыс.руб. превышает заемный, что говорит о стабильности компании.

Анализ обеспеченности запасов и источниками их формирования. Финансовая устойчивость организации – это такое состояние ее финансовых ресурсов, их распределение и использование, которое обеспечивает развитие организации на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого риска. Финансовая устойчивость определяется на основе соотношения разных видов источников финансирования и его соответствия составу активов. Знание предельных границ изменения источников средств для покрытия вложений капитала в основные средства или производственные запасы позволяет генерировать такие направления хозяйственных операций, которые ведут к улучшению финансового состояния организации, к повышению ее устойчивости.

Финансовая устойчивость оценивается с помощью абсолютных и относительных показателей.

Абсолютные показатели финансовой устойчивости - это показатели, характеризующие состояние запасов и обеспеченность их источниками формирования.

Анализ обеспеченности запасов источниками их формирования осуществляется в следующей последовательности:

- Определяется наличие собственных оборотных средств (ЕС) как разность между собственным капиталом (ИС) и иммобилизованными активами (ФИММ):

$$ЕС = ИС - ФИММ \quad (7)$$

- При недостаточности собственных оборотных средств организация может получить долгосрочные займы и кредиты. Наличие собственных и

долгосрочных заемных источников (ЕМ) определяется по расчету:

$$EM = (ИС + КТ) - ФИММ \quad (8)$$

• Общая величина основных источников формирования определяется с учетом краткосрочных займов и кредитов:

$$Ea = (ИС + КТ + Кt) - ФИММ \quad (9)$$

Таблица 21 – Анализ финансовой устойчивости (подробный), тыс.руб.

Показатели	Абсолютное значение			Абсолютное изменение	
	2014	2015	2016	2015	2016
Собственный капитал, Кр	1511	1322	1325	-189	3
Внеоборотные активы, ВА	1490	1416	1342	-74	-74
Наличие собственных оборотных средств (СОС1), ЕС, (п.1-п.2)	21	-94	-17	-115	77
Долгосрочные обязательства, КТ	369	0	0	-369	0
Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов (СОС2), ЕМ, (п.3+п.4)	390	-94	-17	-484	77
Краткосрочные займы и кредиты, Кt	0	0	0	0	0
Общая величина основных источников формирования запасов (СОС3), Еа, (п.5+п.6)	390	-94	-17	-484	77
Общая величина запасов, Z	0	0	0	0	0

Окончание таблицы 21

Излишек (+)/недостаток (-) собственных источников формирования запасов, ±ЕС, (п.3-п.8)	21	-94	-17	-115	77
Излишек (+)/недостаток (-) собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов, ±ЕМ, (п.5-п.8)	390	-94	-17	-484	77
Излишек (+)/недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов, ±Еа, (п.7-п.8)	390	-94	-17	-484	77

Трехкомпонентный показатель финансовой ситуации, S	типа	(1;1;1)	(0;0;0)	(0;0;0)	-	-
--	------	---------	---------	---------	---	---

Финансовое состояние организации на конец анализируемого периода является кризисным (на грани банкротства $Z > E_c + K_T + K_t$), так как в ходе анализа установлен недостаток собственных оборотных средств 17 тыс.руб., собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов 17 тыс.руб. и общей величины основных источников формирования запасов 17 тыс.руб.

Расчет коэффициентов финансовой устойчивости предприятия.

Финансовая устойчивость может быть оценена с помощью относительных показателей - коэффициентов, характеризующих степень независимости организации от внешних источников финансирования.

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств

$$K_{з/с} = ЗК/ИС$$

(10)

$$K_{з/с}(2014) = 499/1511 = 0.3302$$

$$K_{з/с}(2015) = 215/1322 = 0.1626$$

$$K_{з/с}(2016) = 252/1325 = 0.1902$$

Коэффициент автономии (финансовой независимости)

$$K_A = ИС/В$$

(11)

$$K_A(2014) = 1511/2010 = 0.7517$$

$$K_A(2015) = 1322/1537 = 0.8601$$

$$K_A(2016) = 1325/1577 = 0.8402$$

Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных средств

$$K_{м/и} = М/И$$

(12)

$$K_{м/и}(2014) = 520/1490 = 0.349$$

$$K_{м/и}(2015) = 121/1416 = 0.0855$$

$$K_{м/и}(2016) = 235/1342 = 0.1751$$

Коэффициент маневренности функционирующего капитала

$K_M = \text{СОС2} / \text{Капитал и резервы}$

(13)

$$K_M(2014) = 390 / 1511 = 0.2581$$

$$K_M(2015) = -94 / 1322 = -0.0711$$

$$K_M(2016) = -17 / 1325 = -0.0128$$

Индекс постоянного актива

$K_{\Pi} = \text{ФИММ} / \text{ИС}$

(14)

$$K_{\Pi}(2014) = 1490 / 1511 = 0.9861$$

$$K_{\Pi}(2015) = 1416 / 1322 = 1.0711$$

$$K_{\Pi}(2016) = 1342 / 1325 = 1.0128$$

Коэффициент реальной стоимости имущества

$K_P = (\text{СОС} + \text{ЗС} + \text{ЗН}) / \text{В}$

(15)

$$K_P(2014) = (1410 + 0 + 0) / 2010 = 0.7015$$

$$K_P(2015) = (1416 + 0 + 0) / 1537 = 0.9213$$

$$K_P(2016) = (1342 + 0 + 0) / 1577 = 0.851$$

Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств

$K_D = \text{КТ} / (\text{ИС} + \text{КТ})$

(16)

$$K_D(2014) = 369 / (1511 + 369) = 0.1963$$

$$K_D(2015) = 0 / (1322 + 0) = 0$$

$$K_D(2016) = 0 / (1325 + 0) = 0$$

Коэффициент финансовой устойчивости

$K_Y = (\text{ИС} + \text{КТ}) / \text{В}$

(17)

