МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РФ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

«ПЕНЗЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Институт	**Кафедра**
экономики и управления	**«Экономика и финансы»**

Направление подготовки **38.03.01 «Экономика»**

Профиль **«Финансы и кредит»**

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

на тему:

Укрепление финансового состояния ИП Маслова Г.Р. на основе финансового анализа

Автор - студент группы **153ЭЭ51** _____ Тулякова Зарина Рустамовна
(подпись, дата) (ФИО полностью)

Руководитель _____ А.Н. Опекунов
(подпись, дата) (фамилия, инициалы)

Нормоконтролер _____ А.Ю. Аверин
(подпись, дата) (фамилия, инициалы)

Работа допущена к защите (протокол заседания кафедры от _____ №_____)

Заведующий кафедрой _____ А.В. Понукалин
(подпись) (фамилия, инициалы)

Работа защищена с оценкой _____ (протокол ГЭК от _____ №_____)

Секретарь ГЭК _____ Т.В.Кузнецова
(подпись) (фамилия, инициалы)

Пенза, 2020

ФГБОУ ВО «ПЕНЗЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Институт экономики и управления
Кафедра «Экономика и финансы»

УТВЕРЖДАЮ

Зав. кафедрой
к.э.н., доцент

_____ А.В. Понукалин

«_____»_____20_____г.

ЗАДАНИЕ

на бакалаврскую работу

_____Туляковой Зарины Рустамовны_____
(ФИО полностью)

1. Тема работы: Укрепление финансового состояния ИП Маслова Г.Р. на основе финансового анализа

2. Срок сдачи студентом законченной работы 05.06.2020 г.

3. Исходные данные к работе научная и справочная экономическая литература, данные сети Интернет, финансовая отчетность предприятия

4. Перечень подлежащих разработке вопросов

Теоретические основы оценки финансового состояния предприятия

Разработка предложений по укреплению финансового состояния ИП Маслова Г.Р.

Дата выдачи задания 10.03.2020 г.

Руководитель _____ _А.Н. Опекунов__
(подпись) (фамилия, инициалы)

Задание принял к исполнению _____
(дата, подпись студента)

ВЫПОЛНЕНИЕ БАКАЛАВРСКОЙ РАБОТЫ

№№ п/п	Наименование разделов	Срок исполнения		Подпись, дата
		начало	конец	
1	Введение	10.03.20	20.03.20	
2	Теоретические основы оценки финансового состояния предприятия	21.03.20	20.04.20	
3	Разработка предложений по укреплению финансового состояния ИП Маслова Г.Р.	21.04.20	20.05.20	
4	Заключение	21.05.20	29.05.20	
5	Подготовка доклада, презентации (слайдов)	30.05.20	05.06.20	

Руководитель _____

Примечание: Это задание прилагается к законченной работе и вместе с проектом представляется в ГЭК.

ПЕНЗЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

Кафедра «Экономика и финансы» института экономики и управления

направление: 38.03.01 «Экономика»; профиль: «Финансы и кредит»

ОТЗЫВ РУКОВОДИТЕЛЯ ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ

студентки: Туляковой Зарины Рустамовны

выполненную на тему: Укрепление финансового состояния ИП Маслова Г.Р. на основе финансового анализа

Основные позиции для оценки качества работы студента в период выполнения ВКР и компоненты оцениваемых компетенций		Оценка (0…5)
1. Отношение к работе (самостоятельность, инициативность, творческое отношение, ответственность)		**4**
ОПК-4	способность находить организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности и нести за них ответственность	
2. Ритмичность работы (регулярность посещения консультаций руководителя, выполнение основных этапов работы в плановые сроки)		**4**
ПК-9	способность организовать деятельность малой группы, созданной для реализации конкретного экономического проекта	
3. Подготовленность к выполнению работы по базовым дисциплинам профиля подготовки и качество аналитической работы		**3,26**
ПК-2	способность на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов	
ПК-3	способность выполнять необходимые для составления экономических разделов планов расчеты, обосновывать их и представлять результаты работы в соответствии с принятыми в организации стандартами	
ПК-4	способность на основе описания экономических процессов и явлений строить стандартные теоретические и эконометрические модели, анализировать и содержательно интерпретировать полученные результаты	
ПК-5	способность анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую и иную информацию, содержащуюся в отчетности предприятий различных форм собственности, организаций, ведомств и т.д. и использовать ее для принятия управленческих решений	
ПК-11	способность критически оценить предлагаемые варианты управленческих решений, разработать и обосновать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и социально-экономических последствий	
4. Оценка работы в период оформления пояснительной записки (самостоятельность, степень участия руководителя, количество исправлений, сделанных по замечаниям руководителя)		**4**
ПК-10	способность использовать для решения коммуникативных задач современные технические средства и информационные технологии	
5. Полнота источников информации по теме ВКР, их актуальность, соответствие теме, наличие и полнота ссылок на используемые источники		**4**
ОПК-1	способность решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной	

	безопасности	
6. Качество и объем сбора, анализа и обработки данных		**4**
ОПК-2	способность осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения профессиональных задач	
ПК-1	способность собрать и проанализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов	
ПК-6	способность анализировать и интерпретировать данные отечественной и зарубежной статистики о социально-экономических процессах и явлениях, выявлять тенденции изменения социально-экономических показателей	
ПК-7	способность, используя отечественные и зарубежные источники информации, собрать необходимые данные проанализировать их и подготовить информационный обзор и/или аналитический отчет	
7. Степень владения и применения информационных технологий		**4**
ОПК-3	способность выбрать инструментальные средства для обработки экономических данных в соответствии с поставленной задачей, проанализировать результаты расчетов и обосновать полученные выводы	
ПК-8	способность использовать для решения аналитических и исследовательских задач современные технические средства и информационные технологии	

Целесообразность дальнейшего обучения студента в магистратуре: рекомедую

Дополнительные замечания:

_____

Руководитель:

К.э.н., доцент кафедры «ЭиФ» ПГУ _____ А.Н. Опекунов

(должность) (подпись) (ФИО)

«05» 06. 2020 г.

АНТИПЛАГИАТ
ТВОРИТЕ СОБСТВЕННЫМ УМОМ

Пензенский государственный университет

СПРАВКА
о результатах проверки текстового документа на наличие заимствований

Проверка выполнена в системе Антиплагиат.ВУЗ

Автор работы	**Тулякова Зарина Рустамовна**
Подразделение	Экономика и финансы
Тип работы	Выпускная квалификационная работа
Название работы	Тулякова
Название файла	Тулякова.docx
Процент заимствования	**16.49 %**
Процент самоцитирования	**0.00 %**
Процент цитирования	**31.11 %**
Процент оригинальности	**52.40 %**
Дата проверки	**10:18:13 06 июня 2020г.**
Модули поиска	Модуль поиска ИПС "Адилет"; Модуль выделения библиографических записей; Цитирование; Модуль поиска переводных заимствований; Модуль поиска переводных заимствований по elibrary (EnRu); Модуль поиска переводных заимствований по интернет (EnRu); Коллекция ГАРАНТ; Коллекция Медицина; Диссертации и авторефераты НББ; Коллекция Патенты; Модуль поиска "ПГУ"; Модуль поиска общеупотребительных выражений; Кольцо вузов
Работу проверил	Опекунов Алексей Николаевич
	ФИО проверяющего
Дата подписи	
	Подпись проверяющего

Чтобы убедиться в подлинности справки, используйте QR-код, который содержит ссылку на отчет.

Ответ на вопрос, является ли обнаруженное заимствование корректным, система оставляет на усмотрение проверяющего. Предоставленная информация не подлежит использованию в коммерческих целях.

Реферат

Выпускная бакалаврская работа содержит 62 страницы, 5 рисунков, 13 таблиц, 34 использованных источника, 4 приложения.

ФИНАНСЫ, ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ, ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ, ЛИКВИДНОСТЬ, ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ, РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ, БАНКРОТСТВО.

Целью настоящей работы является укрепление финансового состояния ИП Маслова Г.Р. на основе его анализа.

Для достижения указанной цели были поставлены и решены следующие задачи:

- раскрыть роль финансового анализа деятельности предприятия в современных условиях хозяйствования;

- рассмотреть основные методы оценки и анализа финансового состояния организации;

- провести анализ финансового состояния конкретного предприятия;

- разработать комплекс мер, направленных на укрепление финансового состояния ИП Маслова Г.Р.

Объектом исследования является деятельность ИП Маслова Г.Р., которая отражается в формах бухгалтерской отчетности, являющихся основным источником информации необходимой для оценки положения организации.

Предметом исследования являются формы бухгалтерской отчетности анализируемой организации.

Методы, используемые в выпускной квалификационной работе: описание, сравнение, анализ систем и подсистем, анализ показателей деятельности предприятия и др.

Содержание

Введение
5
1 Теоретические основы оценки финансового состояния предприятия
7
1.1 Сущность, цели и задачи оценки финансового состояния предприятия
7
1.2 Методы оценки финансового состояния предприятия
11
1.3 Система показателей оценки финансового состояния предприятия
13
2 Разработка предложений по укреплению финансового состояния ИП Маслова Г.Р.
36
2.1 Экономическая характеристика ИП Маслова Г.Р.
36
2.2 Оценка финансового состояния ИП Маслова Г.Р.
41
2.3 Оценка вероятности банкротства ИП Маслова Г.Р.
50
Заключение
57
Список использованных источников
59
Приложения А-Г
63

Введение

В условиях конкуренции и стремления предприятий к максимизации прибыли анализ финансово-хозяйственной деятельности является неотъемлемой функцией управления. Этот аспект управления фирмой становится наиболее значимым в настоящее время, так как практика функционирования рынка показывает, что без анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятие не может эффективно функционировать.

Финансовое положение предприятия является главным критерием для всех контрагентов предприятия. Например, для банков при решении вопроса о целесообразности или нецелесообразности выдачи ему кредита, а при положительном решении этого вопроса – под какие проценты и на какой срок. Поставщики и покупатели охотно вступают в договорные отношения с платежеспособными предприятиями, обладающими многолетней высокой репутацией надёжных партнёров. Даже финансовые органы отслеживают предприятия с неустойчивым положением, так как такое предприятие не способно своевременно и полностью оплачивать налоги и другие обязательные платежи.

Таким образом, финансовое положение определяет конкурентоспособность предприятия, его потенциал в деловом сотрудничестве, оценивает, в какой степени гарантированы экономические интересы самого предприятия и его партнёров по финансовым и другим отношениям.

Целью настоящей работы является укрепление финансового состояния ИП Маслова Г.Р. на основе его анализа.

Для достижения указанной цели были поставлены и решены следующие задачи:

- раскрыть роль финансового анализа деятельности предприятия в современных условиях хозяйствования;

- рассмотреть основные методы оценки и анализа финансового состояния организации;

- провести анализ финансового состояния конкретного предприятия;

- разработать комплекс мер, направленных на укрепление финансового состояния ИП Маслова Г.Р.

Объектом исследования является деятельность ИП Маслова Г.Р., которая отражается в формах бухгалтерской отчетности, являющихся основным источником информации необходимой для оценки положения организации.

Предметом исследования являются формы бухгалтерской отчетности анализируемой организации.

При анализе финансово-хозяйственной деятельности организации использовались наиболее распространенные формы и виды анализа – прием сравнения (самый ранний и необходимый вид анализа, применяемый во всех организациях), горизонтальный и вертикальный анализ, анализ финансовых коэффициентов, включающий расчет показателей, характеризующих деятельность компании, ее имущественное и финансовое положение (рентабельность, ликвидность компании, показатели оборачиваемости активов и собственного капитала, и др.) и проведение анализа динамики изменения этих показателей за исследуемый период, выявление тенденций изменений этих показателей и основных факторов, оказывающих влияние на эти изменения.

1 Теоретические основы оценки финансового состояния предприятия

1.1 Сущность, цели и задачи оценки финансового состояния предприятия

Финансовое состояние предприятия характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормальной производственной, коммерческой и других видов деятельности предприятия, целесообразностью и эффективностью их размещения и использования, финансовыми взаимоотношениями с другими субъектами хозяйствования, платежеспособностью и финансовой устойчивостью [13]. Кроме того, финансовое положение представляет собой отражение финансовой устойчивости предприятия на определённый момент и обеспеченности финансовыми ресурсами для бесперебойного осуществления хозяйственной деятельности и своевременного погашения своих долговых обязательств.

Понятие финансовой устойчивости в специальной литературе трактуется по-разному. Так, одни авторы пишут, что под финансовой устойчивостью следует понимать способность маневрировать собственными средствами, достаточная финансовая обеспеченность бесперебойного процесса деятельности характеризуется соотношением собственных и заёмных средств [9].

Другие пишут, что «финансово устойчивым является такой хозяйствующий субъект, который за счёт собственных средств покрывает средства, вложенные в активы, не допускает неоправданной дебиторской и кредиторской задолженности и расплачивается в срок по своим обязательствам» [20].

Финансовое состояние может быть устойчивым, неустойчивым и кризисным. Способность предприятия своевременно производить платежи, финансировать свою деятельность на расширенной основе свидетельствует о его хорошем финансовом состоянии.

Финансовое состояние предприятия зависит от результатов его производственной, коммерческой и финансовой деятельности. Если производственный и финансовый планы успешно выполняются, то это положительно влияет на финансовое положение предприятия. И наоборот, в результате недовыполнения плана по производству и реализации продукции происходит повышение ее себестоимости, уменьшение выручки и суммы прибыли и как следствие — ухудшение финансового состояния предприятия и его платежеспособности.

Устойчивое финансовое положение в свою очередь оказывает положительное влияние на выполнение производственных планов и обеспечение нужд производства необходимыми ресурсами. Поэтому финансовая деятельность как составная часть хозяйственной деятельности направлена на обеспечение планомерного поступления и расходования денежных ресурсов, выполнение расчетной дисциплины, достижение рациональных пропорций собственного и заемного капитала и наиболее эффективного его использования.

Важно, чтобы состояние финансовых ресурсов соответствовало требованиям рынка и отвечало потребностям развития предприятия, так как недостаточная финансовая устойчивость может привести к неплатежеспособности предприятия и отсутствию у него средств для развития производства, а избыточная - препятствовать развитию, отягощать затраты предприятия излишними запасами и резервами.

Наилучшим способом получения объективной достоверной оценки финансового состояния предприятия является его анализ, который служит перекладным мостом между выработкой управленческих решений и собственно производственно-предпринимательской деятельностью предприятия.

Укрупненно схему проведения анализа финансового состояния организации можно отразить на рисунке 1.

