

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

Зав. кафедрой менеджмента

\_\_\_\_\_ В.А. Шапошников

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2017г.

**ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА**

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

Идентификационный код ВКР 304

**Исполнитель:**

студент группы ФМ-412п

\_\_\_\_\_

**И.Р. Салахетдинов**

подпись

**Руководитель:**

(канд. экон. наук, доцент)

\_\_\_\_\_

**У.В. Пермякова**

подпись

**Нормоконтролер:**

(ст. преподаватель)

\_\_\_\_\_

**И.В. Климентьева**

подпись

Екатеринбург

2017

## **Аннотация**

Выпускная квалификационная работа выполнена на 71 страницу, содержит 1 рисунок, 18 таблиц, 17 формул, 39 используемых источников литературы, а так же 1 приложения на 1 странице. Состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованной литературы и приложений.

Ключевые слова: финансово-хозяйственная деятельность, анализ, экономический анализ, инвестиции, производственный процесс.

Библиографическое описание ВКР. Исследование проведено на основании изучения научной, учебной литературы, также в бакалаврской работе использована бухгалтерская отчетность ООО «Золотой скорпион».

Краткая характеристика. Актуальность обусловлена тем, что у каждого предприятия существует дебиторская задолженность, что бы погасить её, требуется разработать пути погашения дебиторской задолженности, для улучшения финансовой устойчивости предприятия.

**Объектом исследования** работы является деятельность компании ООО «Золотой скорпион».

**Целью работы** является разработка путей погашения дебиторской задолженности предприятия ООО «Золотой скорпион».

## Содержание

Введение.....	4
1. Теоретические аспекты анализа финансово-хозяйственной деятельности современного предприятия.....	7
1.1 Сущность, задачи и классификация анализа финансово- хозяйственной деятельности.....	7
1.2 Информационно-аналитическое обеспечение анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия.....	11
1.3 Методика анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия.....	14
2. Анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО "Золотой скорпион".....	27
2.1 Краткая характеристика предприятия ООО "Золотой скорпион".....	27
2.2 Диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия ООО "Золотой скорпион".....	28
3. Разработка рекомендаций по повышению эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия.....	54
3.1. Мероприятия по совершенствованию финансово-хозяйственной деятельности ООО "Золотой скорпион".....	54
3.2. Расчет экономической эффективности мероприятий по улучшению результатов финансово-хозяйственной деятельности ООО "Золотой скорпион".....	59
Заключение.....	63
Список использованных источников.....	66
Приложение	

## ВВЕДЕНИЕ

В рыночной обстановке залогом выживания и основой устойчивости положения предприятия служит его экономическая стабильность. Она показывает такое состояние финансовых ресурсов, при котором предприятие, свободно перенаправляет денежные средства. Способно путем эффективного их использования обеспечить бесперебойный процесс производства и реализации продукции, а также затраты по его расширению и модернизации.

Одним из основных требований функционирования предприятий в условиях рыночной экономики являются безубыточность хозяйственной деятельности, покрытие расходов собственными доходами и обеспечение в определенных размерах прибыльности, рентабельности хозяйствования. Главная задача предприятия, как субъекта рынка, - хозяйственная деятельность, направленная на получение прибыли для удовлетворения социальных и экономических интересов членов трудового коллектива и интересов собственника имущества предприятия.

Основными показателями, характеризующие финансовые результаты хозяйственной деятельности предприятий, выступают валовая прибыль, доход, рентабельность, другие доходы, финансовая устойчивость.

Определение рамок финансовой устойчивости предприятия относится к числу наиболее важных экономических проблем в условиях перехода к рынку. Поскольку недостаточная финансовая устойчивость может привести к отсутствию у предприятия средств для развития производства, их неплатежеспособности и, в конечном счете, к банкротству, а «избыточная» устойчивость будет препятствовать развитию, отягощая затраты предприятия излишними запасами и резервами. Для оценки финансовой устойчивости предприятия необходим анализ его финансового состояния. Финансовое состояние представляет собой совокупность показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов.

Важнейшей формой деловой активности и финансового состояния предприятия является величина текущих финансовых результатов. Общая оценка финансового состояния предприятия выводится на основе таких результативных финансовых показателей, как прибыль и рентабельность.

Главной целью проведения всестороннего финансового анализа является обеспечение устойчивой работы предприятия в определенных экономических условиях.

Финансовое состояние предприятия отражает его способность конкурировать с другими предприятиями (платежеспособность, кредитоспособность) в производственной сфере и, следовательно, эффективность использования вложенного собственного капитала.

Основной целью финансового анализа, установленной в данном исследовании, является выявление существенных связей и характеристик финансового состояния предприятия для выработки эффективного управленческого решения в распределении капиталом. Эту цель предстоит достигнуть посредством определения небольшого числа главных (наиболее информативных) параметров, дающих объективную и точную картину финансового состояния предприятия получаемых им прибылей (убытков), изменений в составе активов и пассивов в расчетах с дебиторами и кредиторами. При этом особое внимание будет обращено на текущее финансовое состояние предприятия, так как и его проекция на ближайшую перспективу или более отдаленный период.

Изучение внутреннего состояния предприятия и внешних факторов, позволяет определить пути его улучшения. Только точно представляя положение своего предприятия на рынке, учитывая особенности рынка, можно лучше определить стратегию, которая способна достичь определенных целей и финансовых результатов.

Из этого следует что, в рыночной экономике основной целью предпринимательской деятельности является получение прибыли, увеличение

материальной заинтересованности участников бизнеса в результатах финансово-хозяйственной деятельности.

Цель анализа финансовых результатов – выявление, изучение и мобилизация резервов роста доходов, прибыли, повышение рентабельности деятельности предприятия. В процессе анализа изучают динамику абсолютных и относительных показателей финансовых результатов; проводят оценку обоснованности образования и распределения их фактической величины; определяют и измеряют влияние факторов на формирование финансовых результатов хозяйственной и другой деятельности предприятия; выявляют и мобилизуют резервы их роста. Характер указанных задач анализа свидетельствует о большой практической значимости анализа финансовых результатов деятельности предприятия.

Все вышесказанное подтверждает вывод о том, что изучение проблем и направлений улучшения финансовых результатов деятельности предприятия достаточно актуальная тема исследования.

Цель выпускной работы – выявление проблем формирования и получения финансовых результатов деятельности предприятия и поиск путей их улучшения.

Задача проведенного в данной выпускной работе финансового анализа предприятия на примере ООО «Золотой скорпион» установить и оценить финансовые результаты его деятельности, выбрав наиболее эффективную для этого методику, используя данные текущей бухгалтерской и финансовой отчетности, изучив организационную структуру предприятия, его учетную политику, объем производства и реализации продукции.

# **1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

## **1.1 Сущность, задачи и классификация анализа финансово-хозяйственной деятельности**

Важнейшей формой выражения деловой активности организации является величина финансового результата (прибыли, убытка), получаемого от финансово-хозяйственной деятельности за отчетный период. Финансовый результат деятельности выявляется на основании бухгалтерского учета всех операций организации и оценки статей бухгалтерского баланса в соответствии с Положением о бухгалтерском учете и отчетности в Российской Федерации.

Финансовый результат (прибыль, убыток) от деятельности организации в отчетном периоде определяется величиной прироста или уменьшения собственного капитала в результате финансово-хозяйственной деятельности. Прирост собственного капитала в результате финансово-хозяйственной деятельности соответствует полученной прибыли, уменьшение - убытку. Финансовый результат деятельности исчисляется за период от начала года до отчетной даты.

В постановлениях Правительства, документах Минфина РФ и отечественной литературе имеется несколько определений финансового результата [12, с.345]:

- сумма прибыли (убытка) от реализации продукции (работ, услуг), основных фондов (включая земельные участки), иного имущества предприятия и доходов от внереализационных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям;
- разница между доходами и расходами, относящимися к одному периоду, балансовая прибыль (убыток), представляющая собой конечный финансовый

результат (прибыль или убыток), выявленный за отчетный период на основании бухгалтерского учета все хозяйственных операций организации и оценки статей баланса;

- показатель, отражающий реальные достижения хозяйствующего субъекта.

Важнейшими показателями финансовых результатов являются показатели прибыли, которая в условиях рыночной экономики составляет основу экономического развития предприятия.

Прибыль, как конечный финансовый результат деятельности организации, представляет разницу между доходами и расходами на производство и реализацию продукции с учетом убытков от различных хозяйственных операций. Из этого следует, что прибыль формируется в результате взаимодействия многих составляющих, как положительных, так и отрицательных.

Финансовым результатом может выступать не только прибыль, но и убыток, возникший, например, по причине чрезмерно высоких затрат на производство или от неполучения всех доходов от реализации в связи с уменьшением объема выпуска, снижением спроса у покупателей.

Прибыль как один из важных видов рыночных отношений выполняет определенные функции:

Во-первых, прибыль определяет экономический результат, полученный в конечном итоге деятельности предприятия. Но прибыль как единственный показатель, связанный со всеми моментами деятельности предприятия определить невозможно. Такого всестороннего показателя и не может быть. Именно поэтому при исследовании финансовой и производственно-хозяйственной деятельности предприятия используют систему показателей. Важность прибыли состоит в том, что она показывает итоговый финансовый результат. Вместе с этим на размер прибыли и ее движение влияют как зависящие от стараний предприятия моменты, так и не зависящие от них. Практически вне сферы влияния предприятия находятся сложившаяся ситуация на рынке, высота цен на потребляемые материально-



сырьевые и топливно-энергетические ресурсы, амортизационные отчисления. Так же зависят от предприятия такие моменты, как уровень цен на реализуемую продукцию и заработная плата. К причинам, зависящим от предприятия, относятся уровень хозяйствования, грамотность руководства и менеджеров предприятия, конкурентоспособность продукции, организация производства и труда, его уровень производительности, состояни и действенность производственного и финансового планирования.

Перечисленные причины влияют не на прямую, а через объем реализуемой продукции и себестоимость, поэтому для выявления конечного финансового результата необходимо сравнить стоимость объема реализуемой продукции и стоимостную сумму расходов и ресурсов, используемых в производстве.

Во-вторых, прибыль обладает стимулирующей функцией. Ее смысл состоит в том, что прибыль одновременно является и финансовым результатом и главной частью финансовых запасов предприятия. Возможное обеспечение правила самофинансирования определяется полученной прибылью. Части чистой прибыли, которая находится в распоряжении предприятия после уплаты налогов и других обязательных платежей, должно хватить полностью, что бы финансировать развитие производственной деятельности, научно-технического и коллективного развития предприятия, денежного поощрения работников.

В-третьих, из прибыли формируются бюджеты разных ступеней. Она направляется в бюджеты в виде налогов и наравне с другими финансовыми поступлениями, ее используют для финансирования совместных социальных потребностей, Прибыль распространяется на обеспечение выполнения государством своих функций, государственных инвестиционных, производственных, научно-технических и социальных программ. Прибыль имеет огромное значение в рыночной экономике. Цель к получению прибыли направляет производителей продукции на увеличение производственных объемов продукции, которая необходима потребителю, на снижение расходов и производство [23, с.421]. При высокой конкуренции этим достигается не только

цель предпринимательства, но и удовлетворенность всеобщих потребностей. Для предпринимателя прибыль является признаком, показывающим, где можно достичь наибольшего прироста стоимости, создает толчок для инвестирования в эти области. Свою роль играют и убытки. Они отражают ошибки и недочеты в направлении средств, организации производства и сбыта продукции. Экономическая нестабильность, монопольное положение товаропроизводителей искажают формирование прибыли как чистого дохода, приводят к стремлению получения доходов главным образом в результате повышения цен. Устранению инфляционного наполнения прибыли способствует финансовое оздоровление экономики, развитие рыночных механизмов ценообразования, оптимальная система налогов. Эти задачи должно выполнять государство в ходе осуществления экономических реформ.

Главное значение прибыли как финансового показателя предпринимательской деятельности фирмы не означает его исключительности и всесторонности. Анализируя стимулирующую роль прибыли можно выявить, что в некоторых хозяйствующих типах преобладает стремление извлечь высокую прибыль в целях увеличения фонда оплаты труда в ущерб социальному развитию коллектива. Более того, обнаружены факты получения прибыли сформировавшейся не в результате эффективной хозяйственной деятельности, а путем изменения, например, состава выпускаемой продукции. Вместо производства не доходной, но имеющей большой спрос продукции предприятия увеличивают производство более выгодной для них и более дорогой продукции. Во многих случаях рост прибыли вызван беспричинным повышением цен на продукцию [2, с.231-235].

Делая вывод можно сказать, что показатели прибыли являются самыми главными для оценк производственной и финансовой деятельности предприятий. Они показывают уровень деловой активности и финансового благополучия. По прибыл определяется степень отдачи субсидированных средств и прибыльность вложений в активы данного предприятия.