$$K_Y(2014) = (1511 + 369) / 2010 = 0.9353$$

$$K_Y(2015) = (1322 + 0) / 1537 = 0.8601$$

$$K_Y(2016) = (1325 + 0) / 1577 = 0.8402$$

Коэффициент концентрации заемного капитала

$K_K = \text{ЗК} / \text{В}$

(18)

$$K_k(2014)=499/2010=0.2483$$

$$K_k(2015)=215/1537=0.1399$$

$$K_k(2016)=252/1577=0.1598$$

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами

$$K_{OC}=IC/OA$$

(19)

$$K_{OC}(2014)=390/520=2.9058$$

$$K_{OC}(2015)=-94/121=10.9256$$

$$K_{OC}(2016)=-17/235=5.6383$$

Таблица 22 - Коэффициенты рыночной финансовой устойчивости предприятия

Показатели	Значение			Изменение	
	2014	2015	2016	2015	2016
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (коэффициент финансового левериджа), $K_{з/с}$	0.3302	0.1626	0.1902	-0.168	0.0276
Коэффициент автономии (финансовой независимости), KA	0.7517	0.8601	0.8402	0.108	-0.0199
Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных средств, KM/I	0.349	0.0855	0.1751	-0.264	0.0896
Коэффициент маневренности, KM	0.2581	-0.0711	-0.0128	-0.329	0.0583
Индекс постоянного актива, $KП$	0.9861	1.0711	1.0128	0.085	-0.0583

Окончание Таблицы 22

Коэффициент реальной стоимости имущества, KP	0.7015	0.9213	0.851	0.22	-0.0703
Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств,	0.1963	0	0	-0.196	0

КД					
Коэффициент финансовой устойчивости, K_u	0.9353	0.8601	0.8402	-0.0752	-0.0199
Коэффициент концентрации заемного капитала, K_k	0.2483	0.1399	0.1598	-0.108	0.0199
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, K_{oc}	2.9058	10.9256	5.6383	8.02	-5.287
Обобщающий коэффициент финансовой устойчивости	6.8604	10.0026	8.9616	3.142	

Полученные результаты позволяют увидеть, что исследуемая организация характеризуется достаточно высокой независимостью от внешних источников финансирования, коэффициент автономии организации по состоянию на отчетную дату составил 0.8402 (доля собственных средств в общей величине источников финансирования на конец отчетного периода составляет 84%). Полученное значение свидетельствует об оптимальном балансе собственного и заемного капитала. Другими словами данный показатель свидетельствует о хорошем финансовом положении. Коэффициент выше нормативного значения 0.5, при котором заемный капитал может быть компенсирован собственностью предприятия.

Коэффициент автономии снизился одновременно с ростом соотношения заемных и собственных средств, это означает снижение финансовой независимости организации и повышении риска финансовых затруднений в будущие периоды. О достаточно устойчивом финансовом состоянии свидетельствует тот факт, что на конец периода коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами составил 5.6383, т.е. 563.8% собственных средств организации направлено на пополнение оборотных активов.

Коэффициент финансового левериджа равен 0.1902. Это означает, что на каждый рубль собственных средств, вложенных в активы предприятия,

приходится 0.19 руб. заемных средств. Рост показателя в динамике на 0.0276 свидетельствует об усилении зависимости организации от внешних инвесторов и кредиторов, т.е. о некотором снижении финансовой устойчивости.

Коэффициент маневренности повысился с -0.0711 до -0.0128, что говорит о повышении мобильности собственных средств организации и повышении свободы в маневрировании этими средствами.

Значение коэффициента постоянного актива говорит о высокой доле основных средств и внеоборотных активов в источниках собственных средств. По состоянию на конец периода их стоимость покрывается за счет собственных средств на 101.3%. Следовательно, на конец анализируемого периода все долгосрочные активы финансируются за счет долгосрочных источников, что может обеспечить относительно высокий уровень платежеспособности в долгосрочном периоде. При этом сократились финансовые возможности предприятия финансировать свои внеоборотные активы за счет собственных средств.

Для комплексной оценки финансовой устойчивости целесообразно использовать обобщенные показатели, расчетные формулы которых выводятся на основе обобщения показателей финансовой устойчивости, приведенных ранее. В частности, рекомендуется применение обобщающего коэффициента финансовой устойчивости (ФУ):

$$\text{ФУ} = 1 + 2\text{КД} + \text{КА} + 1 / \text{К}_{3/С} + \text{КР} + \text{КП} \quad (20)$$

$$\Delta = -1.041 / 10.0026 = -0.1041$$

Уровень финансовой устойчивости в анализируемой организации снижен на 10.41%.

Анализ финансовой устойчивости организации показывает, насколько сильную зависимость она испытывает от заемных средств, насколько свободно она может маневрировать собственным капиталом, без риска выплаты лишних процентов и пени за неуплату, либо неполную выплату кредиторской задолженности вовремя.

Таблица 23 - Показатели финансовой устойчивости организации

Показатели	Значение			Изменение	
	2014	2015	2016	2015	2016
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	2.9058	10.9256	5.6383	8.02	-5.287
Коэффициент покрытия инвестиций	0.9353	0.8601	0.8402	-0.0752	-0.0199
Коэффициент мобильности имущества	0.2587	0.0787	0.149	-0.18	0.0703
Коэффициент мобильности оборотных средств	0.8462	0.3388	0.6596	-0.507	0.321
Коэффициент обеспеченности запасов	-	-	-	0	0
Коэффициент краткосрочной задолженности	0.2605	1	1	0.74	0
Коэффициент капитализации (плечо финансового рычага)	0.2442	0	0	-0.244	0
Коэффициент финансирования	4.0949	-	-	-4.095	0

О достаточно устойчивом финансовом состоянии свидетельствует тот факт, что на конец периода коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами составил 5.6383, т.е. 563.8% собственных средств организации направлено на пополнение оборотных активов. Снижение коэффициента составило 5.287.

Коэффициент покрытия инвестиций равен 0.8402 и полностью соответствует нормативному значению (при норме 0.75). За текущий период значение коэффициента уменьшилось на 0.0199.

