

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

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

**ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ В ОЦЕНКЕ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ
ПРОИЗВОДСТВЕННОГО СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО КООПЕРАТИВА**

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

Идентификационный код ВКР 325

Исполнитель:
студент группы ФМ-412п _____ А.С. Чечулина

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

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

Екатеринбург

2017

АННОТАЦИЯ

Выпускная квалификационная работа выполнена на 71 странице, содержит 18 таблиц, 43 источника используемой литературы, а также 2 приложения на 14 страницах.

Ключевые слова: ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ, КРЕДИТОСПОСОБНОСТЬ, ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ, ЛИКВИДНОСТЬ, ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ, РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ, ПРИБЫЛЬ, ОЦЕНКА ТЕКУЩЕГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ.

Работа состоит из следующих частей: введение, основная часть и заключение. В основной части отображены: теоретическое обоснование работы, аналитическая часть, основанная на теоретических изысканиях, и проектная часть, в которой нами разработана программа по восстановлению кредитоспособности предприятия, а именно перехода из второго класса кредитоспособности в первый, на основе проведенного анализа.

Объектом исследования ВКР является производственный сельскохозяйственный кооператив «Нива».

Предметом исследования является процесс анализа финансово-экономической деятельности при оценке кредитоспособности предприятия.

Цель работы – определение кредитоспособности предприятия ПСК «Нива».

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

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	4
1. РОЛЬ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА ПРИ ОЦЕНКЕ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	7
1.1. Финансовый анализ как важнейшая функция управления предприятием.....	7
1.2. Понятие кредитоспособности предприятия.....	15
1.3. Методика определения кредитоспособности заемщика Сбербанка РФ.....	21
2. ХАРАКТЕРИСТИКА ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ПСК «НИВА».....	25
2.1. Общая характеристика ПСК «Нива».....	25
2.2. Анализ прибыли и рентабельности.....	26
2.3. Анализ актива и пассива баланса.....	30
2.4. Анализ финансовой устойчивости, ликвидности и платежеспособности.....	33
2.5. Анализ и оценка кредиторской задолженности.....	38
3. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПОВЫШЕНИЮ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ПСК «НИВА».....	40
3.1. Оценка кредитоспособности ПСК «Нива» по методике Сбербанка РФ.....	40
3.2. Характеристика предложений по повышению кредитоспособности ПСК «Нива».....	41
3.3. Оценка эффективности предлагаемых мероприятий	46
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	52
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ.....	55
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	58

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность этой темы объясняется тем, что на определенных этапах производственного процесса почти все предприятия не имеют средств для выполнения определенных экономических операций, то есть существует необходимость в привлечении средств извне. В этой ситуации наиболее, казалось бы, логичным выходом является получение банковского кредита, но на практике такая задача часто оказывается вне возможностей предприятий. Причина кроется в том, что большинство предприятий не соответствуют критериям кредитоспособности. Одним из критериев является рентабельность производства, которая должна превышать процентную ставку. Чтобы банки приняли решение о предоставлении кредита, они разрабатывают методы, основанные на определении кредитоспособности предприятия, которому требуется кредит.

В настоящее время важной задачей является разработка такого механизма оценки кредитоспособности заемщиков, который обеспечит постоянный приток кредитных ресурсов предприятиям и, в то же время, их своевременное возвращение в банки; А для бизнеса в свою очередь - контролировать свои кредитные показатели всегда привлекательно для банка как заемщика наличными. Недостаточная теоретическая и методологическая разработка этих вопросов диктует необходимость создания механизма и методов количественной и качественной оценки кредитоспособности предприятий, анализа устойчивости коммерческих организаций, прогнозирования последствий воздействия на них внутренних и внешних факторов.

В современных условиях риск невыплаты кредита особенно велик из-за ряда факторов. Реальное финансовое положение ряда предприятий не позволяет считать их кредитоспособными. Степень риска краткосрочных и долгосрочных инвестиций очень высока, способность государственных структур идти на риск и предоставлять необходимые инвесторы необходимые

гарантии низки. Однако работа в рыночных условиях без привлечения средств, для покрытия потребности в финансовых ресурсах немыслима и неэффективна. При проведении кредитной стратегии на уровне конкретного заемщика (предприятия) важно, чтобы банк определил свою кредитоспособность.

Данная тема ВКР не нова, и многие ученые уже изучили эту проблему. Основоположниками основных концепций современной финансовой теории являются Дж. Уильямс, Г. Маркович, В. Шарп, Дж. Линтнер, Дж. Мосин, С. Росс, Ф. Модильяни, М. Миллер. Вопросы оценки финансового состояния и кредитоспособности предприятий подробно рассматриваются в работах таких известных экономистов, как Баканов М.И., Бланк И.А., Букато В.И., Голанский М.М., Донцова Л.В., Ефимова О.В., Ковалев А.И., Ковалев В.В., Колесников В.И., Кроливецкая Я.П., Лаврушин О.И., Е.А., Переверзева Л.З., Поляк Г.Б., Савицкая Г.В., Сайфулин Р.С., Стоянова Е.С., Шеремет А.Д., Шуляк П.Н. и другие. Термин «кредитоспособность заемщика» как важное условие стабильного функционирования предприятия широко используется в коммерческой практике и изучается в работах российских и зарубежных экономистов, в частности, Э. Альтмана, А.Ачкасова, А.Белякова, В.Бивера, В.Власова., Жукова Е.Ф., Иванова А.И., Куштуева А.А., Москвин В.А., Ольшаного А.И., Петр С. Роуз, Джозеф Ф. Синки, Типенко Н.Г., Б. Эдвардс и другие.

Цель исследования - определить кредитоспособность предприятия ПСК «Нива».

Для достижения этой цели были выполнены следующие задачи:

- изучение теоретических основ финансового анализа;
- определение алгоритма предоставления кредита; - проведение анализа финансово-хозяйственной деятельности ПСК «Нива»;
- оценка кредитоспособности ПСК «Нива» на основе методов классической теории финансов и использования методологии Сбербанка РФ;
- определение характеристик предложений по повышению кредитоспособности ПСК «Нива»;

- оценка эффективности предлагаемых мероприятий.

Объектом исследования выпускной квалификационной работы (ВКР) является предприятие ПСК «Нива».

Предметом ВКР является процесс анализа финансово-экономической деятельности при оценке кредитоспособности предприятия.

Во время исследования использовались следующие методы:

- вертикальный и горизонтальный анализ баланса активов и обязательств;
- вертикальный и горизонтальный анализ состава и структуры обязательств и балансовых активов;
- показатели, характеризующие прибыльность;
- источники формирования запасов;
- абсолютные показатели ликвидности баланса;
- финансовые коэффициенты ликвидности, платежеспособности и деловой активности;
- динамика, состав и структура кредиторской задолженности;
- Метод определения кредитоспособности предприятия Сбербанка РФ.

Информационной базой исследования были: основные положения классической теории финансов, научная работа российских и зарубежных ученых; Научные статьи в журналах; Статистические данные, годовые пояснительные примечания, а именно баланс и отчет о финансовых результатах за 2014-2016 гг. ПСК «Нива».

1. РОЛЬ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА ПРИ ОЦЕНКЕ КРЕДИСТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1. Финансовый анализ как важнейшая функция управления предприятием

Чтобы предприятие выжило в условиях жесткой конкуренции, и было прибыльным и рентабельным, руководство этого предприятия должно знать методологию финансового анализа, иметь определенную информационную базу для его проведения и соответствующих квалифицированных сотрудников для реализации этой методологии в практика.

Финансовый анализ - одна из важнейших функций управления. Это позволяет определить конкурентоспособность субъекта хозяйствования в условиях рыночной экономики.

Бизнес-организация осуществляет свою производственную и торговую деятельность на рынке самостоятельно, но в конкурентной среде. Рыночные регуляторы наряду с конкуренцией создают единый экономический механизм, который заставляет производителя учитывать интересы и спрос потребителя. Субъекты бизнеса вступают в конкурентные отношения. Тот, кто проигрывает, становится банкротом. Чтобы этого не произошло, хозяйствующий субъект должен постоянно следить за ситуацией на рынке, обеспечивать ее высокую конкурентоспособность.

Особенностью формирования рыночной экономики, помимо усиления жесткой конкуренции, являются изменения в технологии производства, компьютеризация обработки экономической информации, бесконечные инновации в налоговом законодательстве, постоянные изменения процентных ставок и обменных курсов.

В этих условиях руководство компании сталкивается с множеством проблемных вопросов, решение которых позволяет компании оставаться на

рынке, правильно формулировать стратегию компании, эффективно управлять производством. Ответ на эти вопросы может дать объективный финансовый анализ - один из инструментов рыночных исследований и обеспечения конкурентоспособности предприятия, благодаря которому рациональное распределение материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

Среди материальных, трудовых и финансовых ресурсов первое место занимают финансовые ресурсы, поскольку они являются единственным видом ресурсов предприятия, которые в кратчайшие сроки преобразуются в любой другой вид.

Каждый хозяйствующий субъект должен иметь определенные финансовые ресурсы для осуществления своей деятельности, которые формируются за счет собственных и эквивалентных кредитных средств.

Благодаря этим источникам обеспечивается финансовая поддержка процесса обращения средств хозяйствующего субъекта.

Финансовый анализ - это оценка финансовой и экономической деятельности фирмы в прошлом, настоящем и будущем. Его цель - определить состояние финансового состояния компании, выявить недостатки, потенциальные источники проблем в будущих операциях и обнаружить сильные стороны, на которые фирма может сделать ставку. При оценке финансового положения фирмы различные экономические субъекты, заинтересованные в получении наиболее полной информации о своей деятельности, прибегают к помощи финансового анализа. Есть внутренний и внешний финансовый анализ.

Внутренний финансовый анализ - это анализ, который необходим для удовлетворения собственных потребностей компании. Направлен на определение ликвидности фирмы или тщательную оценку ее результатов за последний отчетный период, например, когда руководство компании и ее финансовый аналитик хотят знать, может ли предприятие позволить себе выделять средства для запланированного расширения производства

(производственную экспансию) и то, как на фирму повлияют дополнительные затраты.

Внешний финансовый анализ проводится аналитиками, которые являются аутсайдерами (посторонними лицами) для предприятия и, следовательно, не имеют доступа к внутренней информационной базе компании.

Целью финансового анализа, инициатива которого не принадлежит фирме, может быть определение и оценка кредитоспособности и инвестиционных возможностей предприятия. Таким образом, представитель банка может быть заинтересован в проблеме ликвидности или платежеспособности фирмы. Потенциальный инвестор хочет знать, насколько выгодна фирма и каков риск потери депозита при его инвестировании. Существует методика, позволяющая с помощью финансовой и бухгалтерской документации и анализа различных финансовых показателей прогнозировать возможность банкротства фирмы или убедиться в ее стабильности.

Независимо от того, что вызывает необходимость анализа, его методы, по сути, всегда одинаковы. Его основным инструментом является вывод и интерпретация различных финансовых коэффициентов. Правильное применение этих методов позволяет вам ответить на многие вопросы о финансовом состоянии фирмы.

Жизнь компании состоит из постоянно меняющихся ситуаций и сложных проблем. Для организации надежного финансового управления необходимо понимать реальное положение дел на предприятии, знать, что оно делает, иметь информацию о его рынках, клиентах, поставщиках, конкурентах, качестве своей продукции, о дальнейших целях и т. д. Средства координации работы предприятия и контроля над его фондами также является финансовым анализом. Это позволяет ответить на многие вопросы о движении средств в фирме, качестве их управления и о положении на рынке, которое фирма приобретает в результате своей деятельности.

Анализ был составной частью системы учета и контроля в сельскохозяйственных владениях в феодальной Британии (XII век).

Основателем систематического экономического анализа как элемента учета является французский Жак Савари (1622 - 1680 гг.). Идеи Савари были углублены в XIX веке. Итальянский бухгалтер Джузеппе Чербони (1827 - 1917 гг.). В конце XIX - начале XX века. На счету появилась новая концепция «управление балансом». Он развивается в трех основных областях: анализ экономического баланса, анализ коммерческого баланса, популяризация.