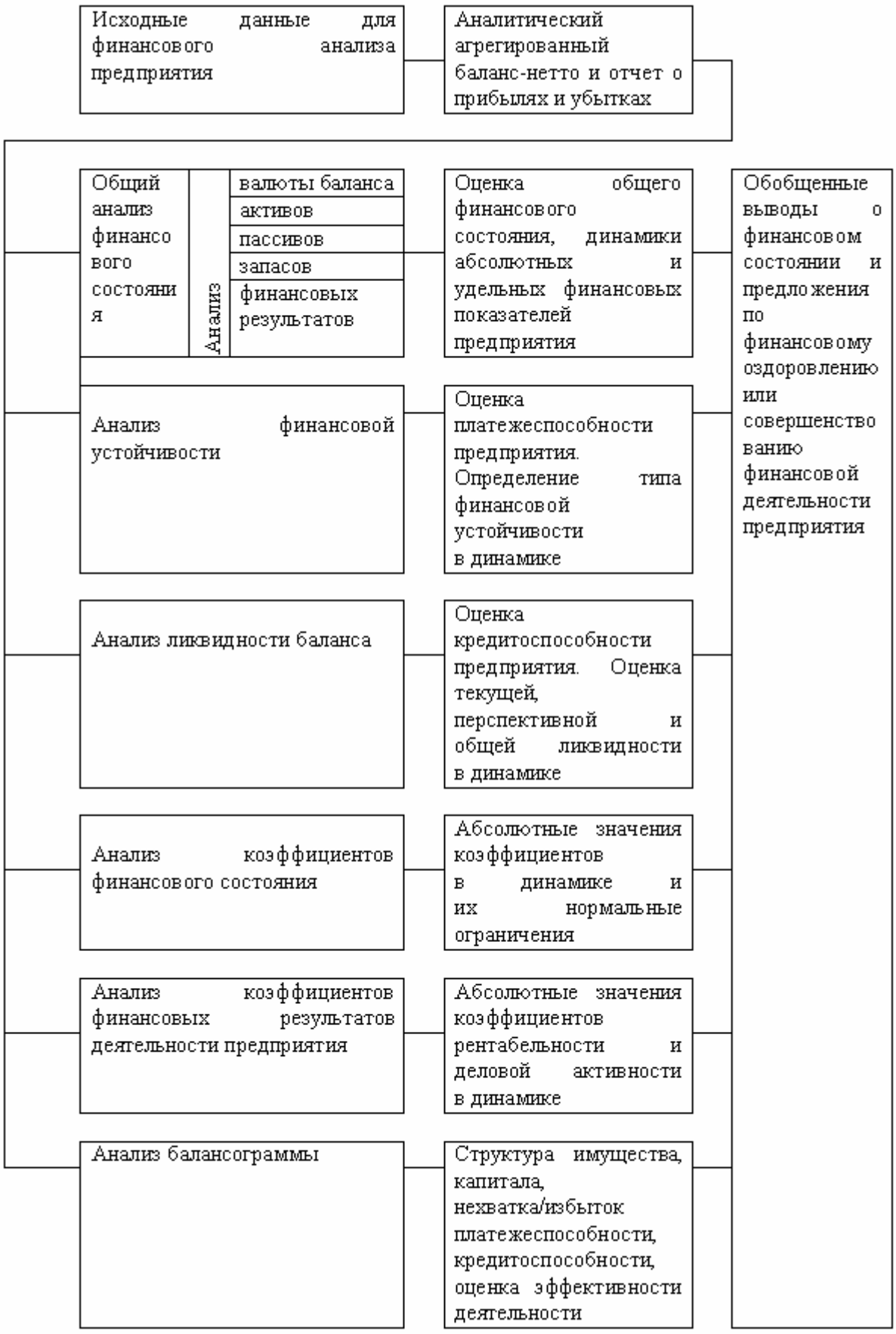

Рисунок 1 - схема проведения анализа финансового состояния

Основными задачами анализа финансового состояния предприятия являются [8]:

- общая оценка финансового положения и его изменения за отчётный период;
- изучение соответствия между активами и источниками их формирования, рациональности их размещения и эффективности использования;
- определение величины оборотного капитала, её прироста (уменьшения) и соотношения с текущими обязательствами;
- соблюдение финансово-расчётной и кредитной дисциплины;
- изучение структуры активов предприятия и его обязательств;
- расчёт оборачиваемости текущих активов, в том числе дебиторской задолженности и запасов;
- определение ликвидности баланса, абсолютных и относительных показателей финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия;
- исчисление относительных показателей доходности предприятия и факторов, воздействующих на изменение их уровня;
- определение деловой активности предприятия;
- долгосрочное и краткосрочное прогнозирование устойчивости финансового положения предприятия, т.е. разработка его финансовой стратегии.

1.2 Методы оценки финансового состояния предприятия

Практикой выработаны следующие основные методы проведения анализа финансового состояния [17]:

- горизонтальный анализ;
- вертикальный анализ;
- трендовый анализ;
- сравнительный анализ;

- факторный анализ;

- метод финансовых коэффициентов.

Горизонтальный (временной) анализ – сравнение каждой позиции отчётности с предыдущим периодом. Он позволяет определить абсолютные и относительные отклонения различных статей бухгалтерской отчётности по сравнению с предшествующим периодом.

Вертикальный (структурный) анализ – определение структуры итоговых финансовых показателей с выявлением влияния каждой позиции отчётности на результат в целом. Он позволяет выявить удельный вес отдельных статей к итоговому показателю в целом по балансу или по его разделам.

Горизонтальный и вертикальный анализы дополняют друг друга. Поэтому нередко строят таблицы, характеризующие как структуры отчётной бухгалтерской формы, так и динамику отдельных её показателей.

Трендовый анализ базируется на расчёте относительных отклонений показателей за ряд лет от уровня базисного года, для которого все показатели принимаются за 100 %. Иными словами, трендовый анализ представляет собой сравнение каждой позиции отчётности с рядом предшествующих периодов и определение тренда, т.е. основной тенденции динамики показателя, очищенной от случайных влияний и индивидуальных особенностей отдельных периодов. С помощью тренда формируются возможные значения показателей в будущем, а, следовательно, ведётся перспективный, прогнозный анализ.

Сравнительный (пространственный) анализ – это внутрихозяйственный анализ сводных показателей отчётности по отдельным показателям фирмы, дочерних фирм, подразделений, цехов, и межхозяйственный анализ показателей данной фирмы в сравнении с показателями конкурентов, со среднеотраслевыми и средними общеэкономическими данными.

Факторный анализ – это анализ влияния отдельных факторов или причин на результативный показатель с помощью детерминированных приёмов исследования [22]. Причём факторный анализ может быть, как

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

Наиболее распространённый приём финансового анализа – использование различных финансовых коэффициентов.

Коэффициенты являются относительными величинами, при исчислении которых одну из величин принимают за единицу, а другую выражают как отношение к единице. Расчёт финансовых коэффициентов основан на существовании определённых взаимосвязей между отдельными статьями баланса. Они являются исходной базой для последующего факторного анализа финансового положения предприятия и выражают математические взаимоотношения между двумя величинами, анализ которых позволяет исследователю выявить скрытые явления. От правильности истолкования их зависит полезность анализа соответствующих коэффициентов для принятия решений. Это самый трудный аспект анализа отношений, так как он требует знания внутренних и внешних факторов их формирования. Фактический уровень отношений сравнивается с базисным.

В качестве базисных величин используются: теоретически обоснованные или полученные в результате экспертных опросов величины относительных показателей, характеризующие оптимальные или критические значения с точки зрения устойчивости финансового состояния предприятия; усредненные по временному ряду значения показателей данного предприятия, относящиеся к прошлым благоприятным с точки зрения финансового состояния периодам; значения показателей, рассчитанные по данным отчетности наиболее удачливого конкурента; среднеотраслевые значения показателей.

Помимо финансовых коэффициентов в анализе финансового состояния большую роль играют абсолютные показатели, рассчитываемые на основе отчетности, такие, как чистые активы (реальный собственный капитал), собственные оборотные средства, показатели обеспеченности запасов

собственными оборотными средствами. Данные показатели являются критериальными, поскольку с их помощью формулируются критерии, позволяющие определить качество финансового состояния.

Более углубленный анализ не всегда подтверждает выводы, сделанные на основании отношений, т.к. на их уровень влияет специфика отдельных предприятий, усреднённость отраслевых данных, не оптимальность фактически достигнутого уровня в предшествующие годы. Наиболее распространёнными и изучаемыми являются следующие показатели: ликвидность финансовой устойчивости, доходности и деловой активности.

Наряду с вышеуказанными методами, при анализе финансового положения используются традиционные приёмы экономического анализа, экономической и математической статистики. Умелое использование разнообразных методов и приёмов, разработанных изначально в рамках той или иной экономической науки, позволяет глубоко проанализировать финансовое положение предприятия и разработать предложения по его оздоровлению, укреплению финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта.

1.3 Система показателей оценки финансового состояния предприятия

Финансовое положение предприятия можно оценивать с точки зрения краткосрочной и долгосрочной перспектив. В первом случае критерии оценки финансового положения — ликвидность и платежеспособность предприятия, т.е. способность своевременно и в полном объеме произвести расчеты по краткосрочным обязательствам.

Под ликвидностью какого-либо актива понимают способность его трансформироваться в денежные средства, а степень ликвидности определяется продолжительностью временного периода, в течение которого эта трансформация может быть осуществлена [9]. Чем короче период, тем выше ликвидность данного вида активов.

Говоря о ликвидности предприятия, имеют в виду наличие у него оборотных средств в размере, теоретически достаточном для погашения краткосрочных обязательств хотя бы и с нарушением сроков погашения, предусмотренных контрактами.

Платежеспособность означает наличие у предприятия денежных средств и их эквивалентов, достаточных для расчетов по кредиторской задолженности, требующей немедленного погашения. Таким образом, основными признаками платежеспособности являются: а) наличие в достаточном объеме средств на расчетном счете; б) отсутствие просроченной кредиторской задолженности.

Очевидно, что ликвидность и платежеспособность не тождественны друг другу. Так, коэффициенты ликвидности могут характеризовать финансовое положение как удовлетворительное, однако по существу эта оценка может быть ошибочной, если в текущих активах значительный удельный вес приходится на неликвиды и просроченную дебиторскую задолженность.

Анализ ликвидности баланса 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 расположенными в порядке возрастания сроков.

Первая группа по активу (А1) включает в себя абсолютно ликвидные активы, такие как денежная наличность и краткосрочные финансовые вложения; вторая группа (А2) включает быстрореализуемые активы: готовая продукция, товары отгруженные и дебиторская задолженность. Ликвидность этой группы зависит от своевременности отгрузки продукции, оформления банковских документов, от спроса на продукцию, ее конкурентоспособности и так далее. Третья группа (А3) включает в себя производственные запасы и незавершенное производство, что обуславливается большим сроком превращения данных активов в готовую продукцию, а затем в денежную

наличность. Четвертая группа (А4) – это неликвидные активы, куда входят основные средства, нематериальные активы, долгосрочные финансовые вложения, незавершенное строительство и другие.

Соответственно на четыре группы разбиваются и обязательства предприятия: П1 – наиболее срочные обязательства (кредиторская задолженность и кредиты банков, сроки возврата которых наступили); П2 – краткосрочные обязательства (краткосрочные кредиты банка); П3 – долгосрочные пассивы; П4 – постоянные пассивы (собственный капитал, доходы будущих периодов).

Баланс при этом считается абсолютно ликвидным, если выполняется следующее соотношение:

$$А1 \geq П1; \quad А2 \geq П2; \quad А3 \geq П3; \quad А4 \leq П4 \qquad (1)$$

Приведем основные показатели, позволяющие оценить ликвидность и платежеспособность предприятия.

1. Величина собственных оборотных средств (СОС). Характеризует ту часть собственного капитала предприятия, которая является источником покрытия его текущих активов, т.е. активов, имеющих оборачиваемость менее одного года [21, с. 145]. Величина собственных оборотных средств численно равна превышению величины собственного капитала предприятия (СК) над внеоборотными активами (ВНА) или текущих активов (ТА) над текущими обязательствами (ТО):

$$СОС = СК - ВНА = ТА - ТО \qquad (2)$$

Это расчетный показатель, зависящий как от структуры активов, так и от структуры источников средств. Показатель имеет особо важное значение для предприятий, занимающихся коммерческой деятельностью и другими посредническими операциями. При прочих равных условиях рост этого показателя в динамике рассматривается как положительная тенденция. Основным и постоянным источником увеличения собственных средств является прибыль. Следует различать «оборотные средства» и «собственные оборотные средства». Первый показатель характеризует активы предприятия

(II раздел актива баланса), второй — источники средств, а именно часть собственного капитала предприятия, рассматриваемую как источник покрытия текущих активов. Возможна ситуация, когда величина текущих обязательств превышает величину текущих активов. Финансовое положение предприятия в этом случае рассматривается как неустойчивое; требуются немедленные меры по его исправлению.

2. Коэффициент маневренности функционирующего капитала (Км). Характеризует ту часть собственных оборотных средств (в специальной литературе их иногда еще называют функционирующим, или работающим, капиталом), которая находится в форме денежных средств (ДС), т.е. средств, имеющих абсолютную ликвидность, и определяется по формуле:

$$Км = \frac{ДС}{СОС} \tag{3}$$

Для нормально функционирующего предприятия этот показатель обычно меняется в пределах от нуля до единицы [20, с. 188]. При прочих равных условиях рост показателя в динамике рассматривается как положительная тенденция. Приемлемое ориентировочное значение показателя устанавливается предприятием самостоятельно и зависит, например, от того, насколько высока его ежедневная потребность в свободных денежных ресурсах.

3. Коэффициент текущей ликвидности или коэффициент покрытия (Ктл). Дает общую оценку ликвидности активов, показывая, сколько рублей текущих активов приходится на один рубль текущих обязательств:

$$Ктл = \frac{ТА}{ТО} \text{ или } Ктл = \frac{А1 + А2 + А3}{П1 + П2} \tag{4}$$

Логика исчисления данного показателя заключается в том, что предприятие погашает краткосрочные обязательства в основном за счет текущих активов; следовательно, если текущие активы превышают по величине текущие обязательства, предприятие может рассматриваться как успешно функционирующее (по крайней мере теоретически). Значение показателя можно варьировать по отраслям и видам деятельности, а его

разумный рост в динамике обычно рассматривается как благоприятная тенденция. В западной учетно-аналитической практике приводится нижнее критическое значение показателя - 2. Официально рекомендованный норматив для показателя следует признать несколько завышенным. Несомненно, что коэффициент покрытия должен быть больше единицы, однако более точно для конкретной ситуации норматив может быть определен лишь на основе статистической обработки обширного ряда данных отечественных и зарубежных компаний, имеющих тот же профиль деятельности, что и обследуемое предприятие. Уровень коэффициента покрытия непосредственно определяется наличием долгосрочных источников формирования запасов.

Для повышения уровня коэффициента покрытия необходимо пополнять реальный собственный капитал предприятия и обоснованно сдерживать рост внеоборотных активов и долгосрочной дебиторской задолженности.

4. Коэффициент быстрой ликвидности (Кбл). Показатель аналогичен коэффициенту текущей ликвидности; однако исчисляется по более узкому кругу текущих активов. Из расчета исключается наименее ликвидная их часть - производственные запасы. Логика такого исключения состоит не только в значительно меньшей ликвидности запасов, но, что гораздо более важно, и в том, что денежные средства, которые можно выручить в случае вынужденной реализации производственных запасов, могут быть существенно ниже затрат по их приобретению. Формула расчет данного показателя имеет вид:

$$Кбл = \frac{ТА - ТМЦ}{ТО} \text{ или } Кбл = \frac{А1 + А2}{П1 + П2} \quad (5)$$

где ТМЦ – товарно-материальные ценности или запасы предприятия с учетом НДС по приобретенным ценностям.