Цель анализа ФХД предприятия - повышение эффективности его работы на основе системного изучения всех видов деятельности и обобщения их результатов.

Задачами анализа ПХД предприятия являются [14, с. 351]:

- Идентификация реального состояния анализируемого объект ;
- Исследование состава и свойств объекта, его сравнение с известными аналогами или базовыми характеристиками, нормативными величинам ;
- Выявление изменений в состоянии объекта в пространственно-временном разрезе;
- Установление основных факторов вызвавших изменени в состоянии объекта, и учет их влияния;
- Прогноз основных тенденций.

Предметом анализа ПХД предприятия анали производственных и экономических результатов, финансового состояния, результатов социального развития и использования трудовых ресурсо , состояния и использования основных фондов, затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг), оценк эффективности.

Объектом анализа ПХД предприятия является работа предприятия в целом и его структурных подразделений (цехо , бригад, участков), а субъектами могут выступать органы государственной власти, научно-исследовательские институты, фонд , центры, общественные организации, средства массовой информации, аналитические службы предприятий.

## **1.2 Информационно-аналитическое обеспечение анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия**

Определение качества финансового состояния, изучение причин его улучшения или ухудшения за период, подготовка рекомендаций по повышению финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия являются

главными моментами анализа финансового состояния. Детализация процедурной стороны методики финансового анализа зависит от поставленных целей, а также различных факторов информационного, временного, методического и технического обеспечения. Эффективность финансового анализа непосредственно зависит от полноты и качества используемой информации. В настоящее время в отдельных изданиях по вопросам финансового анализа присутствуют упрощенный подход к информационному обеспечению финансового анализа, ориентирующий на использование исключительно бухгалтерской (финансовой) отчетности или в несколько более широком плане - на данные бухгалтерского учета.

Анализ финансового состояния предприятия является составной частью общего финансового анализа. Финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности. Прибыль представляет собой реальную часть чистого дохода, созданного прибавочным трудом. Только после продажи продукт (работ, услуг) чистый доход принимает форму прибыли. Количество прибыли определяется как разность между выручкой от хозяйственной деятельности предприятия (после уплаты налога на добавленную стоимость, акцизного налога и других отчислений из выручки в бюджетные и внебюджетные фонды) и суммой всех затрат на эту деятельность.

Состав, содержание и качество информации, которая привлекается к анализу, имеет определяющую роль в обеспечении действенности АХД. Анализ не ограничивается только экономическими данными, а широко используют техническую, технологическую и другую информацию. Все источники данных для АХД делятся на плановые, учётные и вне учётные.

К плановым источникам относятся все типы планов, которые разрабатываются на предприятии (перспективные, текущие, оперативные, хозрасчетные задания, технологические карты), а также нормативные материалы, сметы, ценники, проектные задания и др.

Источники информации учётного характера это все данные, которые содержат документы, бухгалтерского, статистического и оперативного учёта, а также все виды отчётности, первичная учётная документация [31, с.126].

Ведущая роль в информационном обеспечении анализа принадлежит бухгалтерскому учёту и отчётности, где наиболее полно отражаются хозяйственные явления, процессы, их результаты. Своевременный и полный анализ данных, которые имеются в учётных документах (первичных и сводных) и отчетности, обеспечивает принятие необходимых мер, направленных на улучшение выполнения планов, достижение лучших результатов хозяйствования.

Данные статистического учёта, в которых содержится количественная характеристика массовых явлений и процессов, используются для углублённого изучения и осмысления взаимосвязей, выявление экономических закономерностей.

Оперативный учёт и отчётность способствует более оперативному по сравнению по статистикой или бухгалтерским учётом, обеспечению анализа необходимыми данными (например, о производстве и отгрузке продукции, о состоянии производственных запасов) и тем самым создают условия для повышения эффективности аналитических исследований.

Учётным документом, согласно нашей квалификации, является и экономический паспорт предприятия, где накапливаются данные о результатах хозяйственной деятельности за несколько лет. Значительная детализация показателей, которые содержатся в паспорте, позволяют провести многочисленные исследования динамики, выявить тенденции и закономерности развития предприятия.

К внеучётным источникам информации относятся документы, которые регулируют хозяйственную деятельность, а также данные, которые не относятся к перечисленным ранее. Конкретно в их число входят следующие документы:

- 1.Официальные документы, которыми обязано пользоваться предприятия в своей деятельности: законы государства, указы президента, постановление правительства и местных органов власти, приказы вышестоящих органов управления, акты ревизий и проверок, приказы и распоряжения руководителей хозяйства
  - 2.Хозяйственно-правовые документы: договора, соглашения, решения арбитража и судебных органов, рекламации.
  - 3.Решения общих собраний коллектива, совета трудового коллектива предприятий в целом или отдельных её подразделов.
  - 4.Материалы изучения передового опыта. Приобретённые из разных источников информации (радио, телевидение, газеты и т. д. ).
  - 5.Техническая и технологическая документация.
  - 6.Материалы социальных исследований состояния производства на отдельных рабочих местах (хронометраж, фотография и т.д.).
  - 7.Устная информация, которая получена во время встреч с членами своего коллектива или представителями других предприятий.
- К организации информационного обеспечения анализа предъявляется ряд требований. Это - аналитичность информации, её объективность, единство, оперативность, рациональность [17, с. 411].

### **1.3 Методика анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия**

В общем виде, программа углубленного анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия выглядит следующим образом.

Предварительный обзор экономического и финансового положения субъекта хозяйствования.

- характеристика общей направленности финансово-хозяйственной деятельности;

- выявление "больных" статей отчетности.

Оценка и анализ экономического потенциала субъект хозяйствования.

- оценка имущественного положения;

- построение аналитического баланса-нетто;

- вертикальный анализ баланса (структурны ) – определение структуры итоговых финансовых показателей с выявлением влияния каждой позиции отчётности на результа в целом;

- горизонтальный анализ баланса (временной) – сравнение отчётных финансовых показателей с плановыми, либ с показателями предыдущего периода (базисного);

- трендовый – сравнение каждой позиции отчётности с рядом предшествующих периодов и определение тренда, т.е. основной тенденции динамики показателя, очищенной от случайных влияний. С помощью тренда формируются возможные значения показателя в будущем. Следовательно, метод может использоваться в перспективном и прогнозном анализе.

- сравнительный (пространственный) – сравнение показателей отчётности:

- с планом;

- со среднеотраслевым уровнем;

- с данными конкурентов;

- со средними общеэкономическими данными;

- с данными отдельных подразделений компании между собой;

- с экономической моделью.

Анализ относительных показателей (коэффициентов) – расчет отношений данных отчетности, определение взаимосвязе показателей. Абсолютные показатели недостаточно характеризуют исследуемые явления и процессы, т.к. не имеют базы сравнени , поэтому используются относительные показатебли. Исчисляются в процентах, коэффициентах или индексах [29, с.153-154].

Факторный – анализ влияния отдельных факторов (причин) на результативный (обобщающий) показатель. Факторный анализ может быть как

прямым (собственно анализ, представляющий раздробление результативного показателя на составные части), так и обратным (синтез), когда его отдельные элементы соединяют в общий результативный показатель.

Перечисленные методы анализа способствуют аналитическому прочтению финансовых отчетов, исходной базой которых прежде всего являются данные бухгалтерского учета и отчетности.

Оценка финансового положения:

- оценка ликвидности;
- оценка финансовой устойчивости.

Оценка и анализ результативности финансово-хозяйственной деятельности субъекта хозяйствования:

- оценка производственной (основной) деятельности;
  - анализ рентабельности;
  - оценка положения на рынке ценных бумаг
- Анализ по рассмотренной схеме завершается сводом основных, по мнению аналитика (бухгалтера, финансового менеджера), аналитических показателей.

Цель структурного анализа – изучение состава, структуры и динамики средств предприятия и источников их формирования для ознакомления с общей картиной финансового состояния. Структурный анализ носит предварительный характер, поскольку в результате его проведения еще нельзя дать окончательной оценки качества финансового состояния, для получения которой необходим расчет специальных показателей.

Структурному анализу предшествует общая оценка динамики активов организации, получаемая путем сопоставления темпов прироста активов с темпами прироста финансовых результатов (например, выручки или прибыли от реализации товаров, продукции, работ, услуг).

Финансовое состояние субъектов хозяйствования, его устойчивость во многом зависит от оптимальности структуры источников капитала (соотношения собственных и заемных средств) и от оптимальности структур



активов предприятия и в первую очередь от соотношения основного и оборотного капитала.

Среди критериев оценки финансового состояния предприятия ликвидность и платежеспособность являются приоритетными.

Ликвидность баланса – возможность субъект хозяйствования обратить активы в наличность и погасить свои платежные обязательства, а точнее – это степень покрыти долговых обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную наличность соответствует срок погашения платежных обязательств. Она зависит от степени соответствия величины имеющихся платежных средств величин краткосрочных долговых обязательств.

Ликвидность предприятия – это более общее понятие, чем ликвидность баланса. Ликвидность баланса предполагает изыскание платежных средств только за счет внутренних источников (реализация активов). Но предприятие может привлечь заемные средства со стороны, если у него имеется соответствующий имидж в деловом мире и достаточно высокий уровень инвестиционной привлекательности [10, с. 270].

Для оценки платежеспособности предприятия используются три относительных показателя, различающиеся набором ликвидных активов, рассматриваемых в качестве покрытия краткосрочных обязательств .

Мгновенную платежеспособность предприятия характеризует коэффициент абсолютной ликвидности, показывающий, какую часть краткосрочно задолженности может покрыть организация за счет имеющихся денежных средств и краткосрочных финансовых вложений, быстро реализуемых в случае надобности. Краткосрочные обязательства включают: краткосрочные кредиты банков и прочие краткосрочные займы, краткосрочную кредиторскую задолженность, включая задолженность по дивидендам, резервы предстоящих расходов и платежей, прочие краткосрочные пассивы. Показатель рассчитывается по (формула 1):

$$\text{Кабс.л.} = (\text{Денежные средства} + \text{Краткосрочны финансовые вложения}) / \text{Краткосрочные обязательства} \quad (1)$$

Нормальное ограничение  $\text{Кабс.л.} \geq 0,2$ , означает, что каждый день подлежат погашению 20% краткосрочных обязательств предприятия или, другими словами, в случае поддержания остатка денежных средств на уровне отчетной даты (преимущественно за счет обеспечения равномерного поступления платежей от контрагентов) краткосрочная задолженность, имеющая место на отчетную дату, может быть погашена за 5 дней. Учитывая неоднородную структуру сроков погашения задолженности, данный норматив следует считать завышенным. Для получения более реалистичного нормального ограничения необходимо на основе данных аналитического учета определить средний срок погашения кредитов и средний срок погашения кредиторской задолженности.

Тогда коэффициент абсолютной ликвидности должен быть не меньше величины которая показывает долю краткосрочных обязательств, подлежащую ежедневно оплате. Основным фактором повышения уровня абсолютной ликвидности является равномерное и своевременное погашение дебиторской задолженности.

Платежеспособность предприятия с учетом предстоящих поступлений от дебиторов характеризует коэффициент уточненно ликвидности. Он показывает, какую часть текущей задолженности организация может покрыть в ближайшей перспективе при условии полного погашения дебиторской задолженности (формула 2):

$$\text{Ку.л.} = (\text{Денежные средства} + \text{Краткосрочные финансовые вложения} + \text{Краткосрочная дебиторская задолженность}) / \text{Краткосрочные обязательства} \quad (2)$$

Нормальное ограничение  $K_{у.л.} \geq 0,8-1,0$  означает, что денежные средств и предстоящие поступления от текущей деятельности должны покрывать текущие долги. Для повышения уровня уточненно ликвидности необходимо способствовать росту обеспеченности запасов собственными оборотными средствами, для чего следуе увеличивать собственные оборотные средства и обоснованно снижать уровень запасов. Классификации финансовых ситуации соответствует динамика значений именно коэффициента уточненной ликвидности, наиболее точно отражающего текущу платежеспособность предприятия.

Прогнозируемые платежные возможности организации при условии погашения краткосрочной дебиторской задолженност и реализации имеющихся запасов (с учетом компенсации осуществленных затрат) отражает коэффициент покрытия (формула 3):

$$K_{п} = \frac{\text{Денежные средства} + \text{Краткосрочные финансовые вложения} + \text{Краткосрочная дебиторская задолженность} + \text{Запасы с НДС}}{\text{Краткосрочные обязательства}} \quad (3)$$

Нормальное ограничение показателя:  $K_{п} \geq 2$ . Официально рекомендованный норматив для показателя следует признать несколько завышенным. Несомненно, что коэффициент покрытия должен быть больше единицы, однако более точно для конкретной ситуации норматив может быть определен лишь на основе статистической обработки обширного ряда данных отечественных и зарубежных компаний, имеющих тот же профиль деятельности, что и обследуемое предприятие. Уровень коэффициента покрытия непосредственно определяется наличием долгосрочных источников формирования запасов.