В тот же период наука о коммерческих расчетах начала активно развиваться. Именно анализ баланса и коммерческие расчеты составляют суть финансового анализа. Но в контексте плановой социалистической экономики (30-е годы двадцатого века) финансовый анализ быстро трансформируется в технико-экономический анализ (анализ производства и реализации продукции, анализ положения, наличия и использования материальных ресурсов, Анализ предоставления, перемещения и использования трудовых ресурсов, оплата труда, анализ состояния и использования основных средств). Такая аналитическая работа выполняется по схеме «план-факт», рассчитываются только отклонения фактических показателей от запланированных.

Следовательно, никто на самом деле не был вовлечен в этот анализ на практике, он был фактически заменен контролем. Роль коммерческих расчетов и анализа баланса снизилась, а анализ отклонений фактических показателей от плановых был усилен, аналитическая работа на предприятиях была заменена контролем.

Этот анализ существовал почти до начала 1990-х годов. Он носил ретроспективный характер и не был полезен для предприятий, хотя в экономической литературе ученые уже разработали методологию и организацию анализа финансово-хозяйственной деятельности (С. К. Татур, М. Ф. Дьячков, М. И. Баканов). В начале 1970-х годов были опубликованы первые книги по теории анализа экономической активности (М. И. Баканов, А. Д. Шеремет, И. И. Каракоз, М. В. Дембинский и др.).

В настоящее время, в условиях рыночной экономики и реформы бухгалтерского учета в финансовый и управленческий, финансовый анализ как

важный элемент аналитической работы становится одним из основных инструментов управления деятельностью предприятий. В основе финансового анализа лежит анализ и управление финансовыми ресурсами хозяйствующих субъектов.

Финансовый анализ с использованием конкретных методов и приемов позволяет определить параметры, позволяющие объективно оценить финансовое состояние предприятия. Результаты анализа позволяют заинтересованным лицам и предприятиям принимать управленческие решения на основе оценки текущего финансового положения, деятельности предприятия за предыдущие годы и прогнозирования финансового состояния на будущее, т.е. ожидаемые параметры финансового положения.

К основным методам финансового анализа относятся:

- предварительное чтение бухгалтерской (финансовой) отчетности;
- горизонтальный анализ;
- вертикальный анализ;
- анализ тенденций (трендовый анализ);
- метод финансовых коэффициентов;
- факторный анализ;
- сравнительный анализ;
- расчет денежного потока;
- специфический анализ.

Предварительное знакомство с отчетностью компании позволяет изучать абсолютные ценности, делать выводы об основных источниках сбора средств, направлениях их инвестиций, основных источниках прибыли, используемых методах учета и изменениях в них, организационной структуре предприятия и т. д. Информация, полученная в ходе предварительного чтения, дает представление о финансовом состоянии предприятия, но этого недостаточно для принятия управленческих решений.

При горизонтальном (временном) анализе абсолютные показатели дополняются относительными, как правило, темпами роста или снижения. На

основе горизонтального анализа проводится оценка изменений основных показателей бухгалтерской (финансовой) отчетности. Чаще всего для изучения баланса используется горизонтальный анализ. Недостатком метода является несовместимость данных в условиях инфляции. Этот дефект можно устранить путем пересчета данных.

Вертикальный (структурный) анализ дает представление о структуре окончательных финансовых показателей с указанием влияния каждой позиции на результат. Этот метод финансового анализа используется для изучения структуры баланса путем расчета доли отдельных элементов баланса в общей сумме или в контексте основных групп статей. Важным пунктом вертикального анализа является представление структуры показателей в динамике, которая позволяет отслеживать и прогнозировать структурные изменения в составе активов и обязательств баланса. Использование относительных показателей сглаживает негативное влияние инфляционных процессов на актуальность данных.

Анализ тенденций является своего рода горизонтальным анализом, он используется в тех случаях, когда сравнение показателей производится более трех лет. Долгосрочные сравнения обычно производятся с использованием индексов. Каждая отчетная позиция сравнивается с несколькими предыдущими периодами для определения тенденции. Тенденция - основная тенденция индикатора. Для расчета ряда индексных номеров требуется выбор базового года для всех показателей. Поскольку базовый год станет основой для всех сравнений, лучше выбрать год, который с точки зрения условий ведения бизнеса является наиболее нормальным или типичным. При использовании индексных номеров процентные изменения могут быть интерпретированы только по сравнению с базовым годом. Этот тип анализа имеет характер прогнозного прогноза, используется в тех случаях, когда необходимо составить прогноз для определенных финансовых показателей или для финансового состояния предприятия в целом.

Метод финансовых коэффициентов основан на наличии определенных отношений между отдельными элементами отчетности. Коэффициенты позволяют определить диапазон информации, которая важна для пользователей информации о финансовом состоянии предприятия с точки зрения принятия решений. Коэффициенты дают возможность выявить основные симптомы изменения финансовой ситуации и определить тенденции ее изменения. При правильном выборе коэффициентов вы можете определить области, требующие дальнейшего изучения. Большим преимуществом коэффициентов является то, что они смягчают негативное влияние инфляции, что значительно искажает абсолютные показатели финансовой отчетности, что затрудняет их сравнение в динамике.

Сравнительный анализ применяется для проведения внутрихозяйственных и межхозяйственных сравнений по отдельным финансовым показателям. Его цель - выявить сходства и различия однородных объектов. С помощью сопоставления устанавливаются изменения в уровне экономических показателей, тенденции и модели их развития, оценивается влияние отдельных факторов, определяются расчеты для принятия решений, резервы и перспективы развития.

Факторный анализ используется для изучения и измерения влияния факторов на величину эффективного показателя. Факторный анализ может быть прямым, когда оценка разбивается на составляющие ее части, и наоборот, когда отдельные элементы объединяются в общий индикатор эффективности.

Факторный анализ может быть одноэтапным, когда для анализа используются коэффициенты только одного уровня и многоступенчатые, когда факторы подробно описаны на составных элементах для изучения их поведения.

Факторный анализ может быть ретроспективным, когда изучаются причины изменения прошлых показателей эффективности и перспективны при исследовании поведения факторов и их влиянии на показатели эффективности в будущем.

Факторный анализ может быть статичным, изучать влияние факторов на показатели эффективности на определенную дату и динамически, когда отношения причинно-следственных связей изучаются в динамике.

Одним из важных инструментов финансового анализа является расчет потока средств. Представленный в форме годового финансового прогноза, он показывает ожидаемый ежемесячный прием средств и ежемесячные платежи для погашения долга. Такой расчет позволяет оценить пик потребности предприятия в дополнительных средствах и его способности зарабатывать достаточно денег для погашения краткосрочной задолженности в течение операционного цикла. Расчет позволяет определить, требуется ли предприятию дополнительные средства и долгосрочный или краткосрочный. Это важно для компаний сезонного характера.

Конкретные методы анализа включают:

- анализ текущих инвестиций, который позволяет оценить влияние роста продаж на необходимость финансирования и способность предприятия увеличивать объемы продаж;
- анализ устойчивого роста, который помогает определить способность предприятия расширять продажи без изменения доли заемных средств;
- анализ чувствительности, в котором используются одни и те же сценарии для выявления наиболее уязвимых мест на предприятии;
- секторальный анализ, учитывающий волатильность (непостоянство) денежных потоков заемного предприятия по сравнению с движением средств других предприятий этой отрасли.

Эти методы имеют большое значение для углубления финансового анализа и оценки потенциала роста предприятия.

Конкретный анализ стал наиболее распространенным в иностранной бухгалтерской и аналитической практике финансового анализа.

Использование всех методов финансового анализа позволяет более точно оценивать финансовое положение предприятия, прогнозировать его на будущее и принимать обоснованное управленческое решение.

1.2. Понятие кредитоспособности предприятия

В современной экономике предприятие работает с большим количеством партнеров, среди которых ведущее место занимают банки. Банк - это денежно-кредитное учреждение, которое осуществляет различные виды операций с деньгами и ценными бумагами и предоставляет финансовые услуги правительству, предприятиям, гражданам и друг другу. Банки выпускают, хранят, одалживают, покупают и продают, обменивают деньги и ценные бумаги, контролируют движение денег, обращение денег и ценных бумаг, предоставляют платежные и расчетные услуги. Существует два основных типа банков, которые вместе образуют двухуровневую систему: центральный банк является основным государственным банком страны с особыми правами; Коммерческие банки - обычно негосударственные банки, которые осуществляют широкий спектр банковских операций, обслуживающих прежде всего предприятия, фирмы, организации, учреждения и предоставляя банковские услуги населению. Основными функциями коммерческих банков являются прием депозитов (депозитов) и предоставление кредитов, ведение счетов, осуществление безналичных платежей, выплата депозитов, покупка и продажа ценных бумаг, валют и предоставление услуг. Коммерческие банки могут быть универсальными и специализированными (сбережения, инвестиции, ипотека, клиринг и т. Д.). Операции банка по сбору средств в кассовом аппарате называются пассивными, а операции по предоставлению денежного капитала в кредит активны. В то же время проценты, выплачиваемые банком по пассивным операциям, ниже процентов, начисляемых на активные операции. Разница между этими процентами делает прибыль банка [8, С. 315].

Как уже упоминалось, наибольшая доля в кредитном портфеле российских коммерческих банков заимствована предприятиями и организациями. Банки предоставляют кредиты предприятиям и организациям для финансирования оборотного капитала и расширения основного капитала. Кредитные услуги, которые коммерческие банки предоставляют предприятиям

и организациям, с одной стороны, отражают особенности движения капитала в различных секторах реальной экономики и связанные с этим потребности в заимствованиях, а с другой стороны, учитывают необходимость поддерживать собственную ликвидность и достигать требуемого уровня рентабельности. Капитал и активы банка.

Оценка кредитоспособности предприятия осуществляется с учетом следующих основных условий:

- Структура использованного капитала и финансовой устойчивости;
- Оценка выхода из позиции спроса на нее в условиях преобладающего товарного рынка;
- Ликвидность активов компании;
- Репутация предприятия как заемщика.

Целью оценки кредитоспособности предприятия является определение уровня риска банкротства заемщика. Эта процедура осуществляется коммерческими банками и другими финансовыми учреждениями. Уровень кредитоспособности предприятия определяет размер процентной ставки по заемному капиталу, тем выше кредитоспособность тех, кто находится под более низким процентом банков, выдающих кредиты.

Особенности обращения капитала порождают разные цели, которые управляли предприятиями, прибегая к услугам банка.

Для финансирования оборотного капитала и источников погашения можно выделить следующие виды банковских кредитов:

1. Сезонные кредиты - предоставляются для формирования сезонных резервов и затрат для предприятий, производство или продажа которых являются сезонными. На основе кредита необходимое сырье и материалы приобретаются в течение сезона их заготовки или доставки. Поскольку созданные резервы превращаются в готовые продукты и продаются потребителям, кредит погашается за счет поступлений от продажи.

2. Кредиты денежного потока - служат для финансирования постоянно растущей потребности в оборотном капитале. Кроме того, кредиты

используются для формирования оборотных активов в отсутствие других источников (кредиты поставщиков, другие текущие обязательства). Они погашаются за счет общего денежного потока, генерируемого предприятием.

3. Кредиты на конвертацию активов - используются для финансирования разрыва между сроками продажи продуктов и получением доходов от него. Особенностью этого займа является постоянное погашение на основе поступающих доходов, а постоянные новые выплаты для новых пробелов реализуются. Таким образом, циклы этого займа постоянно повторяются и переплетаются, что не позволяет отделить один цикл от другого.

4. Кредиты для финансирования покупки машин и оборудования являются относительно долгосрочными кредитами, которые погашаются за счет общего денежного потока или целевых долгосрочных инвестиционных кредитов.

Различия между типами выданных кредитов не являются строгими, на практике их можно комбинировать в конкретной сделке. В то же время четкая идентификация конкретных причин, порождающих необходимость привлечения заемных средств для финансирования производства и реализации продукции, чрезвычайно важна для снижения взаимных рисков банков и заемщиков и оптимизации структуры финансирования предприятий.