Значение показателя коэффициента мобильности оборотных средств позволяет отнести предприятие к низкой группе риска потери платежеспособности, т.е. уровень его платежеспособности достаточно высок.

Коэффициент краткосрочной задолженности показывает преобладание краткосрочных источников в структуре заемных средств, что является

негативным фактом, который характеризует ухудшение структуры баланса и повышение риска утраты финансовой устойчивости.

Выводы по разделу: Доля собственных средств в оборотных активах выше 10%, что соответствует нормативам минимального уровня устойчивого финансового состояния. Финансовое состояние с точки зрения состояния запасов и обеспеченность их источниками формирования является кризисным (на грани банкротства $Z > E_c + K_T + K_t$), так как в ходе анализа установлен недостаток собственных оборотных средств, собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и общей величины основных источников формирования запасов.

Большинство коэффициентов финансовой устойчивости ниже нормативных значений, следовательно, за анализируемый период организация имеет низкую рыночную финансовую устойчивость. Отрицательная динамика почти всех полученных коэффициентов свидетельствует о снижении рыночной финансовой устойчивости.

Рассчитаем показатель утраты платежеспособности за 2015.

$$K_{\text{утр.платеж.}} = (K_{\text{ТЛкп}} + 3/T * (K_{\text{ТЛкп}} - K_{\text{ТЛнп}})) / 2 = (0.5628 + 3/12 * (0.5628 - 4)) / 2 = -0.1(21)$$

На конец анализируемого периода значение показателя меньше 1, что говорит о том, что предприятие не сможет сохранить свою платежеспособность.

Рассчитаем показатель утраты платежеспособности за 2016

$$K_{\text{утр.платеж.}} = (K_{\text{ТЛкп}} + 3/T * (K_{\text{ТЛкп}} - K_{\text{ТЛнп}})) / 2 = (0.9325 + 3/12 * (0.9325 - 0.5628)) / 2 = 0.5 \quad (22)$$

На конец анализируемого периода значение показателя меньше 1, что говорит о том, что предприятие не сможет сохранить свою платежеспособность.

Для улучшения финансового состояния предприятия возможно применение следующих методов:

- Создание резервов из валовой и чистой прибыли, внутренний эффект - повышение в стоимости имущества доли собственного капитала, увеличение величины источников собственных оборотных средств
- Усиление работы по взысканию дебиторской задолженности, внутренний эффект - повышение доли денежных средств, ускорение оборачиваемости оборотных средств, рост обеспеченности собственными оборотными средствами.
- Снижение издержек производства, внутренний эффект - снижение величины запасов и затрат, повышение рентабельности реализации.
- Ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности, внутренний эффект - ритмичность поступления средств от дебиторов, большой «запас прочности» по показателям платёжеспособности.

Такой комплекс мероприятий является общим для всех организация. Для каждой конкретной организации он может быть дополнен в ходе общего анализа финансов предприятия и его деятельности. Данные мероприятия повысят финансовую устойчивость на 14%

3.2 Мероприятие по улучшению платежеспособности организации

Платежеспособность – это готовность организации погасить долги в случае одновременного предъявления требований о платежах со стороны всех кредиторов.

Для начала стоит провести подробный анализ платежеспособности ООО «Троя». Поскольку в процессе анализа изучается текущая и перспективная платежеспособность, текущая платежеспособность за анализируемый период может быть определена путем сопоставления наиболее ликвидных средств и быстро реализуемых активов с наиболее срочными и краткосрочными обязательствами.

Текущая платежеспособность считается нормальной, если соблюдается условие, $A1 + A2 \geq П1 + П2$ и это свидетельствует о платежеспособности

(неплатежеспособности) на ближайший к рассматриваемому моменту промежуток времени.

Текущая платежеспособность за 2014

$$440+80 \geq 130+0$$

На конец анализируемого периода организация платежеспособна, платежный излишек составил 390 тыс.руб. (520 - 130), на конец периода возможности превышают обязательства организации в 4 раза.

Текущая платежеспособность за 2015

$$41+80 < 215+0$$

На конец анализируемого периода организация неплатежеспособна, платежный недостаток составил 94 тыс.руб. (121 - 215), на конец периода обязательства превышают возможности организации в 1.8 раза.

Текущая платежеспособность за 2016

$$155+80 < 252+0$$

На конец анализируемого периода организация неплатежеспособна, платежный недостаток составил 17 тыс.руб. (235 - 252), на конец периода обязательства превышают возможности организации в 1.1 раза.

В целом по всем рассматриваемым периодам предприятие в большей степени оказывалось не платежеспособным.

Платежеспособность есть результирующее состояние экономики и финансов предприятия, определяемое качеством его финансовых потоков. В экономике существует интегрирующее влияние негативных факторов на платежеспособность предприятий, происходит трансформация влияния этих факторов в массовую неплатежеспособность организации. В то же время, текущая платёжная способность предприятий воздействует на всё внешнее макроэкономическое пространство, влияющее, в свою очередь, на каждого участника финансовых расчётов.

Платежеспособность предприятия подвержена влияниям, которые генерируются как самим хозяйствующим субъектом (неинтенсивный маркетинг, неконкурентоспособность продукции, нерентабельность бизнеса,

износ основных фондов, неоптимальные долги и запасы, раздробленность уставного капитала), так и возникают под влиянием внешних факторов (импортоориентированность спроса, слабость правового режима, инфляция издержек, противоречивая государственная финансовая политика, чрезмерная налоговая нагрузка).

Своевременное выявление причин низкой платежеспособности предприятия позволит разработать возможные пути ее повышения.

- Продажа продукции, пользующейся спросом у потребителей. Платежеспособность предприятия зависит от нуждаемости покупателей регулярно приобретать, а также их способности своевременно и полностью оплачивать товары и услуги, которые поставляет на рынок данный хозяйствующий субъект. Потребность покупателя иметь товар и возможность надлежащим образом заплатить по своим обязательствам становится необходимой предпосылкой платежеспособности продавца-кредитора.