Ориентировочное нижнее значение показателя - 1; однако эта оценка также носит условный характер. Анализируя динамику этого коэффициента, необходимо обращать внимание на факторы, обусловившие его изменение.

Так, если рост коэффициента быстрой ликвидности был связан в основном с ростом, неоправданной дебиторской задолженности, то это не может характеризовать деятельность предприятия с положительной стороны.

5. Коэффициент абсолютной ликвидности (Кал) является наиболее жестким критерием ликвидности предприятия и показывает, какая часть краткосрочных заемных обязательств может быть при необходимости погашена немедленно:

$$Кал = \frac{ДС + КФВ}{ТО} \text{ или } Кал = \frac{А1}{П1 + П2} \quad (6)$$

где КФВ – краткосрочные финансовые вложения.

Рекомендуемая нижняя граница показателя >0,2. означает, что каждый день подлежат погашению 20% краткосрочных обязательств предприятия или, другими словами, в случае поддержания остатка денежных средств на уровне отчетной даты (преимущественно за счет обеспечения равномерного поступления платежей от контрагентов) краткосрочная задолженность, имеющая место на отчетную дату, быть погашена за 5 дней (1: 0,2). Учитывая неоднородную структуру сроков погашения задолженности, данный норматив следует считать завышенным [26]. Для получения более реалистичного нормального ограничения необходимо на основе данных аналитического учета определить средний срок погашения кредитов и средний срок погашения кредиторской задолженности. Тогда коэффициент абсолютной ликвидности должен быть не меньше величины, которая показывает долю краткосрочных обязательств, подлежащую ежедневной оплате. Основным фактором повышения уровня абсолютной ликвидности является равномерное и своевременное погашение дебиторской задолженности.

Различные показатели ликвидности не только дают разностороннюю характеристику платежеспособности предприятия при разной степени учета ликвидных активов, но и отвечают интересам различных внешних пользователей аналитической информации [9]. Так, для поставщиков товаров (работ, услуг) наиболее интересен коэффициент абсолютной ликвидности.

Банк, кредитующий данное предприятие, больше внимания уделяет коэффициенту быстрой ликвидности. Потенциальные и действительные акционеры предприятия в большей мере оценивают платежеспособность по коэффициенту покрытия.

Поскольку разработка отраслевых нормативов этих коэффициентов - дело будущего, на практике желательно проводить анализ динамики данных показателей, дополняя его сравнительным анализом доступных данных по предприятиям, имеющим аналогичную ориентацию своей хозяйственной деятельности.

6. Общий коэффициент платежеспособности рассчитывается по формуле:

$$Кпл = \frac{А1 + 0{,}5 * А2 + 0{,}3 * А3}{П1 + 0{,}5 * П2 + 0{,}3 * П3} \quad (7)$$

При помощи этого коэффициента ликвидности оценивается не только способность предприятия погасить текущие обязательства, но и потенциальная возможность рассчитаться по долгосрочным обязательствам.

7. Коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности рассчитывается по формуле:

$$Квупл = \frac{Ктл_к + \frac{Пвуп}{Т} * \Delta Ктл}{Ктл_{норм}} \quad (8)$$

где $Ктл_к$ – коэффициент текущей ликвидности конец расчетного периода;

Пвуп – период восстановления (утраты) платежеспособности (в месяцах);

Т – продолжительность расчетного периода.

ΔКтл = абсолютное изменение коэффициента текущей ликвидности за период;

$Ктл_{норм}$ – нормативное значение коэффициента текущей ликвидности.

Если коэффициент утраты платежеспособности больше 1, то это свидетельствует о том, что у предприятия в ближайшие месяцы есть реальная возможность сохранить (утратить) платежеспособность.

8. Доля собственных оборотных средств в покрытии запасов. Характеризует ту часть стоимости запасов, которая покрывается собственными оборотными средствами:

$$COCзап = \frac{ТМЦ}{СОС} \quad (9)$$

Традиционно имеет большое значение в анализе финансового состояния предприятий торговли; рекомендуемая нижняя граница показателя в этом случае - 50%.

Одна из важнейших характеристик финансового состояния предприятия - стабильность его деятельности в свете долгосрочной перспективы. Она связана с общей финансовой структурой предприятия, степенью его зависимости от кредиторов и инвесторов.

Обобщающим абсолютным показателем финансовой устойчивости является излишек или недостаток источников средств для формирования запасов, определяемый как разница величины источников средств и величины запасов. При это имеется в виду обеспеченность определенными видами источников (собственными, кредитными и другими заемными), поскольку достаточность суммы всех возможных видов источников (включая кредиторскую задолженность и прочие краткосрочные обязательства и пассивы) гарантирована тождественностью итогов актива и пассива баланса.

Последовательность проведения практического анализа финансовой устойчивости предприятия представлена на рисунке 2.

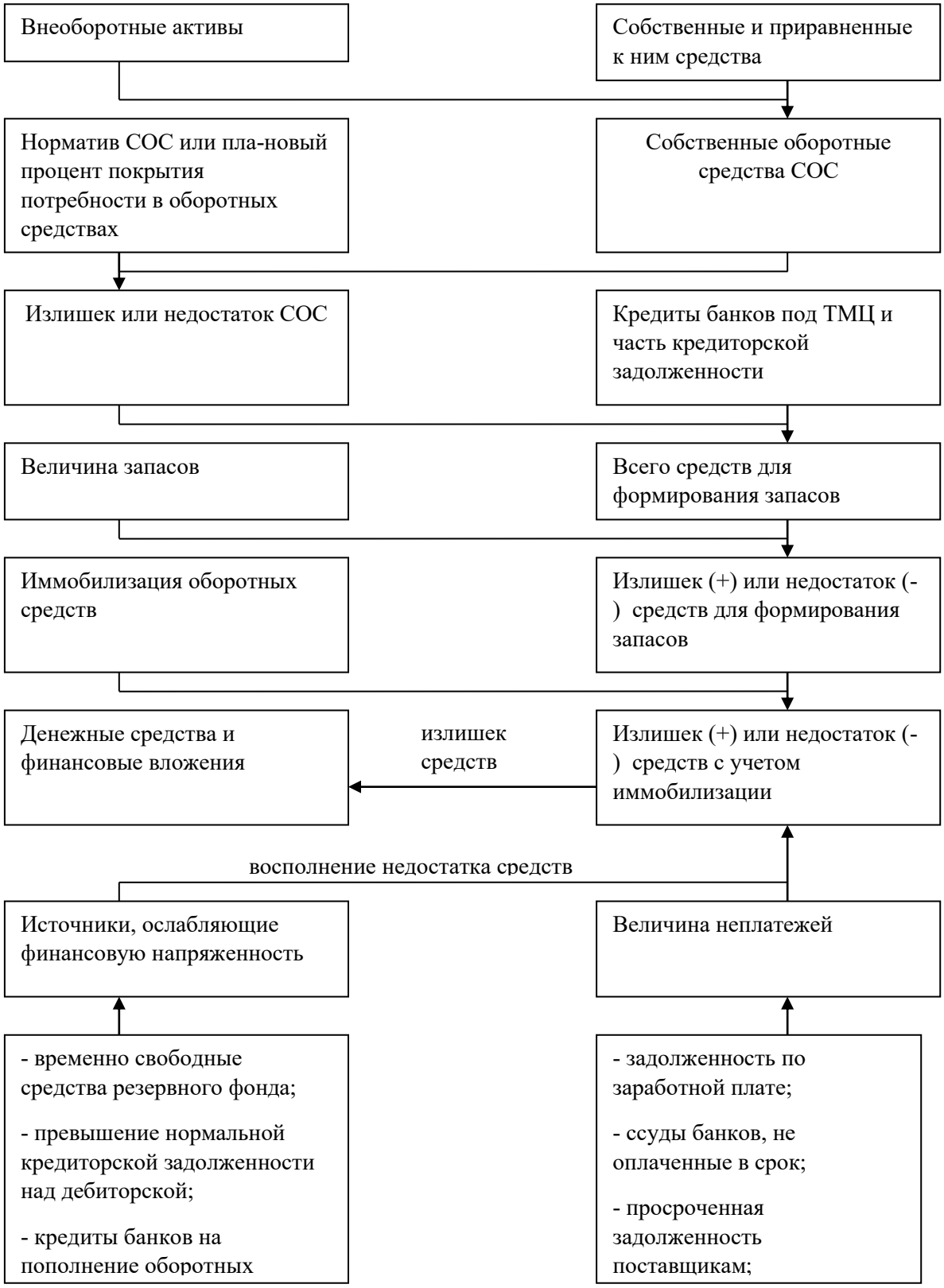

Рисунок 2 - Схема анализа показателей финансовой устойчивости предприятия

Общая величина запасов предприятия равна сумме величин по статьям запасов раздела II «Оборотные активы» бухгалтерского баланса (включая налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям, поскольку

до принятия его к возмещению по расчетам с бюджетом он должен финансироваться за счет источников формирования запасов). Ниже в формулах для обозначения запасов используется символ Z.

Для характеристики источников формирования запасов используется несколько показателей, отражающих различную степень охвата разных видов источников:

- наличие собственных оборотных средств, равное разнице величины реального собственного капитала и суммы величин внеоборотных активов (итог раздела I баланса) и долгосрочной дебиторской задолженности (раздел II баланса);

- наличие долгосрочных источников формирования запасов, получаемое из предыдущего показателя увеличением на сумму долгосрочных обязательств (итог раздела IV баланса). Если целевые финансирование и поступления носят долгосрочный характер, то их величина включается в состав долгосрочных обязательств при расчете данного показателя

- общая величина основных источников формирования запасов, равная сумме долгосрочных источников и краткосрочных кредитов и займов (раздел V баланса). Если целевые финансирование и поступления носят краткосрочный характер, то их величина прибавляется к величине краткосрочных кредитов и займов при расчете данного показателя.

Вычисление трех показателей обеспеченности запасов источниками их формирования позволяет классифицировать финансовые ситуации по степени их устойчивости.

При идентификации типа финансовой ситуации используется трехкомпонентный показатель, где функция S (x) определяется так [13]:

$$S(x) = 1, \text{ если } x \geq 0 \quad (11)$$

$$S(x)=0, \text{ если } x \leq 0 \quad (12)$$

С помощью этих показателей определяется трехкомпонентный тип финансовой устойчивости

Для характеристики финансовой ситуации на предприятии применяется четыре типа финансовой устойчивости:

1) абсолютная финансовая устойчивость (трехкомпонентный показатель финансовой устойчивости имеет следующий вид: S={1,1,1}), встречающаяся крайне редко и представляющая собой крайний тип финансовой устойчивости.

2) нормальная финансовая устойчивость (показатель финансовой устойчивости имеет следующий вид: S={0,1,1}):

- недостаток собственных оборотных средств ;
- излишек долгосрочных источников формирования запасов или равенство величин долгосрочных источников и запасов;

3) неустойчивое финансовое положение, которое характерно для анализируемого предприятия. В этом случае показатель типа финансовой устойчивости имеет следующий вид: S={0,0,1}. Для этой ситуации характерно нарушение платежеспособности, при котором сохраняется возможность восстановления равновесия за счет пополнения источников собственных средств, сокращения дебиторской задолженности и ускорения оборачиваемости запасов:

- недостаток собственных оборотных средств;
- недостаток долгосрочных источников формирования запасов;
- излишек общей величины основных источников формирования запасов или равенство величин основных источников и запасов.

4) кризисное финансовое состояние, когда показатель типа финансовой устойчивости имеет следующий вид: S={0,0,0}. Предприятие находится на грани банкротства, поскольку в данной ситуации денежные средства, краткосрочные финансовые вложения (за вычетом задолженности учредителей (участников) по взносам в уставный капитал) и прочие оборотные активы не покрывают даже его кредиторскую задолженность

(включая резервы предстоящих расходов и платежей) и прочие краткосрочные пассивы:

- недостаток собственных оборотных средств;
- недостаток долгосрочных источников формирования запасов;
- недостаток общей величины основных источников формирования запасов.

Поскольку положительным фактором финансовой устойчивости является наличие источников формирования запасов, а отрицательным – величина запасов, то основными способами выхода из неустойчивого и кризисного финансовых состояний будут пополнение источников формирования запасов и оптимизация их структуры, а также обоснованное снижение уровня запасов.

Наименее рисковым способом пополнения источников формирования запасов следует признать увеличение собственного реального капитала за счет накопления нераспределенной прибыли при условии роста части прибыли и резервного капитала, не вложенной во внеоборотные активы. Снижение уровня запасов происходит путем постановки системы планирования остатков запасов, а также в результате реализации неиспользованных товарно-материальных ценностей.

Финансовая устойчивость в долгосрочном плане характеризуется соотношением собственных и заемных средств. Однако этот показатель дает лишь общую оценку финансовой устойчивости. Поэтому в мировой и отечественной учетно-аналитической практике разработана система относительных коэффициентов [22].

1. Коэффициент автономии (другие названия данного показателя – коэффициент финансовой автономии, коэффициент независимости, концентрации собственного капитала) характеризует долю собственных средств предприятия (собственного капитала) в общей сумме средств, авансированных в его деятельность:

$$Ка = \frac{СК}{Валюта_баланса} \quad (13)$$

Чем выше значение данного коэффициента, тем финансово устойчивее, стабильнее и более независимо от внешних кредиторов предприятие. На практике установлено, что общая сумма задолженности не должна превышать сумму собственных источников финансирования, то есть источники финансирования предприятия (общая сумма капитала) должна быть хотя бы наполовину сформированы за счет собственных средств. Таким образом, критическое значение коэффициента автономии – 0,5, границы – 0,5-1.

Относительно целесообразности привлечения заемных средств в зарубежной практике существуют разные мнения, наиболее распространенным среди которых является следующее: коэффициент концентрации собственного капитала должен быть достаточно высок, нижняя граница – 0,6 (60%). Такая ситуация характерна для предприятий США. В то же время, подобный норматив для японских компаний установлен на уровне 20%. Это объясняется тем, что инвестиции в этих странах имеют разную природу: в США основной поток инвестиций приходит от населения, в Японии – от банков. В связи с этим высокая концентрация заемного капитала свидетельствует о высокой степени доверия к корпорации со стороны банков, а следовательно, и о финансовой надежности. Низкое значение указанного показателя свидетельствует о невозможности получить кредит, что является определенным предостережением для потенциальных инвесторов и кредиторов.

Коэффициент автономии является краеугольным камнем анализа деловой активности совместных, малых, средних, акционерных и прочих предприятий, поскольку характеризует интересы учредителей, владельцев акций и кредиторов.