В условиях формирования и развития рыночных отношений кредиторы должны иметь точное представление о кредитоспособности своего партнера. Для достижения этой цели коммерческие банки разрабатывают собственные методы определения кредитоспособности. Однако для этого необходимо четко определить, что включает в себя эту концепцию, характерную для рыночной экономики.

Кредитоспособность - это система условий, которые определяют способность предприятия привлекать заемный капитал и возвращать его в полном объеме в установленное время. Однако уровень кредитоспособности зависит от уровня платежеспособности и финансовой стабильности, однако для оценки кредитоспособности необходим более широкий диапазон показателей,

таких как рентабельность активов, акционерный капитал, рентабельность продаж,

Основные показатели кредитоспособности должны непосредственно отражать следующие аспекты финансового состояния предприятия:

а) эффективность использования собственного капитала;

б) обеспеченность имеющихся заемных источников финансирования ликвидными активами;

в) достаточность собственных источников финансирования для покрытия внеоборотных активов и важнейших элементов оборотных активов для привлечения кредита.

Эту информацию дают следующие ключевые показатели:

а) Рентабельность собственного капитала (англ. return on equity, ROE) – относительный показатель эффективности деятельности предприятия, частное от деления чистой прибыли, полученной за период, на собственный капитал организации (http://www.cfin.ru/encycl/return_on_equity.shtml). Показывает отдачу на инвестиции акционеров с точки зрения учетной прибыли.

$$ROE = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Среднегодовой акционерный капитал}} \cdot 100\% \quad (1)$$

б) отношение ликвидных активов к краткосрочной задолженности (реальный коэффициент общей ликвидности Клр). Реальная стоимость запасов и дебиторской задолженности – составляющие реального коэффициента общей ликвидности. Он рассчитывается как частное от деления суммарной величины реальной стоимости оборотных активов на балансовую краткосрочную задолженность предприятия.

$$Клр = \frac{Зл + Дл + Дс}{Дк} \quad (2)$$

где Зл – стоимость ликвидных запасов;

Дл – ликвидная дебиторская задолженность;

Дс – денежные средства;

Дк – краткосрочная задолженность предприятия.

Полученный таким образом показатель позволяет ответить на вопрос о действительном соотношении потенциальных денежных средств предприятия с его краткосрочными долгами. Именно к этому показателю в качестве минимального предъявляется требование, чтобы он превышал единицу (<http://www.finman.ru/articles/2001/1/547.html>);

в) отношение собственных оборотных средств к запасам (коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками финансирования). Этот коэффициент показывает, какая часть материальных оборотных активов финансируется за счет собственного капитала. Уровень этого коэффициента, независимо от вида деятельности предприятия, должен быть близок к 1. Однако при его оценке надо учитывать состав запасов (достаточны ли запасы для бесперебойной деятельности предприятия, нет ли излишних запасов).

$$\text{Коб} = \frac{C_o}{A_{om}} = \frac{C_c - A_v - Y + C_{зд}}{A_{om}} \quad (3)$$

где C_o - собственные оборотные средства;

A_{om} - материальные оборотные активы;

C_c - капитал и резервы;

A_v - внеоборотные активы;

Y - убытки;

$C_{зд}$ - долгосрочные заемные средства

(<http://nwapa.spb.ru/ftxt/0812/GL5.HTML>).

Все ключевые показатели взяты из других показателей кредитоспособности. Рентабельность капитала прямо пропорциональна рентабельности продаж и оборота капитала. Поэтому в системе оценочных показателей кредитоспособности требуется выручка от реализации по сравнению с другими показателями. В то же время важно учитывать дебиторскую задолженность, оценивая темпы, по которым доходы от продаж конвертируются в денежные средства. При необходимости можно увеличить уровень предложения собственным оборотным капиталом, если есть нераспределенная прибыль, способная увеличить собственный капитал в

достаточных количествах. Размер нераспределенной прибыли зависит от прибыли от продаж.

Таким образом, все ключевые показатели кредитоспособности являются взаимозависимыми, но характеризуют различные аспекты финансового состояния предприятия.

Использование кредита рекомендуется не только тогда, когда ключевые показатели кредитоспособности находятся на требуемом уровне. Целью привлечения кредита может быть именно увеличение ключевых показателей за счет роста выручки и прибыли от продаж. В этом случае кредит также рекомендуется с точки зрения, как заемщика, так и кредитора. Необходимо определить максимальный размер кредита, который может быть полностью и своевременно погашен предприятием с учетом результатов его использования. В то же время рассчитывается необходимое увеличение выручки от продаж и прибыли от продаж, что обеспечит условия погашения основной суммы и процентных платежей. В то же время оценивается реальность достижения таких доходов и прибыли от продаж, а также уровень платежеспособности компании до получения кредита, во время его использования и после его возврата.

Как правило, использование кредита приводит к изменению стоимости и структуры активов и обязательств. Если до получения кредита предприятие имело достаточный уровень отношения ликвидных активов к краткосрочной задолженности и собственного оборотного капитала к необходимым запасам, это означает, что структура источников финансирования соответствует структуре активов. Если после погашения кредита указанное нарушение не нарушается, предприятие действительно кредитоспособно.

Поскольку ни в мире, ни в отечественной практике нет единой системы оценки кредитоспособности заемщика (предприятия), многие банки разработали свои методы оценки кредитоспособности. Например, Сберегательный банк Российской Федерации использует свою собственную методологию, о которой мы подробно расскажем в следующем параграфе.

1.3. Методика определения кредитоспособности заемщика Сбербанка РФ

Методология разработана на основе приложения к Положению о предоставлении Сбербанком России кредитов юридическим лицам для определения финансового состояния кредитоспособности заемщика.

Для определения кредитоспособности заемщика проводится количественная (оценка финансового состояния) и качественный анализ рисков. Цель анализа риска заключается в определении объема, размера и условий кредита.

Количественный анализ проводится с учетом тенденций, характеризующих изменение финансового состояния предприятия и факторов, влияющих на эти изменения.

Оценка финансового состояния заемщика по методу Сбербанка производится с учетом тенденций изменения финансового состояния и факторов, влияющих на эти изменения. С этой целью необходимо проанализировать динамику оценочных показателей, структуру балансовых статей, качество активов, основные направления экономической и финансовой деятельности компании.

С этой целью анализируется динамика оценочных показателей, структура балансовых статей, качество активов, основные направления экономической и финансовой политики предприятия.

Качественный анализ основан на использовании информации, которая не может быть выражена в количественном выражении. Для проведения такого анализа используется информация, предоставленная Заемщиком, подразделением безопасности Банка и информацией о базе данных.

Оценка результатов расчета коэффициентов заключается в присвоении категории Заемщику для каждого из этих показателей на основе сравнения полученных значений с установленными.

Таблица 1 – система финансовых коэффициентов, применяемая Сбербанком России в оценке кредитоспособности заемщика

Показатель	Обозначение	Расчет по формам бухгалтерской отчетности
Коэффициент абсолютной ликвидности	К1	(Денежные средства + краткосрочные финансовые вложения) / краткосрочные обязательства
Коэффициент покрытия (срочной ликвидности)	К2	(Денежные средства + краткосрочные финансовые вложения + дебиторская задолженность + прочие текущие активы) / краткосрочные обязательства
Коэффициент текущей ликвидности	К3	Оборотные активы / краткосрочные обязательства
Коэффициент соотношения собственных и заемных средств	К4	Заемный капитал / собственный капитал
Рентабельность продаж	К5	(Прибыль от продажи / выручку от продажи)

Для оценки финансового состояния заемщика используются три группы показателей эффективности:

- коэффициенты ликвидности;
- соотношение капитала к заемным средствам;
- показатели оборота и рентабельности.

Коэффициенты ликвидности характеризуют предоставление предприятия оборотным капиталом для ведения предпринимательской деятельности и своевременное погашение срочных обязательств.

Коэффициент абсолютной ликвидности К1 характеризует способность мгновенно погашать долговые обязательства.

Промежуточный коэффициент покрытия К2 характеризует способность предприятия оперативно выпускать деньги из экономического обращения и погашать долговые обязательства.

Коэффициент текущей ликвидности (общий коэффициент покрытия) К3 является общим показателем платежеспособности компании.

Соотношение собственных и заемных средств К4 является одной из характеристик финансовой устойчивости предприятия.

Включение трех коэффициентов ликвидности в модель не является случайным и определяется их значением при оценке кредитоспособности. При инвестиционном кредитовании дополнительно проводится анализ бизнес-плана.

Оценка результатов расчетов К1-К5 заключается в присвоении категории заемщику по каждому из этих показателей на основе сравнения значений, полученных с установленными. Кроме того, сумма баллов для этих индикаторов определяется с учетом их коэффициентов. В соответствии с полученным количеством баллов определяется рейтинг или класс заемщика.

Распределение показателей по категориям в соответствии с их фактическими значениями представлено в таблице 2.

Таблица 2 – определение категории кредитоспособности организации-заемщика Сбербанка

Коэффициенты	1-й класс	2-й класс	3-й класс
К1	0,2 и выше	0,1 – 0,2	Менее 0,15
К2	0,8 и выше	0,5 – 0,8	Менее 0,5
К3	2,0 и выше	1,0 – 2,0	Менее 1,0
К4	1,0 и выше	0,7 – 1,0	Менее 0,7
К5	0,15 и выше	Менее 0,15	нерентабельный

Далее на основании определенных категорий показателей, в соответствии с их весами рассчитывается сумма баллов заемщика (S – Рейтинговое число):

$$S = 0,11 * K1 + 0,05 * K2 + 0,42 * K3 + 0,21 * K4 + 0,21 * K5 \quad (4)$$

Заключительным этапом оценки кредитоспособности является определение рейтинга заемщика, или класса.

Устанавливается 3 класса заемщиков:

- первоклассные - кредитование которых не вызывает сомнений;
- второго класса - кредитование требует взвешенного подхода;
- третьего класса - кредитование связано с повышенным риском.

Рейтинг определяется на основе суммы баллов по пяти основным показателям, оценки остальных показателей третьей группы и качественного анализа рисков.

Сумма баллов S влияет на рейтинг заемщика следующим образом:

- $S = 1$ или 1.05 – заемщик может быть отнесен к первому классу кредитоспособности;
- S больше 1.05 , но меньше 2.42 – соответствует второму классу;
- S равно или больше 2.42 – соответствует третьему классу.

Далее определенный таким образом предварительный рейтинг корректируется с учетом других показателей третьей группы и качественной оценки заемщика. При отрицательном влиянии этих факторов рейтинг может быть снижен на один класс.

2. ХАРАКТЕРИСТИКА ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ПСК «НИВА»

2.1. Общая характеристика ПСК «Нива»

ПСК «Нива» является сельскохозяйственным производственным кооперативом. Организационно - правовой статус данного предприятия это коммерческая организация. ПСК «Нива» был организован в 1992 году. Хозяйство расположено в Свердловской области, Нижне-Сергинском районе, с. Первомайское, ул. Механизаторов 4, в 72 км. от областного центра г. Екатеринбург. Связь предприятия с областным центром осуществляется по дорогам районного и федерального значения, а так же в 3 км. находится железнодорожная связь. Транспортная связь между отделениями осуществляется по асфальтированным дорогам.

Организационная структура представляет собой совокупность подразделений хозяйства производственного, вспомогательного, культурно-бытового и хозяйственного назначения, осуществляющих свою деятельность на основе кооперации и разделения труда внутри предприятия. К таким структурным единицам относятся отделения, производственные участки, бригады, фермы, звенья, ремонтные мастерские, энергетическое хозяйство, строительный цех, складское и сушильно-зерноочистительное хозяйство, подсобные предприятия, жилищно-коммунальное хозяйство.

