**Э к о н о м и ч е с к и й ф а к у л ь т е т**

*Кафедра экономики и организации производства*

***Гребенева Кристина Алексеевна***

**ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА**

***Анализ и прогнозирование финансового состояния ООО «Русский Север» г.Кирова***

**Руководитель:**

*К.э.н., доцент Наговицына Э.В*

**Выпускная квалификационная работа рассмотрена на заседании кафедры**

**“\_\_\_\_\_”\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_2017 г. и рекомендована для защиты в ГЭК**

**Зав. кафедрой**

**К.э.н., доцент \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Шиврина Т.Б.**

Содержание

[Введение 3](#_Toc484519361)

[1 Теоретические основы анализа и прогнозирования финансового состояния предприятия 5](#_Toc484519362)

[1.1 Нормативно-правовое регулирование анализа финансового состояния предприятия 5](#_Toc484519363)

[1.2 Понятие и сущность анализа финансового состояния предприятия 9](#_Toc484519364)

[1.3Методы прогнозирования финансового состояния предприятия 16](#_Toc484519365)

[2. Анализ и прогнозирование финансового состояния ООО «Русский север»г Кирова 23](#_Toc484519366)

[2.1 Организационная-экономическая характеристика предприятия 23](#_Toc484519367)

[2.2 Экономическая эффективность деятельности предприятия и комплексная оценка отрасли 29](#_Toc484519368)

[2.3Анализ динамики и структуры баланса 40](#_Toc484519369)

[2.4Анализ финансовой устойчивости 41](#_Toc484519370)

[2.5Анализ ликвидности и платежеспособности 43](#_Toc484519371)

[2.6Анализ деловой активности 45](#_Toc484519372)

[2.7 Прогнозирование финансового состояния предприятия 46](#_Toc484519373)

[3Совершенствование финансового состояния предприятия ООО «Русский север» 51](#_Toc484519374)

[3.1 Мероприятия по улучшению финансового состояния 51](#_Toc484519375)

[3.2 Прогнозирование финансового состояния после предложенных мероприятий 64](#_Toc484519376)

[Заключение 72](#_Toc484519377)

[Список использованной литературы 75](#_Toc484519378)

[Приложения 78](#_Toc484519379)

Введение

В настоящий момент повышается значимость и актуальность финансового анализа, планирования и прогнозирования. От эффективной организации финансового анализа и планирования коренным образом зависит благополучие предприятия. Предприятия России имеют солидный опыт анализа, прогнозной и плановой работы, разработки различных технико-экономических обоснований, оценок экономической эффективности проектов, который не следует игнорировать. Но использование в современных условиях теорий, утративших экономическую актуальность, неизбежно приводит к кризису менеджмента многих отечественных предприятий. Изменение условий хозяйствования обуславливает необходимость формирования системы планирования на основе синтеза российской практики и достижения мировой экономической мысли. Эффективная деятельность предприятия и фирм в значительной степени зависит от того, насколько достоверно они предвидят дальнюю и ближнюю перспективу своего развития, то есть от прогнозирования.

Главной целью финансового анализа и планирования на предприятии является обоснование стратегии развития предприятия с позиции экономического компромисса между доходностью, ликвидностью и риском, определение необходимого объема финансовых ресурсов для реализации данной стратегии.

Целью финансовой политики предприятия является построение эффективной системы управления финансами, направленной на достижение стратегических и тактических целей его деятельности. Достижению рациональной финансовой политики способствует четкая организация планирования и прогнозирования на предприятиях.

К основным направлениям разработки финансовой политики предприятия относятся:

* анализ финансового состояния предприятия;
* выработка кредитной политики предприятия;
* управление оборотными средствами, кредиторской и дебиторской задолженностью;
* управление издержками, включая выбор амортизационной политики;
* выбор дивидендной политики.

Актуальность выбранной темы дипломной работы заключается в том, что, от финансового анализа, планирования и прогнозирования зависит будущее развитие предприятия, его расчетов с поставщиками и подрядчиками, налоговыми органами, внебюджетными фондами, с персоналом по оплате труда.

Целью работы является теоретическое и практическое исследование анализа прогнозирования финансового состояния на примере предприятия – ООО «Русский север».

На основании цели определены задачами:

* подробное изучение системы финансового анализа и прогнозирования финансового состояния на предприятии;
* проведение подробного анализа финансового состояния предприятия ООО «Русский север», расчета основных коэффициентов, характеризующих деятельность фирмы.
* выявление основных проблем в финансовом состоянии предприятия, прогнозирование финансового состояния.

Объект исследования – система показателей финансового состояния предприятия в современных экономических условиях.

Предмет – деятельность ООО «Русский север» в г. Кирове, его финансовое состояние и пути её совершенствования.

При написании работы применялись следующие методы анализа: монографический; экономико-статистический; абстрактно-логический и др.

Теоретической и методологической базой исследования послужили законодательные и нормативные акты РФ, труды российских и зарубежных ученых – экономистов по исследуемой проблеме.

В написании дипломной работы использовалась бухгалтерская (финансовая) отчетность предприятия: форма «Бухгалтерский баланс» за 2014-2016 гг., форма «Отчет о финансовых результатах» за 2014-2016 гг.

1 Теоретические основы анализа и прогнозирования финансового состояния предприятия

1.1 Нормативно-правовое регулирование анализа финансового состояния предприятия

Первым российским нормативным документом, связанным с анализом в этом направлении, явилось Постановление Правительства РФ от 20 мая 1994 г. № 498 «О некоторых мерах по реализации законодательства о несостоятельности (банкротстве) предприятий». В нем для определения неудовлетворительной структуры баланса неплатежеспособных предприятий была утверждена система критериев, базирующихся на оценках текущей ликвидности, обеспеченности собственными оборотными средствами и способности к восстановлению (утрате) платежеспособности.[9]

Конкретный порядок расчёта показателей, образующих систему критериев для оценки степени удовлетворительности структуры баланса, установлен в Методических положениях по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительной структуры баланса, утверждённых распоряжением Федерального управления от 12 августа 1994 г. № 31-р.

В соответствии с этим документом:

1) для характеристики текущей ликвидности применяется коэффициент текущей ликвидности (Кол);

2) для характеристики обеспеченности собственными оборотными средствами применяется коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (КОСС);

3) структура баланса признается неудовлетворительной, a предприятие – не платежеспособным, если на конец отчётного периода хотя бы один из двух рассмотренных выше коэффициентов составит величину меньше нижней границы установленного норматива, то есть КТЛ <2 или КОСС < 0,1;

4) для установления реальной возможности восстановить платежеспособность за период, равный шести месяцам, предписывается рассчитывать третий коэффициент - коэффициент восстановления платежеспособности.

Норматив для Квт установлен в размере, равном 1. Если сложится положение, что КВП ≥ 1, то предприятие в краткосрочной перспективе сможет восстановить платежеспособность. Если же КВП < 1, это означает, что у предприятия нет реальной возможности восстановить свою платежеспособность;

Структура баланса и платежеспособность признаются удовлетворительными, если КТЛ и КОСС соответствуют минимальным нормативным значениям или превышают их, то есть КТЛ ≥ 2 и КОСС ≥ 0,1, но в данном случае необходимо проверить, не утратит ли предприятие свою платежеспособность в ближайшей перспективе, равной тремя месяцам.

Норматив для КУП установлен в размере, равном 1. Если КУП ≥ 1, то у предприятия есть реальная возможность сохранить свою платежеспособность; если же КУП < 1, то у предприятия в ближайшее время имеется угроза утраты платежеспособности. [11]

Рассмотренная система обладает некоторыми недостатками, связанными:

1. с большой условностью выводов о возможности восстановления или утраты платежеспособности на основе сравнения с нормативом значений КВП и КУП, расчёт которых базируется на распространении на будущее изменений КТЛ в предыдущем периоде. В хозяйственной практике производственные и финансовые управленческие решения, принимаемые в ближайшем квартале, a тем более полугодии, могут существенно как снизить КТЛ, так и повысить его по сравнению с КТЛ1;

2. с излишне жестоким и вряд ли выполнимым для большинства отечественных предприятий условием в отношении КТЛ ≥ 2, что отмечается многими специалистами;

3. с применением в ней КОСС, находящегося в функциональной связи с КТЛ у предприятий, не имеющих на балансе долгосрочных обязательств.

4. при установленных минимальных значениях нормативов коэффициентов (КОСС = 0,1 и КТЛ = 2) предприятие должно иметь на балансе долгосрочные обязательства. При этом минимальная доля таких обязательств в формировании оборотных активов должная составлять 0,4, что подтверждается нижеследующим.[16]

В Распоряжении № 31-р указано, что если в результате расчётов устанавливается факт невозможности восстановления платежеспособности или ей утраты предприятием, необходимо принимать меры для восстановления платежеспособности. К их числу можно отнести:

* закрытие нерентабельных производств;
* взыскание дебиторской задолженности;
* продажу части имущества;
* уступку прав требований;
* увеличение уставного капитала за счета взносов учредителей (участников) и третьих лиц;
* размещение дополнительных акций; и т.д.

Действующей официальной методикой анализа финансового состояния предприятия с целью установления вероятности банкротства являются Правила проведения арбитражным управляющим финансового анализа, утверждённые Постановлением Правительства РФ от 25 июня 2003 г. № 367.

Правила № 367 в соответствии с Федеральным законом от 26 ок­тября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» определяют принципы и условия проведения арбитражным управляющим финансового анализа, a также состав сведений, используемых арбитражным управляющим при его проведении. Арбитражный управляющий оценивает финансовое состояние должника на дату проведения анализа, его финансовую, хозяйственную и инвестиционную деятельность, положение на товарных и иных рынках. Документы, в которых отражаются результаты анализа финансового состояния должника, арбитражный управляющий представляет собранию (комитету) кредиторов, в арбитражный суд, в производстве которого находится дело о несостоятельности (банкротстве) должника, в порядке, установленном указанным выше Законом, a также саморегулируемой организации арбитражных управляющих, членом которой он является, при проведении проверки его деятельности.[18]

В Правилах № 367 установлены:

* система показателей (коэффициентов), характеризующих финансово-хозяйственную деятельность организации должника .Установленная система показателей;
* требования к содержанию анализа хозяйственной, инвестиционной и финансовой деятельности должника, его положения на товарных и иных рынках;
* требования к содержанию анализа активов и пассивов должника;
* требования к содержанию анализа возможности безубыточной деятельности должника.

Представляется, что методика финансового анализа, изложенная в Правилах № 367, может применяться и предприятиями, в отношении которых не введена процедура банкротства. При разработке мер по финансовому оздоровлению аналитику следует обратить особое внимание на требования к содержанию анализа по вышеизложенным направлениям анализа.

Для практической реализации названного Закона Правительство РФ в Постановлении от 30 января 2003 г. № 52 утвердило систему показателей финансового состояния и значимость в баллах каждого из них, используемую при определении группы финансовой устойчивости должника. При этом:

* в отношении каждой группы должников установлен соответствующий вариант реструктуризации долгов;
* каждый должник должен составить и исполнять план улучшения своего финансового состояния. [21]

Минэкономразвития РФ в Приказе от 21 апреля 2006 г. № 104 утвердило Методику проведения Федеральной налоговой службой учёта и анализа финансового состояния и платежеспособности стратегических предприятий и организаций. Целью проведения такого учёта и анализа является оценка платежеспособности и выявление фактов ухудшения платежеспособности и возникновения угрозы банкротства.

Для реализации этой цели Минэкономразвития РФ предложило группировку предприятий по степени угрозы банкротства, критерии для отнесения их к определённой группе, a также показатели, по которым определяется наличие признаков банкротства.

Полагаем, что методика, содержащаяся в Приказе № 104, может быть с определёнными поправками использована в целях определения уг­розы банкротства любой коммерческой фирмы.

Новым документом в области методов установления угрозы банкротства является Приказ Минэкономразвития РФ от 18 апреля 2013 г. № 175, которым утверждена Методика проведения анализа финансового состояния заинтересованного лица в целях установления угрозы возникновения признаков его несостоятельности (банкротства) в случае единовременной уплаты этим лицом налога. Необходимость разработки такой Методики продиктована п. 5.1 ст. 64 (в Ред. Федерального закона от 27 июля 2011 г. № 229-ФЗ) части 1 Налогового кодекса РФ.[17]

### **1.2 Понятие и сущность анализа финансового состояния предприятия**

Финансовый анализ предприятия предназначается для обоснования управленческих решений в системе управления организацией. Он помогает получить объективную информацию о реальном финансовом состоянии организации, прибыльности и эффективности ее работы. Финансовое состояние организации оценивается показателями, которые характеризуют наличие, размещение и использование финансовых ресурсов. Данные показатели отражают результаты экономической деятельности организации, определяют ее конкурентоспособность, деловой потенциал, степень гарантий экономических интересов предприятия и его партнеров по финансовым отношениям.

По мнению  А. Д.  Шеремета и  Е. В. Негашева, под финансовым состоянием понимается способность предприятия самостоятельно финансировать свою деятельность. Оно характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования организации, целесообразным их размещением и эффективным использованием, финансовыми взаимоотношениями с другими юридическими и физическими лицами, платежеспособностью и финансовой устойчивостью. Финансы предприятия как субъекта хозяйствования выполняют функции формирования и наращивания производственного потенциала (или поддержания его), обеспечивают текущую хозяйственную деятельность и участвуют в осуществлении социальной политики.

Конкретное направление анализа, составляющие его блоки, набор показателей определяются целями и опытом аналитика. На выбор методики анализа финансового состояния организации влияют цели и задачи, которые ставятся перед данным анализом. Основной целью финансового анализа является установление и определение финансового положения предприятия. Задачами анализа выступают: определение финансового состояния предприятия на текущий момент; выявление произошедших за период изменений значений финансовых показателей; выявление тенденций и закономерностей в развитии предприятия за исследуемый период; определение факторов внешней и внутренней среды, влияющих на финансовое состояние предприятия (как положительных, так и отрицательных); установление мер и рычагов воздействия на финансы предприятия с целью достижения желаемого финансового результата; объективная диагностика финансового состояния организации, определение ее «слабых мест» и выявление их причин; прогноз и оценка финансовых рисков; поиск резервов укрепления финансового состояния организации и разработка мероприятий по их эффективного использованию; прогноз финансового состояния организации в результате реализации предложенных мероприятий [11].

Основными направлениями финансового анализа являются:

1. Анализ структуры баланса.

2. Анализ прибыльности деятельности предприятия и структуры производственных затрат.

3. Анализ платежеспособности (ликвидности) и финансовой устойчивости предприятия.

4. Анализ оборачиваемости капитала.

5. Анализ рентабельности капитала.

6. Анализ производительности труда.

В зависимости от нужного направления финансовый анализ может проводиться в следующих формах:

* ретроспективный анализ (предназначен для анализа сложившихся тенденций и проблем финансового состояния компании;
* перспективный анализ (необходим для экспертизы финансовых планов, их обоснованности и достоверности с позиций текущего состояния и имеющегося потенциала).

Существуют различные классификации методов анализа финансового состояния. К примеру, неформализованные и формализованные методы анализа. Первые основаны на описании аналитических процедур на логическом уровне (методы экспертных оценок, сценариев, сравнения и др.). Их применение характеризуется определенным субъективизмом, так как здесь на первый план выдвигаются интуиция, опыт и знания аналитика. Ко второй группе относят методы, в основе которых лежат достаточно строгие формализованные аналитические зависимости (метод средних и относительных величии, метод группировки, элементарные методы обработки рядов динамики, индексный метод, метод цепных подстановок, арифметических разниц, дифференциальный, интегральный методы, метод дисконтирования и др.) [22].

Для финансового менеджера финансовые коэффициенты имеют особое значение, поскольку являются основой для оценки его деятельности внешними пользователями отчетности, прежде всего акционерами и кредиторами. Поэтому, принимая любое решение, финансовый менеджер оценивает влияние этого решения на наиболее важные финансовые коэффициенты.

Финансовые коэффициенты разделяются на несколько групп: показатели платежеспособности (ликвидности);

* показатели прибыльности;
* показатели оборачиваемости;
* показатели финансовой устойчивости;
* показатели рентабельности;
* показатели эффективности труда.

Для получения целостной оценки предприятия различные объемные показатели и финансовые коэффициенты объединяются (с учетом веса и значимости каждого из них) в комплексные (составные) показатели финансового состояния.

Информационной базой финансового анализа являются данные бухгалтерского учета и отчетности, изучение которых позволяет оценить финансовое положение организации, изменения, происходящие в ее активах и пассивах, убедиться в наличии прибылей и убытков, выявить перспективы развития.

Для анализа и планирования используются нормативы, действующие в хозяйствующем субъекте. Каждый хозяйствующий субъект разрабатывает свои плановые показатели, нормы, нормативы, тарифы и лимиты, систему их оценки и регулирования финансовой деятельности. Финансовый анализ предприятия начинается с общего ознакомления с финансовым состоянием организации. В целях проведения общего анализа финансового состояния составляется аналитический (сравнительный) баланс, в который включаются основные агрегированные (укрупненные) показатели баланса, его структуры, динамики и структурной динамики. Такой баланс позволяет свести воедино, систематизировать и проанализировать первоначальные предположения и расчеты. Статьи сравнительного баланса формируются по усмотрению аналитика и с разной степенью детализации [3].

Изменение показателей позволяют выявить динамику а также за счет каких структурных сдвигов менялись показатели. Признаками удовлетворительной структуры анализируемого баланса могут считаться: достаточная величина средств на счетах, достаточная обеспеченность собственными оборотными средствами, рост собственного капитала, отсутствие резких изменений в статьях баланса, дебиторская задолженность находится в равновесии с кредиторской, запасы не превышают минимальную величину их формирования (собственных оборотных средств, долгосрочных краткосрочных кредитов и займов).