- Необходимо разработать эффективные законодательные меры, предусматривающие более жесткую ответственность при невыполнении обязательств. Платежеспособность предприятия зависит от качества правового режима предпринимательской среды, в которой данному хозяйствующему субъекту неизбежно приходится функционировать. Жесткость правового режима, то есть устойчивость традиций в конкретной стране неукоснительно соблюдать нормы права вообще (а также принуждать всех, кто должен, соблюдать эти нормы), и обязательства по контрактам, в частности, дает предприятию основания рассчитывать на получение денежных средств за свои товары и услуги. Важнейшее значение имеет своевременность трансформации в деньги долгов дебиторов.

- Поиск более дешевых поставщиков продукции. Платежеспособность предприятия зависит от уровня цен на товары и услуги, которые организация регулярно приобретает у поставщиков для продажи своих товаров. Неуклонный рост издержек, негативно отражается на платежеспособности организации.

Товары и услуги, цены которых высоки трудно реализовать на рынке, что ведет к ухудшению платежеспособности.

- Рациональное распределение средств денежного потока, которыми оперирует организация. Планирование поступления денежных средств и осуществления текущих платежей и отчислений на определенный период.

Таким образом, в целом платежеспособность предприятия зависит от прибыльности предпринимательской деятельности, которую осуществляет организация. Положительный финансовый результат является важнейшим целевым ориентиром в работе любой организации, напротив, нерентабельный бизнес, ведёт к убыткам, к потере предприятием платежеспособности. Предлагаемые меры позволят увеличить прибыль на 10 %.

3.3 Мероприятия по увеличению оборотных средств

Необходимым условием успешной работы предприятия является наличие собственных оборотных средств, которые могут быть использованы для приобретения материально-производственных запасов, поддержания незавершенного производства, осуществления краткосрочных финансовых вложений в ценные бумаги и на другие цели обеспечения производственно-хозяйственной и коммерческой деятельности предприятия.

Таблица 24 – Оценка собственных оборотных средств, тыс.руб.

Показатели	Абсолютное значение			Абсолютное изменение	
	2014	2015	2016	2015	2016
Вариант 1					
1. Собственный капитал, Кр	1511	1322	1325	-189	3
2. Долгосрочные обязательства, КТ	369	0	0	-369	0
3. Внеоборотные активы, ВА	1490	1416	1342	-74	-74
Наличие собственных оборотных	390	-94	-17	-484	77

средств (СОС2), ЕМ, (п.1+п.2-п.3)					
Вариант 2					
5. Оборотные активы	520	121	235	-399	114
6. Краткосрочные обязательства	130	215	252	85	37
Наличие собственных оборотных средств (СОС2), ЕМ, (п.5-п.6)	390	-94	-17	-484	77

Определим долю собственного капитала, вложенного во внеоборотные активы:

$$D_{\text{сок}} = \text{ДО} - \text{ДКБ} - \text{ДЗЛ} \quad (23)$$

$$D_{\text{сок}}(2014) = 369 - 369 - 0 = 0 \text{ тыс.руб.}$$

$$D_{\text{сок}}(2015) = 0 - 0 - 0 = 0 \text{ тыс.руб.}$$

$$D_{\text{сок}}(2016) = 0 - 0 - 0 = 0 \text{ тыс.руб.}$$

Таблица 25 - Источники формирования внеоборотных активов

Источники формирования	2014	2015	2016	Абсолютное изменение	
				2015	2016
Внеоборотные активы, ВА:	1490	1416	1342	-74	-74
• Долгосрочные финансовые обязательства	369	0	0	-369	0
• Сумма собственного капитала в формировании внеоборотных активов	0	0	0	0	0
Доля в формировании внеоборотных активов долгосрочных кредитов и займов	24.77	0	0	-24.77	0

Таблица 26 – Темп роста источников формирования, %

Источники формирования	2015	2016
Внеоборотные активы, ВА:	95.03	94.77
• Долгосрочные финансовые обязательства (кредиты и займы)	0	-
• Сумма собственного капитала в формировании внеоборотных активов	-	-
Доля в формировании внеоборотных активов долгосрочных кредитов и займов	0	-
Доля в формировании внеоборотных активов собственного капитала	-	-

Сумма собственного капитала в формировании внеоборотных активов составила 0 тыс.руб. и за отчетный период не изменилась. На основании данных предыдущих таблиц и баланса рассчитываются источники формирования материально-производственных запасов предприятия.

Таблица 27 – Источники формирования материально-производственных запасов, тыс.руб.

Показатели	Абсолютное значение			Абсолютное изменение	
	2014	2015	2016	2015	2016
1. Собственные оборотные средства (СОС)	390	-94	-17	-484	77
2. Краткосрочные займы и кредиты, Кт	0	0	0	0	0
3. Расчеты с кредиторами по товарным операциям, СР (задолженность поставщикам и подрядчикам, векселя к уплате)	130	215	252	85	37
Итого источников формирования материально-производственных запасов, (п.1+п.2+п.3)	520	121	235	-399	114
Запасы	0	0	0	0	0

Объем источников формирования материально-производственных запасов составил 235 тыс.руб. и за отчетный период увеличился на 114 тыс.руб. Производственные запасы на конец периода меньше источников их покрытия, что подтверждает вывод о неправильном использовании имущества в организации.

Основными причинами несоответствия запасов их источникам является излишек собственных оборотных средств и излишняя кредиторская задолженность под отгруженную продукцию. Для анализа обеспеченности предприятия собственными оборотными средствами определяется излишек или недостаток наличия собственных оборотных средств для покрытия запасов и дебиторской задолженности за товары, работы и услуги, непрочитованные банком.

Таблица 28 – Обеспеченность предприятия собственными оборотными средствами для покрытия запасов и дебиторской задолженности, тыс.руб.