В ПСК «Нива» имеются два отделения (растениеводства и животноводства) и цех по переработки молока. В отделении растениеводства имеются тракторно-полеводческие бригады. В отделении животноводства имеются производственные бригады по обслуживанию дойного стада и животных на откорме. Также в хозяйстве имеются бухгалтерия, планово-экономическая, ветеринарная, зоотехническая и другие службы. Из

обслуживающих и подсобных подразделений - автогараж, ремонтные мастерские, мельница, кормоцех и др.

Организационная структура представляет собой совокупность подразделений (структурных единиц) хозяйства, производственного, вспомогательного, культурно-бытового и хозяйственного назначения осуществляющего свою деятельность на основе кооперации труда внутри предприятия.

К таким структурным единицам относят отделения, производственные участки, бригады, фермы, звенья и т.д.

Структура управления - совокупность служб и отдельных работников управления определяющих порядок соподчинения взаимосвязи на предприятии. Она зафиксирована в схеме структуры управления, штатном расписании, положении о структурных подразделениях, должностных инструкциях.

В ПСК «Нива» сложилась линейно-функциональная структура управления. В будущем колхоз планирует перейти на комбинированную систему управления, она сочетает в себе: бригадную, отделенческую и цеховую в различных вариантах.

2.2. Анализ прибыли и рентабельности

Показатели прибыль и рентабельность отражают результат о финансовой деятельности компании, а также несут информацию для обоснованных управленческих решений. Для анализа имущества предприятия рассмотрим его состав и структуру, а также изменения на начало и конец периода в таблице 3, под названием горизонтальный анализ динамики и структуры прибыли. Это позволит изучить его финансово-хозяйственную деятельность, выявить изменения в составе его активов, а именно отследить за три года изменения выручки, прибыли, убытков, себестоимости продаж и т.д. Определить отклонения и темп роста показателей.

Таблица 3 – Горизонтальный анализ динамики и структуры прибыли

Показатель	2014г. тыс. р.	2015г. тыс. р.	2016г. тыс. р.	Отклонения, тыс. р.		Темп роста, %	
				2016/2015	2016/2014	2016/2015	2016/2014
Выручка	2 342 873	2 884 175	3 550 624	666 449	1 207 751	123,11	151,55
Себестоимость продаж	1 936 442	2 323 224	2 592 007	268 783	655 565	111,57	133,85
Валовая прибыль (убыток)	406 431	560 951	958 617	397 666	552 186	170,89	235,86
Коммерческие расходы	98 302	106 557	159 810	53 253	61 508	149,98	162,57
Управленческие расходы	208 604	604 703	640 266	35 563	431 662	105,88	306,93
Прибыль (убыток) от продаж	99 525	150 309	158 541	8 232	59 016	105,48	159,30
Доходы от участия в других организациях	-	-	-	-	-	-	-
Проценты к получению	112	145	907	762	795	625,52	809,82
Проценты к уплате	87 306	154 734	226 881	72 147	139 575	146,63	259,87
Прочие доходы	465 659	391 818	273 954	-117 864	-191 705	69,92	58,83
Прочие расходы	40 869	62 984	84 672	21 688	43 803	134,43	207,18
Прибыль (убыток) до налогообложения	11 302	23 936	121 848	97 912	110 546	509,06	1 078,11
Текущий налог на прибыль	-	-	-	-	-	-	-
Изменения отложенных налоговых обязательств	28 408	45 264	61 352	16 088	32 944	135,54	215,97
Изменения отложенных налоговых активов	37 322	40 343	43 228	2 885	5 906	107,15	115,82
Прочее	2 600	5 700	9 810	4 110	7 210	172,11	377,31
Чистая прибыль (убыток)	8 653	13 315	93 914	80 599	85 261	705,32	1 085,33

Анализируя таблицу за три года можно сделать вывод, что структура показателей прибыли существенно, изменилась. Так за 2016 год показатель выручки по отношению к 2015 году увеличился на 666 449 тыс.р., и на 123,11 %. А по отношению к 2014 году увеличился на 1 207 751 тыс.р., а в процентах на 151,55. Эти изменения являются положительными, что можно сказать и о

показателях прибыли. Так, например, показатель валовой прибыли в 2016 году по отношению к 2014 году увеличился на 397 666 тыс.р., и на 170,89 в процентах. По отношению к 2014 году показатель валовой прибыли, так же увеличился на 552 186 тыс.р., и на 235,86 %. Показатель прибыли от продаж, так же носит положительный характер, так в 2016 году по отношению к 2015 году он увеличился на 8 232 тыс.р., и на 105,48 в процентах, а по отношению к 2014 году на 59 016 тыс.р., и на 159,3 в процентах. Показатель прибыли до налогообложения, как и предыдущие показатели, вырос, так в 2016 году по отношению к 2015 году он увеличился на 97 912 тыс.р. и на 509,06 %, а по отношению к 2014 году увеличился на 110 546 тыс.р., и на 1 078,11 %.

Вышеперечисленные показатели имели положительный характер, и именно они повлияли на итог показателя чистой прибыли. Так исходя из анализа показатель чистой прибыли на 2016 год составил 93 914 тыс.р. По отношению к 2015 году он увеличился на 80 599 тыс.р. и на 705,32 %, а по отношению к 2014 году увеличился на 85 261 тыс.р. и на 1 085,33 %. Проанализируем следующую таблицу - вертикальный анализ динамики и структуру прибыли (см. приложение А, таблица 1).

Анализируя таблицу за три года можно сделать вывод, что структура прибыли существенно изменилась. Так доля себестоимости в 2014 году составила 82,65 % от выручки, в 2015 году 80,55 %, а в 2016 году 73 %. В свою очередь доля валовой прибыли от выручки в 2014 году составила 17,35 %, в 2015 году 19,45 %, в 2016 году 27 %. Прибыль от продаж соответственно изменилась, так в 2014 году её доля от выручки составила 4,25 %, в 2015 году 5,21 %, а в 2016 она составила 4,47 %. Доля прибыли до налогообложения с каждым годом возрастала, исходя из анализа она составила в 2014 году 0,48 %, в 2015 году 0,83 % и в 2016 году 3,43 %. В конечном итоге доля чистой прибыли с учетом изменений вышеперечисленных показателей составила в 2014 году 0,37 %, на следующий 2015 год 0,46 %, и на 2016 год 2,64%.

Существенные изменения структуру произошли по нескольким показателям, а именно значительно изменился показатель прибыли, в

количественном выражении на 2016 год он составил 3 550 624 тыс. р. По отношению к 2015 году он увеличился на 666 449 тыс. р., а по отношению к 2014 на 1 207 751 тыс. р. Так же значительно изменился показатель себестоимости продаж. По отношению к 2015 году он увеличился на 268 783 тыс. р., а к 2014 году на 655 565 тыс. р.

В анализе структуры прибыли так же наблюдались изменения в показателях валовая прибыль, коммерческие, управленческие расходы и т.д.

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 рассчитываем основные показатели в таблице 4.

Таблица 4 – Показатели, характеризующие рентабельность

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Отклонения	
				2016-2015	2016-2014
1.Рентабельность продаж	4,25	5,21	4,47	-0,74	0,22
2.Чистая рентабельность	0,37	0,46	2,6	2,14	2,23
3. Экономическая рентабельность	0,28	0,4	2,08	1,68	1,8
4.Рентабельность собственного капитала	1,58	2,4	15,46	13,06	13,88
5.Валовая рентабельность	17,35	19,45	27	7,55	9,65
6.Затратоотдача	4,44	4,95	4,67	-0,28	0,23
7.Рентабельность перманентного капитала	0,47	0,66	3,85	3,19	3,38
8.Коэффициент устойчивости экономического роста	0,02	0,02	0,14	0,12	0,12

Рентабельность продаж предприятия в 2014 г. составила 4,25%, в 2015 г. 5,21%, а в 2016 г. она снизилась на -0,74% по отношению к 2015 г. Данное снижение свидетельствует о нерациональном использовании заработанных средств. Чистая рентабельность в свою очередь носит положительный характер. Исходя из расчетов таблицы 4, она увеличилась по отношению к 2016 г. на 2,23 % с 2014г. и на 2,14 % с 2015 г. Экономическая рентабельность и рентабельность собственного капитала с каждым годом увеличиваются и составили 2,08% и 15,46% соответственно. Валовая рентабельность, также, как

и предыдущие показатели, носит положительный характер и с каждым годом увеличивается. Затратоотдача за три года существенно не менялась. Так на 2014 г. она составила 4,44 %, в 2015 г. 4,95%, а в 2016 г. 4,67%. Исходя из показателя рентабельность перманентного капитала можно сделать вывод, что эффективность использования вложенного капитала с каждым годом растет, так как в 2014 г. данный показатель составил 0,47%, в 2015 г. 0,66%, а в 2016 3,85%. Коэффициент устойчивости экономического роста на 2016 г. составил 0,14%. Он увеличился на 0,12% по отношению к 2015 и 2014 гг., что свидетельствует об увеличении собственного капитала за счет финансово-хозяйственной деятельности. Показатели рентабельности в основном носят положительный характер.

2.3. Анализ актива и пассива баланса

Далее рассмотрим анализ финансового состояния предприятия. А именно:

- анализ динамики и структуры имущества предприятия (актива баланса);
- анализа динамики и структуры источников средств предприятия (пассива баланса).

Анализ актива баланса дает возможность установить основные показатели, характеризующие производственно-хозяйственную деятельность предприятия.

Исходя из показателей таблицы горизонтальный анализ актива баланса (см. приложение А, таблица 2) можно сделать вывод, что валюта баланса с каждым годом увеличивается. Так в 2014 г. она составила 3 131 031 тыс.р., в 2015 г. 3 551 456 тыс. р., а в 2016 г. 5 492 569 тыс. р. Увеличение валюты баланса свидетельствует о росте объема хозяйственной деятельности.

Непосредственное влияние на увеличение валюты баланса имеют внеоборотные и оборотные активы. Внеоборотные активы увеличились в 2016 г. на 274 321 тыс.р. по отношению к 2015 г., что в процентном соотношении

составило 117,43%. Основные изменения, повлиявшие на увеличение внеоборотных активов, произошли в основных средствах, нематериальных и в отложенных налоговых активах. Оборотные активы, в свою очередь, основное увеличение имеют в запасах и дебиторской задолженности. Запасы в 2016 г. увеличились на 493 909 тыс.р. по отношению к 2015 г. а дебиторская задолженность на 1 125 716 тыс.р. соответственно, что свидетельствует, об отвлечении части оборотных активов на кредитование покупателей готовой продукции, что связано с их иммобилизацией в дебиторскую задолженность.

Таблица 5 – Вертикальный анализ актива баланса

Актив	2014г. уд. вес, %	2015г. уд. вес, %	2016г. · уд. вес, %	Отклонения	
				2015/2014	2016/2015
1. Внеоборотные активы					
Нематериальные активы	1,97	2,29	4,40	0,32	2,11
Основные средства	39,78	38,09	25,89	-1,69	-12,20
Доходные вложения в материальные ценности	0,13	0,11	0,07	-0,02	-0,04
Отложенные налоговые активы	2,36	3,21	2,86	0,86	-0,35
Прочие внеоборотные активы	0,67	0,61	0,42	-0,07	-0,19
Итого по разделу 1	44,90	44,31	33,65	-0,59	-10,67
2. Оборотные активы					
Запасы	28,85	31,24	29,19	2,39	-2,05
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценам	1,00	0,79	1,26	-0,22	0,47
Дебиторская задолженность	24,99	22,47	35,02	-2,52	12,56
Финансовые вложения (за исключением денежных средств)	-	-	0,83	-	0,83
Денежные средства и денежные эквиваленты	0,18	1,13	0,03	0,95	-1,10
Прочие оборотные активы	0,08	0,07	0,03	-0,01	-0,04
Итого по разделу 2	55,10	55,69	66,35	0,59	10,67
Валюта баланса	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00

Данные показатели еще раз подтверждают показатели предыдущей таблицы в процентном соотношении.

Далее определим, какие изменения произошли в структуре собственного и заемного капитала, сколько привлечено в оборот предприятия, фирмы долгосрочных и краткосрочных заемных средств.