Анализ финансового состояния проводится с помощью следующих основных приемов:

Прием сравнения, когда финансовые показатели отчетного периода сравниваются с показателями базисного либо планового периода, при этом особую значимость приобретает корректность и сопоставимость показателей;

Прием сводки и группировки — однородные показатели группируются и сводятся в более укрупненные, что дает возможность выявить тенденции развития и факторы влияния;

Прием цепных подстановок метод заключается в замене отдельного показателя отчётным, что позволяет в итоге определить и измерить влияние факторов на конечный финансовый показатель;

Коэффициентный метод оперирует сравнением относительных показателей, имеющих одинаковые единицы измерения, между собой.

Используемые коэффициенты характеризуют изменение каких-либо интересующих аналитика признаков. Сравниваются показатели одного предприятия за различные временные периоды, показатели различных предприятий, показатели предприятия со среднеотраслевыми значениями показателей. Показатели финансового состояния предприятия разделяются на две категории: объемные и относительные.

Алгоритм традиционного финансового анализа включает следующие этапы:

- сбор необходимой информации (объем зависит от задач и вида финансового анализа);

-  оценку достоверности информации (как правило, с использованием результатов независимого аудита);

- обработку информации (составление аналитических таблиц и агрегированных форм отчетности) [4].

Финансовый анализ прошлой деятельности организации направлен на снижение неопределенности в будущем данного предприятия. При проведении анализа делается акцент на поиск причин, из-за которых происходят изменения финансового состояния предприятия, и на поиск решений, чтобы улучшить это состояние.

При этом не имеет значения, с помощью какой методики был достигнут положительный результат. Важнейшее значение результаты анализа финансового состояния предприятия имеют для различных пользователей. Для руководства предприятия (внутренние пользователи), результаты финансового анализа нужны для оценки деятельности предприятия в прошлом и подготовки решений об улучшениях финансовой политики предприятия в будущем. Внешние пользователи (партнеры, инвесторы, и кредиторы) используют результаты анализа для принятия решений о приобретении, инвестировании, заключении длительных контрактов или же расторжении сотрудничества.

В зависимости от конкретных задач финансовый анализ может осуществляться в следующих видах:

-  комплексный финансовый анализ (предназначен для получения за 3–4 недели комплексной оценки финансового положения компании на базе форм внешней бухгалтерской отчетности, а также расшифровок статей отчетности, данных аналитического учета, результатов независимого аудита и др.);

-  финансовый анализ как часть общего исследования бизнес-процессов компании (предназначен для получения комплексной оценки всех аспектов деятельности компании — производства, финансов, снабжения, сбыта и маркетинга, менеджмента, персонала и др.);

- ориентированный финансовый анализ (предназначен для решения приоритетной финансовой проблемы компании, например оптимизации дебиторской задолженности на базе, как основных форм внешней бухгалтерской отчетности, так и расшифровок только тех статей отчетности, которые связаны с указанной проблемой);

- регулярный финансовый анализ (предназначен для постановки эффективного управления финансами компании на базе представления в определенные сроки, ежеквартально или ежемесячно, специальным образом обработанных результатов комплексного финансового анализа);

-   экспресс-анализ (несложная оценка финансового состояния и динамики развития предприятия);

- детализированный анализ финансового состояния может выполняться вслед за экспресс-анализом либо без его проведения, содержать больший или меньший перечень разделов и показателей, использовать различный объем информации.

Устойчивость финансового положения предприятия в значительной степени зависит от целесообразности и правильности вложения финансовых ресурсов в активы. Активы динамичны по своей природе. В процессе функционирования предприятия и величина активов, и их структура претерпевают постоянные изменения. Наиболее общее представление об имевших место качественных изменениях в структуре средств и их источников, а также динамике этих изменений можно получить с помощью: горизонтального анализа, вертикального анализа, трендового анализа, анализа финансовых коэффициентов, сравнительного анализа, факторного анализа.

Горизонтальный анализ предполагает сравнение финансовых показателей с предыдущими периодами времени с целью определения тенденций в развитии предприятия.

Вертикальный (структурный) анализ предполагает определение структуры основных финансовых показателей с целью более подробного их изучения.

Анализ тенденций развития (трендовый анализ) позволяет сравнить каждую позицию отчетности с рядом предшествующих периодов и определить тренд, т. е. основную тенденцию динамики показателя, «очищенную» от случайных влияний индивидуальных особенностей изменения показателя за отдельные периоды.

Метод финансовых коэффициентов (коэффициентный анализ) — оценка существенности соотношений различных финансовых показателей, изучение относительных показателей, характеризующих важнейшие параметры результативности деятельности. Анализ коэффициентов (относительных показателей) предполагает расчет и оценку соотношений различных видов средств и источников, показателей эффективности использования ресурсов организации, видов рентабельности.

Сравнительный (пространственный) анализ — это сопоставление финансовых показателей данного предприятия со среднеотраслевыми значениями или аналогичными показателями других схожих по типу предприятий и конкурентов. Однако, в России необходимая статистическая база неразвита.

Факторный анализ предполагает оценку влияния отдельных факторов на итоговые финансовые показатели с целью определения причин, вызывающих изменения их значений. При этом может использоваться метод цепных подстановок (элиминирования). Данный метод анализа используется, как правило, при проведении внутреннего финансового анализа Одновременное использование всех приемов (методов) дает возможность наиболее объективно оценить финансовое положение организации, ее надежность как делового партнера, перспективу развития.

В настоящее время не существует единой универсальной методики, подходящей для разных отраслей национальной экономики, что требует дополнительных исследований в данной области. В настоящее время большинство организаций испытывают финансовые трудности, в связи с чем вопросы стратегический оценки финансового состояния становятся весьма актуальными, особенно при анализе их ресурсного потенциала и инвестиционной привлекательности.

1.3Методы прогнозирования финансового состояния предприятия

В мировой практике выработано несколько моделей прогнозирования банкротства.

Джон Аргенти разработал альтернативный подход к прогнозированию высокого уровня финансового риска и риска банкротства, основанный на учете субъективных суждений участников процесса кредитования. Этот метод называется А-моделью.

Он считал, что причины высокого уровня финансового риска и риска банкротства – неквалифицированное руководство, неэффективная система учета и отчетности и неспособность хозяйствующего субъекта приспосабливаться к изменяющимся условиям рынка. Вследствие низкого уровня менеджмента может быть допущена одна из следующих ошибок:

* принятие на себя ошибочных или невозможных для выполнения обязательств;
* рост финансового рычага до опасного уровня.

В результате появляются определенные симптомы спада или повышения уровня некоторых видов рисков, в том числе и финансового:

* ухудшение значений финансовых коэффициентов;
* использование «творческого подхода» для улучшения бухгалтерской и статистической отчетностей;
* состояние коллапса.

Таблица 1 - Причины неустойчивого финансового положения предприятий[25]

|  |  |
| --- | --- |
| Внутренняя причина | Внешняя причина |
| Неправильные управленческие решения – производственные, маркетинговые и инвестиционные  Чрезмерные издержки производства  Большая доля постоянных затрат (высокий уровень производственного рычага)  Высокий размер запасов  Недиверсифицированный ассортимент продукции, товаров, работ, услуг  Низкая конкурентоспособность  Неэффективный фондовый портфель  Низкая ликвидность активов  Чрезмерная величина заемного капитала (высокий финансовый рычаг)  Рост дебиторской задолженности (в том числе просроченной)  Прочие | Нестабильное законодательство  Неблагоприятные общеэкономические и отраслевые условия  Нестабильность финансового рынка  Усиление иностранной конкуренции  Изменение вкусов потребителей  Проблемы с трудовыми ресурсами  Природные катастрофы  Прочие |

Таблица 2 - Система показателей А-модели

|  |  |
| --- | --- |
| Показатель | Присваиваемый балл |
| Недостатки |  |
| 1)      автократия в высшем руководстве компании | 8 |
| 2)      председатель правления и исполнительный директор – одно и то же лицо | 4 |
| 3)      пассивный совет директоров | 2 |
| 4)      несбалансированный совет директоров | 2 |
| 5)      некомпетентный финансовый директор | 2 |
| 6)      неквалифицированное руководство | 1 |
| 7)      слабый бюджетный контроль | 3 |
| 8)      отсутствие отчетности по движению денежных средств | 3 |
| 9)      отсутствие системы сокращения издержек | 5 |
| 10)      медленная и не всегда адекватная реакция на изменение рыночных условий | 15 |
| Всего баллов | 45 |
| Критический балл для группы | 10 |
| Ошибки |  |
| 1)      высокий уровень коэффициента задолженности | 15 |
| 2)      оверт рейдинг | 13 |
| 3)      крупные проекты | 15 |
| Всего баллов | 43 |
| Критический балл для группы | 15 |
| Симптомы |  |
| 1)      финансовые признаки спада | 4 |
| 2)      некорректное содержание учета и отчетности | 4 |
| 3)      нефинансовые признаки спада | 3 |
| 4)      окончательные признаки спада | 1 |
| Всего баллов | 12 |
| Критический балл для группы | 0 |
| Максимальное количество баллов  Критический балл для всех групп | 100  25 |

В соответствии с методикой А-модели уровень риска оценивают по балльной системе. Если сумма присвоенных баллов по группам системы превышает критический уровень – 25 баллов, то это свидетельствует о высоком уровне риска.

Расчет комплексного показателя

Комплексный показатель рассчитывают на основе факторной модели вида:

 (1)

где Z – комплексный показатель;

a n – факторы;

x n – факторные нагрузки на n-ю переменную.[17]

Известны двухфакторная, пятифакторная и семи факторная модели прогнозирования банкротства компаний, разработанные американскими специалистами во главе с профессором Нью-Йоркского университета Э. Альтманом. Эти факторные модели разработаны с помощью методов дискриминантного анализа. Дискриминантный анализ – это факторный статистический анализ, при котором множество объектов разбивают на классы с помощью классифицирующей функции; в данном случае на два класса – подлежащие банкротству и способные избежать банкротства. Результативный показатель в модели – так называемый индекс кредитоспособности, величина которого свидетельствует о степени вероятности банкротства (Z), а факторные показатели – финансовые коэффициенты, характеризующие структуру баланса и результаты финансово-хозяйственной деятельности.

Двухфакторная модель составлена по 19 компаниям и включает коэффициент текущей ликвидности (как отношение оборотного капитала к краткосрочным обязательствам) и коэффициент финансовой зависимости (как отношение заемного капитала к общей стоимости активов):

Z = -0,3877 – 1,0736 + 0,0579 , (2)

При прочих равных условиях вероятность банкротства тем меньше, чем больше коэффициент текущей ликвидности и меньше коэффициент финансовой зависимости:

* для компаний, у которых Z=0, вероятность банкротства – 50%;
* если Z<0, то вероятность банкротства меньше 50% и далее снижается по мере уменьшения Z;
* если Z>0, то вероятность банкротства больше 50% и возрастает с ростом Z.

Модель не в полной мере описывает финансовое положение компании. Некоторые исследованные компании, которым банкротство не грозило, обанкротились. И наоборот, потенциальные банкроты смогли избежать банкротство. Например, компания, имеющая Z=-0,649 и вероятность банкротства около 20%, фактически потерпела банкротство (коэффициент текущей ликвидности составил 2,4, коэффициент финансовой зависимости – 0,4). В то же время компания с Z=0,509 и вероятностью банкротства 73,5% благополучно избежала банкротства (коэффициенты соответственно составили 2,4 и 0,6).[11]

Пятифакторная модель была разработана в 1968 г. Для ее построения были исследованы 33 обанкротившиеся компании в период с 1964 по 1965 г. и 33 аналогичные, но работающие, проанализированы 22 коэффициента, из них отобраны 5 наиболее значимых и получено новое значение Z:

Z = 1,2X1 + 1,4X2 + 3,3X3 + 0,6X4 + 0,99X5, (3)

где X1 = (Оборотный капитал / Активы);

X2 = (Нераспределенная прибыль / Активы);

X3 = (Прибыль до выплаты процентов и налогов/ Активы);

X4 = (Собственный капитал по рыночной стоимости / Заемный капитал);

X5 = Объем продаж / Активы.

Полученное значение сравнивают с данными таблицы 5.

Значения этого интегрированного показателя условны, их можно рассматривать лишь как общий индикатор ситуации. Специфика экономической среды РФ (налоговое законодательство, неразвитость фондового рынка, несоответствие бухгалтерской отчетности международным стандартам, непостоянство учетной политики предприятия и др.) может исказить объективную оценку. Кроме того, в модели 4-й фактор (Х4) включает показатель рыночной капитализации. Таким образом, в неизменном виде она применима только к тем предприятиям, которые котируют свои акции на фондовом рынке.[24]

Таблица 3 - Интерпретация значений Z-счета

|  |  |
| --- | --- |
| Полученное значение | Вероятность банкротства |
| Меньше 1,8 | Очень высокая |
| От 1,81 до 2,7 | Высокая |
| От 2,8 до 2,9 | Низкая |
| Более 3 | Очень низкая |

По мнению ученого с помощью этой модели прогноз банкротства на 1 год можно установить с точностью до 95%. В 1977 г. была разработана семифакторная модель, позволяющая более точно прогнозировать банкротство на 5 лет с точностью до 70%. В модель включены следующие показатели: рентабельность активов, динамика прибыли, коэффициент покрытия процентов прибылью, кумулятивная прибыльность, коэффициент покрытия (текущей ликвидности), коэффициент автономии, совокупные активы. Однако применение этой модели затрудняет сложность получения информации внешними пользователями.

В целом критическое значение Z следует воспринимать как сигнал опасности, анализировать причины неудовлетворительного положения и устранять их.

Коэффициент позволяет оценить не только вероятность риска банкротства, но и вероятность невыполнения обязательств по погашению задолженности по кредитам. Чем ближе значение данного показателя к нулю, тем устойчивее финансовое состояние анализируемого предприятия. В методике используют следующие факторы:

* доля высоколиквидных активов в совокупных активах;
* отношение нетто-продаж к высоколиквидным активам;
* отношение брутто-доходов к совокупным активам;
* отношение совокупной задолженности к совокупным активам;
* отношение собственного капитала к чистым активам;
* отношение оборотного капитала к нетто-продажам.[13]

Рассчитывают коэффициент по формуле:

Р = , (4)

где Р – коэффициент;

е – основание натурального логарифма (2,718281828)

у = -2,0434–5,24Х1 + 0,0053Х2 – 6,65Х3 + 4,4009Х4 – 0,0791Х5 – 0,102Х6; (10)

где Х1 =(Денежные средства и легкореализуемые ценные бумаги)/

Активы;

Х2 = Выручка / (Денежные средства и легкореализуемые ценные

бумаги);

Х3 = Доходы / Активы;

Х4 = Заемный капитал / Активы;

Х5 = Собственный капитал / Чистые активы;

Х6 = Оборотные средства / выручка.[15]

Весовые коэффициенты были получены на основе экономико-статистического анализа выборки предприятий. Финансовое положение предприятия считают удовлетворительным, если значение коэффициента составляет менее 0,5.

Модель Дж. Фулмера была построена на выборке из 60 компаний – 30 успешных и 30 банкротов. Средний размер совокупных активов опытных фирм в выборке составил 455 тыс.руб.. Начальная версия модели включала около 40 коэффициентов и, естественно, была трудно применима. С помощью данной модели можно с высокой точностью предсказать около 98% случаев банкротства на год вперед и в 81% случаев на два года вперед.

Коэффициент рассчитывают по формуле:

H = 5,528\*V1+0,212\*V2+0,073\*V3+1,270\*V4– 0,120\*V5+ 2,335\*V6 + 0,575\*V7 +1,083V8 + 0,894\*V9–6,075 , (5)

где Н – коэффициент

V1 = Нераспределенная прибыль/Активы;

V2 = Выручка/Активы;

V3 = Прибыль до выплаты налогов/Активы;

V4 = Денежный поток/Заемный капитал;

V5 = Заемный капитал/Активы;

V6 = Краткосрочные обязательства/Активы;

V7 = Материальные активы/Активы;

V8 = Оборотный капитал/Заемный капитал;

V9 = Прибыль до выплаты налогов и процентов/Выплаченные

проценты.

По данным оценкам, банкротство неизбежно при Н<0.

Существуют отечественные модели, разработанные Р.С. Сайфулиным и Г.Г. Кадыковым, и др.[16]

Таблица 4 - модель по Биверу

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | благополучное предприятие | за 5 лет до банкротства | за 1 год до банкротства |
| Коэффициент (ЧП-АО) / (ДЗК+КЗК) | 0,4 | 0,17 | -0,15 |
| Рентабельность активов  ЧП / А | 6-8 | 4 | -22 |
| Финансовый леверидж  (ДЗК+КЗК) / А | <=37 | <=50 | <=80 |
| КОСОС | 0,4 | <=0,3 | <=0,06 |
| КТЛ | <=3,2 | <=2 | <=1 |

Модели прогнозирования финансовой устойчивости и банкротства можно применять как для внутренних целей предприятия, так и для анализа их бизнес-рисков деловыми партнерами – коммерческими банками, инвестиционными компаниями, поставщиками и пр. Применять подобные модели необходимо с разумной осторожностью.

По результатам детализированного анализа окончательно устанавливается масштаб кризисного финансового состояния предприятия.

- легкий – нормализация текущей финансовой деятельности;

- глубокий – внутренние механизмы финансовой стабилизации, санация.[11]

Таким образом, от эффективной организации финансового анализа и планирования коренным образом зависит эффективность деятельности предприятия. Эффективная деятельность предприятия и фирм в значительной степени зависит от достоверного анализа и прогнозирования деятельности предприятия.

2. Анализ и прогнозирование финансового состояния ООО «Русский север», г. Кирова

2.1 Организационная-экономическая характеристика предприятия

Общество с ограниченной ответственностью «Русский север» является самостоятельным хозяйствующим субъектом с правом юридического лица со дня регистрации и действует на основании Устава предприятия.

Предприятие расположено в 610913, г. Киров, ул. Московская, д. 52.