2. Коэффициент финансовой зависимости (Кфз) является обратным к коэффициенту концентрации собственного капитала и определяется:

$$Кфз = \frac{Валюта_баланса}{СК} \quad (14)$$

Рост этого показателя в динамике означает увеличение доли заемных средств в финансировании предприятия, а следовательно, и утрату финансовой независимости. Если его значение снижается до единицы, то это означает, что собственники полностью финансируют свое предприятие.3. Коэффициент маневренности собственного капитала (Кмск):

$$Кмск = \frac{СОС}{СК} \quad (14)$$

Показывает, какая часть собственного капитала используется для финансирования текущей деятельности, т. е. вложена в оборотные средства, а какая часть капитализирована. Значение этого показателя можно ощутимо варьировать в зависимости от структуры капитала и отраслевой принадлежности предприятия. Нормальной считается ситуация, при которой коэффициент маневренности в динамике незначительно увеличивается. Резкий рост данного коэффициента не может свидетельствовать о нормальной деятельности предприятия. Связано это с тем, что увеличение этого показателя возможно либо при росте собственного оборотного капитала, либо при уменьшении собственных источников финансирования. В связи с этим резкое увеличение данного показателя автоматически вызовет уменьшение других показателей, например, коэффициента финансовой автономии, что приведет к усилению зависимости предприятия от кредиторов. Для определения оптимального значения коэффициента маневрирования необходимо сравнить этот показатель по конкретному предприятию со средним показателем по отрасли или у конкурентов.

Нормативное значение – 0,4-0,6.

4. Коэффициент структуры долгосрочных вложений рассчитывается как отношение суммы долгосрочных обязательств (ДО) к сумме необоротных активов:

$$Ксдв = \frac{ДО}{ВНА} \quad (15)$$

Логика расчета этого показателя основана на предположении, что долгосрочные ссуды и займы используются для финансирования приобретения основных средств и других капитальных вложений.

Коэффициент показывает, какая часть основных средств и прочих необоротных активов профинансирована внешними инвесторами. Увеличение коэффициента в динамике говорит об усилении зависимости предприятия от внешних инвесторов. В то же время финансирование капитальных вложений за счет долгосрочных источников финансирования является признаком хорошо разработанной стратегии предприятия. Данный показатель может быть интерпретирован по разному, зависит это, прежде всего, от субъектов анализа. Для банков и прочих инвесторов более надежная ситуация, при которой значение данного коэффициента ниже. Что же касается предприятия, то с его позиции и более высокое значение данного показателя является признаком нормального функционирования.

5. Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств рассчитывается как отношение долгосрочных обязательств к сумме собственного капитала и долгосрочных обязательств:

$$Кдпзс = \frac{ДО}{ДО + СК} \quad (16)$$

Характеризует структуру капитала. Рост этого показателя в динамике - негативная тенденция, означающая, что предприятие все сильнее и сильнее зависит от внешних инвесторов.

6. Коэффициент соотношения собственных и привлеченных средств:

$$Кс = \frac{ЗК}{СК} \quad (17)$$

Этот коэффициент дает наиболее общую оценку финансовой устойчивости предприятия. Он имеет довольно простую интерпретацию: его значение, например, равное 0,178, означает, что на каждый рубль собственных средств, вложенных в активы предприятия, приходится 17,8 коп, заемных средств. Рост показателя в динамике свидетельствует об усилении зависимости предприятия от внешних инвесторов и кредиторов.

Анализ и оценка деловой активности осуществляется на качественном и количественном уровнях.

Оценка деловой активности на качественном уровне может быть получена в результате сравнения деятельности данного предприятия и родственных по сфере приложения капитала предприятий. Такими качественными (т.е. неформализуемыми) критериями являются: широта рынков сбыта продукции; наличие продукции, поставляемой на экспорт; репутация предприятия, выражающаяся, в частности, в известности клиентов, пользующихся услугами предприятия; и др.

Количественная оценка дается по двум направлениям:

- степень выполнения плана (установленного вышестоящей организацией или самостоятельно) по основным показателям, обеспечение заданных темпов их роста;

- уровень эффективности использования ресурсов предприятия.

Для реализации первого направления анализа целесообразно также учитывать сравнительную динамику основных показателей [7].

В частности, оптимально их следующее соотношение:

$$Тпб > Тр > Так > 100\% \quad (18)$$

где Тпб, Тр, Так - соответственно темп изменения балансовой прибыли, реализации, авансированного капитала.

Эта зависимость означает, что:

- экономический потенциал предприятия возрастает;

- по сравнению с увеличением экономического потенциала объем реализации возрастает более высокими темпами, т. е. ресурсы предприятия используются более эффективно;

- прибыль возрастает опережающими темпами, что свидетельствует, как правило, об относительном снижении издержек производства и обращения.

Приведенное соотношение можно условно назвать "золотым правилом экономики предприятия" (по аналогии с "золотым правилом механики"). Однако возможны и отклонения от этой идеальной зависимости, причем не

всегда их следует рассматривать как негативные. В частности, весьма распространенными причинами являются: освоение новых перспективных направлений приложения капитала, реконструкция и модернизация действующих производств и т. п. Такая деятельность всегда сопряжена со значительными вложениями финансовых ресурсов, которые по большей части не дают сиюминутной выгоды, но могут принести значительную прибыль в будущем.

При проведении такого сопоставления необходимо учитывать искажающее влияние инфляции.

Устойчивость экономического роста позволяет предположить, что предприятию не грозит банкротство. Вполне очевидно, что неустойчивое развитие предполагает вероятность банкротства. Поэтому перед руководством предприятия и менеджерами стоит очень серьезная задача — обеспечить устойчивые темпы его экономического развития.

Как известно, увеличение объемов деятельности предприятия (выпуска и продаж продукции) зависит от роста его имущества, т.е. активов. Для этого требуются дополнительные финансовые ресурсы. Приток этих ресурсов может быть обеспечен за счет внутренних и внешних источников финансирования. К внутренним источникам относится прежде всего прибыль, направляемая на развитие производства (реинвестированная прибыль) и начисленная амортизация. Они пополняют собственный капитал предприятия. Но он может быть увеличен и извне, путем эмиссии акций. Однако их выпуск и реализация угрожают самостоятельности руководства предприятия в принятии управленческих решений (дивидендной политики, финансовой стратегии и др.).

Кроме того, дополнительный приток финансовых ресурсов можно обеспечить благодаря привлечению таких источников, как банковские кредиты, займы, средства кредиторов. В то же время рост заемных средств должен быть ограничен разумным (оптимальным) пределом, так как с увеличением доли заемного капитала ужесточаются условия кредитования,

предприятие несет дополнительные расходы, следовательно увеличивается вероятность банкротства.

В связи с этим темпы экономического развития предприятия в первую очередь определяются темпами увеличения реинвестированных собственных средств. Они зависят от многих факторов, отражающих эффективность текущей (рентабельность реализованной продукции, оборачиваемость собственных средств) и финансовой (дивидендная политика, финансовая стратегия, выбор структуры капитала) деятельности.

Рассмотрим наиболее часто используемые при анализе показатели оборачиваемости.

1 Оборачиваемость активов. Коэффициент оборачиваемости активов вычисляется как отношение:

$$Оа = \frac{Вр}{Аср} \quad (19)$$

где Вр - выручка от реализации;

Аср - средний за период стоимости активов.

Этот показатель характеризует эффективность использования предприятием всех имеющихся ресурсов, независимо от источников их образования, т.е. показывает, сколько раз за анализируемый период совершается полный цикл производства и обращения [12].

Рост данного показателя в течении нескольких периодов свидетельствует о более эффективном управлении активами предприятия.

2 Оборачиваемость собственных средств. Данный коэффициент рассчитывается как отношение выручки от реализации к средней за период величине собственного капитала (СКср).

С финансовой точки зрения коэффициент оборачиваемости собственных средств определяет скорость оборота собственного капитала.

$$Оск = \frac{Вр}{СКср} \quad (20)$$

Слишком высокие значения данного показателя свидетельствуют о значительном превышении уровня продаж над вложенным капиталом, что,

как правило, означает увеличение кредитных ресурсов. В этом случае отношение обязательств к собственному капиталу растет, что негативным образом отражается на финансовой устойчивости и финансовой независимости предприятия.

Низкий уровень коэффициента означает бездействие собственных средств. В данном случае необходимо находить новые источники дохода, в которые можно вложить собственные средства.

3 Оборачиваемость текущих активов. Коэффициент оборачиваемости текущих активов рассчитывается как отношение выручки от реализации к средней за период величине текущих активов (ТАср).

$$\text{Ота} = \frac{\text{Вр}}{\text{ТАср}} \tag{21}$$

Коэффициент оборачиваемости характеризует число кругооборотов, совершаемых оборотными средствами предприятия за определенный период (год, квартал), или показывает объем реализованной продукции, приходящийся на 1 руб. оборотных.

Динамика данного коэффициента представляет большой интерес. Отрицательная динамика свидетельствует об ухудшении финансового положения предприятия. Из формулы видно, что увеличение числа оборотов ведет либо к росту выпуска продукции на 1 руб. оборотных средств, либо к тому, что на этот же объем продукции требуется затратить меньшую сумму оборотных средств. Этом случае для поддержания нормальной производственной деятельности предприятие вынуждено привлекать дополнительные средства.

Составными частями текущих активов являются производственные запасы и дебиторская задолженность. В связи с этим для выяснения причин динамики (например, снижения) общей оборачиваемости текущих активов следует проанализировать изменения в скорости и периоде оборота дебиторской задолженности и запасов.

4 Оборачиваемость запасов. Данный коэффициент рассчитывается как отношение себестоимости продукции (С) к средней за период величине запасов, незавершенного производства и готовой продукции на складе (Зср).

$$Оз = \frac{С}{Зср} \quad (22)$$

Оценка оборачиваемости запасов является важнейшим элементом анализа эффективности, с которой предприятие распоряжается материально-производственными запасами. Ускорение оборачиваемости сопровождается дополнительным вовлечением средств в оборот, а замедление - отвлечением средств из хозяйственного оборота, их относительно более длительным омертвлением в запасах (иначе - иммобилизацией собственных оборотных средств). Кроме того, очевидно, что предприятие несет дополнительные затраты по хранению запасов, связанные не только со складскими расходами, но и с риском порчи и устаревания товара.

Как следствие, при управлении запасами особому контролю и ревизии должны подвергаться залежалые и неходовые товары, представляющие собой один из основных элементов иммобилизованных (т. е. исключенных из активного хозяйственного оборота) оборотных средств.

5 Оборачиваемость дебиторской задолженности. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности вычисляется как отношение выручки от реализации к средней за период величине дебиторской задолженности (ДЗср).

$$Одз = \frac{Вр}{ДЗср} \quad (23)$$

Управление дебиторской задолженностью предполагает, прежде всего, контроль за оборачиваемостью средств в расчетах. Ускорение оборачиваемости в динамике за ряд периодов рассматривается как положительная тенденция. Большое значение для сокращения сроков платежей имеют отбор потенциальных покупателей и определение условий оплаты товаров, предусматриваемых в контрактах. Отбор осуществляется с помощью неформальных критериев: соблюдение платежной дисциплины в

прошлом, прогнозные финансовые возможности покупателя по оплате запрашиваемого им объема товаров, уровень текущей платежеспособности, уровень финансовой устойчивости, экономические и финансовые условия предприятия-продавца (затоваренность, степень нуждаемости в денежной наличности и т. п.)

6 Оборачиваемость кредиторской задолженности. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности вычисляется как отношение выручки от реализации к средней за период величине кредиторской задолженности (КЗср).

$$Окз = \frac{Вр}{КЗср} \qquad (24)$$

При анализе деловой активности особое внимание следует обратить на оборачиваемость дебиторской и кредиторской задолженности, т.к. эти величины во многом взаимосвязаны.

Снижение оборачиваемости может означать как проблемы с оплатой счетов, так и более эффективную организацию взаимоотношений с поставщиками, обеспечивающую более выгодный, отложенный график платежей и использующую кредиторскую задолженность как источник получения дешевых финансовых ресурсов.

7 Фондоотдача основных средств - характеризует степень эффективности использования основных производственных средств.

$$Фо = \frac{Вр}{ОСср} \qquad (25)$$

где ОСср – среднегодовая стоимость основных средств.

Рост данного показателя свидетельствует о повышении эффективности использования основных средств.

Кроме перечисленных выше коэффициентов, в практике финансового анализа используется ряд других показателей, например [23]: период оборота авансов поставщикам характеризует средний срок предоплаты получаемых сырья и материалов; продолжительность периода оборота незавершенного производства дает представление о средней продолжительности

производственного цикла; период оборота авансов покупателей отражает средний срок предоплаты продукции покупателями и заказчиками.

Более нагляден и удобен для анализа обратный показатель - время обращения в днях или период оборота (П). Он рассчитывается по формуле:

$$П = \frac{Тпер}{О} \quad (26)$$

где Тпер - продолжительность периода в днях.

Рассчитанные периоды оборота конкретных составляющих текущих активов и текущих пассивов имеют реальную экономическую интерпретацию.

Например, период оборота запасов, равный тридцати дням, означает, что при сложившемся в данном периоде анализа объеме производства на предприятии создано запасов на 30 дней. Период оборота дебиторской задолженности характеризует среднюю продолжительность отсрочки платежей, предоставляемых покупателям.

Период оборота кредиторской задолженности характеризует среднюю продолжительность отсрочки платежей, предоставляемой предприятию поставщиками. Чем он больше, тем активнее предприятие финансирует текущую производственную деятельность за счет непосредственных участников производственного процесса (за счет использования отсрочки оплаты по счетам, нормативной отсрочки по уплате налогов и т д.).

Разумеется, все показатели оборачиваемости следует рассматривать, принимая во внимание качественные характеристики предприятия, такие, как:

- отраслевая принадлежность;

- масштабы деятельности предприятия;

- качество активов, а именно: качество и стоимость реализуемых товаров;

- качество управления активами предприятия.

Не существует каких-то единых нормативных критериев для рассмотренных показателей. Они зависят от многих факторов: отраслевой принадлежности предприятия, принципов кредитования, сложившейся структуры источников средств, оборачиваемости оборотных средств, репутации предприятия и др. Поэтому приемлемость значений этих коэффициентов, оценка их динамики и направлений изменения могут быть установлены только в результате сопоставления по группам.

2 Разработка предложений по укреплению финансового состояния ИП Маслова Г.Р.

2.1 Экономическая характеристика ИП Маслова Г.Р.

Торгово-производственная компания «Славия» была основана в июле 1997 года. Основным видом деятельности которой являлось производство кондитерских изделий. Ассортимент был не велик, да и площадь производства составляла всего 240 кв.м. но время не стоит на месте, так и ТПК «Славия» уверенно двигалась вперед. Приобреталось высоко – технологическое оборудование, расширялись цеха. Главным девизом предприятия становится «Высокое качество – доступные цены”. В 1999 году происходит успешное продвижение продукции на региональном рынке, что позволило вновь расширить производство и приобрести новые технологические линии. Ассортимент продукции возрос до 50 видов. К 2002 году ТПК «Славия» становится одним из лидеров в производстве кондитерских изделий г. Пензы и близ лежащих регионов. Высокая конкурентность на рынке кондитерских изделий заставляет неуклонно следовать девизу предприятия. ТПК «Славия» приобретая бесценный опыт и традиции производства стремится предоставить своим потребителям продукцию абсолютно удовлетворяющую требованиям по вкусовым характеристикам, составу и безопасности.