Рассмотрим таблицу горизонтальный анализ состава и структуры пассива баланса (см. приложение А, таблица 3). За весь анализируемый период сумма уставного капитала не менялась и составила 300 600 тыс.р. Резервный капитал, так же как и уставной, не менялся и составил 15 042 тыс.р. А нераспределенная прибыль, в свою очередь, с каждым годом увеличивалась. Так в 2014 г. она составила 231 739 тыс.р, в 2015 г. 245 054 тыс. р., а в 2016 г. 338 967 тыс.р. Эта позитивная динамика свидетельствует о повышении благосостояния инвесторов и собственников предприятия.

Долгосрочные и краткосрочные обязательства за анализируемый период увеличиваются. Так долгосрочные обязательства увеличились в 2016 г. на 337 999 тыс. р. по отношению к предыдущему году, а краткосрочные на 1 509 200 тыс. р. соответственно. Данное увеличение негативно влияет на текущую ликвидность.

Таблица 6 – Вертикальный анализ состава и структуры пассива баланса

Пассив	2014г. уд. вес, %	2015г. уд. вес, %	2016г. уд. вес, %	Отклонения	
				2015/2014	2016/2015
3.Капитал и резервы					
Уставный капитал (складочный капитал, уставной фонд, вклады товарищей)	9,60	8,46	5,47	-1,14	-2,99
Резервный капитал	0,48	0,42	0,27	-0,06	-0,15
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	7,40	6,90	6,17	-0,50	-0,73
Итого по разделу 3	17,48	15,79	11,92	-1,69	-3,87
4.Долгосрочные обязательства					
Заемные средства	36,46	35,05	27,70	-1,40	-7,35
Отложенные налоговые обязательства	4,94	5,63	4,76	0,69	-0,87
Итого по разделу 4	41,39	40,68	32,46	-0,71	-8,22
5.Краткосрочные обязательства					
Заемные средства	9,35	7,34	4,67	-2,01	-2,67

Окончание таблицы 6

Кредиторская задолженность	29,35	34,74	46,87	5,39	12,13
Доходы будущих периодов	0,19	0,15	3,12	-0,04	2,97

Оценочные обязательства	1,85	1,13	0,92	-0,72	-0,21
Прочие обязательства	0,39	0,18	0,04	-0,21	-0,14
Итого по разделу 5	41,12	43,53	55,62	2,41	12,09
Валюта баланса	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00

Данные показатели еще раз подтверждают показатели предыдущей таблицы в процентном соотношении.

2.4. Анализ финансовой устойчивости, ликвидности и платежеспособности

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

Для характеристики источников формирования запасов определяют три основных показателя (см. приложение А, таблица 4).

Проанализировав данные показатели далее строится трехфакторная модель, включающая показатели СОС, СДИ, ОИЗ. На основе данной трехфакторной модели можно определить тип финансовой устойчивости.

Анализ показал, что предприятие находится в неустойчивом финансовом состоянии. Т.е. предприятие финансируется за счет собственных, долгосрочных и краткосрочных заемных источников. Платежеспособность нарушена, однако есть возможность восстановления финансовой устойчивости в случае пополнения источников собственных средств, увеличения собственных оборотных средств, продажи части активов.

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.

Таблица 7 – Относительные показатели финансовой устойчивости

Наименование показателя	Условные обозначения	2014г.	2015г.	2016г.	Отклонения	
					2015/2014	2016/2015
1. Коэффициент автономии	СК/ВБ	0,17	0,16	0,12	- 0,02	- 0,04
2. Коэффициент задолженности	ЗК/СК	4,72	5,33	7,39	0,61	2,06
3. Коэффициент самофинансирования	СК/ЗС	0,21	0,19	0,14	- 0,02	- 0,05
4. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	СОС/ОА	-0,50	-0,51	-0,33	- 0,01	0,18
5. Коэффициент маневренности	СОС/СК	-1,57	-1,81	-1,82	- 0,24	- 0,02
6. Коэффициент финансовой напряженности	ЗК/ВБ	0,83	0,84	0,88	0,01	0,04
7. Коэффициент соотношения мобилизованных и иммобилизованных активов	ОА/ВОА	1,23	1,26	1,97	0,03	0,72
8. Коэффициент имущества производственного назначения	(ВОА+З)/А	0,74	0,76	0,96	0,02	0,20
9. Коэффициент финансовой устойчивости	(СК+ДО)/ВБ	0,59	0,37	0,44	- 0,22	0,08

Предприятие финансово неустойчиво так как доля собственного капитала в валюте баланса меньше 0,5 на всем протяжении анализируемого периода. Так в 2014 г. доля собственного капитала составила 0,17, в 2015 г. 0,16, а в 2016 г. понизилась до 0,12. Идет тенденция ухудшения собственного капитала.

Заемный капитал превышает установленную норму собственного капитала. Предприятие на протяжении трех лет не имеет возможность покрыть заемный капитал собственными средствами. Предприятие не обеспечено оборотными активами. За исследуемый период значение данного коэффициента отрицательно, так как СОС отрицательный все три года.

Коэффициент финансовая напряженность все три года превышает установленную границу, что свидетельствует о зависимости предприятия от внешних финансовых источников.

Коэффициент соотношения мобилизованных и иммобилизованных активов положителен, что свидетельствует об несущественном авансировании оборотных средств.

Привлечение заемных средств для пополнения имущества не требуется так как коэффициент имущества производственного назначения выше 0,5.

Исходя из всех коэффициентов и показателей, указанных в таблице 7, можно сделать вывод, что предприятие финансово не устойчиво, что подтверждает и коэффициент финансовой устойчивости, который ниже нормы.

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 таблице под названием абсолютные показатели ликвидности баланса (см. приложение А, таблица 5).

У организации недостаточно средств для покрытия наиболее срочных обязательств и наиболее ликвидных активов так как А1 меньше П1. Быстро реализуемые активы превышают краткосрочные пассивы и организация может быть платежеспособной в недалеком будущем с учетом своевременных расчетов с кредиторами, получения средств от продажи продукции в кредит. А так как А3 меньше П3, то данная платежеспособность в будущем без увеличения медленно реализуемых активов невозможна. Исходя из данных таблицы 10 можно сделать вывод, что предприятие менее ликвидно.

Более детальным является анализ платежеспособности при помощи финансовых коэффициентов (табл. 8). 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 8 - Финансовые коэффициенты ликвидности и платежеспособности

Наименование показателя	2014 г.	2015 г.	2016 г.
1. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,00435	0,02594	0,01534
2. Коэффициент критической оценки	0,61392	0,54359	0,64545
3. Коэффициент текущей ликвидности	1,33976	1,27931	1,19292
4. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	-0,4977	-0,5122	-0,3274
5. Коэффициент ликвидности при мобилизации средств	0,70142	0,71762	0,60487
6. Общий показатель платежеспособности	0,45468	0,42858	0,45115

Коэффициент критической оценки соответствует нормам, что свидетельствует об обеспеченности преобразования долгосрочной задолженности в денежные средства. Коэффициент текущей ликвидности показывает, что на 2016 г. можно покрыть 1,2 части обязательств мобилизовав все оборотные активы. Коэффициент обеспеченности СОС говорит об их отсутствии для необходимой текущей деятельности. Коэффициент ликвидности при мобилизации средств говорит о том, что у предприятия нет лишних средств. Общий показатель платежеспособности ниже нормы, что свидетельствует о низкой ликвидности предприятия и неплатежеспособности.

Стабильность финансового положения предприятия в условиях рыночной экономики обуславливается в немалой степени его деловой активностью. Поэтому рассмотрим таблицу 9, где рассчитаем финансовые коэффициенты деловой активности предприятия ПСК «Нива» на основе бухгалтерского баланса.

Таблица 9 – Финансовые коэффициенты деловой активности

Наименование показателя	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Отклонения 2016/2015
1.Показатели оборачиваемости активов	0,75	0,86	0,79	-0,07
1.1 Коэффициент оборачиваемости активов				
1.2 Продолжительность одного оборота в днях	486	424	462	38
1.3 Коэффициент оборачиваемости внеоборотных активов	1,67	1,94	2,08	0,14
1.4 Продолжительность одного оборота внеоборотных активов	218	188	175	-13
1.5 Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	1,36	1,56	1,26	-0,3
1.6 Продолжительность одного оборота оборотных активов	268	234	290	56
1.7 Коэффициент оборачиваемости запасов	2,59	2,87	2,62	-0,25
1.8 Продолжительность одного оборота запасов	140	127	139	12
1.9.Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	3	3,65	2,61	-1,04
1.10 Продолжительность одного оборота дебиторской задолженности	121	100	140	-40
2.Показатели оборачиваемости собственного капитала	4,28	5,21	5,84	0,63
2.1 Коэффициент оборачиваемости собственного капитала				
2.2 Продолжительность одного оборота собственного капитала	85	70	62	-8
3.Показатели оборачиваемости кредиторской задолженности	2,55	2,65	1,86	-0,79
3.1 Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности				
3.2 Продолжительность одного оборота кредиторской задолженности	143	135	196	61

Коэффициент оборачиваемости активов имеет небольшое значение, что свидетельствует о медленной оборачиваемости капитала, вложенного в активы предприятия. За анализируемый период оборачиваемость активов замедлилась на -0,07, а время оборачиваемости, наоборот, повысилось на 38 дней. Оборачиваемость собственного капитала на 2016 г. составила 62 дня, но уменьшилась на -8 дней по сравнению с предыдущим годом. Оборачиваемость кредиторской задолженности на 2016 г. составила 196 дней, по отношению к предыдущему году увеличилась на 61 день. Данные изменения свидетельствуют об ухудшении финансового состояния предприятия, что непосредственно влияет и на кредитоспособность.

2.5. Анализ и оценка кредиторской задолженности

В таблице 10 проведена оценка динамики, состава и структуры кредиторской задолженности предприятия.

Таблица 10 – Динамика, состав и структура кредиторской задолженности

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Изменения 2016/2015
1.Кредиторская задолженность, всего, тыс.р.	918 888	1 233 854	2 574 574	1 340 720
В том числе:	507 946	637 899	970 787	332 888
1.1 Поставщики и подрядчики, тыс.р.				
– в % ко всей кредиторской задолженности	55	52	38	-14
1.2 Авансы полученные	156 206	286 689	753 123	466 434
– в % ко всей кредиторской задолженности	17	23	29	6
1.3 Задолженность перед персоналом организации, тыс. руб.	62 698	62 291	54 008	-8 283
– в % ко всей кредиторской задолженности	7	5	2	-3
1.4 задолженность перед государственными внебюджетными фондами	39 118	62 250	54 791	-7 459
– в % ко всей кредиторской задолженности	4	5	2	-3
1.5 Задолженность по налогам и сборам	63 832	111 124	58 944	-52 177
– в % ко всей кредиторской задолженности	7	9	2	-7
1.6 Прочие кредиторы	89 088	73 603	682 894	607 291
– в % ко всей кредиторской задолженности	1	5	27	22

Кредиторская задолженность в целом выросла на 1 340 720 тыс. руб. Кредиторская задолженность перед поставщиками и подрядчиками увеличилась на 332 888 тыс. руб. В то же время удельный вес перед поставщиками и подрядчиками уменьшился на -14% и на конец исследуемого периода составила 970 787 тыс.р. Задолженность перед персоналом организации уменьшилась на -8 283 тыс. руб., удельный вес данного вида кредиторской задолженности в общей величине кредиторской задолженности

составил 2%. Задолженность по налогам и сборам, также, уменьшилась на -52 177 тыс. руб. Просроченная кредиторская задолженность не имеется.

3. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПОВЫШЕНИЮ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ПСК «НИВА»

3.1. Оценка кредитоспособности ПСК «Нива» по методике Сбербанка РФ

Результаты исследований финансового состояния ПСК «Нива», во втором разделе работы показали, что предприятие финансово не устойчиво, так как коэффициенты обеспеченности СОС и общий показатель платежеспособности имеют значения -0,50; 0,45 соответственно, за отчетный период, что не входит в их нормативное значение $\geq 0,1$; ≥ 1 .