ООО «Русский север» образовалось 4 августа 2008 г. в соответствии с действующим законодательством РФ, а также ФЗ РФ «Об обществах с ограниченной ответственностью».

Предприятие имеет самостоятельный баланс, расчетный и другие счета в банке, круглую печать и фирменное название. ООО «Русский север» занимается коммерческой деятельностью. Целями создания Общества является наиболее полное и качественное удовлетворение потребностей российских и иностранных организаций и граждан в продукции, оказываемых Обществом; привлечение и эффективное использование в народном хозяйстве России материальных и финансовых ресурсов, передовой технологии, управленческого опыта, с целью получения прибыли.(Приложение А,Б)

Уставной капитал предприятия составляет 10 тыс. руб.

Видами деятельности ООО «Русский север» являются:

- [оптовая торговля лакокрасочными материалами, листовым стеклом, санитарно-техническим оборудованием и прочими строительными материалами](http://yecom.ru/category/515320);

- деятельность автомобильного грузового транспорта;

- организация перевозок груза;

- прочие виды деятельности, не запрещенные законодательством России.

В процессе осуществления своей деятельности предприятие изучает и формирует спрос на реализуемые изделия, организует дилерскую сеть. У предприятия имеется постоянная клиентская база, основную часть которых составляют крупные строительные организации г. Кирова и России. Наличие постоянных заказчиков и поставщиков дает возможность компании успешно осуществлять финансово-хозяйственную деятельность и поддерживать устойчивое финансовое положение предприятия.

Организационная структура управления – состав, взаимосвязь и соподчиненность самостоятельных управленческих подразделений и отдельных должностей. Она характеризуется составом и информационными взаимосвязями самостоятельных подразделений или отдельных исполнителей, расположенных в последовательной соподчиненности и наделенных определенными правами и обязанностями.

Организационная структура управления ООО «Русский север» построена по традиционному принципу и относится к линейно-функциональному типу (приложение В).

Деятельность структурных подразделений и исполнителей регламентируется специальными положениями и инструкциями, которые определяют функции каждого органа управления, распределение прав и обязанностей между ними, а внутри подразделения – каждого исполнителя.

ООО «Русский север» имеет следующую структуру организации оптовой торговли. Офис, отделы закупки и сбыта находятся в территориальном удалении от складских помещений. Такое решение организации оптовой торговли обусловлено следующими факторами:

* коэффициент деловой активности в центре города значительно выше, чем на окраине;
* затраты на аренду складских помещений требуемой площади значительно выше, в пределах городской черты, чем затраты по организации складских помещений на окраине;

Далее представим эффективность торговой деятельности на предприятии. Отгрузка и отпуск товаров покупателям на предприятии осуществляется складом на основании товарно - транспортных накладных и счетов – фактур. Информация о выданных счетах – фактурах заносится в книгу регистрации выданных счетов – фактур, в свою очередь данные из счетов – фактур заносятся в книгу продаж. Постоянными покупателями, доля которых составляет около 11,5% является ООО «КСК» и ООО «Отдел Ка». В зависимости от покупателя предприятие использует различные формы оплаты за отгруженную продукцию: наличный и безналичный расчет, может использоваться предоплата, оплата по факту, оплата в рассрочку. Таким образом, общую схему сбыта товаров можно представить в виде следующей схемы (Рисунок 1)

Оптовые

Покупатели

Прием заявки

Отпуск продукции со склада

Выписка товаров в бухгалтерии

Рисунок 1 – Схема продажи товаров на торговом предприятии ООО «Русский север»

Для каждой группы товаров на предприятии определяются свои условия и методы продвижения, сегмент рынка, основная группа потребителей на которых рассчитан данный товар.

Определяя размеры предприятия, мы можем оперировать такими показателями как товарооборот от продажи продукции (работ, услуг), среднегодовая стоимость основных производственных фондов, среднегодовая численность работников. Для более наглядного отображения данных показателей построим на их основе таблицу 5. Анализ проведен на основании приложений В,Г,Д.

Таблица 5- Показатели размера предприятия ООО «Русский север»

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2014г. | 2015г. | 2016г. | Темп роста 2016г.в % к 2014г. |
| Выручка, тыс. руб. | 213 610 | 261 979 | 275765 | 129,10 |
| Среднесписочная численность работников, чел. | 7 | 6 | 8 | 114,29 |
| Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб. | 1169 | 1141 | 1808,5 | 154,70 |

Предприятие «Русский север» за 2016 год получило 275765 тыс. руб. товарооборота, что на 62155 тыс. руб. (29,1%) больше, чем в 2014 году. В условиях современного экономического положения предприятие увеличило численность своих сотрудников на 1 чел., их количество составляет 8 чел. в 2016 г.

Предприятие не имеет основных средств на своих счетах, т.к. использует арендованное имущество. Стоимость основных средств в 2016 г увеличилась на 54,7%.

Одним из главных показателей торговой организации является товарооборот. В общем смысле товарооборот - это обращение товаров, процесс продвижения их к потребителю.

Структура и величина товарооборота определяет широту и глубину проникновения предприятия на потребительский рынок и его конкретную позицию на этом рынке, общие возможности и темпы экономического развития предприятия в стратегической перспективе. Развитию товарооборота придается большое значение, так как товарооборот характеризует масштабы и уровень удовлетворения спроса населения на товары.

Таблица 6 - Состав и структура товарооборота ООО «Русский север»

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Группы товаров | 2014г. | | 2015г. | | 2016г. | | 2016г в % к 2014г |
| тыс. руб. | % | тыс. руб. | % | тыс. руб. | % |
| Выручка, тыс. руб. | 213610 | 100,0 | 261979 | 100,0 | 275765 | 100 | 129,10 |
| Лакокрасочные изделия | 76472,4 | 35,8 | 94836,4 | 36,2 | 100654,2 | 36,5 | 131,62 |
| Листовое стекло | 52120,8 | 24,4 | 65232,8 | 24,9 | 67562,4 | 24,5 | 129,63 |
| Санитарно-техническое оборудование | 45926,2 | 21,5 | 56063,5 | 21,4 | 59565,2 | 21,6 | 129,70 |
| Прочие строительные материалы | 39090,6 | 18,3 | 45846,3 | 17,5 | 47983,1 | 17,4 | 122,75 |

Как свидетельствуют данные таблицы 6, товарооборот ООО «Русский север» в целом за 3 года увеличился на 29,1%. Резких изменений в структуре товарооборота не произошло, большинство товаров не изменили своей доли. Изменения по отдельным группам товаров связаны с пересмотром ассортимента, расширением и увеличением рынка сбыта, поиск новых поставщиков.

Наибольшую долю в структуре товарооборота занимают лакокрасочные изделия, листовое стекло, санитарно-техническое оборудование, т.е. реализация данных товаров является приоритетным направлением в коммерческой деятельности предприятия.

Представим анализ ресурсов ООО «Русский север».

Эффективность использования основных средств предприятия определяется на основании данных, представленных в таблице 7.

Стоимость основных фондов увеличилась на 54,7%, так как было закуплено новое оборудование и транспортные средства. Основные фонды на предприятии используются не эффективно. Фондоотдача снизилась на 16,6%, так как рост стоимости производства опережает темпы роста выручки, что повлияло на фондовооружённость, которая отражает обеспеченность персонала средствами труда, данный показатель увеличился на 35,4%. Показатель рентабельности основных фондов увеличился на 3,8 п. п. , так как темп роста был прибыли до налогообложения был выше, чем темп роста основных средств.

Таблица 7 - Эффективность использования основных средств на предприятии .

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2014г. | 2015г. | 2016г. | Абсолютное отклонение, 2016г. к 2014г. | Темп роста, 2016г. в % к 2014г. |
| Фондоотдача, руб. | 182,73 | 229,60 | 152,48 | -30,2 | 83,4 |
| Фондоемкость, руб. | 0,005 | 0,004 | 0,007 | 0,002 | 140 |
| Фондовооруженность, тыс. руб. \чел. | 167,00 | 190,17 | 226,06 | 59,1 | 135,4 |
| Показатель рентабельности, основных средств, % | 124,47 | 135,14 | 128,23 | 3,8 | - |

Далее проанализируем эффективность использования оборотных активов. В целом по оборотным активам наблюдается снижение показателей эффективности.

Таблица 8 - Эффективность использования оборотных средств предприятия.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2014г. | 2015г. | 2016г. | Темп роста, 2016 г в % к 2014г |
| Коэффициент оборачиваемости оборотных средств, обороты | 2,00 | 3,10 | 2,80 | 139,77 |
| Продолжительность одного оборота, дней | 180,00 | 116,07 | 128,78 | 71,54 |
| Средний запас, тыс. руб. | 34078,00 | 41442,00 | 53294,00 | 156,39 |
| Оборачиваемость запасов, число оборотов | 6,27 | 6,32 | 5,17 | 82,55 |
| Время обращения товаров, дни | 57,43 | 56,95 | 69,57 | 121,14 |
| Прибыль (убыток) в расчете на 1 оборот, тыс. руб. | 416,00 | -109,30 | 425,33 | 102,24 |
| Показатель рентабельности оборотных средств, % | 0,78 | -0,40 | 1,21 | - |

Наблюдается снижение стоимости оборотных средств на 7,6%, что связано с более резким увеличением оборотных средств, нежели ростом выручки. Такая же тенденция прослеживается по оборачиваемости товарных запасов. Наблюдается снижение прибыли на один оборот. Рентабельность оборотных активов увеличивается из–за снижения темпов роста оборотных активов.

Для анализа обеспеченности предприятия персоналом используем данные таблицы 9.

Таблица 9 – Среднесписочный состав и структура персонала по категориям

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Категории персонала | 2014 г. | | 2015 г. | | 2016 г. | | Темп роста  2016г. в %  к 2014г. |
| Кол-во, чел | Уд. вес,  % | Кол-во, чел | Уд. вес,  % | Кол-во, чел | Уд. вес,  % |
| Среднесписочная численность работников, всего | 7 | 100,0 | 6 | 100,0 | 8 | 100,0 | 114,3 |
| в том числе: |  |  |  |  |  |  |  |
| Руководители | 1 | 14,3 | 1 | 16,7 | 2 | 25,0 | 200,0 |
| Торгово-обслуживающий персонал | 4 | 57,1 | 3 | 50,0 | 4 | 50,0 | 100,0 |
| Специалисты | 2 | 28,6 | 2 | 33,3 | 2 | 25,0 | 100,0 |

За анализируемые годы численность работников постоянно меняется, наблюдается тенденция к снижению, что связано со снижением численности вспомогательного персонала, объединением ставок, сокращением числа водителей. Все эти действия нацелены на снижение затрат.

Последним этапом анализа является определение эффективности его использования, показатели представлены в таблице 10.

Таблица 10 – Оплата труда и эффективность использования персонала

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2014г. | 2015 г. | 2016г. | Абсолютное отклонение, 2016г. к 2014г. | Темп роста 2016г. в % к 2014г. |
| Выручка, тыс. руб. | 213610 | 261979 | 275765 | 62155 | 129,1 |
| Среднесписочная численность работников, чел | 7 | 6 | 8 | 1 | 114,3 |
| Фонд оплаты труда, тыс. руб. | 1106 | 1176 | 1640 | 534 | 148,3 |
| Среднегодовая оплата труда 1 работника, - всего, тыс. руб. | 158,0 | 196,0 | 205,0 | 47,0 | 129,7 |
| Товарооборот на 1 рубль расходов на оплату труда . руб. | 193,1 | 222,8 | 168,1 | -25,0 | 87,1 |

За 3 года фонд оплаты труда увеличился на 48,3%. Увеличилась среднегодовая оплата труда на 1 работника на 29,7%, т.к увеличилась производительность труда .

Далее представим динамику основных показателей финансовых результатов деятельности компании.

Таблица 11 - Финансовые результаты деятельности предприятия

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. | Темп роста 2016 г. в %  к 2014г |
| Товарооборот тыс. руб. | 213 610 | 261 979 | 275 765 | 129,1 |
| Полная себестоимость реализованной продукции, тыс. руб. | 212778 | 262318 | 274581 | 128,0 |
| Прибыль (убыток) от реализации продукции, тыс. руб. | 832 | - 339 | 1 184 | 142,3 |
| Рентабельность (убыточность) затрат, % | 0,39 | -0,13 | 0,43 | 0,04 п. п. |
| Рентабельность (убыточность) продаж, % | 0,39 | -0,13 | 0,43 | 0.4 п. п. |

Наблюдается увеличение финансовых результатов деятельности предприятия, что оказало влияние на показатели эффективности деятельности предприятия и использования ресурсов. Прибыль от реализации продукции увеличилась на 42,3 % по сравнению с 2014 г. По всем показателям рентабельности наблюдается увеличение.

2.2 Экономическая эффективность деятельности предприятия и комплексная оценка отрасли.

Рост [отечественного ВВП](http://delonovosti.ru/analitika/2261-nerazvitost-transportnoy-otrasli-rossii-lishaet-stranu-pyatoy-chasti-vvp.html) в немалой степени зависит и от рынка оптовой торговли. По данным 2016 года, этот сегмент обеспечил порядка 10% от всего валового внутреннего продукта.

В настоящее время рынок оптовой торговли можно условно поделить на два участка – необработанное сырье и продукты его переработки. В первом секторе также можно отдельно выделить продажу/покупку полуфабрикатов. Что касается общей структуры, то она примерно следующая.

Около 40% формируется за счет разнообразных полуфабрикатов, ломов, а также иных продуктов несельскохозяйственного происхождения. 20% приходится на реализацию продуктов питания и [табачных изделий](http://delonovosti.ru/news/1841-tabachnye-izdeliya-znachitelno-podorozhayut-v-2014-godu.html). 15% выручки оптовиков формируется за счет продажи непродовольственных товаров народного потребления.

Как показывает анализ рынка оптовой торговли, под контролем государства на сегодняшний день практически не осталось крупных предприятий, почти все бывшие советские тресты и торговые объединения приватизированы и находятся в руках [частных инвесторов](http://delonovosti.ru/business/1056-investory-izbavlyayutsya-ot-nedvizhimosti-v-moskve.html). На долю государства сегодня приходится не более 5% подобной собственности.

Особенностью отечественного[бизнес](http://delonovosti.ru/main/1493-kakoy-biznes-otkryt-v-moskve.html)а является относительно слабое присутствие крупных игроков в регионах. Там при реализации гораздо лучше налажены горизонтальные связи с розничными торговыми точками, опт менее востребован. Порядка 30% всех продаж приходится на московский регион, что не слишком удивительно, учитывая количество проживающего там населения и более высокий, по сравнению с остальной страной, уровень его благосостояния.

Эксперты прогнозируют рост сектора в ближайшие годы, но и отмечают ряд существенных проблем, этому препятствующих. Устранение их поможет еще более эффективному развитию. Прежде всего, упоминается переизбыток государственного регулирования. Получение всех необходимых согласований и сертификатов порой затягивается на месяцы.

Отмечается и серьезное недовольство участников рынка оптовой торговли злоупотреблением полномочиями со стороны отдельных представителей власти. Многие из них «сотрудничают» с другими бизнес – структурами и стараются всячески затруднить жизнь их конкурентам, например, организовывая частые внеплановые проверки. Или, наоборот, настойчиво предлагают с ними «дружить», грозя в случае отказа различными неприятностями.

Из других факторов можно упомянуть, что предприниматели пока недостаточно уделяют внимания возможностям ресурсов [сети Интернет](http://delonovosti.ru/politika/2304-internetu-zakrutyat-gayki.html). Таким образом, они серьезно недополучают выручку и при этом проигрывают потребителя более продвинутым конкурентам.

Анализ рынка оптовой торговли говорит об актуальности так называемых программ «прямых закупок». Те дистрибьюторы, которые сумели обучить свой персонал ориентироваться на потребности потребителя и гибко изменять стратегию закупок в зависимости от требований ситуации, достигают большего успеха, чем коллеги.

Также очень важной является постоянная работа над оптимизацией затрат. Своевременное [инвестирование](http://delonovosti.ru/analitika/1483-venchurnye-investory-v-rossii.html) в логистические технологии, складские мощности и новейшее программное обеспечение , без которых вполне можно обойтись, а грамотная стратегия, обеспечивающая солидные дивиденды в будущем.

Кроме того, продавцам жизненно необходимо наладить доверительные отношения с производителем. Для решения данной задачи специалисты рынка оптовой торговли рекомендуют соблюдать несколько простых правил. Во-первых, нужно стараться заключать соглашения о поставке на длительный срок. Во-вторых, проявлять интерес к бизнесу партнеров, находить дополнительные возможности для углубления взаимодействия.

В-третьих, стоит проявлять лояльность к производителю. Не только своевременно выполнять свои обязанностей по оплате и объему выборки товаров, а и, например, помогать ему в различных маркетинговых исследованиях. Вообще, если можно оказать дополнительную услугу, нужно стараться это делать.

Одной из тенденций современного бизнеса является засилье крупных сетей. Естественно, таким компаниям лучше работать с операторами, специализирующихся не в каком-то одном, а в различных секторах производства ТНП. Это удобнее плюс существенно сокращает издержки и затраты на решение организационных вопросов. В связи с этим все больше участников рынка оптовой торговли стараются двигаться именно в сторону универсализма.

Анализ данных, полученных в результате проведенных маркетинговых исследований, показал сезонные изменения спроса на товары ООО «Русский север».

Максимальное значение спроса отмечается в июне, июле и августе. Далее спрос снижается и только в декабре значительно возрастает, что связано с увеличением доходов потребителей («13-я зарплата», премии по итогам года и др.) и с тем, что многие хотят закончить ремонтные и строительные работы до наступления нового года. Незначительный спрос на товары в январе, феврале, марте и только к апрелю наблюдается небольшое увеличение.