Показатели	Абсолютное значение			Абсолютное изменение	
	2014	2015	2016	2015	2016
Собственные оборотные средства (СОС)	390	-94	-17	-484	77
Запасы за вычетом расходов будущих периодов	0	0	0	0	0
Дебиторская задолженность покупателей и заказчиков	80	80	80	0	0
Итого (п.2+п.3+п.4+п.5)	80	80	80	0	0
Краткосрочные займы и кредиты, Кт	0	0	0	0	0
Кредиторская задолженность поставщикам и подрядчикам	130	215	252	85	37
Авансы полученные	0	0	0	0	0
Итого источников формирования материально-производственных запасов, (п.7+п.8+п.9+п.10)	130	215	252	85	37
Запасы, непрочитованные банком (п.6 – п.11)	-50	-135	-172	-85	-37
Излишек (+), недостаток (-) собственных оборотных средств для покрытия запасов и дебиторской задолженности (стр.1 – стр.12)	440	41	155	-399	114

В отчетном году имеется излишек собственных оборотных средств в размере 155 тыс.руб. для покрытия запасов и дебиторской задолженности. Рост данного показателя составил 114 тыс.руб.

Таблица 29 - Источники формирования оборотных активов, тыс.руб.

Источники формирования	2014	2015	2016	Абсолютное изменение	
				2015	2016
Общая сумма оборотных активов:	520	121	235	-399	114
• Общая сумма краткосрочных обязательств	0	0	0	0	0
• Сумма собственного оборотного капитала	390	-94	-17	-484	77

Доля собственного капитала в формировании оборотных активов, %	0.75	-0.78	-0.07	-1.53	0.71
Доля заемного капитала в формировании оборотных активов, %	0	0	0	0	0

Таблица 30 – Темп роста источников формирования, %

Источники формирования	2015	2016
Общая сумма оборотных активов:	23.27	194.21
• Общая сумма краткосрочных обязательств	-	-
• Сумма собственного оборотного капитала	-24.1	18.09
Доля собственного капитала в формировании оборотных активов, %	-104	8.97
Доля заемного капитала в формировании оборотных активов, %	-	-

Доля собственного капитала в формировании оборотных активов составила -0.07% и за отчетный период выросла на 0.71%. В качестве источников финансирования оборотных активов организация может использовать собственные оборотные средства (самый устойчивый и дорогой источник), долгосрочные и краткосрочные кредиты и займы, а также кредиторскую задолженность.

Таблица 31 – Анализ структуры финансирования оборотных активов тыс.руб.

Источники финансирования	2014	2015	2016	Абсолютное изменение	
				2015	2016
Собственный оборотный капитал	390	-94	-17	-484	77
Долгосрочные кредиты и займы	369	0	0	-369	0
Кредиторская задолженность и прочие краткосрочные обязательства	130	215	252	85	37
Итого источники финансирования оборотных активов	889	121	235	-768	114

Из результата анализ можно отметить то, что в 2015 году собственный капитал уменьшился на 484 тыс. руб. Так еще из резкий колебаний можно выделить изменение в меньшую сторону показатель долгосрочных кредитов и займов в 2015 году на 369 тыс. руб., а так же снижение источников финансирования оборотных активов на 768 тыс. руб. Из этого следует что предприятие на момент 2015 года не способно самофинансировать оборотные активы. Однако 2016 году происходит подъем данного показателя практически вдове, а именно на 114 тыс.руб. Так же выявлен рост кредиторской задолженности, что также негативно сказывается на организации.

Таблица 32 – Структура источников финансирования оборотных активов

Источники финансирования	2014	2015	2016	Абсолютное изменение	
				2015	2016
Собственный оборотный капитал	43.87	-77.69	-7.23	-121.56	70.46
Долгосрочные кредиты и займы	41.51	0	0	-41.51	0
Краткосрочные кредиты и займы	0	0	0	0	0
Кредиторская задолженность и прочие краткосрочные обязательства	14.62	177.69	107.23	163.07	-70.46
Итого источники финансирования оборотных активов	100	100	100	0	0

Таблица 33 – Темп роста источников финансирования оборотных активов

Источники финансирования	2015	2016
Собственный оборотный капитал	-24.1	18.09
Долгосрочные кредиты и займы	0	-
Краткосрочные кредиты и займы	-	-
Кредиторская задолженность и прочие краткосрочные обязательства	165.38	117.21
Итого источники финансирования оборотных активов	13.61	194.21

Представленная информация свидетельствует о весьма рискованной стратегии финансирования оборотных активов. Так, доля кредиторской задолженности в общем объеме финансирования оборотных активов составляет 107.23%.

Таблица 34 – Анализ структуры собственных оборотных активов

Показатели	2014	2015	2016	Абсолютное изменение	
				2015	2016
1. Оборотные активы	520	121	235	-399	114
2. Долгосрочные кредиты и займы	369	0	0	-369	0
3. Краткосрочные кредиты и займы	0	0	0	0	0
Собственные оборотные активы (п.1-п.2-п.3)	151	121	235	-30	114

Таблица 35 – Структура собственных оборотных активов, %

Показатели	2014	2015	2016	Абсолютное изменение	
				2015	2016
1. Оборотные активы	100	100	100	0	0
2. Долгосрочные кредиты и займы	70.96	0	0	-70.96	0
3. Краткосрочные кредиты и займы	0	0	0	0	0
Собственные оборотные активы (п.1-п.2-п.3)	29.04	100	100	70.96	0

Таблица 36 – Темп роста собственных оборотных активов, %

Показатели	2015	2016
1. Оборотные активы	23.27	194.21

Окончание Таблицы 36

2. Долгосрочные кредиты и займы	0	-
3. Краткосрочные кредиты и займы	-	-
Собственные оборотные активы (п.1-п.2-п.3)	80.13	194.21

Пути ускорения оборачиваемости для ООО «Троя»:

- совершенствовать товародвижение и нормализовать размещение оборотных средств;
- полностью и ритмично выполнять планы хозяйственной деятельности;
- совершенствовать организацию торговли, внедрять прогрессивные формы и методы продажи;
- упорядочить сбор и хранение порожней тары, ускорять возврат тары поставщикам и сдачу тарособирающим организациям;

- совершенствовать расчеты с поставщиками и покупателями;
- улучшать претензионную работу;
- ускорять оборот денежных средств за счет улучшения инкассации торговой выручки, строгого лимитирования остатков денежных средств в кассах торговых предприятий, в пути, на расчетном счете в банке;
- свести к минимуму запасы хозяйственных материалов, малоценных и (быстроизнашивающихся предметов, инвентаря, спецодежды на складе, сократить подотчетные суммы, расходы будущих периодов; не допускать дебиторской задолженности);
- продавать ту продукцию, которую можно достаточно быстро и выгодно реализовать, прекращая или сокращая продажу не пользующуюся спросом продукции;
- полученную прибыль направлять на пополнение оборотных средств.