В настоящее время ТПК «Славия» представляет собой развитый производственный комплекс, состоящий из цехов, площадь которых составляет более 2000 кв.м., оснащенных современным оборудованием, учитывающим последние технические достижения.

Ассортимент продукции составляет более 200 видов наименований кондитерских изделий: печенье сахарное, сдобное, сложное, в глазури, пряники, бараночные изделия, шоколадные конфеты, суфле и мармелад.

Наши высококвалифицированные технологи и производственники постоянно совершенствуются. Каждый месяц ассортиментная линейка обновляется на 3-5 наименований, разрабатываются новые оригинальные виды кондитерских изделий.

Основываясь на отзывах наших постоянных партнеров, мы можем смело утверждать, что продукция ТПК «Славия» помогает привлекать дополнительных покупателей, принося стабильную прибыль, имея при этом постоянный спрос и гарантированное качество.

Виды деятельности в соответствии с классификатором ОКВЭД.

Основной:

- Производство сухарей, печенья и прочих сухарных хлебобулочных изделий, производство мучных кондитерских изделий, тортов, пирожных, пирогов и бисквитов, предназначенных для длительного хранения (10.72)

Дополнительные:

- Производство хлеба и мучных кондитерских изделий, тортов и пирожных недлительного хранения (10.71)

- Производство какао, шоколада и сахаристых кондитерских изделий (10.82)

- Производство приправ и пряностей (10.84)

В 2015 году в результате кризисных явлений в экономике РФ ООО «Славия» было признано банкротом и распалось на несколько предприятий организационно-правовой формы – «ИП». Одним из правопреемников ООО «Славия», работающего под известным в Пензе брендом стала ИП Маслова Г.Р.

В сложных ситуациях нестабильной экономики предприятия начинают искать инструменты повышения собственной финансовой устойчивости. Поэтому в настоящее время так востребованы методы и инструменты антикризисного финансового менеджмента. Вовремя получить актуальную и достоверную информацию о положении дел в компании и принять верные управленческие решения помогают остаться предприятию «на плаву».

Антикризисный финансовый менеджмент, как инструмент стабилизации состояния предприятия, сегодня находится на пике популярности.

В управлении предприятием в предкризисной ситуации ключевая роль отведена именно финансовому менеджменту. Он предлагает сочетание стратегических и тактических инструментов финансового обеспечения бизнеса, позволяющих находить оптимальные финансовые решения и эффективно управлять движением денежных средств.

На первом этапе следует провести комплексную диагностику финансового состояния организации. В предкризисном положении финансовое состояние организации характеризуется как неустойчивое.

Несмотря на различия в методологии и подходах к рассмотрению факторов и причин кризисных явлений и даже объектов управления, эксперты единодушны в том, что основу антикризисного менеджмента составляет своевременное обнаружение угрозы и оперативное принятие необходимых мер.

Одна из основных методик финансового анализа в условиях кризиса представлена в Методических указаниях по проведению анализа финансового состояния организаций, утвержденные Приказом ФСФО России от 23.01.2001 № 16. Формулы расчета показателей, предусмотренных данной методикой, а также необходимые комментарии в полном объеме содержатся в Методических указаниях, которые разъясняют расчет показателей, описывающих все существенные аспекты деятельности:

- общие показатели деятельности;
- платежеспособность и финансовую устойчивость;
- эффективность использования оборотного капитала (деловую активность);
- доходность и финансовый результат (рентабельность);
- использование внеоборотного капитала и инвестиционную активность организации;

-исполнение обязательств перед бюджетом и государственными внебюджетными фондами

Для проведения анализа по настоящей методике используются 26 показателей, разбитых на 5 групп:

1. Общие показатели. В эту группу входят:

- Среднемесячная выручка от реализации (К1)

К1 = выручка брутто (по оплате) / кол-во месяцев в анализируемом периоде.

Данный показатель определяет основной финансовый ресурс, который используется для осуществления финансово-хозяйственной деятельности, в том числе и для исполнения всех видов обязательств. В сравнение с другими организациями этот показатель характеризует масштаб бизнеса.

- Доля денежных средств в выручке (К2)

К2 = величина денежных средств в выручке / выручка брутто (по оплате).

Он характеризует количество финансового ресурса с точки зрения его ликвидности. Показатель отражает не денежных, то есть бартерных и зачетных операций, что в свою очередь характеризует конкурентоспособность и ликвидность продукции, эффективность менеджмента организации в целом и службы маркетинга в отдельности.

От величины этого показателя в значительной мере зависит возможность своевременного исполнения организацией своих обязательств, в том числе исполнение обязательных платежей в бюджеты и внебюджетные фонды.

- Среднесписочная численность работников (К3). Берется из формы №5 приложения бухгалтерского баланса.

Таблица 1 - Общие показатели

Показатели	Январь 2018	1 квартал 2018	2 квартал 2018	3 квартал 2018	4 квартал 2018	1 квартал 2019	2 квартал 2019	3 квартал 2019	4 квартал 2019
Выручка брутто	2004689	1994856	2153498	2004796	2015479	2034597	2014569	2014869	2021473
Среднемесячная выручка от реализации (К1)	167057,4	166238	179458,2	167066,3	167956,6	169549,8	167880,8	167905,8	168456,1
Доля денежных средств в выручке (К2)	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Среднесписочная численность работников (К3)		487,5	485,7	485,8	485,5	486,1	486,1	485,9	488,2

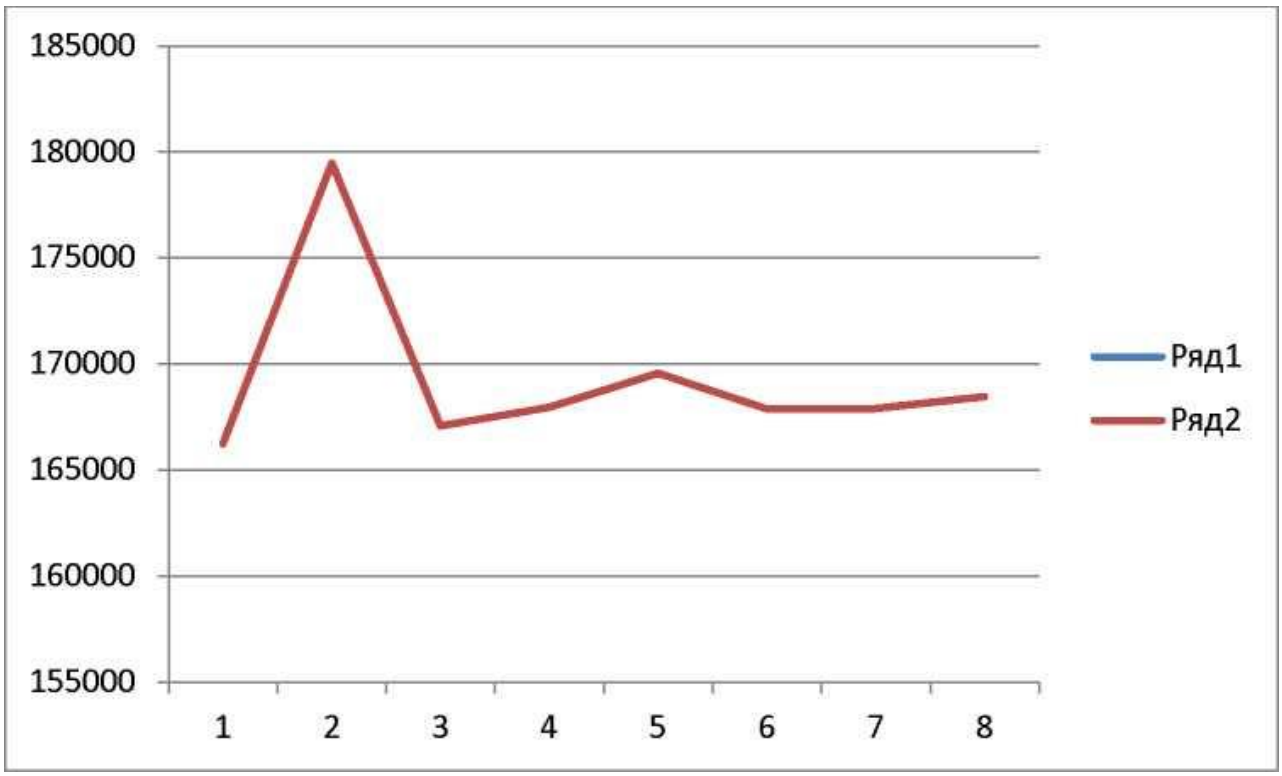

Рисунок 3 - Динамика среднемесячной выручки от реализации

Из таблицы видно, что за анализируемый период:

- Значение показателя среднемесячная выручка от реализации (К1) увеличилась на 197,46 руб., это говорит о том, что предприятие все больший доход получает от основной деятельности;

- Доля денежных средств в выручке (К2), за два года была не изменой и имела значение равной единице;

- Среднесписочная численность работников (К3) за данный период увеличилась на 75% это свидетельствует о том, что предприятие расширяет свою деятельность, привлекает новых работников и может обеспечить им удовлетворительные условия труда.

Исходя из графика можно сделать вывод, что среднемесячная выручка от реализации (К1) в общем имеет тенденцию к стагнации, и даже наблюдаются периоды спада, во 2 квартале 2018. С 3 квартала 2018 года наблюдается стабильность показателя К1.

2.2 Оценка финансового состояния ИП Маслова Г.Р.

Показатели платежеспособности и финансовой устойчивости.

В эту группу входят:

- Степень платежеспособности, общая (К4)

К4 = (краткосрочные обязательства + долгосрочные обязательства)/К1.

Показатель характеризует общую ситуацию с платежеспособностью, объемами заемных средств и сроками возможного погашения обязательств перед кредиторами. Структура долгов и способов кредитования организации характеризуется распределением этого коэффициента на более детализированные.

- Коэффициент задолженности по кредитам банков и займов (К5)

К5 = (долгосрочные обязательства + краткосрочные кредиты и займы)/К1.

- Коэффициент задолженности другим организациям (К6)

К6 = (задолженность перед поставщиками и подрядчиками + векселя к уплате + задолженность перед дочерними и зависимыми обществами + авансы, полученные + прочие кредиторы) / К1.

- Коэффициент задолженности в фискальной системе (К7)

К7 = (задолженность перед бюджетом + задолженность перед внебюджетными фондами) / К1.

- Коэффициент внутреннего долга (К8)

К8 = (задолженность перед персоналом организации + задолженность участников (учредителей) по выплате доходов + доходы будущих периодов + резервы предстоящих расходов + краткосрочные обязательства) / К1.

Перекос структурных долгов в сторону товарных кредитов других организаций скрытого кредитования за счет не платежной фискальной системы, рост задолженности по внутренним выплатам могут отрицательно характеризовать деятельность и состояние организации.

Все эти коэффициенты являются, по сути, коэффициентом оборачиваемости и определяют сроки погашения обязательств, в случае если всю выручку направить на эти цели.

- Степень платежеспособности по текущим обязательствам (К9)

К9 = краткосрочные обязательства / К1.

- Коэффициент покрытия текущих обязательств оборотными активами

(К10)

К10 = оборотные активы / краткосрочные обязательства.

Характеризует платежные возможности организации, при условии покрытия всей дебиторской задолженности, в том числе невозвратные и реализации имеющихся запасов, в том числе «неликвидов». Снижение этого показателя в динамике говорит о снижении уровня ликвидных активов, либо росте убытка.

- Собственный капитал в обороте (К11)

К11 = собственный капитал - внеоборотные активы.

Отрицательное значение показателя свидетельствует, о том, что все оборотные активы, а также возможная часть внеоборотных активов сформулирована за счет заемного капитала.

- Доля собственного капитала в оборотных средствах (К12)

К12 = СОК / оборотные активы.

Определяет степень обеспеченности хозяйственной деятельности организации собственными оборотными средствами, необходимые для ее финансовой устойчивости.

- Коэффициент автономии (К13)

К13 = собственный капитал / валюта. Рекомендуемое значение 60% собственного капитала и 40% заемного капитала.

Показатели платежеспособности и финансовой устойчивости представлены в таблице 7.

Таблица 2 Показатели платежеспособности и финансовой устойчивости.

Показатели	Январь 2018	1 квартал 2018	2 квартал 2018	3 квартал 2018	4 квартал 2018	1 квартал 2019	2 квартал 2019	3 квартал 2019	4 квартал 2019
К4	0,469	0,591	0,521	0,624	0,590	0,580	0,553	0,537	0,569
К5	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
К6	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
К7	0,023	0,023	0,022	0,023	0,023	0,023	0,023	0,023	0,023
К8	0,469	0,591	0,521	0,624	0,590	0,580	0,553	0,537	0,569
К9	0,487	0,609	0,538	0,642	0,608	0,598	0,571	0,555	0,587
К10	0,321	0,258	0,271	0,243	0,256	0,258	0,272	0,280	0,264
К11	55268	-75143	-70359	-81165	-75992	-75236	-69756	-67055	-72702
К12	4,214	3,453	3,636	3,222	3,420	3,449	3,659	3,762	3,546
К13	0,575	0,471	0,496	0,440	0,467	0,471	0,499	0,513	0,484

Из таблицы видно, что за анализируемый период:

- Степень платежеспособности, общая (К4) имеет тенденцию к снижению, но также наблюдаются периоды спада. Максимальное его значение было во 2 квартале 2018 года, и оно составляло 0,31. Организация, резко увеличив выручку в этом периоде, была вынуждена привлечь заемные средства.

- Коэффициент задолженности по кредитам банков и займов (К5) равен нулю, так как у предприятия за 2018-2019 год не было долгосрочных обязательств и краткосрочных кредитов, и займов.

- Коэффициент задолженности другим организациям (К6), так же, как и коэффициент К5 равен нулю, так как предприятие не имело задолженностей перед поставщиками и подрядчиками, перед дочерними и зависимыми обществами и прочими кредиторами.

- Значения коэффициента задолженности в фискальной системе (К7) в общем имеют тенденцию к увеличению, но также есть периоды спада. Это отрицательно характеризует деятельность предприятия, так как увеличиваются задолженности перед бюджетом и внебюджетными фондами.

- Коэффициент внутреннего долга (К8) снизился, что приводит к уменьшению задолженности перед персоналом организации и учредителями, увеличению резервов предстоящих расходов и краткосрочных обязательств.

Кроме того, показатели К7 и К8 определяют в какие сроки предприятие может рассчитаться со своими кредиторами при условии сохранения среднемесячной выручки, полученной в данном отчетном периоде, если не осуществлять никаких текущих расходов, а всю выручку направлять на расчеты с кредиторами.

- Степень платежеспособности по текущим обязательствам (К9), наблюдается тенденция его снижения и повышения платежеспособности предприятия. Для обеспечения платежеспособности значение коэффициента К9 должно быть не более 3. Максимальное значение было достигнуто в 3 квартале 2017 года (0,39), а минимальное в 1 квартале 2017 года (0,20), что удовлетворяет нормативному значению.

- Коэффициент покрытия текущих обязательств оборотными активами (К10) уменьшился на 0,67 (67%), это значит, что текущие обязательства организации полностью покрываются оборотными активами. Чем значение коэффициента больше, тем лучше платежеспособность предприятия. Этот показатель учитывает, что не все активы можно реализовать в срочном порядке.