Для повышения уровня коэффициента покрытия необходимо пополнять реальный собственный капитал предприятия и обоснованно сдерживать рост

внеоборотных активов и долгосрочной дебиторской задолженности. В отличие от коэффициентов абсолютной ликвидности и уточненной ликвидности, показывающих мгновенную и текущую платежеспособность, коэффициент покрытия отражает прогноз платежеспособности на относительно отдаленную перспективу.

Различные показатели ликвидности не только дают разностороннюю характеристику платежеспособности предприятия при разной степени учета ликвидных активов; но и отвечают интересам различных внешних пользователей аналитической информации. Так, для поставщика товаров (работ, услуг) наиболее интересен коэффициент абсолютной ликвидности (Ка.л.). Банк, кредитующий данное предприятие, больше внимания уделяет коэффициенту уточненной ликвидности (Ку.л.). Потенциальные и действительные акционеры предприятия в большей мере оценивают его платежеспособность по коэффициенту покрытия (Кп).

Общая платежеспособность предприятия определяется как способность покрыть все обязательства предприятия (краткосрочные и долгосрочные) всеми ее активами. Коэффициент общей платежеспособности рассчитывается по (формула 4):

$$\text{Ко.п} = \text{Сумма активов} / \text{Сумма обязательств предприятия} \quad (4)$$

Естественным является следующее нормальное ограничение для коэффициента:  $\text{Ко.п.} \geq 2$ .

Основным фактором, обуславливающим общую платежеспособность, является наличие у предприятия реального собственного капитала. Совместный анализ показателей платежеспособности предприятия осуществляется с учетом не только фактически значений коэффициентов на начало и конец отчетного периода, но и с их нормативными ограничениями.

Для прогноза изменения платежеспособности предприятия упомянутыми выше "Методическими положениями..." установлен коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности, вычисляемый по (формула 5):

$$\text{Кв.у.п.} = ((\text{Кп. на конец года}) + (\text{Период восстановления} / \text{Продолжительность периода}) * (\text{Изменение Кп. За отчетный год})) / \text{Нормативное значение коэффициента платежеспособности} \quad (5)$$

В качестве коэффициента платежеспособности, по которому осуществляется прогноз, выступает коэффициент покрытия, нормативное значение которого принимается равным 2. В качестве периода восстановления платежеспособности берется 6 месяцев, в качестве периода утраты платежеспособности – 3 месяца.

Коэффициент восстановления платежеспособности, имеющий значение больше 1, свидетельствует о наличии тенденции восстановления платежеспособности предприятия в течение 6 месяцев. Значение коэффициента меньше 1 показывает отсутствие такой тенденции в отчетном периоде.

Коэффициент утраты платежеспособности, имеющий значение меньше 1, свидетельствует о наличии тенденции утраты платежеспособности предприятия в течение 3 месяцев. Значение коэффициента больше 1 отражает отсутствие такой тенденции в отчетном периоде.

Прогноз изменения платежеспособности предприятия можно строить с помощью коэффициента восстановления (утраты) платежеспособности также на основе значений коэффициентов абсолютно ликвидности, уточненной (текущей) ликвидности, общей платежеспособности и их нормативных значений. При этом возможны вариации продолжительности периода восстановления (утраты) платежеспособности в зависимости от целей анализа (формула 6):

Рентабельность средств = Рентабельность продаж \* Оборачиваемость средств

(6)

Эта формула показывает, что прибыльность средств предприятия или источников обусловлена как ценообразовательной политикой предприятия и уровнем затрат на производство реализованной продукции (они комплексно отражаются в показателе рентабельности продаж), так и деловой активностью предприятия, измеряемой оборачиваемостью средств или их источников.

Формула указывает пути повышения рентабельности средств или их источников (по сути дела, степени прибыльности использования капитала предприятия или его составных частей): при низкой прибыльности продаж необходимо стремиться к ускорению оборота капитала и его элементов и, наоборот, определяемая теми или иными причинами низкая деловая активность предприятия может быть компенсирована только снижением затрат на производство продукции или ростом цен на продукцию, т.е. повышением рентабельности продаж.

Рассмотрим наиболее важные финансовые коэффициенты рентабельности и деловой активности, получаемые при различных вариантах знаменателя относительного показателя.

Коэффициенты рентабельности:

- рентабельность продаж (формула 7);

Рентабельность продаж = Прибыль / Выручка от реализации

(7)

Коэффициент показывает, сколько прибыли приходится на единицу реализованной продукции. Рост показателя является следствием роста цен при постоянных затратах на производство реализованной продукции (работ, услуг) или снижения затрат на производство при постоянных ценах. Уменьшение – свидетельствует о снижении цен при постоянных затратах на производство или о росте затрат на производство при постоянных ценах, т.е. о снижении спроса

на продукцию предприятия.

- рентабельность всего капитала (формула 8);

$$\text{Рентабельность основного капитала} = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Основной капитал}} \quad (8)$$

Рентабельность основных средств и прочи внеоборотных активов (рентабельность основного капитала) отражает эффективность использования основных средств и прочи внеоборотных активов, измеряемую величиной прибыли, приходящейся на единицу стоимости средств. Рост показателя при снижении прибыли свидетельствует об избыточном увеличении мобильных средств, что может быть следствием образования излишних запасов товарно-материальных ценностей, затоваренности готовой продукцией в результате снижения спроса, чрезмерного роста дебиторской задолженности или денежных средств.

- рентабельность собственного капитала (формула 9);

$$\text{Рентабельность собственного капитала} = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Собственный капитал}} \quad (9)$$

Рентабельность собственного капитала показывает эффективность использования собственного капитала. Динамика показателя оказывает влияние на уровень котировки акций на фондовых биржах.

- рентабельность перманентного капитала (формула 10);

$$\text{Рентабельность капитала} = \frac{\text{Прибыль}}{(\text{Собственный капитал} + \text{Долгосрочные кредиты})} \quad (10)$$

Коэффициент отражает эффективность использования капитала, вложенного в деятельность фирмы на длительный срок (как собственного, так и заемного).

Коэффициент отражает эффективность использования капитала, вложенного в деятельность фирмы на длительный срок (как собственного, так и заемного).

Коэффициенты деловой активности:

- коэффициент общей оборачиваемости капитала (формула 11);

Оборачиваемость капитала = Выручка от продаж / капитал компании (11)

Коэффициент отражает скорость оборота (в количестве оборотов за период) всего капитала предприятия. Рост показателя означает ускорение кругооборота средств предприятия или инфляционный рост цен (в случае снижения рентабельности продаж).

- коэффициент оборачиваемости мобильных средств (оборотных активов) (формула 12);

Оборачиваемость оборотных активов = Выручка от продаж / Оборотные активы (12)

Коэффициент оборачиваемости мобильных средств (оборотных активов) показывает скорость оборота всех мобильных средств (оборотных активов) предприятия. Рост показателя характеризуется положительно, если сочетается с ростом коэффициентом оборачиваемости активов, и – отрицательно, если коэффициент оборачиваемости активов уменьшается.

- коэффициент оборачиваемости материальных оборотных активов (формула 13);

Оборачиваемость запасов = Выручка / Запасы (13)



Более точно оборачиваемость запасов можно оценить отношением затрат на производство реализованной продукции (работ, услуг) к средней за период величине запасов.

Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных активов отражает число оборотов запасов предприятия за анализируемый период. Снижение коэффициента свидетельствует об относительном увеличении производственных запасов и незавершенного производства или о снижении спроса на готовую продукцию (в случае уменьшения коэффициента оборачиваемости материальных оборотных активов).

- коэффициент оборачиваемости готовой продукции (формула 14);

$$\text{Оборачиваемость готовой продукции} = \text{Выручка} / \text{Готовая продукция} \quad (14)$$

Аналогично предыдущему данный показатель можно уточнить, заменив в числителе выручку от реализации затратами на производство и реализацию.

Коэффициент оборачиваемости готовой продукции показывает скорость оборота готовой продукции. Рост показателя означает увеличение спроса на продукцию предприятия, снижение – затоваривание готовой продукцией в связи со снижением спроса.

- коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (формула 15):

$$\text{Оборачиваемость дебиторской задолженности} = \text{Выручка} / \text{Дебиторская задолженность} \quad (15)$$

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности показывает скорость оборота дебиторской задолженности. Если коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности рассчитывается по сумме погашенной дебиторской задолженности, то его рост может отражать

сокращение продаж в кредит, а снижение – увеличение объема коммерческого кредита, предоставляемого покупателям [13, с 120-140].

-средний срок оборота дебиторской задолженности (формула 16)

Срок оборота дебиторской задолженности =  $365 / \text{Оборачиваемость дебиторской задолженности}$

(16)

## **2. АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО "ЗОЛОТОЙ СКОРПИОН"**

### **2.1 Краткая характеристика предприятия ООО "Золотой скорпион"**

Магазины находятся по адресу: г. Екатеринбург, ул. Белинского, д. 56, офис 818, г. Екатеринбург, переулок Автоматики д. 3/3 офис 8. Площадь магазина 60 кв.м. Штат сотрудников – 23 человека, в каждом магазине работают 3 продавца, режим работы которых два через два.

В 2010 году руководством предприятия ООО "Золотой скорпион" было принято решение о введении Программы «Наш постоянный покупатель». Цель программы - предоставить возможность самым частым посетителям магазина "Золотой скорпион" приобретать товары по более выгодной цене. Согласно программе при покупке товаров на определенную сумму, продавцы магазина "Золотой скорпион" вручают покупателю дисконтную карту со скидкой 4%.

Для бесперебойной торговли товарами ювелирными изделиями, руководством изыскиваются все возможности по поиску партнеров, которые предлагают товар в широком ассортименте, по доступным ценам и высокого уровня качества. С такими предприятиями заключаются долгосрочные договоры на взаимовыгодных условиях для обеих сторон. Для того чтобы цены в магазинах сети были конкурентоспособны, коммерческие работники предприятия стараются заключить договоры непосредственно с производителями продукции. Это достаточно просто для товаров отечественных производителей. Постоянные поставщики обеспечивают рекламную поддержку поставляемым товарам: листовки, проспекты, буклеты, каталоги, плакаты, тестовые образцы товаров. Рекламная деятельность дополняется мерами по стимулированию сбыта. Заработная плата работников является коммерческой тайной. Она состоит из оклада и процента от товарооборота. На размер зарплаты также оказывает влияние стаж работы на предприятии, образование, категория, присвоенная после аттестации. Зарплата

выплачивается 1 раз в месяц, но при необходимости работники могут выписать аванс.

## 2.2 Диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия ООО "Золотой скорпион"

Для анализа имущества предприятия рассмотрим его состав и структуру, а также изменение на начало и конец периода. Это позволит изучить его финансово-хозяйственную деятельность, выявить изменения в составе его активов (табл.1).

Таблица 1- Горизонтальный анализ динамики предприятия

Показатель	2014г.	2015г.	2016г.	Отклонение, руб.		Темп роста, %	
				2016/2015	2016/2014	2016/2015	2016/2014
Выручка	1177600	2143494	2421428	277934	1243828	112,9	205,6
Себестоимость продаж	892088	1855927	1653142	-202785	801054	89,07	185,3
Валовая прибыль	285510	490352	565501	75149	279991	115,32	198,06
Коммерческие расходы	37077	8109	89198	81089	52121	1099,9	240,5
Управленческие расходы	182095	370419	426797	56376	244702	115,2	234,3
Прибыль от продаж	66338	111824	49506	-62318	-16832	44,27	74,6
Доходы от уч. В др. организаций	-	-	-	-	-	-	-
Процент к получению	0	32353	24048	-8305	24048	74,33	-

Окончание таблицы 1

Процент ы к уплате	1737	70196	189888	119692	188151	270,5	10931,9
Прочие доходы	42090	70146	126338	56192	84248	180,1	300,16
Прочие расходы	41082	112756	181253	68497	140171	160,7	441,19
Прибыль до налогоо бложени я	65609	23066	162944	139878	97335	706,4	248,3
Текущи й налог на прибыль	4124	8010	-	-	-	-	-
В т.ч. пост. Налог. обязат. (активы)	957	11639	9458	-2211	8501	81,2	988,2
Изм. отлож. налогов ых обяз.	413	5381	55604	50223	55191	1033,3	13463,4
Изм. отлож. налогов ых акт.	9958	2860	78735	75875	68777	2752,9	790,6
Прочие	-	635	2320	1685	2320	365,3	-
Чистая прибыль	51114	7450	142133	134683	91019	1907,8	278,07

Вывод: в процессе анализа за последние два года (2015, 2016) изменились показатели выручки и себестоимость продаж. Выручка увеличилась на: 1243828 руб. Себестоимость в 2015г. резко упала на -202785 руб. по сравнению с 2016г. Эти изменения повлияли на прибыль от продаж, которая упала на -62318руб. за 2016г. и на -16832 руб. за 2014г. В 2015г. прибыль от продаж составила +45486 руб. по сравнению с 2014г. а это 168,5 %- это плюс.