Данные мероприятия позволят повысить количество оборотных средств в среднем на 5%

3.4 Оценка эффективности комплекса предложенных мероприятий

Для осуществления предлагаемых мероприятий потребуется:

- Единовременные затраты на каждое мероприятие зависят от чистой прибыли. Чистую прибыль стоит распределить на каждое мероприятие поровну. Не смотря на то, что прибыль достаточно мала, с ежегодным развитием мероприятий, произойдет ее увеличение.
- В постоянные затраты войдут затраты на мероприятия по увеличению оборотных активов и улучшению финансовой устойчивости.
- К переменным затратам будет отнесено мероприятие по улучшению платежеспособности предприятия.

Общий экономический эффект от предлагаемых мероприятий:

$$\text{Мероприятие 1} = (8.9616 * 1.14) = 10.21$$

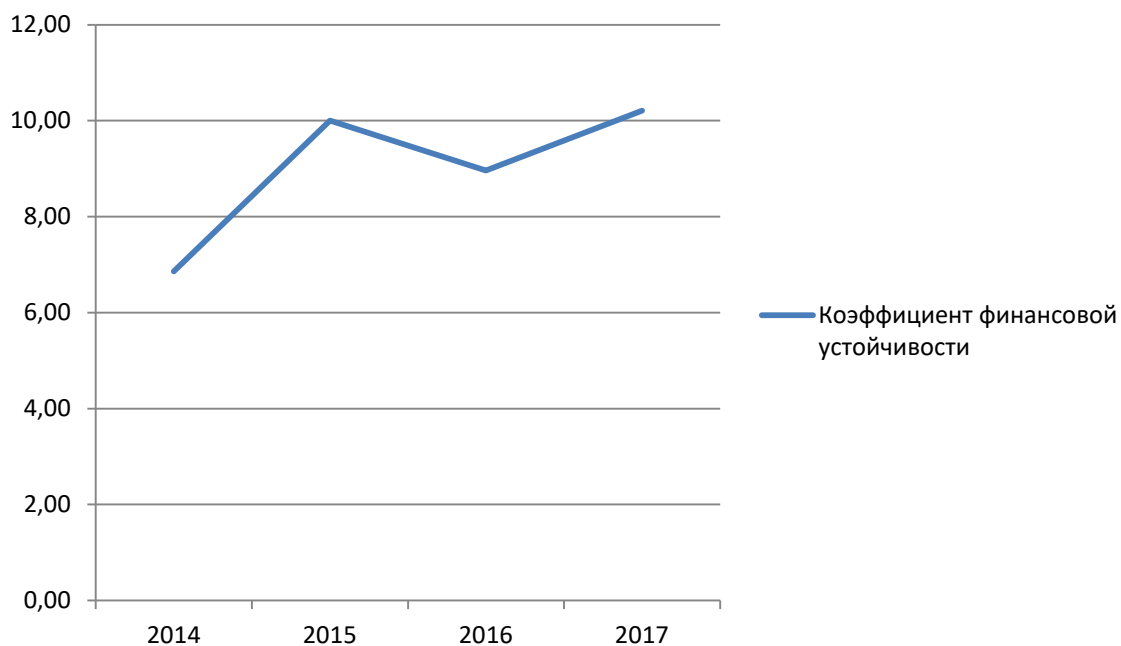


Рисунок 1 – Коэффициент финансовой устойчивости

Благодаря предлагаемым мероприятиям удалось вывести показатель финансовой устойчивости.

$$\text{Мероприятие 2} = 68 * 1.1 = 74,8$$

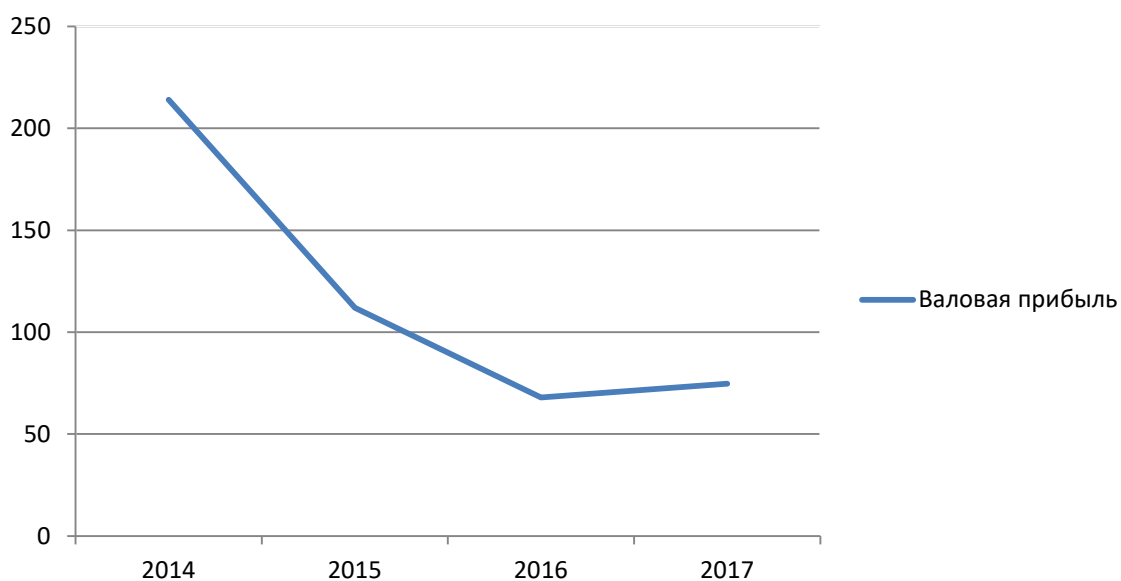


Рисунок 2- Валовая прибыль

Благодаря предлагаемым мероприятиям возможно остановить падение валовой прибыли организации. Данное мероприятие одно из важнейших для коммерческой организации, так как прибыль это основная цель для подобного рода организаций.