По показателю степень платежеспособности по текущим обязательствам (К9) построили график его изменений.

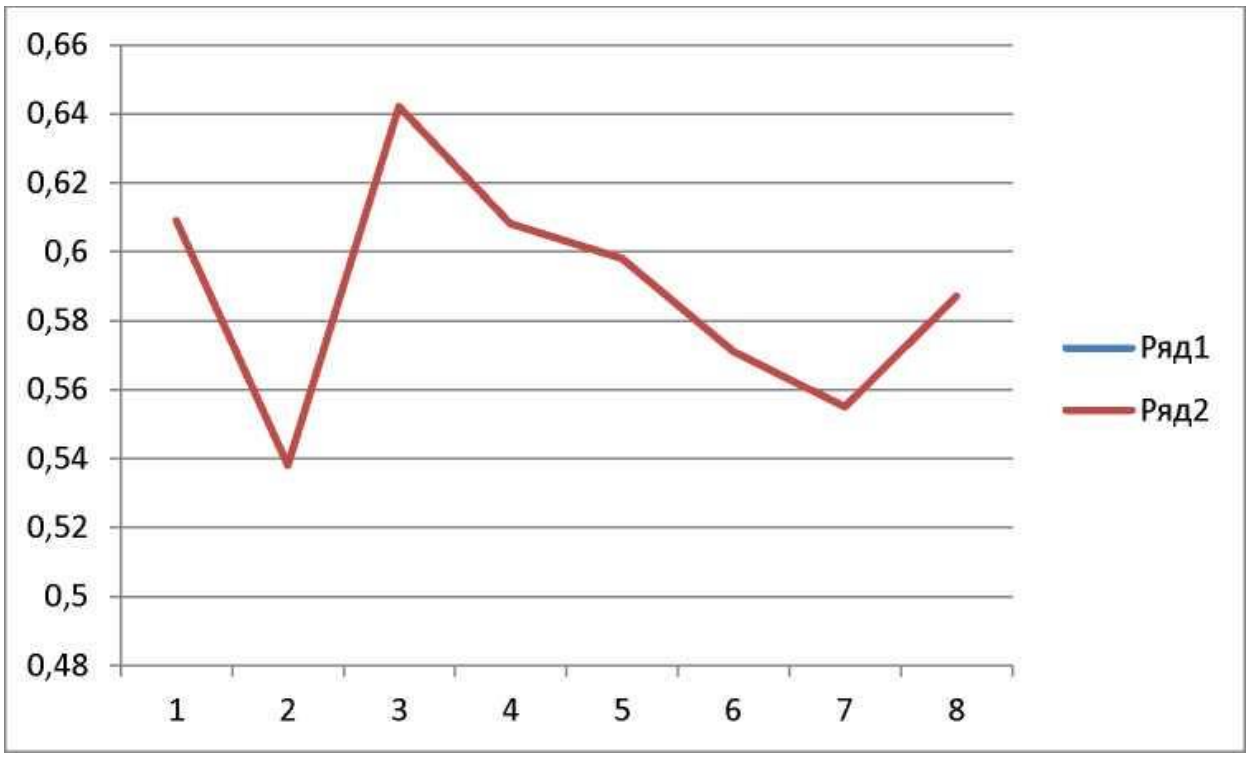

Рисунок 4 – Динамика показателя платежеспособности по текущим обязательствам

Исходя из графика можно сделать вывод, что степень платежеспособности по текущим обязательствам (К9) в общем имеет тенденцию к увеличению, но наблюдаются периоды спада, во 2 квартале 2018 года, а с 3 квартала 2019 года наблюдается подъем показателя К9

3. Показатели эффективности использования оборотного капитала (деловой активности), доходности и финансового результата (рентабельности). В эту группу входят:

- Коэффициент обеспеченности оборотными средствами (К14)

К14 = оборотные активы / К1.

Сколько средств нужно для обеспечения одного оборота. Этот коэффициент дополняет коэффициент оборотных средств, в производстве и в расчетах.

- Коэффициент оборотных средств в производстве (К15)

К15 = (запасы + НДС по приобретенным ценностям - товары отгруженные) / К1.

Характеризует оборачиваемость товарно-материальных запасов, значение этого показателя определяется отраслевой спецификой и характеризует эффективность производственной и маркетинговой деятельности.

- Коэффициент оборотных средств в расчетах (К16)

К16 = (оборотные активы - оборотные средства в производстве) /К1.

Характеризует скорость обращения оборотных активов, не участвующих непосредственно в производстве, то есть он определяет средние сроки, на которые оборотные средства в расчетах выведены из производства. Показатель характеризует ликвидность продукции, эффективность политики сбора оплаты за продукцию, отданную в кредит, вероятность возникновения сомнительной дебиторской задолженности, то есть степень коммерческого риска.

- Рентабельность оборотного капитала (К17)

К17 = чистая прибыль / оборотные активы.

- Рентабельность продаж (К18)

К18 = прибыль от продаж / выручка нетто.

- Среднемесячная выработка на одного работника (К19)

К19 = К1 / среднесписочная численность работников.

Показатели эффективности использования оборотного капитала, доходности и финансового результата представлены в таблице 8.

Таблица 3 - Показатели эффективности использования оборотного капитала, доходности и финансового результата

Показатели	Январь 2018	1 квартал 2018	2 квартал 2018	3 квартал 2018	4 квартал 2018	1 квартал 2019	2 квартал 2019	3 квартал 2019	4 квартал 2019
К14	0,156	0,157	0,146	0,156	0,156	0,154	0,156	0,156	0,155
К15	0,054	0,054	0,050	0,054	0,054	0,053	0,054	0,054	0,054
К16	0,150	0,151	0,140	0,150	0,149	0,148	0,150	0,150	0,149
К17	7,514	8,496	14,130	10,862	10,480	11,353	6,443	6,604	7,099
К18	0,123	0,140	0,215	0,178	0,171	0,183	0,105	0,108	0,115
К19	-	341,001	369,484	343,899	345,946	348,796	345,363	345,556	345,055

Из таблицы 8 видно, что за анализируемый период:

- Коэффициент обеспеченности оборотными средствами (К14) уменьшился почти 10%. Обеспеченность предприятия оборотными средствами характеризуется как излишняя. Для достижения такого объема оборотных средств потребовалось увеличение кредиторской задолженности.

- Коэффициент оборотных средств в производстве (К15) характеризует оборачиваемость товарно-материальных запасов предприятия. Значение К15 за 2017-2018 год уменьшился, что говорит об уменьшеии эффективности производственной и маркетинговой деятельности предприятия.

- Коэффициент оборотных средств в расчетах (К16) определяет скорость обращения оборотных активов предприятия, не участвующих непосредственно в производстве. Значение данного показателя за анализируемый период уменьшилось в 0,8 раза. Возрастание данного показателя требует восполнения оборотных средств организации за счет новых заимствований и приводит к снижению платежеспособности организации.

- Рентабельность оборотного капитала (К17) характеризует, сколько прибыли до налогообложения получает предприятие с одного рубля, вложенного в оборотные активы. Рентабельность оборотного капитала в среднем составляет 4,96, это означает, что каждый рубль, вложенный в оборотные средства предприятия, приносит в среднем 11 копеек прибыли до налогообложения.

- Рентабельность продаж (К18) показывает, что предприятие имеет с каждого рубля реализованной продукции, работ, услуг прибыль в среднем 323 руб. Увеличение данного показателя свидетельствует о увеличении спроса на продукцию (работы, услуги). Величина данного коэффициента находится в непосредственной зависимости от структуры капитала предприятия.

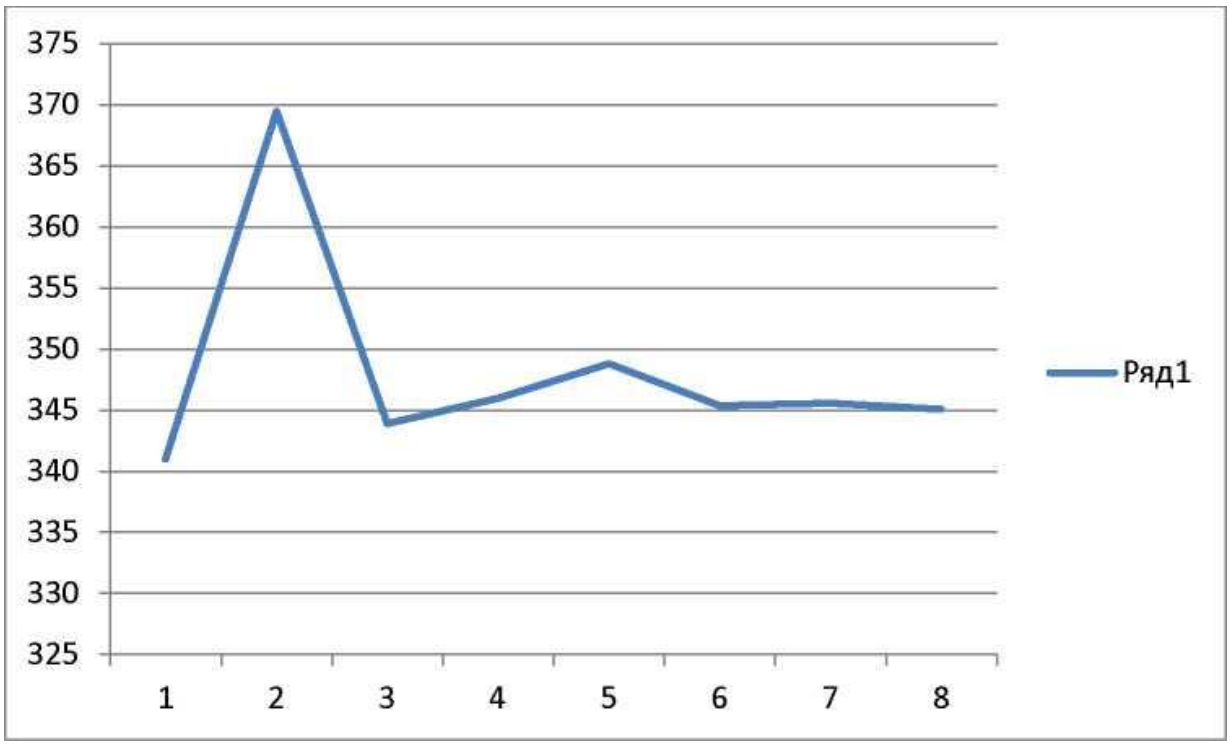

Рисунок 5 – Динамика показателя рентабельности продаж

- Среднемесячная выработка на одного работника (К19) имеет тенденцию к увеличению, то есть повышается эффективность использования трудовых ресурсов и уровень производительности труда.

4. Показатели эффективности использования внеоборотного капитала и инвестиционной активности организации (таблица 9).

В эту группу входят:

- Эффективность внеоборотного капитала или фондоотдача (К20)

К20 = К1 / внеоборотные активы

- Коэффициент инвестиционной активности (К21)

К21 = (незавершенное строительство + доходные вложения в материальные ценности + доходные финансовые вложения) / внеоборотные активы.

Таблица 4 - Показатели эффективности использования внеоборотного капитала и инвестиционной активности организации

Показатели	Январь 2018	1 квартал 2018	2 квартал 2018	3 квартал 2018	4 квартал 2018	1 квартал 2019	2 квартал 2019	3 квартал 2019	4 квартал 2019
К20	1,011	1,006	1,086	1,011	1,016	1,026	1,015	1,016	1,019
К21	0,024	0,024	0,024	0,024	0,024	0,024	0,024	0,024	0,024

Из таблицы видно, что:

- Эффективность внеоборотного капитала или фондоотдача (К20) за анализируемый период, в общем, имеет тенденцию к увеличению, но наблюдаются периоды спада, что связано с изменением стоимости основных средств предприятия и изменением их доли в общей стоимости имущества

- Коэффициент инвестиционной активности (К21) равен нулю.

5. Показатель исполнения обязательств перед бюджетом и государственными внебюджетными фондами (таблица 10).

К22 = налоги (взносы) уплаченные / налоги (взносы) начисленные Таблица 10 - Показатель исполнения обязательств перед бюджетом и государственными внебюджетными фондами.

Показатели	Январь 2018	1 квартал 2018	2 квартал 2018	3 квартал 2018	4 квартал 2018	1 квартал 2019	2 квартал 2019	3 квартал 2019	4 квартал 2019
К22	0,062	0,055	0,033	0,043	0,044	0,041	0,072	0,070	0,065

Из таблицы видно, что показатель К22 увеличился в 1,36 раза, это говорит о том, что предприятие уменьшило обязательства по строкам расчеты с государством, а также государственными внебюджетными фондами

2.3 Оценка вероятности банкротства ИП Маслова Г.Р.

Любое предприятие, осуществляющее коммерческую деятельность, вступает в денежные отношения с налоговыми органами, банками, поставщиками и потребителями. В процессе этих отношений у предприятия возникают обязательства, которые могут привести к тому, что предприятие

станет должником и будет обязано в некоторый срок совершить в пользу другого лица определенные действия такие как, произвести платеж, поставить товар, исполнить услуги и т.д. Если же предприятие из режима своевременного исполнения обязательств переходит в кризисную зону ненадежного состояния, то оно становится как партнер неплатежеспособным, или несостоятельным, наносящим ущерб кредиторам.

В конечном счете, неплатежеспособное предприятие ставит своих кредиторов перед выбором:

– или дать предприятию контролируемый шанс на преодоление внутреннего финансового кризиса, на финансовое оздоровление, что может быть реализовано в рамках некоторого ограниченного во времени соглашения;

– или выставить требования о ликвидации данного предприятия и продажи его имущества, чтобы за счет продажи его имущества, чтобы за счет этого удовлетворить полностью или хотя бы частично требования кредиторов;

– поставить вопрос о диалоге должника и кредиторов и объявить добровольную ликвидацию.

Поэтому для предприятий важно спрогнозировать близость к банкротству, позволит разработать мероприятия по его предупреждению.

Для того чтобы избежать наступления банкротства разрабатываются модели оценки вероятности банкротства. Это позволяет заблаговременно диагностировать ухудшение ключевых финансовых показателей предприятия, которые могут спровоцировать возникновение риска банкротства.

Существуют общие модели оценки, которые позволяют оценить риск банкротства для всех промышленных предприятий, рассмотрим самые популярные модели поподробнее.

1. Двухфакторная модель оценки угрозы банкротства

Z = - 0,3877 +(-1,0836)*КТЛ+0,579*(ЗС/П),

где КТЛ – оборотные активы/краткосрочные пассивы;

ЗС/П – заемные средства/общие пассивы.

Если расчетные значения Z-счета меньше нуля, то угроза банкротства в течение ближайшего года для предприятия мала.

Таблица 6 – Двухфакторная модель оценки угрозы банкротства

	Нач. 2018 г.	Кон. 2018 г.	Нач. 2019 г.	Кон. 2019 г.
Z	-1,496	-1,205	-1,205	-1,517
КТЛ	1,023	0,755	0,755	1,377
ЗС/П	0	0	0	0,626

Из таблицы 6 видно, что за анализируемый период все значения Z отрицательные. Четкой тенденции данный показатель не имеет из-за увеличения в 2016 году, что возможно связано с кризисом и вынужденным увеличением заемных средств. Если значения $Z > 0$, значит ситуация в анализируемой компании критична, и вероятность наступления банкротства высокая.