Положительное влияние также оказало увеличение прочих доходов на +56192 руб. или 180,1% за 2015г.

На прирост общей суммы прибыли в 2016г. так же повлиял фактор уменьшения процентов к получению на -8305 руб. или 74,33%, при увеличении процентов к уплате на 119692 руб. или 270,5%.

Несмотря на увеличении прибыли до налогообложения, следует отметить что финансовый результат ООО «Золотой скорпион» негативно повлияли следующие факторы:

- 1) Коммерческие расходы увеличились на 81089 руб. или на 1099,9%
- 2) Управленческие расходы увеличились на 56376 руб. или на 115,2%
- 3) Прочие расходы увеличились на 68497 руб. или на 160,7%

Таким образом, анализ динамики и структуры прибыли характеризует положительную специфику ФХД ООО «Золотой скорпион» т.е. результаты ФХД предприятия улучшились в 2016г. по сравнению с 2015г. и 2014г. что подтверждается вышеперечисленным значительными положительными факторами (табл.2).

Таблица 2- Вертикальный анализ прибыли предприятия

Показатель	2014г. в %	2015г. в %	2016г. в %	Отклонение	
				2016/2015	2016/2014
Выручка	100	100	100	0	0
Себестоимость продаж	75,75	77,12	76,64	-0,48	+0,89
Валовая прибыль	24,24	22,87	23,35	+0,48	-0,89
Коммерческие расходы	3,14	0,37	3,68	+3,31	+0,54
Управленческие расходы	15,46	17,28	17,62	+0,34	+2,16
Прибыль от продаж	5,63	5,21	2,04	-3,17	-3,59
Доходы от уч. В др. организаций	-	-	-	-	-
Проценты к получению	-	1,12	1,33	+0,21	-
Проценты к уплате	0,14	3,27	7,84	+4,57	+7,7
Прочие доходы	3,57	3,27	5,21	+1,94	+1,64
Прочие расходы	-3,48	5,26	7,48	+2,22	-4
Прибыль до налогообложения	5,57	1,07	6,72	+5,65	+1,15

Окончание таблицы 2

Текущий налог на прибыль	0,35	0,37	-	-	-
В т.ч. пост. Налог. обязат. (активы)	0,08	0,54	0,39	-0,15	+0,31
Изм. отлож. налоговых обяз.	0,03	0,25	2,29	+2,04	+2,26
Изм. отлож. налоговых акт.	0,84	0,13	3,25	+3,12	+2,41
Прочие	-	0,12	0,09	+0,07	-
Чистая прибыль	4,34	0,34	5,86	+5,52	+1,52

Вывод: Выручка предприятия в течении отчетного периода повысилась на 277934 руб. При этом себестоимость продаж в 2016г. понизилась на -0,48% по сравнению с 2015г. В результате данных изменений валовая прибыль предприятия в отчетном периоде повысилась на +0,48% в 2016г. по сравнению с 2015г. Коммерческие расходы организации в течении отчетного периода увеличились на +3,31% и на конец 2016г. составили 89198 руб. Управленческие расходы организации увеличились на +0,34%. Это может свидетельствовать о снижении объемов производства на предприятии. Прибыль от продаж в 2014г. и 2015г. была 5,63%, а в 2016г. она упала и составила 2,04%, а это 49506 руб. На 2016г. проценты к получению увеличились на +0,21%, при этом проценты к уплате повысились на +4,57% по сравнению с 2015г.

Прочие доходы предприятия увеличились на +1,94%, а также и расходы на +2,22%. Что сказывается на чистой прибыли предприятия плохо. Изменение отложенных налоговых обязательств в течении отчетного периода повысились на +3,12%, что является плохим показателем для предприятия.

Чистая прибыль организации за 2016г. увеличилась на 134683 руб. а это +5,52% по сравнению с 2015г., что является хорошим показателем и говорит о том, что предприятие, не смотря на свои минусы, имеет больше плюсов и заработало значительный размер денежных средств для дальнейшего развития в своей сфере деятельности. Эффективность предприятия значительно улучшилась.

Для анализа рентабельности производственной деятельности предприятия рассчитаем основные показатели в (табл.3).

Таблица 3 - Показатели, характеризующие рентабельность

Показатели	2014г.	2015г.	2016г.	Отклонение	
				2016/2015	2016/2014
Рентабельность продаж	5,63	5,21	2,04	-3,17	-3,59
Чистая рентабельность	4,34	0,34	5,86	+5,52	+1,52
Экономическая рентабельность	1,78	0,21	3,04	+2,83	+1,26
Рентабельность собственного капитала	9,57	0,51	10,94	+10,43	+1,37
Валовая рентабельность	24,24	22,87	23,35	+0,48	-0,89
Затратоотдача	5,96	5,19	0,25	-4,94	-5,71
Рентабельность перманентного капитала	9,57	0,30	5,93	+5,63	-3,64
Коэффициент устойчивости экономического роста	9,57	0,51	10,94	+10,43	+1,37

Вывод: Рентабельность продаж предприятия в 2014г. и 2015г. составила 5,21%, а в 2016г. она упала на -3,17%, что свидетельствует о нерациональном использовании заработанных средств. Чистая рентабельность изменилась и составила +1,52% за 2016г. по сравнению с предыдущими годами. Экономическая рентабельность и рентабельность собственного капитала также является положительной. Валовая рентабельность упала на -0,89% в 2016г., что является плохим показателем. Затратоотдача понизилась на -5,71% в 2016г. по сравнению с предыдущим периодом, это означает, что объем прибыли, приходящийся на рубль затрат очень низкий, а это плохо. Рентабельность перманентного капитала в 2016г. составила -3,64%, а в 2014г. она составила 9,57%, это означает, что финансовая независимость предприятия от внешних источников понижается. Коэффициент устойчивости экономического роста



показывает: в 2016г. +1,37% по сравнению с предыдущим периодом. Рентабельность предприятия улучшилась, не смотря на свои минусы.

Анализ состава и динамики имущества предприятия и его источников формирования. Анализ актива баланса дает возможность установить основные показатели, характеризующие производственно- хозяйственную деятельность предприятия.

Анализ проводят традиционными методами сравнения: горизонтальным и вертикальным. Горизонтальный анализ в (приложении А) и вертикальный анализ (табл.4)

Вывод: Согласно таблице в (приложении А) получены следующие результаты. За первый год исследуемого периода значение показателя суммы нематериальных активов составляет 71 руб., а в 2015г. 95 руб. это означает, что предприятие владеет нематериальными активами в течение периода исследования. Состоянием на 2014 год стоимость результатов исследований и разработок составила 5907 руб. За второй год исследуемого периода значение показателя суммы результатов исследований и разработок составил 7567 руб. На конец 2016 года сумма результатов исследований и разработок составила 6309 руб. Состоянием на 2014 общая стоимость основных средств составляла 1173025 руб. За первый период прирост основных средств составлял 120,8%. Это свидетельствует о повышении производственного и сбытового потенциала предприятия. В следующем периоде тенденция сохранилась и прирост составил 142,9%. В базовом периоде общая стоимость активов составляла 2915437 руб. Сначала наблюдается прирост активов на 136,6%. Этот факт свидетельствует об повышении потенциала предприятия генерировать прибыль для собственников. Тенденция оставалась неизменной в течение всего периода и прирост составил 134,7% на последний год в сравнении с предыдущим.

Таблица 4 –Вертикальный анализ актива баланса

Актив	2014г. в %	2015г. в %	2016г. в %	Отклонение	
				2016/2014	2016/2015
<b>I.Внеоборотные активы:</b>					
-Нематериальные активы	0,002	0,002	0,001	-0,001	-0,001
-Результаты разработок	0,202	0,190	0,117	-0,085	-0,073
-Основные средства	49,23	35,59	37,76	-2,47	+2,17
-Отложенные налоговые активы	0,27	0,11	1,55	+1,28	+1,44
-Прочие внеоборотные акт.	4,64	19,91	13,83	+9,19	-6,07
<b>Итого по разделу I.</b>	<b>54,35</b>	<b>55,81</b>	<b>53,27</b>	<b>+10,26</b>	<b>-2,69</b>
<b>II.Оборотные активы:</b>					
-Запасы	19,54	17,28	17,80	-2,25	+0,51
-Налог на добавленную стоим. по приобрет. ценост.	0,0005	-	0,001	-0,0005	+0,001
-Дебиторская задолженность	24,05	23,66	17,80	-0,38	-5,86
-Фин. вложения(за иск. ден. эквивал.)	-	-	-	-	-
-Ден. средства и ден. эквиваленты	1,85	3,22	15,03	+1,37	+13,18
-Прочие оборотн. активы	0	0	0	0	0
<b>Итого по разделу II.</b>	<b>45,44</b>	<b>44,16</b>	<b>50,63</b>	<b>-1,26</b>	<b>+7,82</b>
<b>Баланс</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

Вывод: Согласно таблицы 4 получены следующие результаты. В 2014 году активы предприятия состояли на 54,35% из внеоборотных активов и на 45,44% из оборотных активов. Наиболее важными элементами оборотных активов были запасы (19,54% от общей суммы активов), дебиторская задолженность (24,05% от общей суммы активов). Главными внеоборотными активами в течение года были основные средства (40,23% от общей суммы активов), прочие внеоборотные активы (4,64% от общей суммы активов). На 2016 год активы предприятия состоят из внеоборотных активов на 53,27%. Оставшиеся 50,63% приходятся на оборотные активы. Наиболее важными

элементами оборотных активов были запасы (17,80% от общей суммы активов), дебиторская задолженность (17,80% от общей суммы активов). Главными внеоборотными активами в течение года были основные средства (37,76% от общей суммы активов), прочие внеоборотные активы (13,83% от общей суммы активов).

Финансовое состояние предприятия, фирмы во многом зависит от того, какие средства оно имеет в своем распоряжении и куда они вложены. От того, насколько оптимально соотношение собственного и заемного капитала во многом зависит финансовое положение фирмы. Выработка правильной финансовой стратегии поможет многим предприятиям повысить эффективность своей деятельности. Расчеты заносит в (табл.5).

Таблица 5 – Горизонтальный анализ пассива баланса

Пассив	2014г.	2015г.	2016г.	Отклонение, руб.		Темп роста, в %	
				2015/2014	2016/2015	2015/2014	2016/2015
<b>III. Капиталы и резервы:</b> - Уставной капитал (скл. кап, уст. фонд, вкл. товарищ.)	791322	791322	791322	0	0	0	0
- Добавочный капитал (без переоценки)	295900	295900	295900	0	0	0	0
- Резервный капитал	13355	13727	13727	372	0	1,03	0
- Нераспред. прибыль (неп.уб)	333027	340105	197972	7078	-142133	1,02	0,58
<b>Итого по разделу III</b>	<b>1433604</b>	<b>1441054</b>	<b>1298921</b>	<b>7450</b>	<b>-142133</b>	<b>2,04</b>	<b>0,90</b>
<b>IV. Долгосрочные обязательства</b>							

## Окончание таблицы 5

-Заемные средства	839288	1010243	1014570	170955	4327	120,3	100,4
-Отлож. налог.обяз	18874	23839	79443	4965	55604	126,3	333,2
<b>Итого по разделу IV</b>	858162	1034082	1094013	175920	59931	246,6	433,6
<b>V.Краткосрочные обязательства</b>							
-Заемные средства	0	0	217100	0	217100	0	-
- Кредиторская задолженность	599293	1474870	2713768	875577	1238898	246,1	184
-Доходы будущих периодов	74	55	37	-19	-18	74,3	67,2
-Оценочные обязательства	24304	32525	43527	8221	11002	133,8	133,9
<b>Итого по разделу V.</b>	623671	1507450	2974432	883779	1249882	454,2	385,1
<b>Баланс</b>	291543 7	3982586	5367366	1067149	1384780	1,36	1,34

Вывод: Согласно таблицы 5 получены следующие результаты. За весь анализируемый период сумма уставного капитала не менялась и составила 791322 руб. В 2014 году сумма нераспределенной прибыли составляла 333027 руб. В 2015 году показатель увеличивается на 102,1% по сравнению с предыдущим годом. Положительное значение показателя является хорошим явлением, которое свидетельствует, что рост собственного капитала субъекта хозяйствования происходит за счет эффективной работы менеджмента. Направление тенденции было таким же, как и годом раньше. Поэтому можем утверждать, что менеджмент способен выполнять поставленные перед ним задачи и достигать целей роста благосостояния инвесторов. На конец 2016 года сумма нераспределенной прибыли упала и составила 197972 руб. В начале 2014 года сумма собственного капитала предприятия составляла 1433604 руб. В 2015

этот показатель увеличился на 2,04% по сравнению с предыдущим. Это позитивная динамика, которая свидетельствует о повышении благосостояния инвесторов и собственников предприятия. После этого сумма собственного капитала упала - на 0,58 % по сравнению с годом ранее, что является не очень хорошим показателем.