Предприятие является не платежеспособным, так как у организации недостаточно средств для покрытия наиболее важных обязательств и ликвидных активов, потому как А1 меньше П1.

Теперь проанализируем, будет ли считаться кредитоспособным ПСК «НИВА» используя методику Сбербанк РФ, приведенную в главе 1 и данные бухгалтерского баланса ПСК «НИВА» за 2016г., приведенного в приложении.

Рассчитаем коэффициенты ликвидности по формулам, которые приведены в главе 1, таблице 1.

Коэффициент абсолютной ликвидности:

$$K1 = \frac{1545+45331}{3055178} = 0,02 \text{ (достаточное значения показателя } 0,2)$$

Коэффициент покрытия:

$$K2 = \frac{1545+45331+1923586+1509}{3055178} = 0,65 \text{ (достаточное значение показателя } 0,8)$$

Коэффициент текущей ликвидности:

$$K3 = \frac{3644570}{3055178} = 1,19 \text{ (достаточное значение показателя } 2,0)$$

Как видно из расчетов, значения всех коэффициентов ликвидности находятся в пределах норм, рекомендованных банком. Теперь рассчитаем коэффициент соотношения собственных и заемных средств K4.

$$K4 = \frac{3055178}{654610} = 4,67 \text{ (достаточное значение показателя } 1,0)$$

Далее определим коэффициент рентабельности продаж:

$$K5 = \frac{158541}{3550624} = 0,04 \text{ (достаточное значение показателя 0,15)}$$

Обязательным условием отнесения к 1-ому классу является значение коэффициента K5 на уровне, установленном для 1-го класса кредитоспособности.

Обязательным условием отнесения ко 2-ому классу является значение коэффициента K5 на уровне, установленном не ниже, чем для 2-го класса кредитоспособности.

Исходя из значений показателей, определим сумму баллов заемщика (рейтинговое число) по формуле (4):

$$S = 0,11 \times 0,02 + 0,05 \times 0,65 + 0,42 \times 1,19 + 0,21 \times 4,67 + 0,21 \times 0,04 = 1,52$$

Исходя из расчетов формулы (4), можно сказать, что предприятие ПСК «НИВА» относится ко второму классу кредитоспособности. А так же значение коэффициента K5 соответствует значению для второго класса кредитоспособности. Данный класс требует у банка взвешенного подхода.

3.2. Характеристика предложений по повышению кредитоспособности ПСК «Нива»

Основываясь на методологии оценки кредитоспособности, которая описана в параграфе 3.1, мы пришли к выводу, что ПСК «Нива» относится ко второму классу кредитоспособности, поэтому для улучшения класса необходимо улучшить свое финансовое положение.

Чтобы улучшить свое финансовое положение, организации необходимо увеличить собственный оборотный капитал и повысить эффективность управления дебиторской и кредиторской задолженностью. Эти улучшения позволяют использовать заемный капитал, то есть ПСК «Нива», смогут снизить риск отказа в кредите и займе, поскольку он перейдет к первому классу кредитоспособности, который не вызывает сомнений, что от нас и требуется. Источниками финансирования оборотного капитала являются собственные или

заемные средства. Та часть стоимости оборотного капитала, которая приобретается за счет собственных средств, называется чистыми оборотными активами. Заемные средства, используемые для финансирования приобретения оборотного капитала, представляют собой банковские кредиты или краткосрочный долг перед третьими лицами, так называемые текущие обязательства. Поскольку компания ПСК «Нива» имеет низкий уровень кредитоспособности, ей будет сложно привлечь заемные средства для финансирования оборотного капитала. Чтобы повысить уровень кредитоспособности, вы можете использовать следующий метод, а именно использовать свои собственные источники для увеличения уставного капитала организации.

Также необходимо достичь оптимального соотношения дебиторской и кредиторской задолженности, что не наблюдается при организации ПСК «Нива», где мы видим увеличение кредиторской задолженности по дебиторской задолженности. Одной из задач является управление движением дебиторской задолженности - установление с покупателями таких договорных отношений, которые обеспечивают своевременное и достаточное получение средств для осуществления платежей кредиторам. Управление движением кредиторской задолженности - это установление договорных отношений, в соответствии с которыми условия и суммы платежей поставщикам осуществляются в зависимости от получения средств от клиента.

Следующим методом будет создание более эффективной системы финансового планирования в компании. Финансовое планирование - это процесс разработки системы финансовых планов и показателей для обеспечения развития предприятия необходимыми финансовыми ресурсами и повышения эффективности его деятельности в предстоящий период. Объектом финансового планирования являются финансовые ресурсы предприятия. Основные цели финансового планирования организации:

- предоставление необходимых финансовых ресурсов для оперативной, инвестиционной и финансовой деятельности;

- определение способов эффективного инвестирования капитала, степени его рационального использования;
- определение внутренних резервов для увеличения прибыли за счет экономного использования денежных средств;
- установление рациональных финансовых отношений с бюджетом, банками и контрагентами;
- контроль за финансовым состоянием, платежеспособностью и кредитоспособностью организации;

Планирование связано, с одной стороны, с предотвращением ошибочных действий в области финансов, с другой - с сокращением числа неиспользуемых возможностей. Значение финансового планирования для хозяйствующего субъекта заключается в том, что оно:

- включает разработанные стратегические цели в виде финансовых показателей;
- обеспечивает финансовыми ресурсами экономические пропорции развития, изложенные в производственном плане;
- Обеспечивает возможность определения жизнеспособности проекта предприятия в конкурентной среде.

- Финансовое планирование зависит от маркетинговых, производственных и других планов предприятия. Следует отметить, что никакие финансовые прогнозы не будут иметь практического значения до тех пор, пока не будут разработаны производственные и маркетинговые решения.

Принципы финансового планирования:

- Принцип соблюдения заключается в том, что финансирование текущих активов должно планироваться главным образом за счет краткосрочных источников. В то же время для модернизации основных фондов следует привлекать долгосрочные источники финансирования;
- Принцип постоянной потребности в собственных оборотных средствах сводится к тому, что на запланированном балансе предприятия сумма

оборотных средств должна превышать сумму краткосрочных долгов, то есть нельзя планировать «слабый баланс ликвидности» ;

- Принцип избытка денежных средств, излишков средств предполагает иметь некоторый запас денежных средств, чтобы обеспечить надежную платежную дисциплину в случае, если любой из плательщиков просрочит свою оплату по сравнению с планом;

- принцип возврата инвестиций. Заемный капитал выгодно привлекать в случае повышения рентабельности собственного капитала. В этом случае эффект финансового рычага положительный;

- принцип балансировки рисков - целесообразно финансировать рискованные долгосрочные инвестиции за счет собственных средств;

- Принцип адаптации к потребностям рынка - для компании важно учитывать рыночную ситуацию и ее зависимость от предоставления кредитов;

- Принцип предельной прибыльности - целесообразно выбирать те инвестиции, которые обеспечивают максимальную (маржинальную) рентабельность.

Финансовое планирование (в зависимости от содержания, цели и задач) можно разделить на перспективное, текущее и оперативное финансовое планирование.

Перспективное финансовое планирование определяет наиболее важные показатели, пропорции и нормы расширенного воспроизводства, является основной формой реализации целей организации. Перспективное планирование включает в себя разработку финансовой стратегии компании и прогнозирование финансовой деятельности. В рамках стратегического планирования, долгосрочных целей развития и задач предприятия определяется долгосрочный курс действий по достижению цели и распределению ресурсов и определению наиболее эффективных способов их достижения.

Цели финансовой стратегии должны быть подчинены общей стратегии развития и направлены на максимизацию рыночной стоимости предприятия.

Текущее планирование финансовой деятельности организации основано на разработанной финансовой стратегии и финансовой политике по некоторым аспектам финансовой деятельности. Этот тип финансового планирования заключается в разработке конкретных видов текущих финансовых планов (бюджетов), которые позволяют организации определять на предстоящий период все источники финансирования своего развития, структурировать свои доходы и расходы, обеспечить его постоянную платежеспособность и определить структуру активов и капитала в конце запланированного периода.

Текущий финансовый план составлен за год, с разбивкой по кварталу.

Существует оперативное финансовое планирование для контроля за реализацией запланированных финансовых показателей, для получения и рационального использования средств в течение года предприятие использует оперативные финансовые планы, которые дополняют текущее планирование.

С помощью оперативных финансовых планов предприятие определяет объем финансовых ресурсов для обеспечения текущей производственной и финансовой деятельности, устанавливает последовательность и сроки определенных финансовых операций с учетом наиболее эффективного маневрирования собственными и заемными средствами. Он осуществляет оперативный контроль над выполнением планов и обязательств по объему производства и реализации продукции, прибыли, платежей в бюджет, отчислений в соответствующие органы и расчетов с созданием банка.

Оперативное финансовое планирование включает в себя составление платежного календаря, кассовый план, расчет требований к краткосрочным кредитам.

Календарь платежей является основой организации оперативной финансовой работы на предприятии. Календарь платежей охватывает все расходы и поступления средств предприятия, как наличными, так и безналичными, включая отношения с бюджетной системой и банками.

Календарь платежей позволит финансовым службам предприятия осуществлять оперативный контроль за поступлением и расходованием

средств, своевременно фиксировать изменение финансового положения и своевременно принимать корректирующие меры для синхронизации положительных и отрицательных денежных потоков и обеспечения стабильной платежеспособности предприятия.

Кассовый план - это план денежного оборота предприятия, который необходим для контроля над их получением и расходами. Кассовый план обеспечивает своевременное получение наличных денег в банке и контроль за их использованием.

Расчеты о необходимости краткосрочных кредитов производятся предприятием, если он нуждается в краткосрочном займе и представляется в банк в соответствии с его требованием, после чего заключен кредитный договор. Однако этому должно предшествовать разумный расчет суммы кредита, а также сумма, которая, с учетом процентов, должна вернуть банк. Эффективность заемного мероприятия или ожидаемых поступлений от продажи продукции должна обеспечивать своевременное погашение кредита и исключать штрафы.

3.3. Оценка эффективности предлагаемых мероприятий

В параграфе 3.2. нами были предложены мероприятия по совершенствованию управления платежеспособностью и кредитоспособностью предприятия ПСК «Нива». Теперь необходимо оценить эффективность предложенных мероприятий.

Организации ПСК «Нива» необходимо выбрать агрессивную модель управления оборотным капиталом, то есть наращивать текущие активы за счет увеличения роста работ, услуг, наращивания денежных средств, выровнять соотношение дебиторской и кредиторской задолженности.

Увеличение собственного и оборотного капитала позволит снизить уровень кредиторской задолженности. Это также повлияет на значения финансовых коэффициентов, приведя их ценности к более рациональным

значениям, что позволит компании поддерживать на должном уровне как краткосрочную, так и долгосрочную платежеспособность. Условия возможного погашения обязательств будут сокращены, что позволит считать данное предприятие приемлемым. Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности будет иметь рациональное значение, когда дебиторская задолженность превышает кредиторскую задолженность. Финансовая стабильность будет увеличиваться, что положительно повлияет на кредитоспособность организации, минимизируя степень риска в деятельности организации с точки зрения невыплаты долгов и низкого уровня платежеспособности. При снижении стоимости работ (услуг) ПСК «Нива» в связи с увеличением объема их реализации и сокращением затрат на их реализацию рентабельность будет увеличиваться, а следовательно, и уровень рентабельности и эффективности ПСК «Нива» в целом.

Создание более эффективной системы финансового планирования в компании поможет предотвратить ошибочные действия и использовать те возможности, которые раньше не использовались. Позволит прогнозировать финансовую деятельность организации, генерировать структуру доходов и расходов, обеспечивать ее постоянную платежеспособность. Следовательно, финансовая устойчивость организации ПСК «Нива» и ее класса кредитоспособности будет возрастать.

Мероприятия, рекомендованные к проведению в связи с указанными негативными тенденциями в главе 2, представлены в таблице 11.