В данном случае видно, что финансовое положение предприятия удовлетворительное, при этом необходимо его немного укрепить.

2. Четырехфакторная модель оценки угрозы банкротства

$Y = 19{,}892*V_9+0{,}047*V_{25}+0{,}7141*V_{31}+0{,}4860*V_{35}$,

где V_9 – прибыль (убытки) до налогообложения / материальные активы;

V_{25} – оборотные активы / краткосрочные пассивы;

V_{31} – выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг / материальные активы;

V_{35} – операционные активы / операционные расходы.

Таблица 7 – Четырехфакторная модель оценки угрозы банкротства

	Нач. 2018 г.	Кон. 2018 г.	Нач. 2019 г.	Кон. 2019 г.
Y	6,824	-0,458	-0,458	-5,075

V_9	-0,079	-0,491	-0,491	-0,623
V_{25}	1,023	0,755	0,755	1,377
V_{31}	0,153	1,564	1,564	0,906
V_{35}	16,964	16,762	16,762	13,592

Из таблицы 7 видно, что за анализируемый период индекс Y < 1,425. Из нашей ситуации видно, что финансовое положение предприятия неудовлетворительное и банкротство в течение ближайшего года вероятно.

3. Пятифакторная модель оценки угрозы банкротства Э.Альтмана

$Z = 0,717*X_1 + 0,847*X_2 + 3,107*X_3 + 0,42*X_4 + 0,998*X_5$,

где X_1 – чистый оборотный капитал / общие активы;

X_2 – нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)/общие условия;

X_3 – (прибыль до налогообложения + проценты к уплате) / общие активы;

X_4 – капитал и резервы/общие обязательства;

X_5 – выручка (нетто) от продажи / общие активы.

В зависимости от полученного значения Z-счета можно судить об угрозе банкротства (таблица 8).

Таблица 8 – Пограничные значения Z-счета

Степень угрозы	Для производств. предприятий
Высокая угроза банкротства	Менее 1,23
Зона неведения	1,23-2,9
Низкая угроза банкротства	Более 2,9

Таблица 9 – Пятифакторная модель оценки угрозы банкротства Э.Альтмана

	Нач. 2018 г.	Кон. 2018 г.	Нач. 2019 г.	Кон. 2019 г.
Z	1,244	0,959	0,959	1,392
X_1	0,011	-0,23	-0,23	0,207

X_2	1,006	1,129	1,129	1,89
X_3	-0,045	-0,19	-0,19	-0,219
X_4	1,015	0,068	0,068	-0,149
X_5	0,097	0,731	0,731	0,385

Из таблицы 9 видно, что значение Z в 1 периоде находится в пределе 1,23<Z<2,9; это означает, что предприятие находится в зоне неведения. Во 2 и 3 периоде Z<2,9, это говорит о высокой угрозе банкротства. В 4 периоде значение Z находится в пределе 1,23<Z<2,9; это означает, что предприятие находится в зоне неведения. Состояние предприятия нестабильно и в случае каких-либо экономических изменений может привести к банкротству.

4. Четырехфакторная модель R-счета

$R = 8{,}38*K_1+K_2+0{,}054*K_3+0{,}63*K_4$,

где K_1 – оборотные активы / активы;

K_2 – чистая прибыль (убыток) отчетного периода / собственный капитал;

K_3 – выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг / активы;

K_4 – чистая прибыль (убыток) отчетного периода / затраты на производство и реализацию.

Вероятность банкротства предприятия в соответствии со значениями модели R определяется следующим образом (таблица 10):

Таблица 10 – Вероятность банкротства

Значение R	Вероятность банкротства
Менее 0	Максимальная (90-100)
0 – 0,18	Высокая (60-80)
0,18 – 0,32	Средняя (35-50)
0,32 – 0,42	Низкая (15-20)
Более 0,44	Минимальная (до 10)

Таблица 11 – Четырехфакторная модель R-счета

	Нач. 2018 г.	Кон. 2018 г.	Нач. 2019 г.	Кон. 2019 г.
R	3,551	-0,076	-0,076	5,606
K_1	0,499	0,706	0,706	0,757
K_2	-0,1	-3,612	-3,612	1,51
K_3	0,097	0,731	0,731	0,385
K_4	-0,856	-3,843	-3,843	-3,6

Из таблицы 11 видно, что значения на начало 2018 г. и конец 2019 г. более 0,44, можно сказать, что вероятность банкротства на исследуемом предприятии минимальная. На конец 2018 года и начало 2019 года значение менее 0, это означает, что вероятность банкротства на этом периоде была максимальной, но грамотное управление предприятием помогло избежать банкротства. Четкой тенденции у данного показателя нет, т.к. кризис повлиял на финансовое состояние предприятия.

5. Модель Таффлера

$Z = 0,53* K_1+0,13*K_2+0,18* K_3+0,16* K_4$,

где K_1 – прибыль от продаж / краткосрочные обязательства;

K_2 – оборотные активы / (краткосрочные обязательства + долгосрочные обязательства);

K_3 – долгосрочные обязательства / общая сумма активов;

K_4 – общая сумма активов / выручка от продаж.

Если показатель Z принимает значение больше 0,3, то если значение меньше 0,2, то у предприятия присутствует большой риск банкротства.

Предприятие имеет небольшой риск банкротства в течение года,

Таблица 12 – Модель Таффлера

	Нач. 2018 г.	Кон. 2018 г.	Нач. 2019 г.	Кон. 2019 г.
Z	1,729	0,214	0,214	0,403
K_1	-0,092	-0,194	-0,194	-0,393
K_2	1,006	0,754	0,754	0,644
K_3	0,008	0,001	0,001	0,626

K_4	10,28	1,368	1,368	2,596

Из таблицы 12 видно, что значения Z-счета на конец 2019 года больше 0,3, значит можно утверждать, что предприятие имеет небольшой риск банкротства в течение года.

6. Модель Лиса

Модель Лиса – это модель оценки вероятности банкротства, в которой факторы-признаки учитывают такие результаты деятельности, как ликвидность, рентабельность и финансовые независимость организации.

$Z = 0{,}063*K_1+0{,}092*K_2+0{,}057*K_3+0{,}001*K_4$,

где K_1 – оборотный капитал / сумма активов;

K_2 – прибыль от реализации / сумма активов;

K_3 – нераспределенная прибыль / сумма активов;

K_4 – собственный капитал / заемный капитал.

Интерпретация результатов:

$Z<0{,}037$ – вероятность банкротства высокая;

$Z>0{,}037$ – вероятность банкротства малая.

Таблица 13 – Модель Лиса

	Нач. 2018 г.	Кон. 2018 г.	Нач. 2019 г.	Кон. 2019 г.
Z	0,026	-0,027	-0,027	-0,059
K_1	0,504	0,063	0,063	-0,175
K_2	-0,045	-0,182	-0,182	-0,216
K_3	-0,051	-0,259	-0,259	-0,501
K_4	1,198	0,543	0,543	0,101

Из таблицы видно, что за анализируемый период все значения Z-счета меньше 0,037, это означает, что финансовое положение предприятия неудовлетворительное, и угроза банкротства в течение ближайшего года для него высока.

Проведя анализ по всем выше перечисленным моделям можно сделать вывод, что у предприятия вероятность банкротства в ближайший год высока. При этом нужно помнить, что каждое предприятие характеризуется своими

конкретными чертами, поэтому для проведения оценки вероятности банкротства необходимо корректировать модель под организацию.

Заключение

Проведенное исследование свидетельствует о том, что все поставленные цели и задачи были решены и достигнуты в процессе выполнения исследования. На основании этого могут быть сделать следующие выводы.

1. Одним из характерных признаков современной экономической системы выступает повышенный уровень предпринимательского риска. В этой связи довольно частой для современных предприятий является ситуация возникновения кризисных явлений.

Кризис является крайним обострением противоречий в деятельности компании, в этот же период возникает риск угрозы для её существования. Кризисы представляют собой показатель развития отдельной организации, который может не соответствовать особенностям развития других участников рынка либо в целом отрасли. Обусловлено это сугубо индивидуальным развитием каждого предприятия, со своими средствами и возможностями, с подчинением принципам и законам циклического развития социально-экономической системы в целом. Каждое предприятие сталкивается со своими кризисными ситуациями и собственными циклами деятельности. Это зависит от комплекса внутренних и внешних факторов.

2. Негативное влияние состояния кризиса на финансовое состояние предприятия и его экономическую успешность свидетельствует о важности разработки основных направлений стратегии антикризисного управления. Для формирования эффективной стратегии антикризисного управления кризисное состояние организации должно быть, прежде всего, диагностировано. Диагностика кризисов на предприятии представляет собой совокупность методов, направленных на выявление проблем, слабых и «узких» мест в системе управления, они могут быть причинами неблагополучного финансового положения и иных негативных показателей производства.

К методам диагностики кризиса на предприятии относятся: контроль внешней среды и системная оценка сигналов о предполагаемых изменениях положения и конкурентоспособного статуса компании; анализ финансового состояния; оценка кредитной политики и задолженности предприятия; установление рисков; анализ текущего состояния предприятия и прогноз состояния в будущем. Инструменты диагностирования кризисного состояния, такие как: статистика, моделирование, прогнозирование, эксперимент, экспертиза, маркетинговые исследования и т. д., применяются в зависимости от типа кризиса и формы его проявления.

3. По результатам диагностики риска кризисного состояния или определения его уровня и вероятных последствий, а также тяжести сложившейся ситуации, разрабатываются меры по укреплению финансового состояния предприятия. Главная цель этих мер – восстановление деятельности предприятия, пострадавшего от неблагоприятных экономических обстоятельств.

4. Проведенный анализ финансового состояния предприятия свидетельствует о том, что однозначно оценивать финансовое состояние предприятия на данный момент времени сложно. Во-первых, в соответствии с тем, что предприятие является молодым и активно развивается, его показатели значительным образом изменяются на протяжение периода анализа. Растет стоимость имущества, величина основных статей баланса, сумма выручки и прибыли, доля собственного капитала в структуре пассивов. Но при всем этом низкими остаются показатели рентабельности, негативную динамику демонстрируют показатели ликвидности баланса и финансовой устойчивости. Согласно результатам расчета по некоторым моделям определения риска банкротства он остается достаточно высоким, несмотря на улучшение показателей финансового состояния предприятия. Это свидетельствует о необходимости разработки качественной финансовой стратегии, направленной на решение названных проблем.

Список использованных источников

1. Федеральный закон "Об акционерных обществах" от 26.12.1995 N 208-ФЗ

2. Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 г. №127-ФЗ.

3. Постановление Правительства РФ «О некоторых мерах по реализации законодательства о несостоятельности (банкротстве) предприятий» от 20.05.1994 № 498(ред. от 03.10.2002).

4. Приказ ФСФО России от 23.01.2001 N 16 "Об утверждении Методических указаний по проведению анализа финансового состояния организаций".

5. Беляев А.А., Коротков Э.М. Антикризисное управление. Учебник. - 2-е изд. - ЮНИТИ-ДАНА , 2011. - 311 с.

6. Бланк, И.А. Финансовый менеджмент: учебный курс. / И.А. Бланк. – 2-е изд., перераб. и доп. – К.: Эльга, Ника-Центр,. 2005. – 656 с.

7. Галай, А.Г. Антикризисное управление - теория и практика применения [Электронный ресурс] / В.М. Безденежных, А.Г. Галай. - М.: Альтаир-МГАВТ, 2015. - 112 с.

8. Демчук, О. Н. Антикризисное управление (+ CD-ROM) / О.Н. Демчук, Т.А. Ефремова. - М.: Флинта, МПСИ, 2017. - 256 с.

9. Захаров, В. Я. Антикризисное управление. Теория и практика [Электронный ресурс]: учеб. пособие для студентов ... В.Я. Захарова. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 304 с.

10. Згонник, Л. В. Антикризисное управление [Электронный ресурс] : Учебник / Л. В. Згонник. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2015. — 208 с.

11. Ивасенко А.Г. Антикризисное управление : учеб. пособие / А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонова, М.В. Каркавин. - М. :КноРус, 2010. - 503 с.

12. Кукушкина В.В. Антикризисный менеджмент: Монография / Кукушкина В.В. - М.:НИЦ ИНФРА-М, 2018. - 328 с.

13. Орехов В.И, Балдин К.В., Орехова Т.Р. Антикризисное управление : учеб. пособие / В.И. Орехов, К.В. Балдин, Т.Р. Орехова. — 2-е изд., испр. — М. : ИНФРА□М, 2018. — 268 с.

14. Плаксин С.Ю. Трансформация антикризисного управления в современных эконом. условиях: Моногр. / В.Н.Алферов, К.А.Березин и др. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014-157 с.

15. Ряховская А. Н. Теория антикризисного менеджмента : учебник / под ред. проф. А. Н. Ряховской. — М. : Магистр : ИНФРА-М, 2017. — 624 с.

16. Савицкая Г. В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник/Савицкая Г. В., 7-е изд., перераб. и доп. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 608 с.

17. Чараева М. В. Финансовый менеджмент : учеб. пособие / М.В. Чараева. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : ИНФРА-М, 2019. — 240 с.

18. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций : практич. пособие / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : ИНФРА-М, 2019. — 208 с.

19. Яковлева И.Н. Справочник по финансовой стратегии и тактике - М.: Профессиональное издательство, 2014. — 336 с.

20. Абалакина, Т.В. Методы диагностики финансового состояния в антикризисном управлении [Текст] / Абалакина Т.В. // Научный альманах. - 2016. - № 8-1 (22). - С. 24-28.

21. Акчурина А.М. Разработка антикризисной инвестиционной стратегии предприятия: методология и проблемы / А.М. Акчурина, А.Р. Ягудина, А.Ю. Васильев // Фундаментальные исслед. – 2016. – № 2-1. – С. 109-114 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: http://www.fundamental-research.ru/ru/article/view?id=39890 (дата обращения 01.03.2019).

22. Алферов В.Н. Антикризисные механизмы финансовой стабилизации и развития организации. Эффективное антикризисное управление. - Санкт-Петербург: 2011. – № 6. – с.78-83.

23. Ахмедов А.Э., Смольянинова И.В., Шаталов М.А. Современные подходы к разработке финансовой стратегии предприятия // Территория науки. 2017. №5. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennye-podhody-k-razrabotke-finansovoy-strategii-predpriyatiya (дата обращения: 24.0.2019).

24. Бехтина, О.Е. Современные проблемы прогнозирования банкротства предприятий [Текст] / О.Е. Бехтина // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. - 2017. - Т. 1. - № 1. - С. 75-81. 15.

25. Бирюков, А.Н. Анализ финансового состояния в целях диагностики угрозы возникновения банкротства [Текст] / А.Н. Бирюков, Е.А. Григорьева // Наука вчера, сегодня, завтра. - 2016. - № 4 (26). - С. 190-194.

26. Большешапова, А.И. Роль диагностики финансового состояния экономического субъекта в обеспечении финансовой устойчивости [Текст] / А.И. Большешапова // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. - 2016. - № 24. - С. 110-114.