На конец 2016 года сумма собственного капитала предприятия составляла 1298921 руб. Сумма краткосрочных обязательств постоянно растет, что негативно влияет на текущую ликвидность. В базовом периоде общая стоимость пассивов составляла 2915437 руб. Сначала наблюдается прирост пассивов на 1,36%. Этот факт свидетельствует о повышении общей суммы финансовых ресурсов предприятия для осуществления своей деятельности. Тенденция изменилась в течение всего периода и прирост составил 1,34% на последний год в сравнении с предыдущим.

Таблица 6 - Вертикальный анализ пассива баланса

Пассив	2014г.в %	2015г. в%	2016г. в %	Отклонение	
				2015/2014	2016/2015
<b>III. Капиталы и резервы:</b>					
-Уставной капитал (скл. кап, уст. фонд, вкл. товарищ.)	27,14	19,86	14,74	-7,28	-5,12
-Добавочный капитал. (без переоценки)	10,14	7,42	5,51	-2,72	-1,91
-Резервный капитал	0,45	0,34	0,25	-0,11	-0,09
-Нераспред. прибыль (неп.уб)	11,42	8,53	3,68	-2,89	-4,85
<b>Итого по разделу III</b>	49,15	36,15	24,18	-13	-11,97
<b>IV. Долгосрочные обязательства</b>					
-Заемные средства	28,78	25,36	18,90	-3,42	-6,46
-Отлож. налог.обяз	0,64	0,59	1,48	-0,05	+0,89

## Окончание таблицы 6

<b>Итого по разделу IV</b>	29,42	25,95	20,38	-3,47	-5,57
<b>V. Краткосрочные обязательства</b>					
-Заемные средства	0	0	0	0	0
-Кредиторская задолженность	20,55	37,03	50,56	+16,48	+13,53
-Доходы будущих периодов	0,002	0,001	0,0006	-0,001	-0,0004
-Оценочные обязательства	0,83	0,81	0,81	-0,02	0
<b>Итого по разделу V.</b>	21,38	37,84	51,37	+16,45	+13,52
<b>Баланс</b>	100	100	95,93	0	-4,02

Вывод: В 2014 году пассивы состояли на 49,15% из собственного капитала, на 29,42% из долгосрочных обязательств и на 21,38% из краткосрочных обязательств. Доля собственного капитала была крайне высокой. При положительном значении эффекта финансового левириджа целесообразно уменьшить этот показатель. Основу собственного капитала составляли уставный капитал (27,14% от общей суммы пассивов), добавочный капитал (54,67 % от общей суммы пассивов), нераспределенная прибыль (11,42% от общей суммы пассивов). Основу обязательств предприятия составляли долгосрочные заемные средства (0% от общей суммы пассивов), кредиторская задолженность (20,55% от общей суммы пассивов). В 2016 году пассивы состояли на 24,18% из собственного капитала, на 20,38% из долгосрочных обязательств и на 51,37% из краткосрочных обязательств. Доля собственного капитала находится в нормативных пределах. Собственный капитал составляли уставный капитал (14,74% от общей суммы пассивов), добавочный капитал (5,51% от общей суммы пассивов), нераспределенная прибыль (3,68% от общей суммы пассивов). Основные обязательства составляли долгосрочные заемные средства (18,90% от общей суммы пассивов), кредиторская задолженность (50,56% от общей суммы пассивов).

Абсолютными показателями финансовой устойчивости являются показатели, характеризующие уровень обеспеченности оборотных активов источниками их формирования (табл.7).

Таблица 7- Абсолютные показатели финансовой устойчивости

Показатель	Условные обозначения	2014г.	2015г.	2016г.	Изменение за период		
					2014г.	2015г.	2016г.
1	2	3	4	5	2014г.	2015г.	2016г.
Источник и формирования собственных средств	СК	1433604	1441054	1298921	0	+7450	-142133
Внеоборотные активы	ВОА	1590373	2222922	2365985	0	+632549	+143063
Наличие собственных оборотных средств	СОС	-156769	-781868	-1067064	0	-625099	-285196
Наличие собственных и долгосрочных заемных источников	СДИ	701393	252214	26949	0	-449179	-225265
Общая величина основных источников средств	ОИЗ	1325064	1759664	3001381	0	+434600	+1241714
Общая сумма запасов	З	569701	688493	955456	0	+118792	+266963
Излишек, недостаток собственных оборотных средств	$\Delta$ СОС	-726470	-1470361	-2022520	0	-743891	-552159

Окончание таблицы 7

Излишек, недостаток собственных и долгосрочных оборотных средств	$\Delta$ СДИ	131692	-436279	-928507	0	-567971	-492228
Излишек, недостаток основных источников формирования запасов	$\Delta$ ОИЗ	755363	1071171	2045925	0	+315808	+974754
Трехфакторная модель типа финансовой устойчивости	$M=(\Delta COC; \Delta СДИ; \Delta ОИЗ)$	(-;+;+)	(-;+;+)	(-;+;+)	-	-	-

Вывод: Проанализировав данные показатели далее строится трехфакторная модель, включающая показатели СОС; СДИ; ОИЗ. На основе данной трехфакторной модели можно определить тип финансовой устойчивости предприятия. Анализ показал, что предприятие считается минимально устойчивым, т.е. в предкризисном состоянии- это связано с нарушением текущей платежеспособности, при которой возможно восстановление равновесия в случае пополнения источников собственных средств, увеличения собственных оборотных средств, продажи части активов для расчетов по долгам.

Финансовое состояние организации, его устойчивость во многом зависят от оптимальности структуры источников капитала и структуры активов предприятия, а также от уравновешенности активов и пассивов.



Поэтому в начале необходимо проанализировать структуру источников формирования капитала организации и оценить степень финансовой устойчивости и финансового риска. С этой целью рассчитываются следующие относительные показатели, которые существенно дополняют абсолютные показатели финансовой устойчивости организации (табл.8).

Таблица 8 - Относительные показатели финансовой устойчивости

Наименование показателя	2014г.	2015г.	2016г.	Отклонение	
				2015/2014	2016/2015
1.Коэффициент автономии: <b>СК/ВБ</b>	0,49	0,36	0,24	-0,13	-0,12
2.Коэффициент задолженности <b>ЗК/СК</b>	1,03	1,76	3,13	+0,73	+1,76
3.Коэффициент самофинансирования <b>СК/ЗК</b>	0,96	0,56	0,31	-0,4	-0,25
4.Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами <b>СОС/ОА</b>	-0,11	-0,44	-0,35	-0,33	-0,09
5.Коэффициент маневренности <b>СОС/Ск</b>	-0,10	-0,54	-0,82	-0,44	-0,28
6.Коэффициент финансовой напряженности <b>ЗК/ВБ</b>	0,5	0,6	0,7	+0,1	+0,1
7.Коэффициент соотношения мобилизованных и иммобилизованных активов <b>ОА/ВОА</b>	0,83	0,79	1,26	-0,04	+0,47
8.Коэффициент имущества производственного назначения	0,74	0,73	0,61	-0,1	-0,12
9.Коэффициент финансовой устойчивости	0,78	0,62	0,44	-0,16	-0,18

Вывод: Предприятие финансово не устойчиво т.к. доля собственного капитала меньше 0,5. Соотношение ЗК и СК в течении 3-х лет ухудшилось. Заемный капитал превышает установленную норму собственного капитала. Предприятие на протяжении 3-х лет не имеет возможности покрыть заемный капитал собственными средствами. Предприятие не обеспечено оборотными активами. За исследуемый период значение данного коэффициента отрицательный, т.к. СОС отрицательный за все три года. За исследуемый период значение коэффициента ФН за 2014г. не превысил верхнюю границу, а

2015г. и 2016г. превысили границу, это свидетельствует о зависимости предприятия внешними финансовыми источниками. Коэффициент соотношения мобилизованных и иммобилизованных активов показал значение показателя отрицательным, это значит, что мало средств авансируется в АО. Коэффициент имущества производственного назначения отрицательный -это говорит о том, что, предприятие нуждается в привлечении заемных средств для пополнения имущества. Коэффициент ФУО -отрицательный, а это плохой показатель для предприятия.

Платежеспособность предприятия характеризует его возможность и способность своевременно и полностью выплачивать свои финансовые обязательства перед внутренними и внешними партнерами, а также перед государством. Анализ ликвидности заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и расположенных в порядке возрастания сроков. Расчет ликвидности баланса проводят в (табл.9).

Таблица 9 - Абсолютные показатели ликвидности баланса

Актив	На начало года	На конец года	Пассив	На начало года	На конец года	Излишек и недостача	
						На нач.года	На кон.года
A1	53993	807132	П1	599293	2713766	-545300	-1906634
A2	701353	1238728	П2	24378	260665	+676975	+978063
A3	569718	955521	П3	858162	1094013	-288444	-138492
A4	1590373	2365985	П4	1433604	1298922	-156769	-1067063
Баланс	2915437	5367366	Баланс	2915437	5367366	0	0

Вывод: Баланс считается менее ликвидным, т.к. ( $A2 \geq П2$ ) только быстро реализуемые активы могут компенсировать избыток по другим группам в

стоимостной оценке. В реальной же ситуации менее ликвидные активы не могут заместить более ликвидные.

Более детальным является анализ платежеспособности при помощи финансовых коэффициентов (табл.10). В ходе анализа каждый из приведенных коэффициентов рассчитывается на начало и на конец периода. Если фактическое значение коэффициента не соответствует нормальному ограничению, то оценить его можно в динамике (увеличение или снижение значения).

Таблица 10 - Финансовые коэффициенты ликвидности и платежеспособности

Наименование показателя	2014г.	2015г.	2016г.	Отклонение	
				2016/2014	2016/2015
1.Коэффициент абсолютной ликвидности	0,08	0,08	0,02	-0,06	-0,06
2.Коэффициент критической оценки	1,2	0,7	0,6	-0,6	-0,1
3.Коэффициент текущей ликвидности	2	1,1	1	-1	-0,1
4.Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	-0,11	-0,44	-0,35	-0,24	+0,09
5.Коэффициент ликвидности при мобилизации средств	0,91	0,45	0,32	-0,59	-0,13
6.Общий показатель платежеспособности	0,62	0,44	0,54	-0,08	+0,1

Вывод: Предприятие покрывает 27% краткосрочных обязательств с помощью абсолютно ликвидных активов в 2016г. Предприятию необходима систематическая работа с дебиторами в 2015г. и 2016г., чтобы обеспечить преобразование ДЗ в денежные средства. Предприятию достаточно оборотных активов для покрытия краткосрочных обязательств. Количество СОС не хватает для необходимости текущей деятельности. Предприятию недостаточно запасов

для покрытия краткосрочных обязательств. Общий показатель платежеспособности очень низкий, а это значит, что предприятие является не платежеспособным на данный момент своей деятельности.

Оборачиваемость оборотных средств или скорость их оборота – важнейший показатель эффективности хозяйствования, деловой активности, организации. Коэффициент характеризует эффективность использования предприятием всех оборотных активов, независимо от источников их привлечения, и показывает сколько денежных единиц реализованной продукции принесла каждая денежная единица оборотных активов (табл.11).

Таблица 11 – Финансовые коэффициенты деловой активности

Наименование показателя	2014г.	2015г.	2016г.	Отклонение 2016г./2015г.
<b>I. Показатели оборачиваемости активов</b>				
1. Коэффициент оборачиваемости активов	0,8	1,07	0,9	-0,17
2. Продолжительность одного оборота в днях	456	341	405	64
3. Коэффициент оборачиваемости внеоборотных активов	1,48	1,92	2,04	0,12
4. Продолжительность одного оборота вне-оборотных активов	246	190	178	-12
5. Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	1,77	2,43	1,61	-0,82
6. Продолжительность одного оборота оборотных активов	206	150	226	76
7. Коэффициент оборачиваемости запасов	4,13	6,22	5,06	-1,16
8. Продолжительность одного оборота запасов	88	58	72	14
9. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	3,35	4,54	3,90	-0,64
10. Продолжительность одного оборота дебиторской задолженности.	109	80	93	13
<b>II. Показатели оборачиваемости собственного капитала</b>				
1. Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	1,64	2,97	3,72	0,75
2. Продолжительность одного оборота собственного капитала.	222	122	98	-24

### Окончание таблицы 11

III. Показатели оборачиваемости кредиторской задолженности				
1. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	3,92	2,90	1,78	-1,12
2. Продолжительность одного оборота кредиторской задолженности	93	125	205	80

Вывод: Коэффициент оборачиваемости активов имеет небольшое значение, что свидетельствует о медленной оборачиваемости капитала, вложенного в активы предприятия, за анализируемый период оборачиваемость активов замедлилась на -0,17 оборотов, а время оборачиваемости, наоборот, повысилось на 64 дня.