Очень важно также точно знать, какие именно факторы представляют наибольшую ценность для клиентов в предпочтениях услуг именно этой фирмы. Проведем сегментацию рынка по полу, возрасту, доходу потребителей. Результаты показаны в рисунках

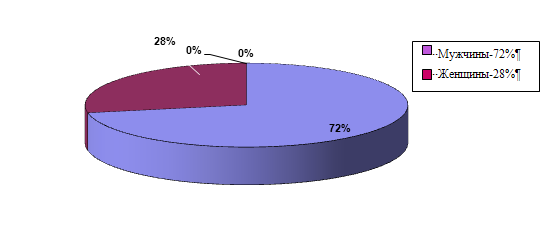


Рисунок 2 - Сегментация рынка по полу покупателей.

Основными потребителями строительных материалов являются мужчины- 72%. Женщины составляют только 28 % от всех потребителей.

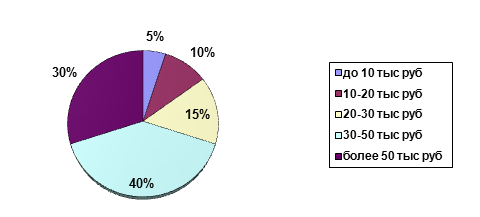


Рисунок 3 - Сегментация рынка в зависимости от уровня доходов потребителей

Наибольшую долю по уровню доходов составляют потребители с доходами от 30 до 50 тыс. руб.

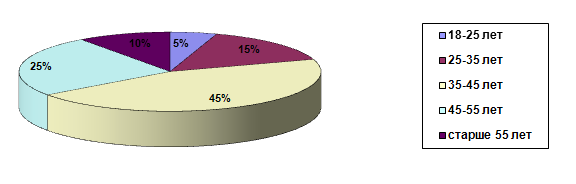


Рисунок 4 - Сегментация рынка по возрасту

Наибольшую долю среди потребителей составляют потребители в возрасте 35-45 лет -45 %.

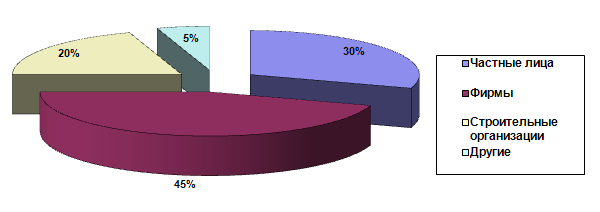


Рисунок 5 – Процентное соотношение потребителей

Наибольшую долю среди потребителей составляют фирмы и частные лица 45% и 30 % соответственно.

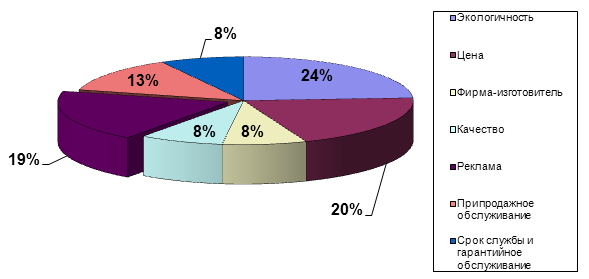


Рисунок 6 - Критерии выбора строительных материалов

Первое место по критериям выбора строительных материалов занимает экологичность (24 %),

на втором месте – реклама (20 %),

на третьем месте – цена (19 %)

В рамках проводимого исследования в декабре 2014 года руководством ООО «Русский север» торговым работникам и клиентам, выступившим в роли экспертов в количестве 50 человек, предлагалось оценить качество собственной продукции и услуг и сравнить ей с конкурентами по 5-балльной шкале.

Таблица 12 – Результаты балльной оценки экспертов конкурентов, работающих в зоне деятельности ООО «Русский север».

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Конкуренты | Показатели качества стройматериалов | | | | | | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | Средний балл |
| ООО «Русский север» | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 4,875 |
| **ООО «Техно Снаб»** | 3 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 4 | 5 | 4,25 |
| **ООО «Пром тэко»** | 3 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| **ООО «Стройрегионснаб»** | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4,75 |

Показатели качества, представленные в таблице 12:

1. Устойчивость и широта ассортимента товаров.

2.  Соблюдение технологии обслуживания покупателей,

3.  Издержки потребления отражают затраты времени покупателя на приобретение товара.

4. Активность продажи товаров, профессиональное мастерство работников.

5.  Организация торговой рекламы и информации.

6. Предоставление покупателям дополнительных услуг.

7.  Завершенность покупки, которая напрямую связана с уровнем сервисного обслуживания.

8.  Мнение экспертов об уровне торгового обслуживания.

На основании представленной методики по показателям качества ООО «Русский север» находится на первом месте, затем идёт его основной конкурент **ООО «Стройрегионснаб»**. Что подтверждается и дальнейшими исследованиями.

Типичные участники рынка стройматериалов:

* производители;
* дистрибуторы или импортеры определенных торговых марок (ТМ);
* оптовики или перепродавцы ТМ;
* компании, обслуживающие корпоративных клиентов;
* розничные магазины;
* крупные магазины (супермаркеты, и т.д.).

Около 30% корпоративного сегмента рынка принадлежит мелким компаниям, лишь 30-50 из которых имеют оборот свыше 2 млн. долларов в год.   
Большинство компаний на рынке определилось со своей специализацией и предпочитает работать только в одной рыночной нише, выбирая товары определенной ценовой категории. Такая стратегия концентрирования позволяет поддерживать постоянные складские запасы и получать выгодные условия от поставщиков.

Рынок стройматериалов с точки зрения дистрибуции делится на центр и периферию, то есть московские и региональные компании. Региональные дистрибьюторы в основном ограничивались оптовыми поставками, однако теперь заметна тенденция расширения их деятельности в сфере корпоративных и розничных продаж.

Наиболее сложно выдерживать конкуренцию тем оптовикам, которые имеют собственную розницу. В таких условиях в магазинах падают обороты, а с ними и прибыль. Оптовые фирмы, занимающиеся только оптовой торговлей, могут занять вполне устойчивое положение на рынке при достаточной гибкости и оперативности, и не последнюю роль здесь играет наличие хорошо поставленной работы с конкретными регионами. Но в целом значительной части оптовиков предстоит уход с рынка или поглощение другими его участниками. Для всех остальных компаний, безусловно, имеет место снижение прибыли.

Гораздо меньше других участников рынка страдает в такой ситуации категория эксклюзивных дилеров. В частности, потому что эксклюзивный дилер в большинстве случаев является собственностью производителя, которого он представляет.

Многие специалисты рынка стройматериалов полагают, что ожидающееся через какое-то время появление в России западных крупных «строительных» игроков оставляет нашим компаниям достаточно высокие шансы на рынке, в частности, потому что для данного рынка западные бренды и маркетинговый опыт конкурентным преимуществом не являются.

Большие возможности открывает для российских компаний-дистрибьюторов ре позиционирование и адаптация торговых марок соответственно специфике местного потребителя. Это предполагает внесение изменений в имидж бренда, его позиционирование, а также весь комплекс работ по продвижению.

Балльная оценка комплексной привлекательности отрасли складывается из оценки неполной привлекательности отрасли и конкурентной оценки по методике М. Портера.

Чтобы получить формальную, количественную оценку отраслевой привлекательности, каждому показателю нужно присвоить вес, соответствующий его важности для руководства организации и той роли, которую играет этот показатель в выборе стратегии диверсификации. Сумма всех весов должна быть равна 1. Взвешенные оценки привлекательности рассчитываются путем умножения оценки каждого показателя привлекательности отрасли (при оценке использую шкалу от 1 до 10) на вес данного показателя.

Таблица 13 - Оценка комплексной привлекательности отрасли

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Факторы | Ранг | Балл | Оценка |
| 1. Емкость и темпы роста рынка | 0,20 | 4 | 0,8 |
| 2. Потребность в первоначальном капитале | 0,30 | 10 | 3 |
| 3. Технологические инновации | 0,10 | 7 | 0,7 |
| 4. Конкурентная ситуация | 0,20 | 7 | 1,4 |
| 5. Сезонные и циклические колебания | 0,10 | 8 | 0,8 |
| 6. Социальные и политические факторы, факторы окружающей среды, государственного регулирования | 0,10 | 8 | 0,8 |
| Оценка привлекательности отрасли | 1,00 | - | 7,5 |

Из таблицы 13 видно, что отрасль имеет высокую оценку привлекательности 7,5. Для того чтобы выявить и структурировать сильные и слабые стороны фирмы, а также потенциальные возможности и угрозы, необходимо провести Свот - анализ деятельности фирмы. После проведения Свот - анализа более четко представляются преимущества и недостатки компании, ситуация на рынке. Это позволит выбрать оптимальный путь развития, избежать опасностей и максимально эффективно использовать имеющиеся в распоряжении ресурсы, попутно пользуясь предоставленными рынком возможностями.

Первоначально произведем анализ сильных и слабых сторон деятельности предприятия.

Таблица 14 - Анализ сильных и слабых сторон предприятия

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Составляющие внутренней среды | Эффективность составляющих внутренней среды | | | | | Важность | | |
| Очень сильная | Сильная | Нейтрал ьная. | Слабая | Очень слабая | высокая | Средняя | Низкая |
| 1. Менеджмент |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1.1. Организационная структура |  |  | X |  |  | X |  |  |
| 1.2. Мотивация |  |  | X |  |  | X |  |  |
| 1.3. Планирование |  |  |  | X |  | X |  |  |
| 1.4. Контроль |  |  | X |  |  | X |  |  |
| 2. Финансы |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2.1. Уровень прибыльности |  |  |  | X |  | X |  |  |
| 2.2. Финансовая стабильность |  |  |  | X |  | X |  |  |
| 2.3. Платежеспособность | • |  | X |  |  | X |  |  |
| 3. Кадровый потенциал |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 3.1. Предпринимательская ориентация |  |  | X |  |  |  | X |  |
| 3.2. Квалификация персонала |  |  | X |  |  | X |  |  |
| 3.3. Рациональность распределения прав и ответственности |  | X |  |  |  |  |  | X |
| 4. Маркетинг |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 4.1. Репутация предприятия |  | X |  |  |  | X |  |  |
| 4.2. Рыночная доля |  | X |  |  |  | X |  |  |
| 4.3. Качество товара |  |  | X |  |  |  | X |  |
| 4.4. Уровень сервиса |  |  | X |  |  |  | X |  |
| 4.5. Издержки |  |  |  | X |  | X |  |  |
| 4.6. Эффективность продвижения |  | X |  |  |  | X |  |  |
| 4.7. Ценовая политика |  | X |  |  |  | X |  |  |

На сновании анализа можно сделать вывод, что предприятие должно продолжать сохранять высокий уровень репутацию удерживать рыночную долю, проводить гибкую ценовую политику. Особое внимание должно уделяться повышению прибыльности и снижению издержек, а также использовать в своей деятельности функцию планирования. Построим матрицу «важность-эффективность» (Рисунок 8). Составляющие внутренней среды предприятия распределяются по полям матрицы в соответствии с их оценкой в системе координат «эффективность составляющих внутренней среды» и «важность».

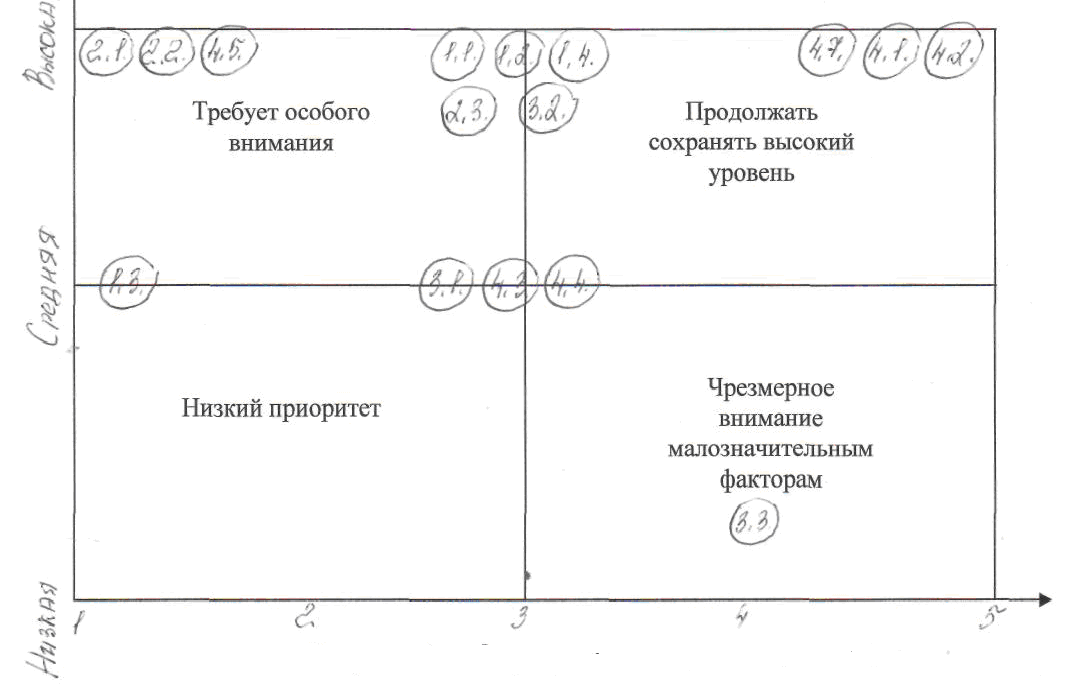


Рисунок 8– Матрица «эффективность-важность»

Из сильных сторон ООО «Русский север» (репутация, гибкая ценовая политика) маркетинговую стратегию для данных товаров можно определить как оборонительную, так как необходимо учитывать также факторы, попавшие на поле "слабость и угроза".

На поле "СЛВ" (слабость и возможность) данная комбинация факторов позволяет за счет появившейся возможности (достижение ценовых преимуществ перед конкурентами; совершенствование организационной структуры;) устранить слабые стороны организации (низкий уровень прибыльности; высокие издержки;).

В Свот - анализе необходимо не только вскрыть угрозы и возможности, но и попытаться оценить их с точки зрения того, сколь важным для фирмы является учет в стратегии своего поведения каждой из выявленных угроз и возможностей. Для такой оценки применяется метод позиционирования каждой конкретной возможности на матрице возможностей. Матрица возможностей для ООО «Русский север» представлена на рисунке 9.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Сильное влияние | Умеренное влияние | Малое влияние |
| Высокая вероятность | Развитие НТП появлению новых рынков потребителей. | Совершенствование организационной структуры;  Конкурентные преимущества на уровне сервиса; |  |
| Средняя вероятность | Достижение преимуществ конкурентами; ценовых преимуществ |  |  |
| Низкая вероятность |  |  |  |

Рисунок 9 - Матрица возможностей

Как видно, все четыре возможности фирмы имеют для нее большое значение и их надо обязательно использовать.

Похожая матрица составляется для оценки угроз. Сверху откладываются возможные последствия для фирмы, к которым может привести реализация угрозы. Сбоку откладывается вероятность того, что угроза будет реализована.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Разрушение | Критическое состояние | Тяжелое состояние | "Легкие ушибы" |
| Высокая вероятность |  |  | Ужесточающаяся конкуренция |  |
| Средняя вероятность |  |  | Снижение платежеспособности  клиентов;  Высокий уровень инфляции; | Повышение энерго тарифов и арендной платы. |
| Низкая вероятность |  |  |  |  |

Рисунок 10 - Матрица угроз

Угроза повышения конкуренции должна постоянно находиться в поле зрения руководства фирмы и устраняться в первостепенном порядке. Такие угрозы, как снижение платежеспособности клиентов и высокий уровень инфляции не должны выпадать из поля зрения руководства предприятия, должно осуществляться внимательное отслеживание их развития. Что касается повышения энергетических тарифов и арендной платы, то этой угрозе можно уделить меньше внимания.

Возможности и угрозы не только влияют на положение компании, но и указывают на необходимость стратегических изменений. Разработка стратегии в соответствии с фактическим положением компании предусмат­ривает, во-первых, реализацию возможностей, соответствующих ресурсам компании, и во-вторых, обеспечение защиты от внешних угроз. Основными факторами внешней среды, которые оказывают влияние на деятельность организации, являются СТЭП - факторы. Влияние СТЭП- факторов – это среда косвенного воздействия, т.е. все эти факторы не оказывают прямого воздействия на функционирование организации. Перечень СТЭП- факторов, их влияние и экспертная оценка представлены в таблице 15.

Таблица 15 - СТЭП - факторы, влияющие на деятельность ООО «Русский север»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Факторы внешней среды, оказывающие влияние на деятельность фирмы | Их влияние | Экспертная оценка значимости влияния фактора (1-5 баллов) | Удельный вес влияния каждого фактора |
| Социальные факторы:  Рост безработицы  Повышение рождаемости  Рост уровня жизни | Приводит к снижению числа потенциальных покупателей  Возрастает число потребителей  Приводит к росту потребления продукции | 3  2  3 | 7,50  5,00  7,50 |
| Технологические фактор  Использование высокоэффективного современного торгово-технологического оборудования | Позволит ускорить и товарооборачиваемость | 5 | 15,50 |
| 3. Экономические факторы:  Изменение процентной ставки за кредит  Повышение цен на реализуемые товары  Рост уровня доходов населения  Рост налоговых ставок | Приведет к повышению суммы кредиторской задолженности  Увеличатся затраты предприятия на закупку продукции но также увеличатся его доходы в связи с ростом цен на реализуемую продукцию  Увеличится объем потребления продукции  Приведет к росту затрат предприятия | 4  5  4  4 | 10,00  12,50  10,00  10,00 |
| 4. Политические факторы:  Налоговая политика  Законодательная база  Государственный контроль за деятельностью предприятия | Высокие ставки налогов будут снижать прибыль предприятия  Позволит снизить количество разногласий в этой области  Позволит снизить преследование корыстных интересов в деятельности предприятия | 4  2  3 | 10,00  5,00  7,50 |
| ИТОГО |  | 40 | 100,00 |

Анализ СТЭП-факторов, влияющих на деятельность ООО «Русский север», показал, что наибольшее влияние оказывают экономические факторы. Самым значительным из них оказался фактор повышения цен на реализуемые непродовольственные товары. Это значительно повысит затраты предприятия, выделенные на закупку продукции.