Мероприятие 3=235*1.05=246.75

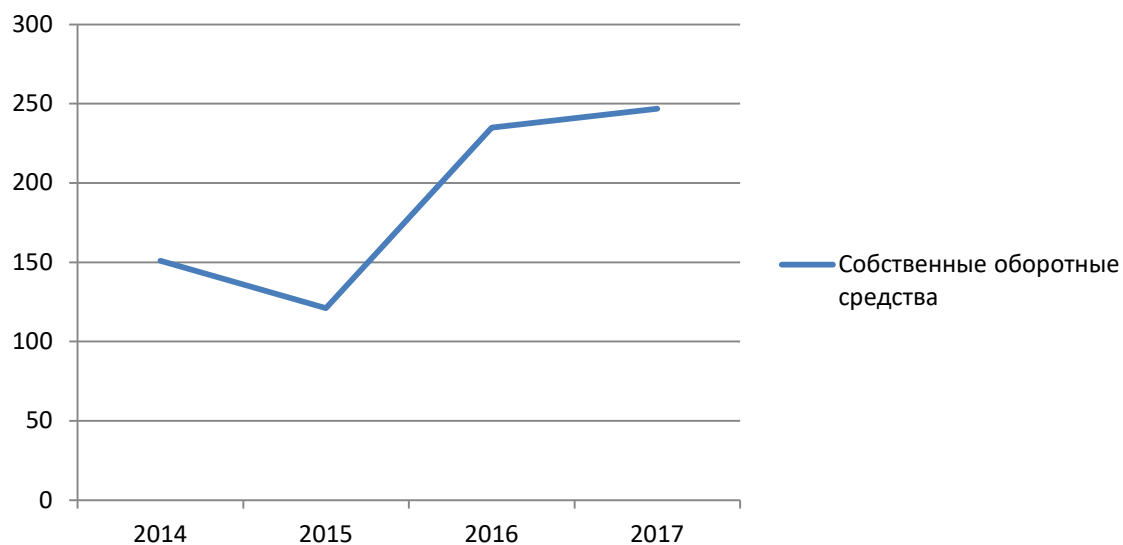


Рисунок 3- Собственные оборотные средства

В целом данный показатель увеличился на 11,75 тыс.руб.

В результате проведенной работы можно сделать следующие выводы. В целом предложенный комплекс мероприятий оказывает позитивное воздействие на работу организации. Улучшение финансовой устойчивости поможет организации достичь более успешных показателей прибыли.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В работе требовалось сделать подробный анализ финансовых потоков организации по осуществлению розничной торговли.

Анализ финансового состояния определяет конкурентоспособность предприятия, его потенциал в деловом сотрудничестве, оценивает, насколько гарантируются экономические интересы предприятия и его партнеров в финансовых и других отношениях.

Данные финансового анализа используются для прогнозирования возможных финансовых результатов, экономической рентабельности на основе фактических условий экономической деятельности и наличия собственных и заемных ресурсов; Разработка конкретных мер, направленных на более эффективное использование финансовых ресурсов и укрепление финансового состояния предприятия.

В первой главе работы были рассмотрены теоретические и методические основы финансового анализа, его сущность и значение, а также изучены

основные подходы к анализу финансовых потоков в целом и конкретно для организации розничной торговли.

Вторая глава посвящена финансовому анализу ООО «Троя», проведена базовая экономическая характеристика организации, проведен анализ ее платежеспособности и финансовой устойчивости. Также был проведен подробный анализ организации на вероятность банкротства по нескольким методам. Были выявлены негативные аспекты в работе организации.

В третьей главе были предложены мероприятия по устранению выявленных проблем.

Благодаря улучшению способов взыскания дебиторской задолженности и ускорению ее оборачиваемости, а так же созданию резервов из чистой прибыли, удалось повысить финансовую устойчивость организации.

Удалось повысить показатели платежеспособности организации благодаря поиску более дешёвых поставщиков и продаже наиболее ликвидных товаров, что способствовало увеличению валовой прибыли организации.

Так же благодаря направлению части прибыли на пополнение оборотных активов и внедрению более прогрессивных форм продаж, удалось повысить показатель оборотных средств. В целом предложенные мероприятия оказали положительный эффект на организацию.

СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Абрютина, М.С. Финансовый анализ: Учебное пособие / М.С. Абрютина. - М.: ДиС, 2015. - 192 с.
2. Артюшин, В.В. Финансовый анализ. Инструментарий практика: Учебное пособие / В.В. Артюшин. - М.: ЮНИТИ, 2015. - 120 с.
3. Банк, В.Р. Финансовый анализ / В.Р. Банк, А.В. Тараскина. - М.: Проспект, 2007. - 344 с.
4. Виноградская, Н.А. Диагностика и оптимизация финансово-экономического состояния предприятия: финансовый анализ: Практикум / Н.А. Виноградская. - М.: МИСиС, 2011. - 118 с.
5. Гаевый, М.Д. Финансовый анализ / М.Д. Гаевый, Л.М. Гаевая. - М.: КноРус, 2015. - 272 с.
6. Горелик, О.М. Финансовый анализ с использованием ЭВМ: Учебное пособие / О.М. Горелик, О.А. Филиппова. - М.: КноРус, 2016. - 270 с.
7. Григорьева, Т.И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз: Учебник для магистров / Т.И. Григорьева. - М.: Юрайт, ИД Юрайт, 2015. - 462 с.