Увеличение оборачиваемости оборотных активов по итогам 2015 г. связано с увеличением выручки от реализации, уменьшение оборачиваемости оборотных активов в 2016 году связан с уменьшением выручки от реализации. Срок оборота оборотных активов в 2015 году значительно снизился по сравнению с показателем 2014 г., но в 2016 году опять повысился.

Оборачиваемость дебиторской задолженности за весь анализируемый период замедлилась на 0,64 оборотов, т.е. происходит постоянное уменьшение оборачиваемости, что свидетельствует о резком ухудшении расчетов с дебиторами. В то же время наблюдается негативная тенденция увеличения продолжительности одного оборота дебиторской задолженности. Необходимо отметить, что оборачиваемость кредиторской задолженности меньше оборачиваемости дебиторской задолженности. На основе этого можно предположить, что у предприятия возможен остаток свободных средств. Снижение коэффициента оборачиваемости материально- производственных запасов означает замедление оборачиваемости запасов. В результате анализа деловой активности ООО «Золотой скорпион» особенно можно отметить тенденцию снижения коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности, что свидетельствует об ухудшении расчетов с дебиторами.

Далее проводим анализ денежных потоков предприятия (табл.12). При проведении анализа, как правило, наибольшее внимание уделяют изучению текущей деятельности, поскольку ее денежные потоки составляют базу для проведения основных операций организации, удовлетворения требований кредиторов. Эффективность управления текущей деятельностью определяется качеством управления оборотными средствами организации.

Основная цель анализа движения денежных средств выявить главные причины дефицита или переизбытка денежных средств с целью поддержания необходимого уровня ликвидности и платежеспособности организации.

Таблица 12- Анализ и оценка денежных потоков предприятия

Показатели	2014г.	2015г.	2016г.	Отклонение 2016г от 2014г
1. Остаток денежных средств на начало периода	43721	53993	128530	+84809
2. Движение денежных средств по текущей деятельности	1799810	2482200	2141005	+341195
2.1. Средства, полученные от продажи продукции, товаров, работ и услуг	1756089	2468053	1914523	+158434
2.2. Полученные бюджетные субсидии	-	-	-	-
2.3. Прочие доходы	40000	7 553	221249	+181249
2.4. Денежные средства: - направленные на оплату приобретенных товаров, работ, услуг	1248050	1547983	1468414	+220364
- на оплату труда	337423	408563	479703	+142280
- на расчеты по налогам и сборам	40	89	5449	+5409
- на прочие расходы	190000	267681	223089	+33089
3. Чистые денежные средства от текущей деятельности	95060	190443	219742	+124682
4. Чистые денежные средства по инвестиционной деятельности (приобретение объектов основных средств)	720200	812962	301401	-418799
5. Чистые денежные средства от финансовой деятельности	-	-	-	-
5.1 Поступления от займов и кредитов, представленных другими организациями	1302400	964563	2623713	+1321313

Окончание таблицы 12

5.2 Погашение в связи с погашением векселей и других долговых ценных бумаг, возврат кредитов и займов	650800	793607	2402287	+1751487
Чистое увеличение (уменьшение) денежных средств	145540	74537	679483	+533943
6. Остаток денежных средств на конец периода	173040	128530	808013	+634973

Вывод: Сумма чистых денежных средств в 2016 году составила 219742 руб., выше уровня 2014 года на +124682 руб. Инвестиционная деятельность анализируемого предприятия на 2016г. составляет 301401 руб., хотя в 2015г. было больше на +418799 руб. Финансовая деятельность предприятия характеризуется поступлениями из банков в размере 2623713 руб., что выше уровня 2015 года на +1321313 руб., Таким образом, остаток денежных средств на конец отчетного периода сформировался в объеме 808013 руб.

На первоначальном этапе рассмотрим динамику и структуру дебиторской задолженности экономического субъекта (табл.13).

Таблица 13-Динамика и структура дебиторской задолженности в ООО «Золотой скорпион» за 2014-2016 гг.

Показатель	2014г. руб.	2015г. руб.	2016г. руб.	Абсолютное отклонение 2016г./2014г	
				руб.	%
1.Дебиторская задолженность	701353	942641	1238728	+537375	+76,6

В отчетном периоде наблюдается увеличение дебиторской задолженности на 76,6% или на 537375 рублей. Для того чтобы узнать и проанализировать средний период погашения дебиторской задолженности и объем коммерческого кредита, предоставляемого покупателям, рассчитаны следующие показатели (табл.14).

Таблица 14-Анализ оборачиваемости дебиторской задолженности в ООО «Золотой скорпион» за 2014-2016 гг.

Показатель	2014г.	2015г.	2016г.	Абсолютное отклонение 2016г./2014г.
1.Оборачиваемость дебиторской задолженности	3,35	4,54	3,90	+0,55
2.Период оборота дебиторской задолженности в днях	109	80	93	-16

В 2016 году происходит увеличение оборачиваемости дебиторской задолженности на 0,55 оборота, что говорит об уменьшении объема коммерческого кредита, предоставляемого покупателям. В подтверждение этому наблюдается уменьшение периода погашения дебиторской задолженности на 16 дней. Данное явление можно считать положительным, так как уменьшение срока погашения задолженности приводит к увеличению оборотных активов и снижению заемных средств организации

При анализе текущих активов, особенно дебиторской задолженности следует иметь в виду, что в условиях инфляции всякая просрочка платежа приводит к тому, что предприятие - производитель (продавец) реально получает лишь часть стоимости реализованной продукции.

Падение покупательной способности денег за период характеризуется с помощью коэффициента, обратного величине индекса цен. Если установленная договором сумма к получению составляет величину S, а динамика цен характеризуется индексом I, то реальная сумма денег с учетом их покупательной способности в момент оплаты рассчитывается по (формула 17):

$$K = \frac{S}{I} \quad (17)$$

K- падение покупательной способности;



S - установленная договором сумма к получению;

I - индекс цен;

На предприятии ООО «Золотой скорпион» был проведен анализ финансово-хозяйственной деятельности за период 2014-2016 гг., в ходе которого были выявлены следующие проблемы:

1. Показатели ликвидности и платежеспособности, рассчитанные, в ходе анализа характеризуют, Общество как предприятие с недостаточной ликвидностью и неустойчивой платежеспособностью.

Причиной неудовлетворительности показателей ликвидности и платежеспособности является финансирование внеоборотных активов за счет краткосрочных пассивов, срок погашения которых наступает быстрее, чем можно получить отдачу от произведенных инвестиций.

2. Анализ себестоимости Общества показал, что на предприятии темп роста себестоимости товаров не превышает темп роста выручки от продажи, кроме того, наблюдается увеличение объема выручки по отношению к предыдущему периоду.

Таким образом, по результатам проведенного анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия можно сделать вывод, что предприятие находится в удовлетворительном финансовом положении.

Для выхода из создавшегося положения можно предложить следующие мероприятия:

1) Улучшение ликвидности и платежеспособности предприятия.

Ликвидность активов - это их способность в минимальное время и с минимальными потерями обернуться в денежные средства. Поэтому предприятию необходимо, чтобы наибольший удельный вес в общей сумме активов занимали наиболее ликвидные активы (денежные средства, краткосрочные финансовые вложения). Для того чтобы достичь снижения мало ликвидных активов, в Обществе необходимо:

- снижение объема незавершенного производства, так как для превращения незавершенного производства в деньги необходимо время, чтобы

завершить начатый процесс производства, получить готовую продукцию, а также еще нужно время для реализации данной продукции и получения средств.

-уменьшение производственных запасов до оптимальной величины, необходимой для осуществления процесса производства, что в свою очередь положительно повлияет и на деловую активность предприятия:

- снижение запасов на 10 % позволит уменьшить время оборота запасов на 21 день ( $360 * \text{Запасы} / \text{Себестоимость проданных товаров} = 360 * 95545 / 1653142 = 21$ ), в результате чего образуется дополнительный приток денежных средств.

Уменьшение иммобилизации средств во внеоборотные активы, но только не в ущерб производству, сохраняя активную часть основных средств, избавляясь от части или всех долгосрочных финансовых вложений, если они не играют особой роли для предприятия.

Одним из важнейших признаков финансовой устойчивости является способность предприятия генерировать денежные потоки.

Денежные средства являются наиболее ликвидной частью оборотных активов. В то же время - это ограниченный ресурс, поэтому важным является создание на предприятии механизма эффективного управления денежными потоками .

Основными объектами управления денежными потоками выступают:

а) положительный денежный поток (поступление денежных средств) - характеризует совокупность поступлений денежных средств на предприятие от всех видов хозяйственных операций ;

б) отрицательный денежный поток (выбытие денежных средств) - характеризует совокупность выплат денежных средств предприятием в процессе осуществления всех видов хозяйственных операций.

Эти виды денежных потоков взаимосвязаны . Недостаточность объемов во времени одного из этих потоков обуславливает последующее сокращение объемов их другого вида;

в) чистый (свободный) денежный поток, под которым понимается разница между положительным и отрицательными денежными потоками (между поступлением и расходом денежных средств) в рассматриваемом периоде времени в разрез отдельных его интервалов.

В зависимости от соотношения объемов положительного и отрицательного потоков сумма чистого денежного потока может характеризоваться как положительной, так и отрицательной величинами, влияющими в конечном итоге на формирование размера остатка денежных активов;

г) остаток денежных средств на расчетном счете или в кассе.

Актуальность управления денежными потоками определяется тем, что они играют большую роль в производственно-хозяйственной деятельности предприятия:

- обслуживают все аспекты финансово-экономической деятельности предприятия;

- обеспечивают финансовое равновесие организации на всех этапах жизненного цикла; снижают риск неплатежеспособности;

- способствуют ускорению оборачиваемости капитала;

- позволяют снизить потребность в заемном капитале;

- генерируют дополнительную прибыль, которая может быть направлена на финансирование инвестиционной деятельности ;

- повышают ритмичность производственного процесса за счет соблюдения принципов логистики.

Основной целью управления денежными потоками является выявление уровня достаточности денежных средств, их оптимизация, а также эффективное использование.

В процессе управления денежными потоками решаются следующие важнейшие задачи:

- сбалансированность объемов денежных потоков;

- синхронизация денежных потоков во времени;

- максимизация положительного денежного потока, что предполагает рост объема притока или скорости поступления денежных средств;
- минимизация отрицательного денежного потока, что проявляется в уменьшении объема оттока или замедлении скорости выбытия денежных средств;
- максимизация чистого денежного потока с последующей оптимизацией (минимизацией) среднего остатка денежных средств за определенный период времени;
- осуществление кругооборота денежных активов, их бесперебойное и оперативное перетекание из одной формы в другую ;
- повышение отдачи от вложенных денежных средств посредством капитализации прибыли и снижения финансовых рисков .

В первую очередь необходимо добиться сбалансированности потоков денежных средств, поскольку и дефицит, и избыток денежных ресурсов отрицательно влияют на результаты хозяйственной деятельности.

При дефицитном денежном потоке снижаются ликвидность и платежеспособность предприятия, что приводит к росту просроченной кредиторской задолженности (по кредитам банку, поставщика, персоналу по оплате труда).

При избыточном денежном потоке происходит потеря реальной стоимости временно свободных денежных средств в результате инфляции, замедляется оборачиваемость капитала, теряется часть потенциального дохода в связи с упущенной выгодой от прибыльного размещения денежных средств в альтернативных проектах.

Методы оптимизации дефицитного денежного потока предполагают следующие мероприятия:

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

## 2) Снижение себестоимости продукции (товаров, работ, услуг)

Себестоимость продукции является важнейшим обобщающим показателем, представляющим собой результат производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Между прибылью и себестоимостью организации - прямая зависимость. С одной стороны, прибыль зависит от факторов: объема продаж и цены реализации, а с другой от затрат на производство этой продукции, товаров и их реализации. Для снижения себестоимости ООО «Золотой скорпион» можно предложить следующие мероприятия:

- обновление и модернизация оборудования;
- улучшение организации труда и производства;
- совершенствование методов хозяйствования и управления;
- улучшение потребительских качеств продукции.

В улучшении финансово-хозяйственной деятельности Общества большую роль играют методы и принципы маркетингового анализа.