Внешняя среда прямого воздействия предприятия представляет собой непосредственное влияние факторов на организацию. При этом важно отметить, что организация может оказывать существенное влияние на характер и содержание этого непосредственного взаимодействия, она может активно участвовать в формировании дополнительных возможностей и в предотвращении появления угроз ее дальнейшему существованию.

ООО «Русский север»

Поставщики

Потребители

Конкуренты

Государственные органы

Рисунок 11 - Непосредственное окружение предприятия ООО «Русский север»

Для организации бесперебойной торговли стройматериалами и обеспечения населения товарами широкого ассортимента отличного качества нужно постоянно контролировать пополнение запасов, ведется непрерывная работа по изучению и поиску поставщиков. Чтобы угодить покупателю, необходимо знать его вкусы, привычки, пожелания, требования к качеству, которые следует брать на вооружение для обоснования заказов на товар, заключению договоров с поставщиками.

2.3Анализ динамики и структуры баланса

Анализ финансового состояния начинается с построения и оценки аналитического баланса, представленного в таблице 16.

Составление сравнительного аналитического баланса позволяет сделать выводы в целом о динамике финансового состояния предприятия. В течение 3 лет валюта баланса увеличилась. (Приложение В, Г, Д).

Таблица 16 – Аналитический баланс ООО «Русский север»»

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Актив | 2014г. | 2015г. | 2016г. | Пассив | 2014г. | 2015г. | 2016г. |
| Денежные активы | 8 968,0 | 297,0 | 28902 | Кредиторская задолженность | 50903 | 65729 | 88193 |
| Дебиторская задолженность | 33 499,0 | 49 518,0 | 20401 | Краткосрочные кредиты и займы | 23666 | 21668 | 15553 |
| Запасы и затраты | 34 394,0 | 42 253,0 | 55923 | Итого текущих пассивов | 74569 | 87397 | 103746 |
| Итого текущих активов | 76 861,0 | 92 068,0 | 105226 | Долгосрочные кредиты и займы | 0 | 0 | 0 |
| Иммобилизованные средства | 1560 | 722 | 2895 | Реальный собственный капитал | 3852 | 5393 | 4375 |
| Баланс по активу | 78 421,0 | 92 790,0 | 108121 | Баланс по пассиву | 78421 | 92790 | 108121 |

Происходит увеличение размеров предприятия, повышение его производственного потенциала. В составе самих оборотных активов также произошли сдвиги: увеличился удельный вес запасов и дебиторской задолженности в 2015 г и снизился в 2016г. Наряду с запасами наблюдается рост краткосрочных финансовых обязательств предприятия.

2.4Анализ финансовой устойчивости

Финансовая устойчивость – составная часть устойчивости предприятия, сбалансированность финансовых потоков, наличие средств, позволяющих организации поддерживать свою деятельность в течение определенного периода времени.

Рассчитанные коэффициенты финансовой устойчивости предприятия представлены в таблице 17.

Таблица 17 – Коэффициенты финансовой устойчивости предприятия.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование коэффициента | Нормативное значение | 2014г. | 2015г. | 2016г. | Отклонение  2016 г. от 2014г. | Темп роста %, 2016 г.  к 2014г. |
| Коэффициент автономии | более 0,5 | 0,049 | 0,058 | 0,040 | -0,009 | 82,38 |
| Коэффициент финансовой зависимости | менее 0,5 | 0,951 | 0,942 | 0,960 | 0,009 | 100,91 |
| Коэффициент финансового левериджа | не более 1 | 19,359 | 16,206 | 23,713 | 4,355 | 122,50 |
| Коэффициент соотношения текущих и внеоборотных активов | больше финансового левериджа | 49,270 | 127,518 | 36,347 | -12,922 | 73,77 |
| Коэффициент маневренности собственного капитала | 0,3 – 0,5 | 0,595 | 0,866 | 0,338 | -0,257 | 56,85 |
| Коэффициент иммобилизации собственного капитала | 0,5- 0,7 | 0,405 | 0,134 | 0,662 | 0,257 | 163,39 |
| Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами | 0,5-0,6 | 0,595 | 0,866 | 0,338 | -0,257 | 56,85 |

Предприятие имеет долю в размере 4,0% собственного капитала в общей сумме источников финансирования, т.е. оно имеет нормальный запас финансовой независимости в распоряжении совокупным капиталом. При этом на 96% зависимо от заемных источников. Предприятие может возместить долг за счет собственных средств.

Определим тип финансовой устойчивости, сравнивая показатели обеспеченности запасов и затрат источниками формирования, приведенные в таблице 18.

Таблица 18 - Обеспеченность запасов и затрат источниками формирования и тип финансовой устойчивости предприятия, тыс. руб.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Виды источников | 2014г. | 2015г. | 2016г. |
| Собственные оборотные средства = Е с-F | 2292 | 4671 | 1480 |
| Излишек (+), недостаток (-) собственных оборотных средств для формирования запасов и затрат (E c) | -32 102 | -37 582 | -54 443 |
| Излишек (+), недостаток (-) собственных и долгосрочных источников формирования запасов и затрат (E p) | -32 102 | -37 582 | -54 443 |
| Излишек (+), недостаток (-) общей величины нормальных источников формирования запасов и затрат (E e) | -8 436 | -15 914 | -38 890 |
| Тип финансовой устойчивости | Кризисное состояние | Кризисное состояние | Кризисное состояние |

Предприятие находится в положении кризисного финансового состояния.

За весь анализируемый период наблюдалось недостаточно собственных оборотных средств и долгосрочных заемных средств. Наблюдается недостаток общей величины основных источников обеспеченности запасов и затрат, что свидетельствует о наличии кредиторской задолженности, к тому же имеющих тенденцию к росту. Наблюдается резкий перепад в уровне финансовой устойчивости, что связано с заимствованиями в 2014 г., которые были погашены в 2016 г.

2.5Анализ ликвидности и платежеспособности

Для определения ликвидности баланса следует сопоставить итоги приведенных групп по активу и пассиву.

Баланс считается абсолютно ликвидным, если имеют место следующие соотношения: А1≥ П1, А2 ≥ П2, А3 ≥ П3, А4 ≤ П4

В случае, когда одно или несколько неравенств системы имеют противоположный знак от зафиксированного в оптимальном варианте, ликвидность баланса в большей или в меньшей степени отличается от абсолютной. При этом недостаток средств по одной группе активов компенсируется их избытком по другой группе в стоимостной оценке.

Для определения ликвидности баланса сопоставляются итоги ликвидных групп активов и пассивов. Такая группировка средств и их источников предприятия приведена в таблице 19.

Таблица 19 – Структура активов и пассивов

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Группы показателей | Сумма тыс. руб. | | | Группы показателей | Сумма тыс. руб. | | |
| На начало 2015 г. | На конец 2015 г. | На конец 2016 г. | На начало 2015 г. | На конец 2015 г. | На конец 2016 г. |
| Наиболее ликвидные активы А1 | 8968 | 297 | 28902 | Наиболее срочные обязательстваП1 | 50 903 | 65 729 | 88 193 |
| Быстро релизуемые активы А2 | 33499 | 49518 | 20401 | Краткосрочные обязательства П2 | 23 666 | 21 668 | 15 553 |
| Медленно реализуемые активы А3 | 34 394 | 42 253 | 55 923 | Долгосрочные обязательства П3 | 0 | 0 | 0 |
| Труднореализуемые активы А4 | 1560 | 722 | 2895 | Постоянные пассивы П4 | 3 852 | 5 393 | 4 375 |
| Баланс | 78421 | 92790 | 108121 | Баланс | 78 421 | 92 790 | 108 121 |

Фактически данные соотношения сложились следующим образом:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| На начало 2015 г. | На конец 2015 г. | На конец 2016 г. |
| А1<П1 | А1<П1 | А1<П1 |
| А2>П2 | А2>П2 | А2>П2 |
| А3>П3 | А3>П3 | А3>П3 |
| А4<П4 | А4<П4 | А4<П4 |

Таким образом, данные свидетельствуют, что баланс ООО «Русский север» является неликвидным на протяжении всего периода.

Финансовые коэффициенты ликвидности и платежеспособности предприятия представлены в таблице 20.

Таблица 20 – Финансовые коэффициенты ликвидности и платежеспособности предприятия.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Нормативное значение | 2014г. | 2015г. | 2016г. | Отклонение  (+/-) 2016 г. от 2014г. |
| Коэффициент общей платежеспособности | больше 1 | 1,05 | 1,06 | 1,04 | -0,02 |
| Коэффициент абсолютной ликвидности | больше 0,1-0,7 | 0,12 | 0,00 | 0,28 | 0,16 |
| Коэффициент промежуточной ликвидности | 0,7-0,8 | 0,57 | 0,57 | 0,48 | -0,09 |
| Коэффициент текущей ликвидности | 2-3,5 | 1,03 | 1,05 | 1,01 | -0,02 |
| Коэффициент маневренности функционирующего капитала | 0,3-0,5 | 0,60 | 0,87 | 0,34 | -0,26 |

Предприятие в целом неплатежеспособно, наблюдается тенденция к снижению, предприятие не может полностью погасить свои краткосрочные обязательства за счет денежных средств и краткосрочных финансовых вложений. Показатель текущей ликвидности снижается, сокращается маневренность капитала. Слишком малая часть собственных средств вложена на предприятии в текущую деятельность.

2.6Анализ деловой активности

Анализ деловой активности отражает возможности предприятии быстро реагировать на изменения, мобильность предприятия. Представим показатели деловой активности деятельности автотранспортного предприятия.

Таблица 21 - Показатели деловой активности предприятия.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. | Абсолютное отклонение (+;-) 2016г от 2014 г | Темп роста 2016 г в % к 2014 г. |
| Оборачиваемость всех активов, об. | 2,7 | 2,8 | 2,6 | -0,1 | 96,3 |
| Средний срок оборота всех активов, дн. | 133,3 | 128,6 | 138,5 | 5,5 | 103,9 |
| Оборачиваемость оборотных активов, об. | 2,8 | 2,8 | 2,6 | -0,2 | 92,8 |
| Средний срок оборота оборотных активов, дн. | 128,6 | 128,6 | 138,5 | 9,9 | 107,7 |
| Оборачиваемость запасов (по выручке), об | 6,2 | 6,2 | 4,9 | -1,3 | 79,03 |
| Средний срок оборота запасов, дн. | 58,9 | 58,9 | 73,5 | 14,6 | 124,8 |
| Оборачиваемость дебиторской задолженности, об. | 6,4 | 5,3 | 13,5 | 7,1 | 210,9 |
| Средний срок оборота дебиторской задолженности, дн. | 56,5 | 68,0 | 26,6 | -29,9 | 47,08 |
| Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, , об. | 4,2 | 4,0 | 3,1 | -1,1 | 73,8 |
| Средний срок оборота кредиторской задолженности, дн. | 85,7 | 90 | 116,1 | 30,7 | 135,5 |

В 2016 году наблюдается снижение деловой активности предприятия. Почти все рассмотренные показатели оборачиваемости сокращаются, а сроки оборачиваемости увеличиваются. Данные показатели связаны с более высокими темпами роста оборотных активов, чем выручки предприятия. Увеличилась оборачиваемость дебиторской задолженности, что говорит об отвлечения средств из оборота и замедлении деловой активности. Снизилась оборачиваемость кредиторской задолженности в связи с увеличением долгов перед поставщиками. Основным резервом повышения этого показателя может послужить снижение дебиторской задолженности.

2.7Прогнозирование финансового состояния предприятия

На практике предпринимаются многочисленные попытки использовать Z-счет Э. Альтмана для оценки платежеспособности и диагностики банкротства предприятия.

Однако различия в выборе факторов, оказывающих влияние на финансовое положение предприятия в нашей стране (степень развития фондового рынка (главным образом, развитие вторичного рынка ценных бумаг), налоговое законодательство, нормативное обеспечение бухгалтерского учета, достоверность экономических показателей деятельности предприятия, используемых в модели), могут исказить объективность оценки.

Таблица 22 - Диагностика банкротства по моделям Альтмана

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Модель | 2013 г. | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. |
| Коэффициент пересчета в годовые | 1,0 | 1,0 | 1,0 | 1,0 |
| 1. Модели Альтмана | | | | |
| Двухфакторная модель | | | | |
| Х1 | 1,602 | 3,805 | 0,724 | 0,431 |
| Х2 | 2,598 | 3,795 | 4,394 | 4,245 |
| Z | -1,958 | -4,254 | -0,911 | -0,604 |
| Вероятность банкротства | меньше 50% | меньше 50% | меньше 50% | меньше 50% |
| Пятифакторная модель | | | | |
| Х1 | 0,109 | 0,145 | -0,196 | -0,493 |
| Х2 | 0,027 | 0,024 | -0,054 | 0,010 |
| Х3 | 0,025 | 0,023 | -0,067 | 0,013 |
| Х4 | 0,626 | 0,358 | 0,295 | 0,308 |
| Х5 | 0,077 | 0,069 | 0,070 | 0,066 |
| Z | 0,704 | 0,566 | -0,286 | -0,283 |

На основании приведённых значений, вероятность банкротства ниже 50%, наблюдается снижение вероятности, при этом данная тенденция сохраняется на протяжении всего анализируемого периода. Данная тенденция объясняется увеличением кредитных средств при формировании основных и оборотных активов. Далее оценим вероятность банкротства по модели Таффлера.

Таблица 23 - Диагностика банкротства по модели Таффлера

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 2. Модель | | | | |
| X1 | 0,067 | 0,267 | -0,037 | 0,079 |
| X2 | 0,899 | 0,405 | 0,410 | 0,430 |
| X3 | 0,346 | 0,078 | 0,437 | 0,764 |
| X4 | 0,077 | 0,069 | 0,070 | 0,066 |
| Z | 0,227 | 0,219 | 0,123 | 0,246 |

На основании данной модели на предприятии за период наблюдается средняя вероятность банкротства, при этом значения показателя возрастаю, что говорит о возможности выравнивания положения и неплохих финансовых перспективах.

Таблица 24 - Диагностика банкротства по модели Фулмера

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 3. Модель | | | | |
| Х1 | 0,176 | 0,113 | 0,067 | 0,076 |
| Х2 | 0,077 | 0,069 | 0,070 | 0,066 |
| Х3 | 0,066 | 0,087 | -0,293 | 0,057 |
| Х4 | 0,043 | 0,032 | -0,070 | 0,013 |
| Х5 | 0,269 | 0,658 | 0,335 | 0,000 |
| Х6 | 0,346 | 0,078 | 0,437 | 0,764 |
| Х7 | 5,417 | 4,894 | 4,954 | 5,230 |
| Х8 | 0,902 | 0,406 | 0,410 | 0,431 |
| Х9 | 0,205 | 0,205 | 0,098 | 0,096 |
| H | 0,023 | -1,847 | -0,547 | -0,274 |

На основании модели, если H<0,то банкротство неизбежно. В модели Спрингейта, если Z< 0,862 предприятие получает оценку «крах». При создании модели использовал данные 23 предприятий и достиг 92,5 % точности предсказания неплатежеспособности на год вперёд.

Таблица 25 - Диагностика банкротства по модели Спрингейта

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 4. Модель | | | | |
| Х1 | 0,555 | 0,299 | 0,317 | 0,329 |
| Х2 | 0,025 | 0,023 | -0,067 | 0,013 |
| Х3 | 0,073 | 0,291 | -0,153 | 0,018 |
| Х4 | 0,077 | 0,069 | 0,070 | 0,066 |
| Z3 | 0,729 | 0,597 | 0,049 | 0,418 |
| Вероятность банкротства | высокая | высокая | высокая | высокая |

На основании данной методики предприятие перешло от высокой вероятности банкротства к более средней.

Таким образом, проведенный анализ финансового состояния ООО «Русский север» позволяет констатировать следующие основные проблемы, которые требуют решения:

* финансовое состояние можно охарактеризовать как нормальное. Одним из основных факторов, обуславливающих это, является увеличение кредитных средств и неэффективное использование ресурсов;
* проблемой является большая доля дебиторской задолженности. В результате снизилась доля денежных средств, что создает трудности для погашения обязательств;
* величина кредиторской задолженности увеличивается на протяжении исследуемого периода. Это свидетельствует о неспособности предприятия выполнять свои денежные обязательства, финансировать текущий производственный процесс;
* предприятие не имеет достаточную платежеспособность, особенно текущую, ощущается значительный недостаток наиболее ликвидных активов, свободных денежных средств.

Также представим оценку вероятности банкротства на основании отечественной методики.

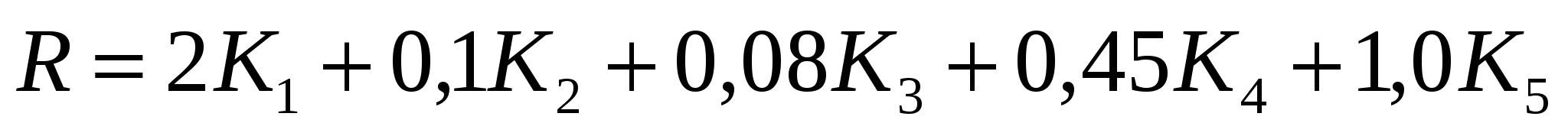
Оценка риска потери платежеспособности. Технология оценивания включает расчет на основе детерминированных моделей фактических значений показателей и сравнение их с нормативными.