8. Григорьева, Т.И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз: Учебник / Т.И. Григорьева. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 486 с.
9. Енюков, И.С. Финансовый анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие / И.С. Енюков. - М.: Финансы и статистика, 2015. - 224 с.
10. Ефимова, О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: Учебник / О.В. Ефимова. - М.: Омега-Л, 2015. - 349 с.
11. Жарковская, Е.П. Финансовый анализ деятельности коммерческого банка: Учебник / Е.П. Жарковская. - М.: Омега-Л, 2016. - 325 с.
12. Жилкина, А.Н. Финансовый анализ: Учебник и практикум для прикладного бакалавриата / А.Н. Жилкина. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 285 с.
13. Жилкина, А.Н. Управление финансами. Финансовый анализ предприятия: Учебник / А.Н. Жилкина. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 332 с.
14. Журко, В.Ф. Экономический и финансовый анализ в деятельности органов внутренних дел: Учебное пособие / В.Ф. Журко, Н.М. Бобошко. - М.: ЮНИТИ, 2016. - 239 с.
15. Журко, В.Ф. Экономический и финансовый анализ в деятельности органов внутренних дел: Учебное пособие / В.Ф. Журко, Н.М. Бобошко. - М.: ЮНИТИ, 2016. - 239 с.
16. Казакова, Н.А. Финансовый анализ: Учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Н.А. Казакова. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 470 с.
17. Киреева, Н.В. Экономический и финансовый анализ: Учебное пособие / Н.В. Киреева. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 293 с.
18. Ковалев, В.В. Финансовый учет и анализ: концептуальные основы / В.В. Ковалев. - М.: Финансы и статистика, 2015. - 720 с.
19. Литовченко, В.П. Финансовый анализ: Учебное пособие / В.П. Литовченко. - М.: Дашков и К, 2015. - 214 с.
20. Литовченко, В.П. Финансовый анализ: Учебное пособие / В.П. Литовченко. - М.: Дашков и К, 2016. - 214 с.

21. Литовченко, В.П. Финансовый анализ: Учебное пособие / В.П. Литовченко. - М.: Дашков и К, 2015. - 216 с.
22. Литовченко, В.П. Финансовый анализ: Учебное пособие / В.П. Литовченко. - М.: Дашков и К, 2016. - 216 с.
23. Любушин, Н.П. Финансовый анализ / Н.П. Любушин, Н.Э. Бабичева. - М.: Эксмо, 2016. - 336 с.
24. Никулина, Н.Н. Финансовый менеджмент страховой организации: Учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям (080105) "Финансы и кредит", (080109) "Бухгалтерский учет, анализ и аудит" / Н.Н. Никулина, С.В. Березина. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. - 431 с.
25. Овчинников, В.В. Финансовый анализ с использованием ЭВМ / В.В. Овчинников. - М.: КноРус, 2015. - 272 с.
26. Панков, Д.А. Финансовый анализ и планирование деятельности спортивной организации / Д.А. Панков. - М.: Новое знание, 2005. - 208 с.
27. Рожков, И.М. Финансовый менеджмент: анализ финансово-экономического состояния и расчет денежных потоков предприятия: Практикум. № 1352 / И.М. Рожков. - М.: МИСиС, 2011. - 38 с.
28. Селезнева, Н.Н. Финансовый анализ: Учебное пособие / Н.Н. Селезнева, А.Ф. Ионова. - М.: ЮНИТИ, 2012. - 639 с.
29. Турманидзе, Т.У. Финансовый анализ: Учебник / Т.У. Турманидзе. - М.: ЮНИТИ, 2013. - 287 с.
30. Турманидзе, Т.У. Финансовый анализ: Учебник. / Т.У. Турманидзе. - М.: ЮНИТИ, 2015. - 287 с.
31. Кандрашина, Е. А. Финансовый менеджмент : учебник для студентов бакалавриата ВПО, обучающихся по направлению подготовки «Менеджмент» / Е. А. Кандрашина. – Москва : Дашков и К, 2013. – 220 с.
32. Карпова, Т. П. Учет, анализ и бюджетирование денежных потоков : учебное пособие для студентов, обучающихся по направлению «Экономика» специальности (профилю подготовки) «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» /

Т. П. Карпова, В. В. Карпова. – М. : Вузовский учебник : ИНФРА-М, 2014. – 302 с.

33. Кеменов, А. В. Теоретические проблемы управления денежными потоками организации в кризисной ситуации / А. В. Кеменов // Финансы. – 2014. – № 11. – С. 63-65.

34. Киров, А.В. Финансы предприятий: учебник / А.В. Киров, И.В. Леванович. – М.: Инфра-М, 2014. – 255 с.

35. Кирьянова, З. В. Анализ финансовой отчетности : учебник для бакалавров / З. В. Кирьянова, Е. И. Седова; Гос. ун-т упр.- 2-е изд., испр. и доп. – М. : Юрайт, 2012. – 428 с.

36. Клишевич, Н.Б. Финансы организаций: учебное пособие / Н.Б. Клишевич. – М.: Проспект, КноРус, 2014. – 304 с.

37. Ковалев, В. В. Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью : учебно-практическое пособие / В. В. Ковалев. – М. : Проспект, 2014. – 336 с.

38. Ковалев, В. В. Финансы организаций (предприятий) : учебник / В. В. Ковалев, Вит. В. Ковалев. – М.: Проспект, 2013. – 352 с.

39. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика. – 4-е изд., перераб. и доп. М.: Изд-во Проспект, 2013. – 456 с.

40. Ковалев, В.В., Ковалев Вит. В. Анализ баланса, или Как понимать баланс: Уч.-практ. пособие. – М.: Проспект, 2012. – 448 с.

41. Финансы : учеб. пособие для вузов / под ред. А. М. Ковалевой. – М. : Финансы и статистика, 2013. – 334 с.

42. Козенкова, Т. Организация логистического управления финансовыми потоками в холдинговых структурах / Т. Козенкова // Риск: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2013. – № 1. – С. 19-25.

43. Колчина, Н.В. Финансы организаций (предприятий): учебник для вузов. – М.: Юнити-Дана , 2015. – 365 с.