Сбытовая политика Общества должна быть ориентирована на достижение показателей эффективности функционирования организации:

- получение предпринимательской прибыли, а также гарантии её получения в будущем;
- максимальное удовлетворение платёжеспособного спроса потребителей;
- долговременная рыночная устойчивость предприятия, конкурентоспособность её продукции;
- положительная репутация на рынке и признание со стороны общественности.

Таким образом, выполнение всех вышеперечисленных мероприятий позволит предприятию ООО «Золотой скорпион» выйти из создавшегося кризисного положения и улучшить свое финансовое состояние и результаты хозяйственной деятельности.

### **3. РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

#### **3.1. Мероприятия по совершенствованию финансово-хозяйственной деятельности ООО "Золотой скорпион"**

##### **1) Снижения кредиторской и дебиторской задолженности:**

Для стабилизации финансового состояния ООО «Золотой скорпион» предлагается погасить часть кредиторской задолженности, за счет погашения дебиторской задолженности. Тем самым предприятие сможет рассчитаться с поставщиками и подрядчиками, а также произвести часть выплат персоналу предприятия.

Дебиторская задолженность – важный компонент оборотного капитала. Неоплаченные счета за продукцию, услуги и составляют большую часть дебиторской задолженности.

Предлагаются следующие мероприятия по улучшению положения с расчетами:

- Установить систему взыскания долгов. При решении проблемы дебиторской задолженности предприятию необходимо отработать систему взыскания долгов: наиболее употребительными способами воздействия на дебиторов с целью погашения задолженности являются направление писем, телефонные звонки, персональные визиты, продажа задолженности специальным организациям.

- Для выяснения реальности взыскания долгов с покупателей и долгов, носящих сомнительный характер (задолженность свыше 3 месяцев), необходимо проверить, имеются ли акты сверки расчетов и письма, в которых дебиторы признают свою задолженность, не пропущены ли сроки исковой давности. По долгам, нереальным к взысканию, в установленном порядке

сформировать резерв по сомнительным долгам. При наличии оправдательных документов безнадежные долги погасить путем списания их на убытки предприятия как дебиторскую задолженность, по которой истек срок исковой давности. Чтобы управлять дебиторской задолженностью, необходимо строже контролировать выполнение договорных обязательств.

- По дебиторской и кредиторской задолженности составлять платежный календарь с разбивкой по кварталам. Предлагается разработать такой вид платежного календаря как "Календарь инкассации дебиторской задолженности". По текущей дебиторской задолженности платежи включаются в календарь в суммах и в сроки, предусмотренные соответствующими договорами (контрактами) с контрагентами. По просроченной дебиторской задолженности эти платежи включаются в данный плановый документ на основе предварительного согласования сторон. Календарь инкассации дебиторской задолженности содержит только один раздел "График поступления денежных средств". В целях отражения реального денежного оборота предприятия датой поступления денежных средств считается день их зачисления на расчетный счет предприятия (это позволяет исключить период флюта в расчетах с дебиторами). Проводить данное мероприятие постоянно.

- Подготавливать юристу списки дебиторов, долг которых превышает более 3-х, 6-ти и 9-ти. Проводить постоянно.

- Ежемесячно (до 15 числа) анализировать исполнение договоров по своевременной оплате покупателей по данным отдела сбыта и бухгалтерии.

- Ежемесячно производить сверку расчетов (предъявленная сумма и оплата) по всем предприятиям в целях контроля дебиторской задолженности.

Дебиторская задолженность организации наряду с выручкой является одним из основных источников получения денежных средств для исполнения прежде всего краткосрочных обязательств организации. Ибо получение денежных средств по дебиторской задолженности не затрагивает состав

производственных активов (оборудование, материальные ценности и т.д.) с целью их использования для погашения задолженности организации-должника.

Б.Е. Бродский, предлагает использовать следующие пути регулирования дебиторской задолженности (табл.15).

Таблица 15-Методы регулирования дебиторской задолженности организации

Метод урегулирования дебиторской задолженности	Содержание метода
1.Зачет требований	Встречная поставка может быть организована сторонами и после возникновения просроченной дебиторской задолженности. В этом случае возможен зачет требований. С налоговой точки зрения при проведении взаимозачета компания- кредитор принимает к вычету НДС по приобретенным у должника товарам исходя из стоимости встречной поставки, а также уменьшает налоговую базу по налогу на прибыль на стоимость полученных товаров.
2.Отсрочка платежа	Предоставляя отсрочку платежа, организация выдает своим покупателям коммерческий кредит. Согласно ст. 823 ГК РФ к коммерческому кредиту применяются правила главы 42 ГК РФ «Заем и кредит», что дает возможность предоставлять его под проценты. Это позволяет стимулировать покупателя быстрее погасить просроченные обязательства по оплате приобретенных товаров.
3.Новация	Обязательство по поставке товаров заменяется займом, равным сумме просроченной задолженности.
4.Предоставление скидок	Предоставление скидок путем пересмотра суммы задолженности покупателя. Для этого разрабатывается коммерческая политика предприятия. Также для осуществления скидок можно заключать дополнительные соглашения к договору с пересмотром первоначальных цен. При этом главное, чтобы при выборе способа урегулирования задолженности затраты на его осуществление были соизмеримы с результатами от его использования.
5.Лимит на стоимость отгруженной продукции	Определяется предельный лимит дебиторской задолженности по каждому контрагенту.



Проблема высокого уровня дебиторской задолженности в составе оборотных активов касается на сегодняшний день многих экономических субъектов.

## 2) Продажа дебиторской задолженности (цессия):

Из-за нестабильной экономики, большое количество организаций столкнулось с ухудшением положения. У субъектов хозяйственной деятельности может образовываться большая дебиторская задолженность. Решать проблемы можно путем продажи дебиторской задолженности. Обычно суть процесса заключается в реализации задолженности, которую невозможно взыскать, по низкой цене.

Продажа дебиторской задолженности определяется, как уступок права требовать долг, либо цессия. Цессия – это замена одного кредитора другим. Уступившее лицо называется цедент. Тот, кто стал кредитором – это цессионарий. Чтобы права на требование долга перешли к другому кредитору, нет необходимости согласовывать это с должником. Существуют некоторые исключения, указанные в законах или в договоре.

Цена продажи дебиторской задолженности в основном меньше, чем ее номинальная стоимость. Сразу же поднимается проблема порядка признания потерь от продажи, которая была совершена согласно договору цессии, чтобы вычесть налог на прибыль.

Когда происходит реализация дебиторской задолженности, налоговая база определяется Налоговым Кодексом РФ в статье №279. Пункт 2 этой статьи гласит, что уступка плательщиком налогов услуг, товара и прочего, подразумевает подсчет дохода методом начисления. Необходимо отнять от дохода от продажи дебиторской задолженности цену реализованных товаров, услуг. Полученный результат является убытком, он, в свою очередь, входит в список внереализованных расходов плательщика налогов.

Убыток нужно принимать следующим образом: половина суммы необходимо отнести к списку внереализованных расходов на момент продажи, а вторую часть – спустя 45 дней после продажи.

### 3) Факторинг:

Сразу обратим внимание, что факторинг в корне отличается от уступки права требования по договору (цессии). При цессии права требований полностью передаются новой стороне, меняется контрагент договора. При цессии уступка (как правило, продажа) прав требований происходит в одностороннем порядке, то есть кредитор в простейшем случае продает права требования (денежных средств, материальных ценных и т.д.) третьей стороне, при этом согласие должника (дебитора) не требуется. При факторинге, как правило, подписывается трехстороннее соглашение между поставщиком, покупателем и факторинговой компанией.

Самое главное, что факторинг и цессия регулируются разными законодательными положениями. Цессия регулируется главой 24 Гражданского кодекса («Перемена лиц в обязательстве»). Например, компания А должна компании В 100000 рублей за поставленные с отсрочкой платежа товары. Компания В по договору цессии может «продать» дебиторскую задолженность другой компании С и забыть об этом. Обязательство компании А на 100000 рублей сохраняется, но уже не перед компанией В, а перед компанией С. Цена продажи не имеет значения. Сколько сможет взыскать компания С с компании А, компанию В уже не волнует. По такой схеме работают коллекторские агентства, которым банки «продают» проблемные кредиты.

Факторинг регулирует другая часть ГК. Все, что касается факторинга, прописано в Гражданском кодексе в главе 43 «Финансирование под уступку денежного требования». Статья пишет: «По договору финансирования под уступку денежного требования одна сторона (финансовый агент) передает или обязуется передать другой стороне (клиенту) денежные средства в счет денежного требования клиента (кредитора) к третьему лицу (должнику), вытекающего из предоставления клиентом товаров, выполнения им работ или оказания услуг третьему лицу, а клиент уступает или обязуется уступить финансовому агенту это денежное требование».

### 3.2. Расчет экономической эффективности мероприятий по улучшению результатов финансово-хозяйственной деятельности ООО "Золотой скорпион"

1) Предоставление скидки в случае если оплата будет проходить в течении 60 дней:

ООО "Золотой скорпион" заключило договор - поставки продукции в 2016 г. на сумму 1238728 руб., в тексте договора указывается, что при условии оплаты в 60- ти дневной срок покупателю предоставляется скидка в размере 5 %. Годовой уровень инфляции составил 5,5%, ежемесячный темп инфляции равен 0,46% (5,5%/12 месяцев) получаем, что ежемесячный индекс цен равен 1,0046 (0,46+100/100). Таким образом, месячная отсрочка платежа приводит к тому, что организация получит реально лишь 99,5% (1/1,0046)\*100%). Для сложившегося в организации периода погашения дебиторской задолженности равному 93 дня (3 месяца), индекс цен составит в среднем 1.013 (0,0046 + 1)<sup>3</sup> . Тогда коэффициент падения покупательной способности денег будет равен 0,987 (1/1,013). Иначе говоря, при среднем сроке возврата дебиторской задолженности, равном 93 дня, предприятие реально получает лишь 98,7% от стоимости договора, теряя с каждой тысячи 13 рублей.

Следовательно, скидка предоставленная покупателю в данных пределах позволит при досрочной оплате снизить потери от инфляции (табл.16).

Таблица 16- Расчет возможной эффективности мероприятий по регулированию дебиторской задолженности в ООО «Золотой скорпион» за 2016 год

Показатель	Вариант I - со скидкой	Вариант II - без скидки	Отклонения (+,-)
Коэффициент падения покупательной способности	$1/(0,0046 + 1)^2 = 0,990$	$1/(0,0046 + 1)^3 = 0,986$	-0,09
Получено от дебиторов	$0,990*1238728=1226340,72$	$0,986*1238728=1221789,62$	-4551,1
Влияние инфляции на каждую тысячу рублей договорной цены, руб.	$1000 * 0,990-1000=-10$	$1000*0,986-1000=-14$	-4

При периоде погашения дебиторской задолженности в 60-дневный срок, месячный индекс цен составит в среднем  $(1 + 0,0046)^2 = 1,009$

Коэффициент падения покупательской способности денег равен 0,990 (1/1,009), т.е. при среднем сроке возврата дебиторской задолженности в 60 дней, ООО «Золотой скорпион» получит 99% от суммы по договору, теряя с каждой тысячи по 10 рублей.

Если же дебиторская задолженность будет погашена в течение 93 дней, то ООО «Золотой скорпион» получит только 98,6% от основной суммы долга, теряя при этом 14 рублей с каждой тысячи.

Таким образом, увеличение срока возврата дебиторской задолженности приводит к снижению коэффициента покупательной способности и как следствие, увеличению потерь от инфляции с основной суммы долга (табл.17).

Таблица 17-Оценка влияния применения системы скидок на показатели бухгалтерского баланса в ООО «Золотой скорпион» за 2016 год

Наименование статьи баланса	С применением скидки	Без применения скидки	отклонение
1.Дебиторская задолженность, руб.	$1238728 - (0,99 * 1238728) = 12387,2$	$1238728 - (0,986 * 1238728) = 17342,1$	4954,9

Проанализировав результаты применения системы скидок можно сделать вывод, что при использовании данного метода величина дебиторской задолженности меньше на 4954,9 руб. или 0,4%.

## 2) Продажа дебиторской задолженности:

ООО «Золотой скорпион» заключило договор продажи продукции в 2016г. на сумму 1238728 руб., 222971 руб. из них – НДС. Сделка предполагает, оплата за поставленный товар должна быть осуществлена в течении 3 месяцев (90) со дня продажи. Выплата была просрочена. ООО «Золотой скорпион» решили продать право на требование задолженности. Сумма сделки составила

941433 рублей. ООО «Золотой скорпион» оформила эту сделку в своем учете такими проводками (табл.18).