Таблица 26 – Определение текущей и перспективной платежеспособности предприятия.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Группы показателей | Сумма тыс. руб. | | | Темп роста, % |
| На начало 2015 г. | На конец 2015 г. | На конец 2016 г. |
| 1. Наиболее ликвидные активы | 8968 | 297 | 28902 | 322,3 |
| 2. Быстро реализуемые активы | 33499 | 49518 | 20401 | 60,9 |
| 3. Медленно реализуемые активы | 34 394 | 42 253 | 55 923 | 162,6 |
| 4. Наиболее срочные обязательства | 50 903 | 65 729 | 88 193 | 173,3 |
| 5. Краткосрочные обязательства | 23 666 | 21 668 | 15 553 | 65.7 |
| 6. Долгосрочные обязательства | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 7. (А1 + А2) | 42467 | 49815 | 49303 | 116,1 |
| 8. (П1 + П2) | 74 569 | 87 397 | 103 746 | 139,1 |
| 9. Текущая ликвидность  (А1 + А2) – (П1 + П2) | -32 102 | -37 582 | -54 443 | 169,6 |
| 10. Перспективная ликвидность А3 – П3 | 8968 | 297 | 28902 | 322,3 |

Предприятие на все даты имеет нормальное финансовое положение и в ближайшее время будет платежеспособным. А выявленная динамика показателей, характеризующих платежеспособность позволяет положительно охарактеризовать перспективу улучшения платежеспособности в более длительные сроки (свыше 6 месяцев).

Пятифакторная модель Сайфулина и Кадыкова имеет вид:

, (6)

где: К1- коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (К1> 0,1);

К2- коэффициент текущей ликвидности (К2> 2);

К3- коэффициент оборачиваемости активов (К3> 2,5);

К4- коэффициент рентабельности готовой продукции (К4> 0,445);

К5- коэффициент рентабельности собственного капитала по прибыли до налогообложения (К5> 0,2).

Оценка вероятности банкротства производится исходя из полученного значения R-счета по следующим критериям:

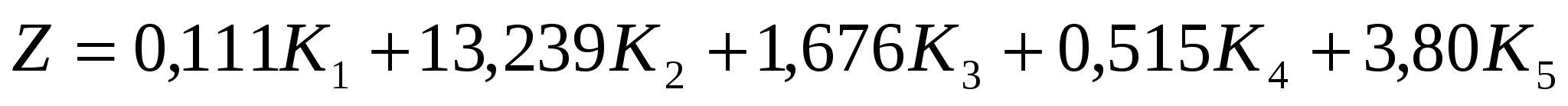
* R<1 - неудовлетворительное финансовое состояние предприятия;
* R≥1 - удовлетворительное финансовое состояние предприятия.

Таблица 27 - Пятифакторная модель Сайфулина и Кадыкова

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2013 г | 2014г | 2015г | 2016г |
| К1 | 0,46 | 0,42 | 0,39 | 0,42 |
| К2 | 1,97 | 1,79 | 1,69 | 1,80 |
| К3 | 1,69 | 1,54 | 1,58 | 1,50 |
| К4 | 14,12 | 12,84 | 11,01 | 10,38 |
| К5 | 18,28 | 16,62 | 16,18 | 17,72 |
| R | 1,49 | 1,36 | 1,29 | 1,36 |
| Вероятность банкротства | отсутствует | отсутствует | отсутствует | отсутствует |

На основании проведенного анализа по российской методике предприятие имеет минимальную вероятность банкротства.

Пятифакторная математическая модель Савицкой:

, (7)

где: К1- коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами;

К2- соотношение текущих активов и иммобилизованных средств;

К3- коэффициент общей оборачиваемости капитала;

К4- рентабельность активов по чистой прибыли;

К5- коэффициент финансовой независимости (доля собственного капитала в валюте баланса).

Оценка вероятности банкротства производится исходя из полученного значения Z-счета по следующим критериям:

* Z < 1 - неудовлетворительное финансовое состояние предприятия;
* 1 < Z < 8 -риск банкротства существует;
* Z > 8 - риск банкротства отсутствует.

Таблица 28 - Пятифакторная модель Савицкой

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2013г | 2014г | 2015г | 2016 г |
| К1 | 0,458 | 0,416 | 0,390 | 0,419 |
| К2 | 2,718 | 2,471 | 2,485 | 2,369 |
| К3 | 1,693 | 1,539 | 1,579 | 1,498 |
| К4 | 0,107 | 0,097 | 0,091 | 0,105 |
| К5 | 0,643 | 0,584 | 0,565 | 0,592 |
| Z | 41,367 | 37,606 | 37,777 | 36,218 |
| Вероятность банкротства | отсутствует | отсутствует | отсутствует | отсутствует |

На основании анализа по модели Савицкой риск банкротства отсутствует.

Таким образом, проведенный анализ финансового состояния ООО «Русский север» позволяет констатировать следующие основные проблемы, которые требуют решения:

- финансовое состояние можно охарактеризовать как неустойчивое;

- проблемой является большая доля дебиторской задолженности, в том числе просроченной и безнадежной. В результате снизилась доля денежных средств, что создает трудности для погашения обязательств;

- величина кредиторской задолженности увеличивается на протяжении исследуемого периода. Это свидетельствует о неспособности предприятия выполнять свои денежные обязательства, финансировать текущий производственный процесс;

- предприятие не имеет достаточной платежеспособности, особенно текущей, ощущается значительный недостаток наиболее ликвидных активов, свободных денежных средств.

Таким образом, применение зарубежных методик не дает однозначной картины для прогноза банкротства российского предприятия, так как они разработаны с учетом специфики деятельности западных предприятий. Отечественные методики разработаны с учетом национальных особенностей и обе дали результат о минимальной вероятности банкротства в отличие от зарубежных методики, где итоговые показатели разнятся.

3. Совершенствование финансового состояния предприятия ООО «Русский север»

3.1 Мероприятия по улучшению финансового состояния предприятия

Сегодня практически все предприятия вынуждены кредитовать своих покупателей, исключением не является и ООО «Русский север». В основном, с большинством покупателей заключен договор поставки, согласно которому предусмотрена отсрочка платежа. Поэтому крайне важно, чтобы менеджеры предприятия выбирали оптимальные для предприятия способы кредитования покупателей.

Для этого необходимо:

* повысить эффективность кредитного контроля. А проще говоря, нужно сделать сроки платежей в договорах действующими, а не номинальными. На практике это означает отслеживание сроков платежа по каждому выставленному счету;
* обеспечить наличие необходимых данных. Может быть и так, что кредитный контролер или тот, кто выполняет его функции, трудится хорошо, но есть причины, которые не дают ему делать это эффективно. Так, несвоевременное поступление данных из бухгалтерии может свести на нет усилия нескольких финансовых менеджеров;
* отслеживать изменения рыночных условий. Возможно, рынок уже не требует таких больших сроков кредитования покупателей. Значит, их нужно сокращать, иначе компания будет неэффективно использовать средства, слишком много вкладывая в дебиторскую задолженность;
* правильно прописывать сроки оплаты в договоре. Например, было принято решение предоставить новому покупателю 7 рабочих дней кредита, разумеется, с момента получения им счета. А в договоре клиент настаивает на несколько иной формулировке: «Все счета должны быть оплачены Клиентом в течение 7 рабочих дней со дня получения счета или дня принятия соответствующего акта Клиентом - в зависимости от того, какая из дат наступит позже». Момент принятия (то есть подписания) акта клиентом проконтролировать практически невозможно. Если же в договоре установлен срок рассмотрения акта пять дней, то можно быть уверенными, что клиент обязательно воспользуется этими дополнительными пятью днями кредита. Все это говорит о том, что надо устанавливать такие сроки оплаты, которые впоследствии можно будет отследить.

Чтобы определить оптимальный срок кредитования покупателей, помимо анализа показателей оборачиваемости необходимо учесть и факторы внешней среды. Таким образом, анализ оборачиваемости дебиторской задолженности может быть очень полезен, если компания закрепит методику расчета основных показателей и будет проводить его в будущем на регулярной основе.

Таким образом, в ООО «Русский север» отсутствует эффективная система внутреннего контроля за расчетами, в то время как многие крупные отечественные организации в рамках системы внутреннего контроля создают систему управления дебиторской и кредиторской задолженностью. Такая система предполагает широкое применение досудебного порядка урегулирования возникших споров в случаях, предусмотренных законодательством для данной категории споров. При внедрении такой системы основным условием является бухгалтерский учет задолженности на конкретную дату и ее своевременная инвентаризация.

Для создания системы управления дебиторской и кредиторской задолженностью на исследуемом предприятии необходимо следующее:

Наличие у сотрудников, занимающихся обслуживанием системы управления дебиторской и кредиторской задолженностью, специальной профессиональной подготовки и навыков в области экономики, налогов и управления финансами. Наличие таких особенностей предполагает, в частности, бдительность, скрупулезное и грамотное ведение записей по «сомнительным» счетам, по которым дебиторская задолженность распределяется в зависимости от того, насколько просрочена ее выплата.

Разработка такой формы контракта с покупателями, в которой должны быть предусмотрены существенные условия, определяющие его исполнение, включая порядок взаиморасчетов. Обязательное указание в договоре порядка и срока расчетов, а также ответственность сторон, в случае несоблюдения обязанности по оплате товара.

Оценка кредитоспособности партнера на основе аккумулирования и анализа кредитной информации из различных внутренних и внешних источников, а также собственного опыта общения с покупателями.

Оптимальная организация процесса реализации продукции (работ, услуг), включая установление наиболее благоприятного периода расчетов с организациями-контрагентами.

Установление предельной суммы возможных сделок на основе минимизации количества сомнительных долгов и максимизации прибыли.

Получение долгов с покупателей и своевременное проведение взаиморасчетов в погашение собственной кредиторской задолженности.

Своевременная инвентаризация расчетов и обязательств с последующей выверкой взаиморасчетов с дебиторами и кредиторами.

Широкое использование скидок при досрочной оплате покупателем  
товаров (работ, услуг).

От специалистов внутреннего контроля ООО «Русский север» требуется своевременное проведение инвентаризации расчетов. Эта процедура является одним из важнейших условий правильного управления дебиторской и кредиторской задолженностью. Инвентаризации должны ежегодно подвергаться расчеты с банками и другими кредитными учреждениями по ссудам, расчеты с бюджетом, ежемесячно с поставщиками и покупателями, подотчетными лицами, другими дебиторами и кредиторами.

Проверка по счетам расчетов специалистом предприятия должна осуществляться по следующим направлениям:

- наличие и правильность оформления договоров и других документов,  
определяющих права и обязанности сторон по поставке материальных  
ценностей, выполнению работ (услуг);

- правильность и полнота оплаты полученных материальных  
ценностей, документально подтвержденный факт их оприходования.

Необходимо выяснить, правильно ли отражены по статьям баланса соответствующие остатки задолженности. Для этого по данным регистров аналитического учета к счетам, предназначенным для отражения расчетов, сличают остатки по каждому виду расчетов на начало проверяемого периода с остатками по соответствующим счетам аналитического учета и статьям баланса, а затем проверяют каждый вид расчетов. Специалист предприятия обязан установить:

- причины и виновников образования задолженности; давность ее  
возникновения и реальность получения;

- не пропущены ли сроки исковой давности;

- какие меры принимались для погашения задолженности;

- проводились ли встречные проверки;

- составлялись ли акты выверки взаиморасчетов;

- наличие графиков погашения задолженности и писем, в которых  
дебиторы признают свою задолженность;

- осуществлялся ли контроль исполнения договорных обязательств.

Проверке также подлежит неистребованная кредиторская задолженность.

Учитывая отрицательное влияние роста дебиторской задолженности и в целях совершенствования контроля за сохранностью активов, вместе со счетом-фактурой покупателю необходимо высылать «напоминание об оплате», где указывать следующие данные:

- номер и дата договора (в том числе соответствующих приложений и/или дополнений);

- общая сумма задолженности (в том числе просроченной) по поставкам;

- порядок и сроки оплаты;

- механизм применения санкций за несвоевременную оплату (в том числе начисленная неустойка).

«Напоминание об оплате» должно составляться тем же работником ООО «Русский север», который отвечает за выписку счетов-фактур. Предлагаемый бланк «Напоминание об оплате» создаст дополнительные условия для своевременного погашения дебиторской задолженности покупателя, так как в конкретной форме дополнительно напоминает ему о платежных обязательствах и последствиях их невыполнения.

В текущей деятельности ООО «Русский север» финансовыми службами используется автоматически формируемый отчет «Анализ дебиторов», который не содержит исчерпывающей информации, необходимой для эффективного управления задолженностью, поэтому целесообразно программистам компании ввести в данный регистр дополнительную информацию, а именно: сумма задолженности по документам, просроченную задолженность и ее срок.

В используемый отчет по анализу дебиторской задолженности целесообразно включить и сделать активным показатель «Дата отсрочки по договору», причем данный показатель в отчете предприятия есть, но при заключении договора с контрагентом и отражении реквизитов в программе данный пункт не заполняется, а по сути дела он является доминирующим. Так, благодаря включению этого показателя отчет по анализу долгов покупателей будет полным и исчерпывающим.

Дебиторская задолженность предприятия составляет 42,7% оборотных активов предприятия, кредиторская задолженность обязательства предприятия, которые возникают в ходе его текущей деятельности, то есть совокупность финансовых обязательств перед кредиторами. Из выше сказанного следует: чем быстрее оборачиваемость дебиторской задолженности, то есть чем чаще поступлений денежных средств от дебиторов, тем меньше остатки дебиторской задолженности на каждую дату, и наоборот. Следовательно, точно такая же связь имеет место между скоростью оборота кредиторской задолженности и ее остатками. Следовательно, ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности и замедление кредиторской улучшает финансовое положение предприятия;

Особая возможность сопоставления оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности заключается в следующем: если дебиторы погашают свои обязательства перед предприятием своевременно и в полном объеме, у предприятия появляется возможность столь же своевременно и полностью погасить свои обязательства перед кредиторами. Дебиторская задолженность исследуемого предприятия - это в основном долги покупателей, то есть долги, на базе которых формируется выручка от реализации продукции предприятия. Кредиторская задолженность ООО «Русский север» - это, как правило, в основном обязательства перед бюджетом, работниками предприятия, поставщиками, то есть те долги, на базе которых формируются затраты на продаваемые товары. Поэтому главными из составляющих элементов управления дебиторской и кредиторской задолженностью являются расчеты с покупателями и поставщиками. Так как от своевременного поступления оплаты за товар от покупателей зависит состояние кредиторской задолженности предприятия.

Так как главная цель исследуемого предприятия - сокращение дебиторской задолженности, с целью стимулирования сокращения срока оплаты, досрочной оплаты покупателями ООО «Русский север» целесообразно применить метод скидки с цены реализации. Применение системы скидок должно привести к положительному экономическому эффекту, а также предоставляемая скидка должна вызывать у покупателя реальный интерес и стремление к выполнению оговоренных условий.

Метод скидки с цены реализации может быль предложен в следующем виде, например:

а) скидка за предоплату в размере - 3%;

б) при расчете в течение 5 дней с момента получения товара предоставляется скидка 2%, при оплате с шестого по десятый день -оплачивается полная стоимость товара, свыше 10 дней - штраф в размере, указанном в контракте.

в) оплата с момента получения товара - 1%.

В отношении просроченной задолженности необходим поиск взаимоприемлемых решений: отсрочка или рассрочка платежа на определенных условиях, в отдельных случаях - оплата своей продукцией (бартер), если она представляет интерес для поставщика.

Предоставление заказчику отсрочки платежа всегда сопряжено с риском. В основном, отсрочка платежа в больших сроках предоставляется постоянным клиентам ООО «Русский север», где риск невелик, но он существует. Отсрочку платежа для предприятия целесообразно сочетать со стимулированием предоплаты системой скидок.

Например, при полной предоплате предоставляются скидки 2% от стоимости поставленной продукции, при частичной предоплате в размере 50% стоимости отгруженной партии - скидки 1,5% и т.д. Система стимулов может сочетаться с системой штрафов, предусматриваемых в договорах за нарушение сроков оплаты. Однако по отношению к постоянным покупателям прибегать к штрафам нецелесообразно.

При решении вопроса о предоставлении заказчику отсрочки или рассрочки платежей за поставленную продукцию необходимо учитывать его платежеспособность, деловую репутацию, опыт прежних взаимоотношений.

Прежде всего, предлагаемая система скидок ставит перед собой главную цель - снизить дебиторскую задолженность и уровень просроченной задолженности.

У ООО «Русский север» достаточно много покупателей, их целесообразно предварительно сгруппировать:

- надежные покупатели, им может быть предоставлена отсрочка платежа в запрашиваемых ими размерах и сроках;

- покупатели, которым может быть предоставлен товарный кредит в ограниченном объеме;

- покупатели, которым может быть предоставлен коммерческий кредит только под надлежащее обеспечение;

- покупатели, кредитование которых сопряжено с высоким риском неплатежей и поэтому нецелесообразно.

Предлагаемая система скидок ООО «Русский север» покупателям представлена в таблице 29.

Покупатель должен будет оплатить полную стоимость товара, если оплата совершается в период с одиннадцатого по тридцатый день кредитного периода. В случае неуплаты в течение месяца, покупатель вынужден дополнительно оплатить штраф, величина которого может варьировать в зависимости от момента оплаты.

Таблица 29 - Система скидок покупателям ООО «Русский север», %

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Вариант | Показатели | Размер скидки |
| 1 | Предоплата 100 % | 2,0 |
| 2 | Предоплата 50 %; 50 % - оплата с момента получения товара | 1,5 |
| 3 | Оплата с момента получения товара | 1,0 |

Для того чтобы оценить, действенна ли данная система скидок для покупателей, необходимо провести опрос основных дебиторов. Реакция покупателей на представленную систему скидок представлена в таблице 30.

Таблица 30 – Результаты опроса по программе «Систему скидок»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Покупатели | Предпочтенный вариант системы скидок | | |
| 1 | 2 | 3 |
| ИП ООО «Лестех» |  | + |  |
| Исмаилов Э.С.о | + |  |  |
| ООО «ОтделКа» ЗАО |  | + |  |
| ООО «Кристина» |  |  | + |
| ИП Вычегжанина Н.М. |  | + |  |
| ООО «Потапов и Ко» |  |  | + |
| Вымпел МТП |  | + |  |
| ЗАО Провиант | + |  |  |
| Дом Торговли ООО |  | + |  |

Приведенные в таблице 30 данные свидетельствуют о том, что применение системы скидок на продукцию поможет организации своевременно получить какую-то часть дебиторской задолженности. Половина опрошенных покупателей положительно реагирует на предоставление скидок.