Таблица 11- Мероприятия, направленные на повышение финансовой устойчивости

Мероприятие	Направление
1.Управление контроля и анализа дебиторской задолженности	Разработка эффективной методики предоставления коммерческого кредита заказчикам и поставщикам денежных средств
2.Спонтанное финансирование	Стимулирование заказчиков к ускорению оплаты оказанных им услуг, привлечение новых клиентов
3.Оптимизация движения готовой продукции	Автоматизация работы склада, улучшение логистики склада, борьба с недостачей и пересортицей

4.Осуществление краткосрочных финансовых вложений за счет нераспределенной прибыли	Получение дополнительного дохода
5.Увеличение собственных оборотных средств	Привлечение инвесторов, выпуск ценных бумаг
6.Проводить инвентаризацию состояния имущества	Проводить списание с баланса предприятия изношенное оборудование

Одной из ключевых проблем ПСК «Нива» сегодня является проблема нехватки средств, т. е. высоколиквидных активов. Это связано с активным предоставлением коммерческих кредитов клиентам, отсутствием жесткого контроля над предоставлением коммерческих кредитов и, как следствие, увеличением продолжительности оборота дебиторской задолженности.

Одним из наиболее важных мероприятий по повышению финансовой устойчивости считается привлечение новых клиентов. А так же своевременный контроль по выплатам дебиторской задолженности.

Для эффективного контроля над поступлением средств на оказанные услуги необходимо провести четкое различие между функциями персонала в управлении дебиторской задолженностью. Контролировать сроки оплаты. Сократить количество просрочек, а именно, чтобы свести к минимуму это число, путем переговоров с ответственными лицами, а также путем введения запрета на разгрузку товаров для лиц, просроченных день для оплаты. Таким образом, ответственность за управление дебиторской задолженностью строго определяется между оперативными, коммерческими, финансовыми и юридическими услугами. В таблице 12 приводятся правила управления дебиторской задолженностью.

Таблица 12 - Регламент управления дебиторской задолженностью в ПСК «Нива»

Этап управления дебиторской задолженностью	Процедура	Ответственное лицо/подразделение
Срок оплаты не наступил	1.Заключение договора 2.Оказание услуг по таможенному оформлению, выставление предварительного счета, контроль оплаты предварительного счета до отгрузки 3.За 2-3 дня до наступления критического срока оплаты- звонок с напоминанием об	Отдел маркетинга и логистики Интермодальный отдел Менеджер отдела маркетинга и

	окончании периода отсрочки 4.Контроль получения счетов-фактур от поставщиков	логистики Бухгалтерия
Просрочка до 45 дней	1.При неоплате в срок- звонок с выяснением причин, формирование графика платежей, направление уведомления о запрете выдачи груза получателю 2.Запрет выдачи груза получателю до оплаты счетов	Менеджер отдела маркетинга и логистики Зам. Ген. Директора по перевозкам
Просрочка от 90-180 дней	Ежедневные переговоры с ответственными лицами	Начальник отдела маркетинга и логистики
Просрочка свыше 180 дней	Официальная претензия, подача иска в арбитражный суд	Юрист

Существуют значительные внутренние резервы и механизмы, которые позволяют более эффективно управлять дебиторской задолженностью и получать дополнительный оборотный капитал.

Для эффективного управления дебиторской задолженностью компания должна соблюдать следующие рекомендации:

1. Контролировать состояние расчетов с клиентами и своевременно подавать заявки;
- 2.Орентировать максимально возможное количество клиентов, чтобы снизить риск невыплаты одного или нескольких крупных потребителей;
3. Уточнить соответствие кредиторской и дебиторской задолженности.

Чтобы определить уровень финансовой устойчивости ЦПУ «Нива» после реализации предлагаемых рекомендаций, мы проанализируем изменение показателей, влияние которых отрицательно сказалось на устойчивости компании.

В таблице 13 мы проанализируем ускорение расчетов в прогнозируемый период с помощью метода спонтанного финансирования.

Таблица 13 – Анализ эффективности применения метода спонтанного финансирования к выбранной категории дебиторов ПСК «Нива»

Наименование показателя	Величина
1. Объем продаж, тыс. р.	3 550 624
2. Сумма дебиторской задолженности, тыс. р.	1 923 586
3. Число дней в отчетном периоде, дней	30

4. Период погашения дебиторской задолженности, дней	90
5. Издержки производства, тыс. р.	2 592 007
5.1 В т.ч. переменные, тыс. р.	1 232 436
6. Прибыль от реализации, тыс. р. (стр. 1 – стр.5)	958 617
7. Рентабельность переменных затрат, % (стр.6/стр.5.1.)	0,77
8. Ставка предоставляемой скидки дебиторам за поступление средств без отсрочки, %	10,00
9.Ставка предоставляемой скидки дебиторам за каждый месяц ускорения расчетов от суммы, полученной досрочно, % (стр.8*стр.3/стр.4)	3,30
10. Ставка скидки за каждый день ускорения расчетов с дебиторами от суммы, полученной досрочно, % (стр.8/стр.4)	0,11
11. Запас прочности для ускорения расчетов, % (стр.7 – стр. 9)	-2,53
12. Сумма уменьшения долга (экономия) дебиторов от поступлений без отсрочки, тыс. р. (стр.2*стр.8/100)	192 358,6
13. Сумма уменьшения долга дебиторов за каждый день сокращения срока возврата платежей, тыс. р. (стр.2*стр.8)/(стр.4*100)	2 137,3
14. Дополнительная прибыль предприятия от суммы поступлений без отсрочки, тыс. р. (стр.2-стр.12) *стр.7/100-стр.12	13 330,5
15. Дополнительные средства, полученные за каждый день сокращения сроков поступления средств на счета предприятия, тыс. р. (стр.14/стр.4)	148

Как видно из таблицы 13 применение спонтанного финансирования выгодно и клиенту, ПСК «Нива»: благодаря сокращению срока платежа, клиент уменьшает задолженность и получает скидку (10% - в случае платежа без отсрочки, 0,11% - за каждый день ускорения расчетов), поставщику же ускорение оборачиваемости средств в расчетах позволяет снова вливать их в оборот и получать дополнительную прибыль (13 330,5 тыс. р. – от поступлений без отсрочки, 148 тыс. р. – за каждый день сокращения сроков платежей).

Предлагаемые меры должны позволить повысить репутацию заемщика, класса кредитного рейтинга, который, в свою очередь, даст возможность преимущественного кредитования, то есть лимит кредита будет увеличиваться, проценты по кредиту и возможность получения кредита без залога уменьшатся, и шансы на получение кредита будут увеличиваться. Организация станет более привлекательной для инвесторов, банков и поставщиков.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В этой выпускной квалификационной работе была исследована проблема кредитоспособности компании, актуальная для многих предприятий. Кредитоспособность предприятия представляет собой сложную концепцию, которая представляет интерес не только для самого предприятия, но и для банка-кредитора, который собирается предоставить определенную сумму и надеется на гарантированный возврат с процентами за оказанную услугу. Достоверность основывается на общих принципах финансовой стабильности, ликвидности, платежеспособности и прибыльности. Как бы успешным ни было предприятие, периодически ему необходимо привлекать заемные средства: с расширенным воспроизводством эта потребность чаще всего возникает в связи с приобретением основных средств, и в этом случае кредиты вносятся в капитальные вложения. К сожалению, в настоящее время очень редкое предприятие может работать над этим принципом. В других случаях выдаются кредиты для пополнения оборотного капитала предприятия, отсутствие которого является постоянным явлением на многих предприятиях. Учитывая это обстоятельство, очень важно постоянно поддерживать показатели кредитоспособности на должном уровне, как и на рынке ссудного капитала, для банков привлекается тенденция привлечения потенциальных заемщиков к сотрудничеству по разным источникам информации. Сложность сложившейся ситуации заключается в том, что на многих предприятиях сотрудники бухгалтерской службы не знают методов финансового анализа, а у специалистов, которые их владельцы, как правило, нет времени читать аналитические и синтетические бухгалтерские документы. Такая ситуация приводит к тому, что ситуация с финансовыми ресурсами выходит из-под контроля лиц, ответственных за их состояние. Поэтому на каждом предприятии необходимо иметь профессионалов, которые могут контролировать финансовое состояние фирмы и иметь возможность эффективно управлять ею, работая по принципу «не навреди».

В результате исследования цель работы была достигнута с помощью следующих задач:

- суть и методология анализа финансового состояния предприятия;
- анализ финансового состояния предприятия;
- определены резервы и предлагаемые меры для дальнейшего улучшения финансового состояния предприятия.

Результаты исследований финансового состояния ПСК «Нива» во втором разделе работы показали, что предприятие финансово нестабильно, так как коэффициенты безопасности СОС и индекс общей платежеспособности имеют значения -0,50; 0,45, соответственно, за отчетный период, который не включен в их нормативное значение $\geq 0,1$; ≥ 1 .

Предприятие не является платежеспособным, поскольку у организации недостаточно средств для покрытия наиболее важных обязательств и ликвидных активов, поскольку А1 меньше, чем П1.

Анализ состава и структуры баланса предприятия позволил выявить ряд проблемных статей в балансе. К ним относятся: высокая доля дебиторской задолженности в активах предприятия; Низкая доля собственных средств в источниках финансирования предприятия. Низкая доля собственных источников финансирования свидетельствует о высокой степени зависимости компании от заемных средств, что подтверждается высокой долей дебиторской задолженности и в результате ее низкой финансовой стабильности.

Для эффективного управления дебиторской задолженностью и, как следствие, для снижения зависимости от заемного капитала компания должна соблюдать следующие рекомендации:

1. Контролировать состояние расчетов с клиентами и своевременно подавать заявки;
2. Ориентировать максимально возможное количество клиентов, чтобы снизить риск невыплаты одного или нескольких крупных потребителей;
3. Уточнить соответствие кредиторской и дебиторской задолженности.

А также необходимо повысить показатели рентабельности и снизить зависимость от заемного капитала.

Таким образом, управление финансами и стабильность, а также его кредитоспособность зависят от эффективности управления источниками финансирования в исследуемой организации.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Налоговый Кодекс Российской Федерации (Часть первая) с изменениями до 01 января 2017 года / Справочная правовая система «Консультант плюс».

2. Налоговый Кодекс Российской Федерации (Часть вторая) с изменениями до 01 января 2017 года / Справочная правовая система «Консультант плюс».

3. Федеральный закон от 02.12.1990 N 395-1 (ред. от 01.05.2017) "О банках и банковской деятельности"

4. Абрютин М.С., Грачев А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учебно-практическое пособие – 2-е изд., испр. – М.: Издат-во «Дело-сервис», 2016, 256 с.

5. Артеменко В.Г., Беллендир М.В. Финансовый анализ: Учебное пособие. – М.: Издательство «ДИС», НГАЭиУ, 2014, 128 с.

6. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебн. Пособие - М. Инфра -М, 2016, 215 с.

7. Бляхман В. Экономика фирмы. Учеб. пос.,— С.— П.: Изд-во Михайлова. 2015. 279 с.

8. Борисов А.Б. Большой экономический словарь. — М.: Книжный мир, 2003., 895 с.

9. Бочаров В.В. Финансовый анализ. Санкт-Петербург: Питер, 2016. 240 с.

10. Волконогова О.Д., Зуб А.Т. Стратегический менеджмент: Учебник. – М.: ФОРУМ: Инфра – М, 2016. 256 с.

11. Грызунов В. Экономика предприятия. Учеб. пос.— М.: Финансы и статистика, 2016. 219 с.