27. Бусыгин А.К. Предотвращение кризисных ситуаций - условие устойчивого развития предпринимательских структур // Экономика и социум: современные модели развития. - 2015. - №9.- С. 62-72. КиберЛенинка: https://cyberleninka.ru/article/n/predotvraschenie-krizisnyh-situatsiy-uslovie-ustoychivogo-razvitiya-predprinimatelskih-struktur

28. Водополова Н. В., Масалитина Н. Н. Кризисы в развитии предприятия: сущность понятия, возможности распознавания и управления // Вестник ГГТУ им. П.О. Сухого. 2005. №3 (22). URL: https://cyberleninka.ru/article/n/krizisy-v-razvitii-predpriyatiya-suschnost-ponyatiya-vozmozhnosti-raspoznavaniya-i-upravleniya (дата обращения: 10.03.2019).

29. Кравченко Н.С., Костенко Р.В. Роль диагностики финансового состояния предприятия: в антикризисном управлении// Вестник современных исследований. 2018. № 6.4 (21). С. 198-200.

30. Латанова Елена Валерьевна Основные виды финансовых стратегий и этапы их формирования // АНИ: экономика и управление. 2014. №4 (9). URL: https://cyberleninka.ru/article/n/osnovnye-vidy-finansovyh-strategiy-i-etapy-ih-formirovaniya (дата обращения: 25.03.2019).

31. Пихтарева А.В. Направления реализации стратегии повышения финансовой устойчивости корпораций / А.В. Пихтарева // Экономические науки. – 2014. – № 5(114). – С. 92 -95.

32. Ротарь Татьяна Станиславовна, НиазянВаспур Гургенович Устойчивое развитие предприятия: сущность и методика расчета интегрального индекса устойчивого развития предприятия // Статистика и экономика. 2015. №4. С.149-153.

33. Ряховская А.Н., Кован С.Е. Антикризисное управление как основа формирования механизма устойчивого развития бизнеса (монография) // CPPM. 2015. №5 (92). URL: https://cyberleninka.ru/article/n/antikrizisnoe-upravlenie-kak-osnova-formirovaniya-mehanizma-ustoychivogo-razvitiya-biznesa-monografiya (дата обращения: 08.03.2019).

34. Хотинская Г.И. Корпоративный рост: теория, финансовые индикаторы, эмпирические закономерности // Управленец - № 4 (56) - 2015 - С. 12-17.

Приложение А - Горизонтальный и вертикальный анализ баланса на 31 марта 2018 года

Актив баланса	Абсолютная величина, тыс. руб.		Удельный вес, %		Изменения		
	на начало	на конец	на начало	на конец	абсол. величина	уд.весов в % пунктах	прирост (уменьшение) к нач.года,%
Внеоборотные активы	1829	1645	6,17	6,62	-184,00	0,46	-10,06
Основные средства	1829	1645	6,17	6,62	-184,00	0,46	-10,06
Нематериальные активы							
Незавершенное строительство							
Долгосрочные финансовые вложения							
Оборотные активы	27836	23198	93,83	93,38	-4638,00	-0,46	-16,66
Запасы, всего	19109	19306	64,42	77,71	197,00	13,30	1,03
Сырье, материалы и другие аналогичные ценности	3590	3434	12,10	13,82	-156,00	1,72	-4,35
Незавершенное производство	859	485	2,90	1,95	-374,00	-0,94	-43,54
Готовая продукция и товары для перепродажи	14293	15104	48,18	60,80	811,00	12,62	5,67
Прочие запасы	367	283	1,24	1,14	-84,00	-0,10	-22,89
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	108	108	0,36	0,43	0,00	0,07	0,00
Денежные средства	2009	1695	6,77	6,82	-314,00	0,05	-15,63
Краткосрочные финансовые вложения							
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	6607	2089	22,27	8,41	-4518,00	-13,86	-68,38
в том числе покупатели и заказчики	4325	1241	14,58	5,00	-3084,00	-9,58	-71,31
Прочие оборотные активы	3	0	0,01	0,00	-3,00	-0,01	-100,00
БАЛАНС	29665	24843	100,00	100,00	-4822,00	0,00	-16,25
Пассив баланса							
Капитал и резервы	13777	14355	46,44	57,78	578,00	11,34	4,20
Уставной капитал	10	10	0,03	0,04	0,00	0,01	0,00
Добавочный капитал							

Резервный капитал							
Нераспределенная (непокрытый убыток)	13767	14345	46,41	57,74	578,00	11,33	4,20
Долгосрочные обязательства	2001	2000	6,75	8,05	-1,00	1,31	-0,05
Займы и кредиты	2001	2000	6,75	8,05	-1,00	1,31	-0,05
Краткосрочные обязательства	13887	8488	46,81	34,17	-5399,00	-12,65	-38,88
Займы и кредиты							
Кредиторская задолженность	13887	8488	46,81	34,17	-5399,00	-12,65	-38,88
в том числе:			0,00	0,00	0,00	0,00	
поставщики и подрядчики	2374	3034	8,00	12,21	660,00	4,21	27,80
задолженность перед персоналом организации	1132	1421	3,82	5,72	289,00	1,90	25,53
задолженность перед государственными	380	1169	1,28	4,71	789,00	3,42	207,63
внебюджетными фондами							
задолженность по налогам и сборам	2527	1857	8,52	7,47	-670,00	-1,04	-26,51
прочие кредиторы	7474	1007	25,19	4,05	-6467,00	-21,14	-86,53
Резервы предстоящих расходов							
Прочие краткосрочные							
обязательства							
БАЛАНС	29665	24843	100,00	100,00	-4822,00	0,00	-16,25

Приложение Б - Горизонтальный и вертикальный анализ баланса на 30 июня 2018 года

Актив баланса	Абсолютная величина, тыс. руб.		Удельный вес, %		Изменения		
	на начало	на конец	на начало	на конец	абсол. величина	уд.весов в % пунктах	прирост (уменьшение) к нач.года,%
Внеоборотные активы	1829	1507	6,17	5,24	-322,00	-0,92	-17,61
Основные средства	1829	1507	6,17	5,24	-322,00	-0,92	-17,61
Нематериальные активы							
Незавершенное строительство							
Долгосрочные финансовые вложения							
Оборотные активы	27836	27240	93,83	94,76	-596,00	0,92	-2,14
Запасы, всего	19109	15681	64,42	54,55	-3428,00	-9,87	-17,94
Сырье, материалы и другие аналогичные ценности	3590	2007	12,10	6,98	-1583,00	-5,12	-44,09
Незавершенное производство	859	359	2,90	1,25	-500,00	-1,65	-58,21
Готовая продукция и товары для перепродажи	14293	12900	48,18	44,87	-1393,00	-3,31	-9,75
Прочие запасы	367	415	1,24	1,44	48,00	0,21	13,08
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	108	0	0,36	0,00	-108,00	-0,36	-100,00
Денежные средства	2009	3048	6,77	10,60	1039,00	3,83	51,72
Краткосрочные финансовые вложения							
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	6607	8511	22,27	29,61	1904,00	7,33	28,82
в том числе покупатели и заказчики	4325	6855	14,58	23,85	2530,00	9,27	58,50
Прочие оборотные активы	3	0	0,01	0,00	-3,00	-0,01	-100,00
БАЛАНС	29665	28747	100,00	100,00	-918,00	0,00	-3,09
Пассив баланса							
Капитал и резервы	13777	17054	46,44	59,32	3277,00	12,88	23,79
Уставной капитал	10	10	0,03	0,03	0,00	0,00	0,00
Добавочный капитал							

Резервный капитал							
Нераспределенная (непокрытый убыток)	13767	17044	46,41	59,29	3277,00	12,88	23,80
Долгосрочные обязательства	2001	2000	6,75	6,96	-1,00	0,21	-0,05
Займы и кредиты	2001	2000	6,75	6,96	-1,00	0,21	-0,05
Краткосрочные обязательства	13887	9693	46,81	33,72	-4194,00	-13,09	-30,20
Займы и кредиты							
Кредиторская задолженность	13887	9693	46,81	33,72	-4194,00	-13,09	-30,20
в том числе:			0,00	0,00	0,00	0,00	
поставщики и подрядчики	2374	2225	8,00	7,74	-149,00	-0,26	-6,28
задолженность перед персоналом организации	1132	1591	3,82	5,53	459,00	1,72	40,55
задолженность перед государственными внебюджетными фондами	380	536	1,28	1,86	156,00	0,58	41,05
задолженность по налогам и сборам	2527	3930	8,52	13,67	1403,00	5,15	55,52
прочие кредиторы	7474	1411	25,19	4,91	-6063,00	-20,29	-81,12
Резервы предстоящих расходов							
Прочие краткосрочные обязательства							
БАЛАНС	29665	28747	100,00	100,00	-918,00	0,00	-3,09

Приложение В - Горизонтальный и вертикальный анализ баланса на 30 сентября 2019 года

Актив баланса	Абсолютная величина, тыс. руб.		Удельный вес, %		Изменения		
	на начало	на конец	на начало	на конец	абсол. величина	уд.весов в % пунктах	прирост (уменьшение) к нач.года,%
Внеоборотные активы	1829	1400	6,17	4,76	-429,00	-1,40	-23,46
Основные средства	1829	1400	6,17	4,76	-429,00	-1,40	-23,46
Нематериальные активы							
Незавершенное строительство							
Долгосрочные финансовые вложения							
Оборотные активы	27836	27997	93,83	95,24	161,00	1,40	0,58
Запасы, всего	19109	13707	64,42	46,63	-5402,00	-17,79	-28,27
Сырье, материалы и другие аналогичные ценности	3590	1739	12,10	5,92	-1851,00	-6,19	-51,56
Незавершенное производство	859	411	2,90	1,40	-448,00	-1,50	-52,15
Готовая продукция и товары для перепродажи	14293	11212	48,18	38,14	-3081,00	-10,04	-21,56
Прочие запасы	367	345	1,24	1,17	-22,00	-0,06	-5,99
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	108	0	0,36	0,00	-108,00	-0,36	-100,00
Денежные средства	2009	2563	6,77	8,72	554,00	1,95	27,58
Краткосрочные финансовые вложения							
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	6607	11727	22,27	39,89	5120,00	17,62	77,49
в том числе покупатели и заказчики	4325	10504	14,58	35,73	6179,00	21,15	142,87
Прочие оборотные активы	3	0	0,01	0,00	-3,00	-0,01	-100,00
БАЛАНС	29665	29397	100,00	100,00	-268,00	0,00	-0,90
Пассив баланса							
Капитал и резервы	13777	19188	46,44	65,27	5411,00	18,83	39,28
Уставной капитал	10	10	0,03	0,03	0,00	0,00	0,00
Добавочный капитал							

Нераспределенная (непокрытый убыток)	13767	19178	46,41	65,24	5411,00	18,83	39,30
Долгосрочные обязательства	2001	2000	6,75	6,80	-1,00	0,06	-0,05
Займы и кредиты	2001	2000	6,75	6,80	-1,00	0,06	-0,05
Краткосрочные обязательства	13887	8209	46,81	27,92	-5678,00	-18,89	-40,89
Займы и кредиты							
Кредиторская задолженность	13887	8209	46,81	27,92	-5678,00	-18,89	-40,89
в том числе:			0,00	0,00	0,00	0,00	
поставщики и подрядчики	2374	1485	8,00	5,05	-889,00	-2,95	-37,45
задолженность перед персоналом организации	1132	1452	3,82	4,94	320,00	1,12	28,27
задолженность перед государственными внебюджетными фондами	380	457	1,28	1,55	77,00	0,27	20,26
задолженность по налогам и сборам	2527	3251	8,52	11,06	724,00	2,54	28,65
прочие кредиторы	7474	1291	25,19	4,39	-6183,00	-20,80	-82,73
Резервы предстоящих расходов		273					
Прочие краткосрочные обязательства							
БАЛАНС	29665	29397	100,00	100,00	-268,00	0,00	-0,90

Приложение Г - Горизонтальный и вертикальный анализ баланса на 31 декабря 2019 года

Актив баланса	Абсолютная величина, тыс. руб.		Удельный вес, %		Изменения		
	на начало	на конец	на начало	на конец	абсол. величина	уд.весов в % пунктах	прирост (уменьшение) к нач.года,%
Внеоборотные активы	1829	1625	6,17	6,21	-204,00	0,05	-11,15
Основные средства	1829	1625	6,17	6,21	-204,00	0,05	-11,15
Нематериальные активы							
Незавершенное строительство							
Долгосрочные финансовые вложения							
Оборотные активы	27836	24525	93,83	93,79	-3311,00	-0,05	-11,89
Запасы, всего	19109	16602	64,42	63,49	-2507,00	-0,93	-13,12
Сырье, материалы и другие аналогичные ценности	3590	7000	12,10	26,77	3410,00	14,67	94,99
Незавершенное производство	859	457	2,90	1,75	-402,00	-1,15	-46,80
Готовая продукция и товары для перепродажи	14293	8573	48,18	32,78	-5720,00	-15,40	-40,02
Прочие запасы	367	572	1,24	2,19	205,00	0,95	55,86
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	108	0	0,36	0,00	-108,00	-0,36	-100,00
Денежные средства	2009	4051	6,77	15,49	2042,00	8,72	101,64
Краткосрочные финансовые вложения							
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	6607	3872	22,27	14,81	-2735,00	-7,47	-41,40
в том числе покупатели и заказчики	4325	441	14,58	1,69	-3884,00	-12,89	-89,80
Прочие оборотные активы	3	0	0,01	0,00	-3,00	-0,01	-100,00
БАЛАНС	29665	26150	100,00	100,00	-3515,00	0,00	-11,85
Пассив баланса							
Капитал и резервы	13777	18039	46,44	68,98	4262,00	22,54	30,94
Уставной капитал	10	10	0,03	0,04	0,00	0,00	0,00
Добавочный капитал							

Нераспределенная (непокрытый убыток)	13767	18029	46,41	68,94	4262,00	22,54	30,96
Долгосрочные обязательства	2001	2000	6,75	7,65	-1,00	0,90	-0,05
Займы и кредиты	2001	2000	6,75	7,65	-1,00	0,90	-0,05
Краткосрочные обязательства	13887	6111	46,81	23,37	-7776,00	-23,44	-55,99
Займы и кредиты							
Кредиторская задолженность	13887	6111	46,81	23,37	-7776,00	-23,44	-55,99
в том числе:			0,00	0,00	0,00	0,00	
поставщики и подрядчики	2374	1449	8,00	5,54	-925,00	-2,46	-38,96
задолженность перед персоналом организации	1132	1514	3,82	5,79	382,00	1,97	33,75
задолженность перед государственными внебюджетными фондами	380	469	1,28	1,79	89,00	0,51	23,42
задолженность по налогам и сборам	2527	1619	8,52	6,19	-908,00	-2,33	-35,93
прочие кредиторы	7474	1060	25,19	4,05	-6414,00	-21,14	-85,82
Резервы предстоящих расходов							
Прочие краткосрочные обязательства							
БАЛАНС	29665	26150	100,00	100,00	-3515,00	0,00	-11,85