Таким образом, зная возможное поведение покупателей, можно спроектировать снижение величины дебиторской задолженности, которое рассмотрено в таблице 31.

Таблица 31 - Снижение дебиторской задолженности предприятия за счет применения системы скидок, тыс. руб.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Основные дебиторы | Величина  дебиторской задолженности  до внедрения  системы  скидок | Возможное  снижение величины  дебиторской  задолженности | Величина  дебиторской задолженности  после  внедрения  скидок |
| [Торговая компания Мега Строй Плит](http://maps.yandex.ru/?ol=biz&oid=1073889655) | 1098,572 | - | 1098,572 |
| [Атол](http://maps.yandex.ru/?ol=biz&oid=1083339085) | 2050,125 | - | 2050,125 |
| [Лестех](http://maps.yandex.ru/?ol=biz&oid=1004147724) | 718,126 | 718,126 | - |
| [Стройматериалы](http://maps.yandex.ru/?ol=biz&oid=1020509812) | 850,548 | - | 850,548 |
| ОО "КСК" | 598,048 | - | 598,048 |
| ООО Элеона" | 672,548 | - | 672,548 |
| [Фирма Авалон](http://maps.yandex.ru/?ol=biz&oid=1012414850) | 850,018 | - | - |
| ООО "КИК" | 898,548 | - | 898,548 |
| ООО "Потапов и Ко" | 999,954 | 999,954 | - |
| ЗАО "Айвари" | 920,584 | - | 920,584 |
| [Магазин ООО «Реал-лес»](http://maps.yandex.ru/?ol=biz&oid=1013451951) | 1325,01 | - | 1325,01 |
| ООО "Надежда" | 1181,125 |  | 1181,125 |
| ИП Исмаилов Е.С.О | 944,79 | 944,79 | - |
| ООО «Кристина» | 852,125 | 852,125 | - |
| ЗАО Провиант | 921,34 | 921,34 | - |
| ИП Вычегжанина Н.М. | 855,6 | 855,6 | - |
| Вымпел МТП | 725,3 | 725,3 | - |
| ООО «Дом торговли» | 1172,425 | 1172,425 | - |
| ООО [ОтделКа](http://maps.yandex.ru/?ol=biz&oid=1081775916) | 892,034 | 892,034 | 892,034 |
| [Парма Торговый дом](http://maps.yandex.ru/?ol=biz&oid=1049105354) | 1048,05 | - | 1048,05 |
| ООО «Лесторг» | 826,14 | - | 826,14 |
| Итого | 20401,01 | 8081,694 | 12319,316 |

Данные таблицы 32 позволяют сделать вывод, что разработанная система скидок позволит снизить размер дебиторской задолженности на 8081,694 тыс. руб.

Снизить объем дебиторской задолженности возможно и с помощью бартерных операций. При этом нужно отметить, что бартерные операции необходимо совершать с крупными оптовыми посредниками. Это позволит предприятию не только сократить дебиторскую задолженность, но и приобрести товары с малейшей наценкой.

Список дебиторов и размер денежных средств, которые можно высвободить при проведении бартерных операций с ними, представлены в таблице 32.

Таблица 32 - Снижение дебиторской задолженности покупателей ООО «Русский север» за счет проведения бартерных операций, тыс. руб.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Основные дебиторы | Продукция дебиторов | Сумма средств |
| «Атол» ЗАО | Сопутствующие товары | 18,515 |
| ООО «КИК» | Фурнитура | 498,548 |
| Итого |  | 517,063 |

Таким образом, если предприятие проведет бартерные операции с данными должниками, то сможет дополнительно привлечь в оборот 517,063 тыс. руб.

Общий эффект от разработки новой политики по отношению к покупателям ООО «Русский север» представлен в таблице 33.

Таким образом, в результате предложенных мероприятий, а именно применения бартерных сделок и системы скидок, величина дебиторской задолженности ООО «Русский север» сократиться до 11802,253 тыс. руб. При этом процент снижения дебиторской задолженности составит 57,8%.

Таблица 33 - Эффект от разработки новой политики по отношению к дебиторам ООО «Русский север»

|  |  |
| --- | --- |
| Показатели | Значение показателя |
| Сумма дебиторской задолженности до внедрения мероприятий, тыс. руб. | 20401,01 |
| Снижение дебиторской задолженности за счет использования бартерных операций, тыс. руб. | 517,06 |
| Снижение дебиторской задолженности за счет использования системы скидок, тыс. руб. | 8081,694 |
| Скорректированная величина дебиторской задолженности, тыс. руб. | 11802,253 |
| Процент снижения дебиторской задолженности, % | 57,8 |
| Выручка от продажи продукции, тыс. руб. | 275765 |
| Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности до внедрения мероприятий, дн | 13,52 |
| Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности после внедрения мероприятий, дн | 23,36 |
| Период оборачиваемости дебиторской задолженности до внедрения мероприятий, дн | 26,63 |
| Период оборачиваемости дебиторской задолженности после внедрения мероприятий, дн | 15,23 |

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности увеличится с 13,52 до 23,36 оборотов. Соответственно сократиться период оборачиваемости дебиторской задолженности: с 26,63 дней до 15,23 дней.

Период оборачиваемости кредиторской задолженности является одним из показателей деловой активности предприятия. Поэтому его снижение является положительной тенденцией, и характеризует организацию как надежного партнера. Это обуславливает поиск мероприятий по снижению величины кредиторской задолженности с целью ускорения ее оборачиваемости.

Величину кредиторской задолженности перед крупными поставщиками ООО «Русский север» можно снизить за счет заключения договоров уступки прав требования. В то же время это повлечет за собой снижение дебиторской задолженности. То есть необходим постоянный анализ задолженности с целью выявления долгов, которые можно погасить заключением переуступки права требования. Снижение кредиторской задолженности ООО «Русский север» за счет заключения договоров переуступки с дебиторами рассмотрено в таблице 34.

Таблица 34 - Снижение кредиторской задолженности ООО «Русский север» за счет переуступки прав требования, тыс. руб.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Кредиторы предприятия | Сумма долга | Дебиторы  предприятия | Сумма долга |
| ООО «Леспром ресурс»,  ООО «Лесинвест» | 468,534  307,012 | ООО «Надежда» | 277,125 |
| [АВТОСВЕТ, ПКП, ООО](http://www.orgpage.ru/%D0%BA%D0%B8%D1%80%D0%BE%D0%B2_%D0%B8_%D0%BA%D0%B8%D1%80%D0%BE%D0%B2%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D0%B3%D0%BE%D1%80%D0%BE%D0%B4%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%B9_%D0%BE%D0%BA%D1%80%D1%83%D0%B3/%D0%B0%D0%B2%D1%82%D0%BE%D1%81%D0%B2%D0%B5%D1%82,_%D0%BF%D0%BA%D0%BF.html) | 254,458 | Парма Торговый дом  Отдел Ка | 738,058  172,034 |
| Итого | 1030,004 | Итого | 1187,217 |

Таким образом, ООО «Русский север» может погасить часть кредиторской задолженности за счет заключения договоров уступки прав требования с должниками организации. При проведении данных мероприятий задолженность перед поставщиками и задолженность покупателей снизится на 1030,004 тыс. руб. Для того, чтобы дебиторы дали согласие заключить договор уступки, можно предложить им небольшую скидку в зависимости от величины задолженности.

Также, предприятию предлагается отказаться от использования товарного кредита в пользу краткосрочных банковских кредитов, то есть рассчитываться с поставщиками с помощью банковских кредитов.

В структуре кредиторов ООО «Русский север» большую долю составляет предприятия ООО «Вектор-М», «Интерстрой», которые осуществляет поставку стройматериалов и материалов для ремонта, на условиях предоставления товарного кредита. Кредитные условия по договору поставки на 2016 год изложены следующим образом:

* предельный период кредитования – три месяца;
* ценовая скидка за оплату по факту отгрузки – 7,5%.

Таким образом, среднегодовая стоимость товарного кредита составит:

СТК = (0,075/(1-0,075))\*(360/90) = 0,315 (или 31,5% в год).

Проведённый анализ показал, что привлечение товарного кредита на таких условиях обойдется предприятию в 31,5% годовых, в то время как кредиты, предоставляемые коммерческими банками составляют 16-18 % годовых, что меньше в 2 раза.

Для ООО «Русский север» предлагается провести следующую операцию – осуществить переход от использования товарного кредита во взаимоотношениях с компаниями к банковскому.

В 2016 году в совокупных расчетах с поставщиками на расчеты с 3 фирмами приходилось 23,7%. При планируемых объемах расчетов с и сохраняющихся пропорциях поставок сумма товарного кредита составила 6098,6 тыс. руб.

Согласно договорам, заключаемых с поставщиками товаров и МПЗ, при оплате поставки после 5 банковских дней с момента получения товара, сумма долга является товарным кредитом, к которому применяются установленные поставщиком процентные ставки. Процент по товарному кредиту (согласно заключенных договоров) взимается с суммы долга не зависимо от срока ее образования. В таблице 36 представлен анализ товарного кредита предприятия.

Таблица 35 - Анализ товарного кредита предприятия

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование показателей | Значение показателя |
| Объем приобретения у ООО «Вектор-М», «Интер строй», «Строй век», тыс.руб. | 6098,6 |
| Ставка товарного кредита, % | 31,5 |
| Стоимость товарного кредита, тыс. руб. | 480,3 |
| Снижение стоимости при оплате по факту отгрузки | 457,4 |
| Объем приобретения у ООО «Вектор-М», «Интер строй», «Строй век» со скидкой, тыс. руб. | 5641,2 |
| Стоимость банковского кредита, тыс. руб. | 244 |
| Возможное снижение кредиторской задолженности | 236,3 |
| Кредиторская задолженность ООО «Вектор-М», «Интерстрой», «Строй век»до мероприятий | 692,8 |
| Кредиторская задолженность ООО «Вектор-М», «Интерстрой», «Строй век»после мероприятий | 456,5 |

При условии, что ставка товарного кредита равна 31,5% и кредит предоставляется на 3 месяца, тогда стоимость товарного кредита за 2016 год = 6098,6\*31,5/4/100% = 480,3 тыс. руб., а стоимость банковского кредита = 6098,6\*16%/4/100% = 244 тыс. руб. Общая экономия составляет = 480,3-244=236,3 тыс. руб.

Рассмотрим общий эффект от разработки новой политики по отношению к поставщикам товаров ООО «Русский север» (таблица 36).

Таблица 36 — Эффект от разработки новой политики по отношению к кредиторам ООО «Русский север»

|  |  |
| --- | --- |
| Показатели | Значение показателя |
| Сумма кредиторской задолженности до внедрения мероприятий, тыс. руб. | 88193 |
| Снижение кредиторской задолженности за счет переуступки прав требования, тыс. руб. | 1266,3 |
| Скорректированная величина кредиторской задолженности, тыс.руб. | 86926,7 |
| Процент снижения кредиторской задолженности, % | 1,44 |
| Выручка от продажи продукции, тыс. руб. | 275 765,00 |
| Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности до внедрения мероприятий | 3,13 |
| Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности после внедрения мероприятий | 3,17 |
| Период оборачиваемости кредиторской задолженности до внедрения мероприятий, дн. | 115,13 |
| Период оборачиваемости кредиторской задолженности после внедрения мероприятий, дн. | 113,49 |

В результате предложенных мероприятий по снижению кредиторской задолженности за счет заключения с должниками договоров переуступки прав требования величина задолженности перед поставщиками может сократиться с на 1266,3 тыс. руб. При этом процент снижения кредиторской задолженности составит 1,44 %.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности увеличится с 3,13 до 3,17. Соответственно сократиться период оборачиваемости кредиторской задолженности: с 115,13 дней до 113,49 дней.

Данные мероприятия позволят ООО «Русский север» избежать уплаты некоторой части штрафных санкций за просрочку платежа, а также наладить взаимоотношения с партнерами. Более того, благодаря снижению дебиторской задолженности и снижению кредиторской задолженности за счет заключения договоров уступки права требования и использования товарного кредита увеличится сумма денежных средств на счетах предприятия.

3.2 Прогнозирование финансового состояния после предложенных мероприятий.

По данным Index Box, рынок строительных и отделочных материалов в январе - мае 2016 года развивался под влиянием следующих трендов:

* Сокращение объемов жилого строительства (-16,1% г/г); • Незначительный рост объемов нежилого строительства (+3% г/г);
* Снижение объемов добычи строительного сырья и производства базовых строительных материалов (-4,3% и -8%, соответственно);
* Рост объемов производства отделочных материалов (+5,3%);
* Снижение объемов инвестиций в строительство на 1,6% от уровня 2015 года.

По прогнозам экономистов, структура инвестиций в экономику России в ближайшие годы изменится минимально - на строительство объектов недвижимости уйдет немногим более 21% ежегодного объема вкладываемых средств, а вот их объем в 2016 - 2017 гг. значительно сократится. Как следствие даже в 2019 г., после предполагаемого возобновления экономического роста, денег в строительной отрасли, за вычетом инфляции, будет на 10% меньше, чем в «тучном» 2014 году (рисунок 6).

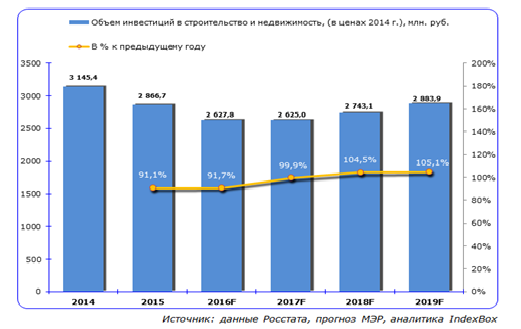


Рисунок 6 – Объем инвестиций с строительную отрасль

Строительные материалы относятся к товарам инвестиционного назначения, то есть спрос на них связан со строительством и ремонтом объектов.

На рынке строительных и отделочных материалов прогнозируется следующее развитие событий:

1. привлекательным сегментом для производителей стройматериалов остаются конечные потребители (розничные продажи стройматериалов) - ремонт квартир и загородной недвижимости осуществляется населением почти постоянно, в том числе своими силами, и не требует мобилизации таких больших средств, как покупка жилья;

2. девальвация рубля окажет негативное влияние на развитие отрасли: по причине отсутствия машиностроительной базы промышленности строительных материалов, произойдет существенное увеличение стоимости закупаемого импортного оборудования и технологий;

3. худшим для рынка жилой недвижимости будет 2017 г., так как к этому времени начнет сказываться существующий сейчас дефицит новых проектов на рынке;

4. однако именно в это время начнется постепенно восстановление спроса на строительные материалы, причем несколько раньше - на ёмких рынках кирпича, песка и цемента;

5. спрос на все группы строительных и отделочных материалов со стороны госсектора сократится не мене чем на 20%. Вместе с тем, на данный момент ещё нет полной ясности в том, каковы будут механизмы выхода страны из текущей ситуации остановки роста.

Анализ финансового состояния предприятия позволил разработать мероприятия повышения эффективности деятельности предприятия в перспективе. С учетом разработанных мероприятий составлен прогноз на 2017-2018 годы. Прогнозы составлены с учетом динамики развития предприятия за исследуемый период.

Представим вначале прогноз выручки. Для прогнозирования используем данные о продаже за последние 3 года по производству.

В 2014г. выручка составила 213610 тыс. рублей, в 2015г. – 261979 тыс. рублей, в 2016 г. – 275765 тыс. рублей. Результат найдем двумя способами: графически и путем математических вычислений.

.

Рисунок 7 - График трендовой зависимости

Линия объема продаж по годам близка к линейной зависимости, которая выражается формулой у = a +b x. Для нахождения параметров а и b решают систему уравнений способом наименьших квадратов:

an + b ∑x= ∑y (1)

a ∑x +b∑ x2= ∑ x y (2)

где а, b – искомые параметры зависимости объема продаж;

n – количество периодов, в данном случае 3 года;

∑x – сумма значений периодов, 1 + 2 + 3 = 6;

∑y – сумма объема продаж за 3 года;

∑ x2 - сумма квадратных значений периодов, 1 + 4 + 9 = 14

∑xy – сумма произведения значений периодов и объема продаж за каждый год.

Составим таблицу 37:

Таблица 37 - Расчетные данные для проведения трендового анализа

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Годы (х) | Объем продаж (у) | Х у | х2 |
| 1-й | 213 610 | 213610 | 1 |
| 2-й | 261 979 | 523958 | 4 |
| 3-й | 275 765 | 551530 | 9 |
| Сумма: 6 лет | 751 354 | 1289098 | 14 |

3 a +6b= 751354;

6a + 14b = 1289098.

Таким образом, находим из первого уравнения значение а = 250421,3 - 2 b и подставляем данное выражение вместо а во второе 6\*(250421,3 - 2 b) + 14b =1289098, отсюда находим значение b, которое подставляем в первое и находим а.

Путем подстановки получаем: а = 90243,8; b = 53402,3.

Уравнение выглядит следующим образом: у= 90243,8 + 53402,3x

Тогда на 2017 г. выручка от продаж составит: у = 90243,8 + 53402,3\*4= 303853,8 тыс.руб.

Тогда на 2018 г. выручка от продаж составит: у = 90243,8 + 53402,3\*5= 357256,3 тыс.руб.

Данный метод можно применить к любой группе товаров и услуг в зависимости от целей исследований. Далее составляется прогнозный отчет о прибылях и убытках на следующий год. (таблица 38).