12. Долгова С.И., Кретьева И.И. Предприятие на внешних рынках,- М.: БЕК, 2015, 248 с. 51

13. Ефимова О.В. “Финансовый анализ”, М., “Бухгалтерский учет”, 2016, 266 с.
14. Жукова Е. Ф. Общая теория денег и кредита. - М.: ЮНИТИ “Банки и биржи”, 2015. 324с.
15. Казьмин А.И. Банковская система и Сбербанк России: новые вызовы и импульсы роста // Деньги и кредит. 2016. № 10. С.3-9.
16. Кантор Е.Л. Экономика предприятия. Санкт-Петербург: Питер, 2014. 352 с.
17. Ковалев В.В. «Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчётности.» - М.: Финансы и статистика, 2016. 432с.
18. Ковалев В.В. Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. - М.: ТК Велби, Издательство проспект, 2015. 424с.
19. Коласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы. Москва: Финансы, ЮНИТИ, 2016, 576 с.
20. Кулинцев И.И. Экономика и социология труда / И.И. Кулинцев. М.: Центр экономики и маркетинга, 2014. 288с.
21. Лаврушин О. И. Кредит / Российская банковская энциклопедия/ О.И. Лаврушин .- М.:ЮНИТИ ”Банки и кредит”. 2014. 258с.
22. Мокий М.С., Скамай Л.Г., Трубочкина М.И. Экономика предприятия: Учеб. пособие / Под ред. проф. М.Г. Лапусты. -М.: ИНФРА-М, 2016. 264 с.
23. Павлова Л.Н. Финансы предприятий: Учебник. – М.: Финансы – ЮНИТИ, 2014. 261с.
24. Панова Г.С. Кредитная политика коммерческого банка. – М.: Дис, 2014. 464 с.
25. Петров А.Ю. Анализ кредитоспособности заемщика // Бухгалтерия и банки. 2015. № 11. с. 33-36.
26. Петров В.В., Ковалев В.В. Как читать баланс. – М.: Финансы и статистика, 2016. 256 с. 52

27.Полисюк Г.Б., Кузьмина Ю.Д., Суханова Г.И. Аудит предприятия. Организация аудиторских проверок и комплексный анализ финансовых результатов деятельности предприятия. Москва: "Экзамен", 2016, 352 с.

28.Ришар Ж. Аудит и анализ хозяйственной деятельности предприятия. Москва: Аудит, ЮНИТИ, 2015, 375 с.

29.Рябых Д. «Наиболее распространенные финансовые показатели», М., ИНФРА - М, 2015, 230с.

30.Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: 2-е изд., перераб. и доп. / Г.В. Савицкая - Мн.: ИП «Экоперспектива», 2014. 498с.

31.Савицкая Г.В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности: Учебное пособие. – 4-е изд., испр. – М.: ИНФРА-М, 2014, 384 с. (серия «Высшее образование»).

32.Сенчагов, В.К. Финансы, денежное обращение и кредит.: учебник / В.К. Сенчагов, А.И. Архипова.- М.: Проспект, 2016. 496 с.

33.Табурчак П.П., Викуленко А.Е., Овчинникова Л.А. Учебн. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности. Пособие для Вузов под ред. П.П. Табурчака, В.М. Тумина и М.С. Сапрыкина – Ростов н/д: Феникс, 2015, 352 с.

34.Тихомирцева Е.В, Кредитные операции коммерческих банков// Деньги и кредит. 2014, №9 стр 12

35.Тренев Н. Н. Управление финансами: Учеб. пособие. - М.: Финансы и статистика, 2015, 286 с.

36.Финансы, денежное обращение и кредит: Учебник / М.В. Романовский и др.; Под ред. М.В. Романовского, О.В. Врублевской. – М.: Юрайт-Издат, 2015. 543 с.

37.Худякова Е.В. Об оценке кредитоспособности заемщиков // Деньги и кредит. 2016. №10. с.31-35.

38.Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С., Негашев Е.В. Методика финансового анализа. Москва: ИНФРА-М, 2014, 208 с. 53

39. Шуляк П.Н. Финансы предприятия. Москва: Издательский Дом "Дашков и Ко", 2016, 752 с.

40. Экономика организации (предприятия): Учебное пособие / А.А. Раздорожный. - М., РИОР, 2013. 95 с.

41. Экономика организаций (предприятия): Учебник для вузов / Под ред. проф. В.Я. Горфинкеля, проф. В.А. Швандара. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2014. 608с.

42. Экономика предприятия: Учебник / ред. В.М.Семенов. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2015. 208с.

43. Янковский К.П., Мухарь И.Ф. Управленческий учет. Санкт-Петербург: Питер, 2016, 128 с.

Таблица 1 – Вертикальный анализ динамики и структуры прибыли

Показатель	2014г.		2015г.		2016г.		Отклонения, тыс. р.	
	тыс. р.	%	тыс. р.	%	тыс. р.	%	2016/2015	2016/2014
Выручка	2 342 873	100,00	2 884 175	100,00	3 550 624	100,00	666 449	1 207 751
Себестоимость продаж	1 936 442	82,65	2 323 224	80,55	2 592 007	73,00	268 783	655 565
Валовая прибыль (убыток)	406 431	17,35	560 951	19,45	958 617	27,00	397 666	552 186
Коммерческие расходы	98 302	4,20	106 557	3,69	159 810	4,50	53 253	61 508
Управленческие расходы	208 604	8,90	604 703	20,97	640 266	18,03	35 563	431 662
Прибыль (убыток) от продаж	99 525	4,25	150 309	5,21	158 541	4,47	8 232	59 016
Доходы от участия в других организациях	-	-	-	-	-	-	-	-
Проценты к получению	112	0,00	145	0,01	907	0,03	762	795
Проценты к уплате	87 306	3,73	154 734	5,36	226 881	6,39	72 147	139 575
Прочие доходы	465 659	19,88	391 818	13,59	273 954	7,72	-117 864	-191 705
Прочие расходы	40 869	1,74	62 984	2,18	84 672	2,38	21 688	43 803
Прибыль (убыток) до налогообложения	11 302	0,48	23 936	0,83	121 848	3,43	97 912	110 546
Текущий налог на прибыль	-	-	-	-	-	-	-	-
Изменения отложенных налоговых обязательств	28 408	1,21	45 264	1,57	61 352	1,73	16 088	32 944
Изменения отложенных налоговых активов	37 322	1,59	40 343	1,40	43 228	1,22	2 885	5 906
Прочее	2 600	0,11	5 700	0,20	9 810	0,28	4 110	7 210
Чистая прибыль (убыток)	8 653	0,37	13 315	0,46	93 914	2,64	80 599	85 261

Таблица 2 – Горизонтальный анализ актива баланса

Актив	2014 г. тыс.р.	2015г. тыс.р.	2016г. тыс.р.	Отклонения тыс.р.		Темп роста, %	
				2015/2014	2016/2014	2015/2014	2016/2015
1. Внеоборотные активы							
Нематериальные активы	61 664	81 438	241 735	19 774	160 297	132,07	296,83
Основные средства	1 245 499	1 352 693	1 422 051	107 194	69 358	108,61	105,13
Доходные вложения в материальные ценности	3 999	3 888	3 778	- 111	- 110	97,22	97,17
Отложенные налоговые активы	73 750	114 093	157 321	40 343	43 228	154,70	137,89
Прочие внеоборотные активы	21 058	21 566	23 114	508	1 548	102,41	107,18
Итого по разделу 1	1 405 970	1 573 678	1 847 999	167 708	274 321	111,93	117,43
2.Оборотные активы							
Запасы	903 147	1 109 430	1 603 339	206 283	493 909	122,84	144,52
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценам	31 436	27 971	69 261	- 3 465	41 290	88,98	247,62
Дебиторская задолженность	782 370	797 870	1 923 586	15 500	1 125 716	101,98	241,09
Финансовые вложения (за исключением денежных средств)	-	-	45 331	-	45 331	-	100,00
Денежные средства и денежные эквиваленты	5 604	40 102	1 545	34 498	- 38 557	715,60	3,85
Прочие оборотные активы	2 504	2 406	1 509	- 98	- 897	96,09	62,72
Итого по разделу 2	1 725 061	1 977 779	3 644 570	252 718	1 666 791	114,65	184,28
Валюта баланса	3 131 031	3 551 456	5 492 569	420 425	1 941 113	113,43	154,66

Таблица 3 – Горизонтальный анализ состава и структуры пассива баланса

Пассив	2014 тыс.р.	2015 тыс.р.	2016 тыс.р.	Отклонения тыс.р.		Темп роста, %	
				2015/2014	2016/2015	2015/2014	2016/2015
3.Капитал и резервы							
Уставный капитал (складочный капитал, уставной фонд, вклады товарищей)	300 600	300 600	300 600	0	0	100,00	100,00
Резервный капитал	15 042	15 042	15 042	0	0	100,00	100,00
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	231 739	245 054	338 967	13 315	93 913	105,75	138,32
Итого по разделу 3	547 382	560 696	654 610	13 314	93 914	102,43	116,75
4.Долгосрочные обязательства							
Заемные средства	1 141 496	1 244 956	1 521 603	103 460	276 647	109,06	122,22
Отложенные налоговые обязательства	154 562	199 826	261 178	45 264	61 352	129,29	130,70
Итого по разделу 4	1 296 058	1 444 782	1 782 781	148 724	337 999	111,48	123,39
5.Краткосрочные обязательства							
Заемные средства	292 719	260 518	256 316	-32 201	-4 202	89,00	98,39
Кредиторская задолженность	918 888	1 233 856	2 574 547	314 968	1 340 691	134,28	208,66
Доходы будущих периодов	5 908	5 275	171 442	-633	166 167	89,29	3 250,09
Оценочные обязательства	57 816	40 028	50 595	-17 788	10 567	69,23	126,40
Прочие обязательства	12 261	6 302	2 278	-5 959	-4 024	51,40	36,15
Итого по разделу 5	1 287 592	1 545 978	3 055 178	258 386	1 509 200	120,07	197,62
Валюта баланса	3 131 031	3 551 456	5 492 569	420 425	1 941 113	113,43	154,66

Таблица 4 – Абсолютные показатели финансовой устойчивости

Показатель	Условные обозначения	На 2014г. тыс.р.	На 2015г. тыс.р.	На 2016г. тыс.р.	Изменения за период		
					2014 г.	2015 г.	2016 г.
Источники формирования собственных средств	СК	547382	560696	654610	0	13314	93914
Внеоборотные активы	ВАО	1 405 970	1 573 678	1 847 999	0	167708	274321
Наличие собственных оборотных средств	СОС	- 858 588	- 1 012 982	- 1 193 389	0	-154394	-180407
Долгосрочные кредиты и займы	ДКЗ	1 296 058	1 444 782	1 782 781	0	148724	337999
Наличие собственных и долгосрочных заемных источников	СДИ	437 470	431 800	589 392	0	-5670	157592
Краткосрочные кредиты и займы	КПЗ	1287592	1545978	3055178	0	258386	1509200
Общая величины источников формирования запасов и затрат	ОИЗ	1 725 062	1 977 778	3 644 570	0	252716	1666792
Общая сумма запасов	З	903 147	1 109 430	1 603 339	0	206283	493909
Излишек/недостаток собственных оборотных средств	ΔСОС	- 1 761 735	- 2 122 412	- 2 796 728	0	-360677	-674316
Излишек/недостаток собственных и долгосрочных источников	ΔСДИ	- 465 677	- 677 630	- 1 013 947	0	-211953	-336317
Излишек/недостаток общей вычлены основных источников формирования запасов	ΔОИЗ	821 915	868 348	2 041 231	0	46433	1172883

Таблица 5 – Абсолютные показатели ликвидности баланса

Актив	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Пассив	2014 г.	2015 г.	2016 г.	излишек(-))/недостача(+) 2014 г.	излишек(-))/недостача(+) 2015 г.	излишек(-))/недостача(+) 2016 г.
A1	5 604	40 102	46 876	П1	918 888	1 233 854	2 574 547	-913 284	-1 193 752	-2 527 671
A2	784 874	800 276	1 925 095	П2	368 704	312 123	480 631	416 170	488 153	1 444 464
A3	934 583	1 137 401	1 672 600	П3	1 296 058	1 444 782	1 782 781	-361 475	-307 381	-110 181
A4	1 405 970	1 573 678	1 847 999	П4	547 382	560 696	654 610	858 588	1 012 982	1 193 389