Таблица 18-проводка по продаже задолженности

Дб	Кр	Сумма(рублей)	операция
62	90	1238728	Выручка за реализованный товар
90	68	222971	Начислен НДС за оборот с реализованных товаров
62	91	1000000	Цена уступка права требовать первоначальный взнос
91	62	1238728	Списание дебиторской задолженности
51	62	1000000	Оплата от другого кредитора, который выплатил за реализованную дебиторскую задолженность
99	91	238728	Убыток от реализации дебиторской задолженности

3) факторинг - это комплекс финансовых услуг для производителей и поставщиков, ведущих торговую деятельность на условиях отсрочки платежа.

В операции факторинга обычно участвуют три лица: фактор (факторинговая компания или банк) — покупатель требования, поставщик товара (кредитор) и покупатель товара (дебитор). В некоторых случаях, здесь может быть и четвёртая сторона-посредник, которая, например, предоставляет площадку или электронную платформу для совершения факторинговых сделок.

(Рисунок 1):

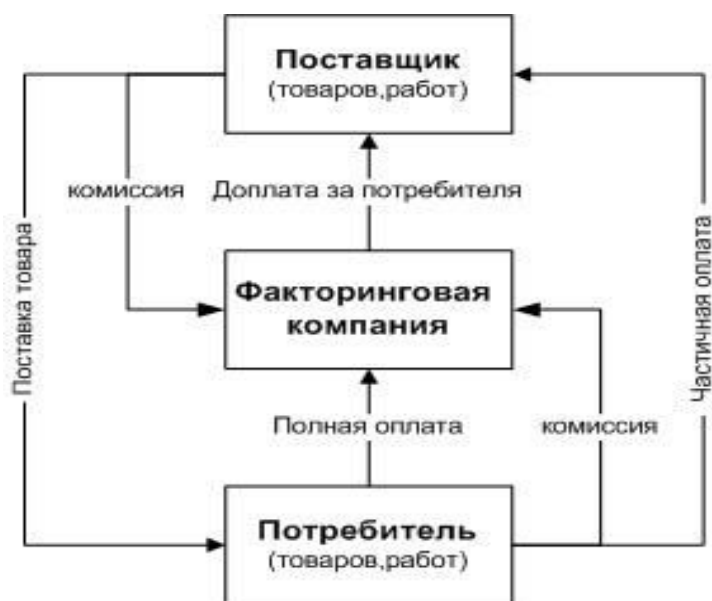


Рисунок 1 - Схема факторинга

1. Поставщик (кредитор) отгружает продукцию или оказывает услуги покупателю (дебитору).

2. Покупатель производит частичную оплату за товары (услуги). Обычно минимум 10 %.

3. Факторинговая компания (ее называют фактором или агентом) оплачивает поставщику оставшуюся часть за покупателя и уведомляет последнего о том, что теперь к ней переходят права требования по оплате оставшейся части платежа.

4. Покупатель после определенного времени оплачивает факторинговой компании оставшуюся часть платежа, а также вознаграждение за фактически предоставленную рассрочку.

Продавец поставил покупателю 1 января товар на общую сумму 1238728 рублей. Банк финансирует 90% от суммы поставки. Ставка – 15% годовых, дополнительные платежи – комиссия за обработку счета-фактуры в размере 50 рублей за штуку. Отсрочка платежа – 180 дней. Дебитор расплатился 23 января.

После обработки счета-фактуры компания получит от банка:  
 $1238728 * 0,9 = 1114855$  рублей.

Комиссия за использование факторинговых средств составит:  
 $(1238728 * 0,9 * 0,15) / 365 * 22 = 10079$  рублей

Итоговая переплата по поставке:  $10079 + 50 = 10129$  рублей.

После того, как дебитор перечислит в банк долг, фактор вернет на счет продавцу:

$1238728 - 1114855 - 10079 - 50 = 113744$  рублей.

Ставки по факторингу достаточно высоки. Однако, возможность использовать средства от клиента уже сегодня, не дожидаясь оплаты в конце срока отсрочки, с лихвой компенсируют небольшую переплату за короткий срок использования средств фактора.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В заключении сформулируем основные выводы по результатам исследования.

Диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия, является очень важной составляющей любого экономического исследования.

Основной целью диагностики является получение информации, дающей объективную и точную картину состояния предприятия.

Финансовое состояние предприятия зависит от результатов его производственной, коммерческой и финансовой деятельности.

Основная цель финансового анализа - получение небольшого числа ключевых параметров, дающих объективную картину финансового состояния предприятия, его прибылей и убытков, изменений в структуре активов и пассивов. Финансовый анализ позволяет выявить наиболее рациональные направления распределения материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

ООО «Золотой скорпион» - это динамично развивающееся торговое предприятие. На протяжении всего существования на рынке торговая деятельность данного предприятия является единственным источником поступления доходов, которые достаточны для покрытия расходов, а также для образования прибыли.

В настоящее время предприятие специализируется на изготовлении и продаже ювелирных изделий. Решение о выходе на данные рынки было принято на основе анализа показателей покупательского спроса. Основная цель конкурентоспособности ООО «Золотой скорпион» - обеспечение максимальной эффективности функционирования всего предприятия.

За исследуемый период валовая прибыль ООО «Золотой скорпион», ради которой и осуществляет деятельность любая коммерческая организация, выросла на 98,06%, выручка увеличилась на 1243828 руб. или 105,6% выручка от продажи товаров упала на -16832 руб. или 25,4%. Себестоимость проданных товаров увеличилась на 801054 руб. или 85,3%.

За исследуемый период произошло уменьшение собственного капитала на 25%. Рост рентабельности собственного капитала с 9,57 до 10,94 характеризует эффективность использования собственного капитала.

Стратегической целью ООО «Золотой скорпион» на сегодняшний день является обеспечение конкурентоспособности предприятия, достижение конкретных намеченных целей возможно при реализации рассчитанных на перспективу системы комплексных мер.

В качестве основной проблемы следует рассматривать большое количество денежных средств обездвиженных в запасах, так как для финансирования текущей деятельности ООО «Золотой скорпион» приходится прибегать к краткосрочным кредитам и займам. Оптимизируя запасы ООО «Золотой скорпион» может финансировать свою деятельность, уменьшая заемные средства.

Кроме того наблюдается малоэффективная учетная работа, которая не позволяет своевременно реагировать на изменение рыночной конъюнктуры. Разработка успешных мероприятий по улучшению финансового состояния ООО «Золотой скорпион» и анализ финансового состояния являются необходимыми условиями повышения прибыльности предприятия в целом. На основании анализа вынесены предложения.

Основными направлениями улучшения финансового состояния ООО «Золотой скорпион» является снижения дебиторской, кредиторской задолженности и оптимизации запасов.

Для выявления резервов нормализации товарных запасов ООО «Золотой скорпион», ускорения товарооборачиваемости необходимо анализировать состав товарных запасов и прежде всего наличие залежалых и неходовых товаров. Необходимо также анализировать правильность размещения товарных запасов. Снизить товарные запасы до оптимальных размеров можно за счет равномерного и частого завоза, совершенствования организации производственного и торгового процесса, рекламы.



Для стабилизации финансового состояния ООО «Золотой скорпион» предлагается погасить часть кредиторской задолженности, за счет погашения дебиторской задолженности. Тем самым предприятие сможет рассчитаться с поставщиками и подрядчиками, а также произвести часть выплат персоналу предприятия.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник / Л.Н. Чечевицына, К.В. Чечевицын. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2013. – 368 с.
2. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности: учебник / [Л. Л. Ермолович и др.]. – Минск: Современная школа, 2010. – 800 с.
3. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / В. В. Ковалев, О. Н. Волкова. – М.: Велби, 2008. – 420 с.
4. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий: учебник / Н. Е. Зимин, В. Н. Солопова. – М.: КолосС, 2007. – 382 с.
5. Анализ хозяйственной деятельности: учебник / В. И. Бариленко [и др.]. – М.: Омега-Л, 2009. – 413 с.
6. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий: учебник / [В. И. Видяпин и др.]. – М.: Инфра-М, 2009. – 615 с.
7. Абдукаримов И.Т., Беспалов М.В. Финансово-экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций: учебное пособие / И.Т. Абдукаримов, М.В.Беспалов – М.: Инфра-М, 2012. – 320 с.
8. Абрютина, М. С. Экономический анализ товарного рынка и торговой деятельности: учебник / М. С. Абрютина. – М.: Дело и сервис, 2010. – 462 с.
9. Артеменко В.Г., Остапова В.В. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие / В.Г. Артеменко, В.В. Остапова– М.: Омега-Л, 2012. – 436 с.
10. Вартанов А. С. Экономическая диагностика деятельности предприятия: организация и методология: Учеб. пособие / А. С. Вартанов. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 326 с.
11. Вахрушина, М.А. Управленческий анализ: вопросы теории, практика проведения: монография / М.А.Вахрушина, Л.Б.Самарина. - М. : Вузовский учебник, 2012. - 142 с.

12. Глушков, И.Е. Бухгалтерский учет на предприятиях различных форм собственности: в помощь финансовому директору, главному бухгалтеру, бухгалтеру / И.Е.Глушков. - Новосибирск: Экор-книга, 2014. - 943 с.
13. Косолапова, М.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. для студ. вузов, обуч. по направлению подгот. "Экономика" и спец. "Бух. учет, анализ и аудит" / М.В.Косолапов, В.А.Свободин. - М.: Дашков и К, 2011. - 246 с.
14. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие / [В.И.Бариленко]; под общ. ред. В.И.Бариленко. - М. : ФОРУМ, 2012. - 463 с.
15. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник / [А. И. Алексеева и др.]. – М.: КноРус, 2009. – 687 с.
16. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие/ Л. Е. Басовский, Е. Н. Басовская. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 364 с.
17. Комплексный экономический анализ предприятия / [А. П. Калинина и др.]. – Санкт–Петербург: Лидер, 2010. – 569 с.
18. Лысенко, Д.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / Д.В.Лысенко. - М.: ИНФРА-М, 2008. - 318 с.
19. Любушин, Н. П. Экономический анализ: учебник / Н. П. Любушин. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 575 с.
20. Маркарьян, Э.А. Экономический анализ хозяйственной деятельности : учеб. пособие / Э.А. Маркарьян. - М.: КноРус, 2014. - 550 с.
21. Мартынюк, Г.К. Анализ хозяйственной деятельности торговых организаций: учеб. пособие / Г.К.Мартынюк; Хабар. гос. акад. экономики и права. - Хабаровск: РИЦ ХГАЭП, 2008. - 88 с.
22. Одинцов, В.А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие для нач. проф. образования / В.А.Одинцов. - М.: Академия, 2013. - 252 с.

23. Пласкова, Н. С. Экономический анализ: стратегический и текущий аспекты, российская и зарубежная практика / Н. С. Пласкова. – М.: Эксмо, 2010. – 702 с.
24. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. для студ., обуч. по спец. "Бух. учет, анализ и аудит" / Г.В.Савицкая. - 5-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2009. - 534 с.
25. Савицкая, Г.В. Теория анализа хозяйственной деятельности: учеб. пособие / Г.В.Савицкая. - 2-е изд., испр. и доп. - М. : ИНФРА-М, 2010. - 301 с.
26. Савицкая, Г. В. Экономический анализ: учебник / Г. В. Савицкая. – М.: Инфра-М, 2011. – 647 с.
27. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г. В. Савицкая. – М.: Инфра-М, 2010. – 534 с.
28. Турманидзе, Т. У. Анализ и диагностика финансово–хозяйственной деятельности предприятий: учебник / Т. У. Турманидзе,– М.: Экономика, 2011. – 478 с.
29. Финансовый анализ. Управление финансами: учебник / Н. Н. Селезнева, А. Ф. Ионова. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2008. – 638 с.
30. Шеремет, А. Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебник / А. Д. Шеремет. – М.: Инфра-М, 2009. – 415 с.
31. Ермолович Л.Л. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия . М: БГЭУ, 2007. 189 с.
32. Коллас Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. М.: Финансы и статистика, 2008. 810 с.
33. Крейнина М.Н. Финансовое состояние предприятия. М.: Издательство "Дело и Сервис", 2007. 236 с.
34. Любушин Н.П., Лещева В.Б., Дьякова В.Г. Анали финансово-экономической деятельности предприятия. М.: ЮНИТИ, 2007. 502 с.
35. Хелферт Э. Техника финансового анализа. М.: "Аудит", ЮНИТИ, 2009. 129с.

36. Вигдорчик М.А. Пути повышения конкурентоспособности предприятий. - М.: Экономика, 2005.
37. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий. / Под ред. Белобородовой В.А. -М.: Анкил, 2005.
38. Бочаров В. Б. Финансовый анализ. - М.: Питер Пресс, 2008.
39. Галицкая С.В. Финансовый менеджмент. Финансовый анализ. Финансы предприятий.,2-е изд., доп. и перераб. - М.: Финансы и статистика, 2006.