Таблица 38 – Повышение экономической эффективности деятельности предприятия за счет предложенных мероприятий.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2016 г.  (факт) | 2017 г.  (промеж.  прогноз) | 2018 г.(прогноз) |
| Выручка от продаж | 275 765 | 303854 | 357256 |
| Себестоимость продаж | 274 581 | 300815 | 353684 |
| Прибыль от продаж | 1 184 | 3039 | 3573 |
| Прочие доходы и расходы | 1715 | 1887 | 2075 |
| Прибыль до налогообложения | 2899 | 4925 | 5648 |
| Налог на прибыль | 580 | 985 | 1130 |
| Чистая прибыль | 2319 | 4287 | 4946 |

Выручка определялась на основании метода экстропаляционной зависимости. Себестоимость определялась на основании тенденции предыдущих лет, в среднем доля затрат в структуре выручки составляла 99% (274581/275765\*100%), тогда себестоимость за 2017 г. = 303854\*0,99 = 300815 тыс. руб., а за 2018 г. = 357256\*0,99 = 353684 тыс. руб.

Прибыль нашли путем вычитания себестоимости из выручки. Прочие доходы и расходы спрогнозированы на основании тренда, в среднем увеличение составляло по этой статье 10%, тогда за 2017 = 1715\*1,1 = 1887 тыс. руб., за 2018 г. = 1887\*1,1 = 2075 тыс. руб.

Прибыль до налогообложения нашли путем вычитания из прибыли от продаж прочих доходов и расходов.

Налог на прибыль составил 20% от прибыли до налогообложения, то есть за 2017 г. 4925\*0,2 = 985 тыс. руб., за 2018 г. = 5648\*0,2 = 1130 тыс. руб.

Чистая прибыль определена путем вычитания из прибыли до налогообложения рассчитанного налога.

Чистая прибыль за 2017 год согласно составленному плану составит 3940 тыс. руб., а за 2018 г. составит 4518 тыс. руб.

На основании предложенных мероприятий составим прогнозный баланс.

Обоснуем расчеты вначале за 2017 г.:

За счет мероприятий по снижению дебиторской задолженности это строка в балансе может составить = 20401-517,06-8081,694 = 11802 тыс. руб.

Запасы могут увеличиться пропорционально увеличению товарооборота на 10%, то есть 55923\*1,1 =61515 тыс. руб.

Также за счет поступления платежей от дебиторской задолженности могут увеличиться сумма денежных средств = 28902+517,06+8081,694 = 37501 тыс. руб.

Иммобилизационные средства могут увеличиться с учетом тренда за предыдущие года в среднем на 15% = 2895\*1,15 = 3329 тыс. руб.

Кредиторская задолженность может снизиться за счет предложенных мероприятий на 88193-1266,3 = 86927 тыс. руб.

Краткосрочные кредиты и займы сократятся на % сокращения стоимости кредита (31,5%-16%), при условии, что будет использоваться банковский кредит = 15553\*(100-(31,5-16)) =13142 тыс. руб.

Долгосрочные кредиты в своей практике предприятие не использует.

Собственный капитала увеличится на стоимость дополученной дебиторской задолженности. = 4375+517,06+8081,694+(65515-55923) = 14079 тыс. руб.

Представим прогноз на 2018 г. в таком же порядке:

За счет мероприятий дебиторская задолженность снизилась на 43%, если предположить, что предприятие и дальше будет придерживаться практики снижения дебиторской задолженности, то тогда за счет мероприятий эта строка в балансе может составить = 11802\*(100-43%) = 6727 тыс. руб.

Запасы могут увеличиться пропорционально увеличению товарооборота на 17%(на основании расчетов по прогнозированию товарооборота на 2018 г. (357256/303854\*100 = 117,5%, то есть 61515\*1,175 = 72280 тыс. руб.

Также за счет поступления платежей от дебиторской задолженности могут увеличиться сумма денежных средств = 37501+5075 (11802-6727) = 32426 тыс. руб.

Иммобилизационные средства могут увеличиться с учетом тренда за предыдущие года в среднем на 15% = 3329\*1,15 = 3821 тыс. руб.

Кредиторская задолженность может снизиться за счет предложенных мероприятий на 1,44%- это процент снижения кредиторской задолженности от переуступки и банковского кредита, если сохраниться та же тенденция на 86927\*(100-1,44) = 85675 тыс. руб.

Краткосрочные кредиты и займы сократятся на % сокращения стоимости кредита (31,5%-16%), при условии, что будет использоваться банковский кредит и сохраниться тенденция = 13142\*(100-(31,5-16)) =11105 тыс. руб.

Долгосрочные кредиты в своей практике предприятие не использует.

Собственный капитала увеличится на стоимость дополученной дебиторской задолженности. = 14079+5075 = 18475 тыс. руб.

Внеоборотные средства увеличатся на сумму закупленных средств

Таблица 39 - Прогнозный баланс, тыс. руб.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Актив | 2016 г.  (факт) | 2017 г.  (промеж.  прогноз) | 2018 г.(прогноз) | Пассив | 2016 г.  (факт) | 2017 г.  (промеж.  прогноз) | 2018 г.(прогноз) |
| 1. Денежные средства (S) | 28902 | 37501 | 32426 | 1.Кредиторская задолженность (R p) | 88 193 | 86 927 | 85675 |
| 2.Дебиторская задолженность (Ra) | 20401 | 11802 | 6727 | 2. К р/ср кредиты и займы (K t) | 15 553 | 13142 | 11105 |
| 3. Запасы и затраты (Z) | 55923 | 61515 | 72280 | 3. Д/ср кредиты и займы (K d) |  |  |  |
| 4.Внеоборотные средства (F) | 2895 | 3329 | 3821 | 4. Реальный собственный капитал (E c) | 4 375 | 14079 | 18475 |
| Всего (имущества) активов предприятия (Ba) | 108121 | 114148 | 115 255 | Всего (капитала) пассивов предприятия (B p) | 108 121 | 114 148 | 115 255 |

В таблице 40 представлен анализ изменения коэффициентов ликвидности баланса и платежеспособности предприятия с учетом предлагаемых мероприятий.

Таблица 40 - Финансовые коэффициенты платежеспособности и ликвидности

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование коэффициента | Нормативное значение | 2016 г.  (факт) | 2017 г.  (промеж.  прогноз) | 2018 г.(прогноз) | Отклонение  (+/-). |
| Общий показатель платежеспособности | больше 1 | 1,01 | 1,11 | 1,15 | 0,14 |
| Коэффициент абсолютной ликвидности | больше 0,1-0,7 | 0,28 | 0,37 | 0,34 | 0,06 |
| Коэффициент промежуточной ликвидности | 0,7-0,8 | 0,48 | 0,49 | 0,40 | -0,07 |
| Коэффициент текущей ликвидности | оптим. 2-3,5 | 1,01 | 1,11 | 1,15 | 0,14 |

Таким образом, с учетом проведения мероприятий, коэффициенты платежеспособности и ликвидности увеличатся, то есть предприятие повысит свою платежеспособность. ООО «Русский север» практически весь размер краткосрочной задолженности сможет погасить за счет собственных средств.

Таблица 41 - Показатели финансовой устойчивости предприятия

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование коэффициента | Нормативное значение | 2016 г.  (факт) | 2017 г.  (промеж.  прогноз) | 2018 г.(прогноз) | Отклонение2018к от 2016 г |
| Коэффициент автономии | более 0,5 | 0,040 | 0,123 | 0,160 | 0,120 |
| Коэффициент финансовой зависимости | менее 0,5 | 0,960 | 0,877 | 0,840 | -0,120 |
| Коэффициент финансового левериджа | не более 1 | 23,713 | 7,108 | 5,238 | -18,475 |
| Коэффициент соотношения текущих и внеоборотных активов | больше финансового левериджа | 36,347 | 33,286 | 29,163 | -7,184 |
| Коэффициент маневренности собственного капитала | 0,3 – 0,5 | 0,338 | 0,764 | 0,793 | 0,455 |
| Коэффициент иммобилизации собственного капитала | 0,5- 0,7 | 0,662 | 0,236 | 0,207 | -0,455 |
| Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами | 0,5-0,6 | 0,338 | 0,764 | 0,793 | 0,455 |
| Коэффициент автономии | более 0,5 | 0,040 | 0,123 | 0,160 | 0,120 |

Наблюдается улучшение показателей финансовой устойчивости. Так, например, происходит увеличение коэффициента маневренности собственного капитала и обеспеченности запасов собственными источниками.

Предложенные меры по оздоровлению финансово-хозяйственной деятельности ООО «Русский север», умелая экономическая стратегия, рациональная политика в области финансов, цен и маркетинга позволят предприятию избежать кризиса и сохранять в течение многих лет деловую активность, прибыльность и высокую репутацию надежного партнера.

Заключение

В работе была проанализировано финансовое состояние ООО «Русский север» – предприятия, занимающегося продажей непродовольственных товаров.

В проведенном исследовании проанализирована деятельность общества с ограниченной ответственностью «Русский север». Период исследования составил три года: с 2014г. по 2016 г.

Предприятие за анализируемый период улучшило все свои экономические результаты. Объем товарооборота увеличился на 29,1%,

В то же время у предприятия недостаточно средств для покрытия своих обязательств, велика доля дебиторской задолженности и существует такая тенденция расчетов с поставщиками и покупателями: превышение дебиторской задолженности над кредиторской. Это обуславливает не рациональное соотношение дебиторской и кредиторской задолженности.

Таким образом, в связи с целью дипломной работы были рассмотрены теоретические и практические аспекты анализа и прогнозирования финансового состояния предприятия.

Объектом исследования выступила система показателей финансового состояния предприятия в современных экономических условиях. Предметом - деятельность ООО «Русский север» в г. Кирове области финансового состояния и пути её совершенствования.

Выручка, прибыль предприятия увеличились, в связи с совершенствованием услуг, организацией работы предприятия в целом. Рост прибыли меньше валового дохода, в связи с увеличением издержек.

Наблюдается снижение деловой активности предприятия. Показатели оборачиваемости сокращаются, а сроки оборачиваемости увеличиваются, из-за более высокого темпов роста оборотных активов, по сравнению с выручкой предприятия. Увеличение запасов и затрат вызвано снижением оборачиваемости запасов. Увеличение дебиторской задолженности связано с отвлечением средств из оборота и замедлении деловой активности. Также снизилась оборачиваемость кредиторской задолженности, в связи с ростом задолженности перед поставщиками.

Наблюдается недостаток собственных оборотных средств формирования запасов, но оно сможет полностью сформировать запасы. При нарушении платежеспособности сохраняется возможность восстановления равновесия за счет пополнения источников собственных средств и увеличения собственных оборотных средств предприятия за счёт заёмных средств.

Для ООО «Русский север» важнейшим направлением является осуществление контроля за соблюдением расчетной дисциплины, а также улучшение расчетных операций с поставщиками и покупателями.

Поэтому для ООО «Русский север» важнейшим направлением является осуществление эффективного управления и контроля за соблюдением расчетной дисциплины, а также улучшение расчетных операций с дебиторами и кредиторами. В работе были предложены мероприятия по снижению дебиторской и кредиторской задолженности предприятия. Так как больший удельный вес в структуре дебиторской задолженности занимают расчеты с покупателями, а в кредиторской - задолженность поставщикам за поставленные товары, наибольший акцент был поставлен на эффективность управления расчетов с данными контрагентами

Так как ООО «Русский север» ведет расчеты одновременно с большим количеством дебиторов и кредиторов, необходимо прогнозировать динамику дебиторской и кредиторской задолженности. Без составления прогнозов невозможно эффективно управлять финансовой деятельностью предприятия и избежать неожиданной нехватки денежных средств в самое неподходящее время. Для прогнозирования поступления и расходования денежных средств в ООО «Русский север» было предложено применять платежный календарь.

В результате проведенного анализа снижение величины дебиторской задолженности возможно за счет проведения бартерных операций с покупателями и применения системы скидок по отношению к ним. Уменьшить величину кредиторской задолженности можно при помощи заключения договоров переуступки прав требования с дебиторами, что также приведет к снижению задолженности покупателей.

Для улучшения экономических показателей ООО «Русский север» необходимо добиться оптимизации дебиторской задолженности; разработать и внедрить программу по сокращению дебиторской задолженности за счет целенаправленного и постоянного контролирования ее динамики, предоставления скидок на продукцию при предоплате; использовать имущество организаций-дебиторов в счет погашения задолженности; обеспечить планомерное поступление и расходование денежных ресурсов, выполнение расчетной дисциплины, достичь рациональных пропорций собственного и заемного капитала и наиболее эффективно его использовать; достичь инвестиционной привлекательности, для чего снизить кредиторскую задолженность, разработав графики ее погашения, определив внешние и внутренние источники погашения. В заключение подчеркнем, что необходимость контроля за достоверным отражением дебиторской и кредиторской задолженности в финансовой отчетности организаций является актуальной проблемой. Анализ и контроль за движением дебиторских долгов являются одними из важнейших факторов максимизации нормы прибыли, увеличения ликвидности, кредитоспособности и минимизации финансовых рисков. Предложенные меры по оздоровлению финансово-хозяйственной деятельности ООО «Русский север», умелая экономическая стратегия, рациональная политика в области финансов, цен и маркетинга позволят предприятию избежать кризиса и сохранять в течение многих лет деловую активность, прибыльность и высокую репутацию надежного партнера.

Список использованной литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Части первая, вторая, третья : офиц. текст : [принят Гос. Думой 21 окт. 1994 г. : с последними изм. и доп. по состоянию на 26 июня 2017 г.].
2. «Налоговый кодекс Российской Федерации (Часть вторая)» от 05.08.2000 № 117-ФЗ (принят ГД ФС РФ 19.07.2010) (ред. от 16.05.2017)
3. Федеральный закон от 08.02.1998 № 14-ФЗ (ред. от 27.07.2009, с изм. От 18.12.2016) «Об обществах с ограниченной ответственностью» (принят ГД ФС РФ 14.01.1998).
4. Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ (ред. От 05.02.2010, с изм.от 26.04.2017) «О несостоятельности (банкротстве)» (принят ГД ФС РФ 27.09.2002).
5. Приказ Минфина РФ от 22.07.2003 № 67н (ред. От 18.09.2016) «О формах бухгалтерской отчетности организаций»
6. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2013, – 215 с. – (Высшее образование).
7. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. – 2-е изд., перераб. и доп. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2014. – 656 с.
8. Вурос А., Розанова Н. Экономика отраслевых рынков. - М.: ТЕИС, 2011.
9. Гаврилова А.Н. Финансовый менеджмент: учебное пособие / А.Н. Гаврилова, Е.Ф. Сысоева, А.И. Барабанов, Г.Г. Чигарев. – М.: КНОРУС, 2016. – 336 с.
10. Герасимов, Б.И. Экономический анализ: учебное пособие. В 2 ч. / Б.И. Герасимов, Т.М. Коновалова, С.П. Спиридонов. – 2-е изд., стер. – Тамбов Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2014. – Ч. 1. – 64 с.
11. Гиляровская Л.Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческих организаций: учеб.пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям 080109 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», 080105 «Финансы и кредит» Л.Т. Гиляровская, А.В. Ендовицкая. – М.: ЮНИТИ-Дана, 2016. – 159 с.
12. Гинзбург А.И. Экономический анализ для руководителей малых предприятий – СПб.: Питер, 2014. – 224 с.
13. Канке А.А., Кошевая И.П. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2016. –288 с. – (Профессиональное образование).
14. Кичатов А. Логистический рынок: разворот на Восток [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: www.tks.ru/news/nearby/2017/02/02/0006 (дата обращения: 02.02.2017)
15. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 768 с.: ил.
16. Кузнецов Б.Т. Финансовый менеджмент: Учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям 060500 «Бухгалтерский учет», 060400 «Финансы и кредит» / Б.Т. Кузнецов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 415 с.
17. Крылов Э.И., Власова В.М., Журавкова И.В. Анализ финансовых результатов, рентабельности и себестоимости продукции: Учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 720 с.
18. Любушкин Н.П. Анализ финансового состояния организации: учебное пособие/Н.П. Любушкин. – М.:Эксмо, 2013. – 256 с. – (Высшее экономическое образование).
19. Мельник, М.В., Бердников, В.В. Финансовый анализ: система показателей и методика проведения: учеб.пособие/под ред. М.В. Мельник. – М.:Эклномистъ, 2016. – 159 с.
20. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 512 с. – (Высшее образование).
21. Слепов В.А., Лисицина Е.В. Финансовый менеджмент для бакалавров экономики: Учебное пособие. – М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2013. – 272 с. – (Библиотека журнала «Финансовые и бухгалтерские консультации». – Выпуск 4 (37).
22. Тенденции развития рынка логистических услуг в РФ в 2016 году [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: www.tks.ru/logistics/2016/12/29/0002 (дата обращения: 25.03.2017)
23. Тироль. Ж. Рынки и рыночная власть: Теория организации промышленности/ Пер. с англ. СПб.: Экономическая школа, 2016.
24. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник/Под ред. Е.С. Стояновой. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд-во «Перспектива», 2014. – 656 с.
25. Финансовый менеджмент: Учебное пособие/Под ред. Проф. Е.И. Шохина. – М: ИД ФБК-ПРЕСС, 2016. – 408 с.
26. Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности. – М.:ИНФРА-М, 2014. – 415 с. – (Высшее образование).
27. Шерер Ф., Росс Д. Структура отраслевых рынков: Пер. с англ.- М.: ИНФРА-М, 2016.
28. Экономический анализ: Основы теории. Комплексный анализ хозяйственной деятельности организации: Учебник/под ред. проф. Н.В. Войтоловского, проф. А.П. Калининой, проф. И.И, Мазуровой. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Высшее образование, 2013. – 513 с. – (Университеты России).
29. Министерство транспорта Российской Федерации (Минтранс России) www.mintrans.ru/activity/ (дата обращения: 13.02.2017) .
30. Федеральная служба государственной статистики: Транспорт и связь [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/transport/ (дата обращения: 11.04.2017)
31. Управление цепочками поставок [Электронный ресурс] <http://www.deloitte.com/dtt/section_node/0,1042,sid%253D30790,00.html>(дата обращения: 13.02.2017)

Приложения