

Министерство образования и науки РФ  
Автономная некоммерческая организация высшего образования  
Самарский университет государственного управления  
«Международный институт рынка»  
Факультет заочного обучения  
Кафедра банковского дела  
Основная профессиональная образовательная программа высшего образования  
Направление подготовки 38.03.01 «Экономика»  
Профиль «Финансы и кредит»

ДОПУСКАЕТСЯ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой:

к.э.н. Ситнов В.В.

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА БАКАЛАВРА

«Анализ и пути улучшения финансового состояния предприятия (на примере ИП Козульков В.А.)»

Выполнил: Деметьева Анна Алексеевна

группа ЗУФ-25

Научный руководитель:

Кравченко Оксана Викторовна

кандидат экономических наук, доцент

Самара  
2017

## Содержание

Введение.....	3
Глава 1. Теоретические основы анализа финансового состояния предприятия.....	6
1.1. Понятие, сущность и роль анализа финансового состояния предприятия.....	6
1.2. Методы анализа финансовой деятельности предприятия.....	11
1.3. Основные показатели финансовой деятельности предприятия и методика их расчета.....	21
Глава 2. Анализ финансового состояния ИП Козульков В.А.....	31
2.1. Общая характеристика ИП Козульков В.А.....	31
2.2. Анализ финансового положения ИП Козульков В.А.....	40
2.3. Анализ финансовых результатов деятельности ИП Козульков В.А.....	49
Глава 3. Пути улучшения финансового состояния ИП Козульков В.А.....	55
3.1. Основные направления по улучшению финансового состояния ИП Козульков В.А.....	55
3.2. Оценка экономической эффективности предложенных мероприятий....	58
Заключение.....	66
Библиографический список.....	69
Приложение	

## **Введение**

В современных экономических условиях возрастает роль анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятий как базы для принятия стратегических управленческих решений. Активное развитие всех отраслей экономики Российской Федерации указывает на растущую необходимость получения актуальной, доступной, достоверной и обоснованной информации о финансово-хозяйственной деятельности того или иного субъекта рыночных отношений.

В условиях динамично развивающихся экономических взаимосвязей отмечаются изменения в нормативно-правовых основах регулирования сфер учета, анализа и аудита, их реформирование. Актуализация сформированных корректировок в методологии анализа финансовой деятельности позволит компаниям в целях управленческой оценки выйти на уровень наиболее достоверной и обоснованной информации.

Предприятия, оценивая свою финансовую деятельность, стремятся повысить эффективность всех направлений функционирования, в связи с чем необходим анализ финансовой деятельности компаний, который позволит оценить эффективность основных векторов развития организаций.

Особенно актуален вопрос разработки системы комплексного анализа финансовой деятельности на теоретическом и практическом уровнях для организаций, функционирующих в торговле. В условиях кризисных явлений в экономике наиболее острым является проблематика эффективного управления финансовой деятельностью организаций, а особенно управления затратами, оборотными и внеоборотными активами, продажами и др. В связи с этим формирование системы комплексного анализа финансовой деятельности организаций представляется актуальной проблемой.

Объектом анализа является ИП Козульков В.А.

Предметом исследования является финансовая деятельность ИП Козульков В.А.

Целью работы является анализ и определение путей улучшения финансового состояния предприятия (на примере ИП Козульков В.А.).

Реализация намеченной цели потребовала постановки и решения следующих задач, определивших логику исследования:

- рассмотреть теоретические основы анализа финансового состояния предприятия;
- провести анализ финансового состояния ИП Козульков В.А.;
- определить пути улучшения финансового состояния ИП Козульков В.А.

Теоретико-методологической основой работы являются монографии и статьи экономистов по проблемам анализа финансовой деятельности предприятия. Фактической базой исследования служит официальная бухгалтерская отчетность ИП Козульков В.А.

Обоснование теоретических положений и аргументация выводов осуществлялась на основе реализации ряда методов, представляющих собой комплексный подход к анализу явлений и процессов, включающих диалектический, формально-логический и экономико-статистический методы.

Выпускная квалификационная работа состоит из трех глав. Первая глава раскрывает теоретические основы анализа финансового состояния предприятия. Во второй главе проведен анализ финансового состояния ИП Козульков В.А. В третьей главе определены пути улучшения финансового состояния ИП Козульков В.А. В заключении работы приведены наиболее важные теоретические обобщения и выводы, полученные в ходе исследования.

# **Глава 1. Теоретические основы анализа финансового состояния предприятия**

## **1.1. Понятие, сущность и роль анализа финансового состояния предприятия**

Под финансами организации понимается система денежных отношений, складывающихся в процессе производства и реализации продукции.

Под финансовым состоянием понимается способность предприятия финансировать свою деятельность. Это выражается в обеспеченности финансовыми ресурсами, которые необходимы для нормального функционирования предприятия.

Анализ финансового состояния предприятия играет большую роль, так как предприятие, приобретая самостоятельность, несет полную ответственность за итоги своей деятельности перед работниками предприятия, банком и пр.

Для принятия решений на уровне субъектов хозяйствования анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия выявляет основные показатели деятельности и позволяет прогнозировать его дальнейшее развитие. Также благодаря финансовому анализу бухгалтерской (финансовой) отчетности возможно управление дебиторской и кредиторской задолженностью, которые являются важными показателями деятельности предприятия. В связи с этим возрастает роль финансового анализа предприятия, который позволяет выявить и устранить недостатки в деятельности предприятий. Так, В.В. Бочаров считает, что «финансовый анализ – это глубокое, научно-обоснованное исследование финансовых отношений и движения финансовых ресурсов в едином производственно-торговом процессе»<sup>1</sup>.

В.Р. Банк указывает, что «финансовый анализ представляет собой процесс исследования финансового состояния и основных результатов

---

<sup>1</sup> Бочаров В.В. Комплексный финансовый анализ. СПб.: Питер, 2016. С. 55.

финансовой деятельности предприятия с целью выявления резервов повышения его рыночной стоимости и обеспечения его эффективного развития»<sup>2</sup>.

По мнению Л.В. Прыкина, финансовый анализ – это процесс, основанный на изучении данных о финансовом состоянии предприятия и результатах его деятельности.

Л.В. Донцова считает, что «финансовый анализ – это исследовательский процесс, главной целью которого является выработка наиболее обоснованных предположений и прогнозов изменения финансовых условий функционирования субъекта хозяйствования»<sup>3</sup>.

Российские ученые М.И. Баканов М.И. и А.Д. Шеремет считают, что «в процессе финансового анализа можно получить небольшое число ключевых (наиболее информативных) параметров, дающих объективную и точную картину финансового состояния предприятия, на основе которых практически все пользователи финансовых отчетов принимают решения по оптимизации своих интересов»<sup>4</sup>.

Таким образом, финансовый анализ – это изучение основных показателей финансового состояния и финансовых результатов деятельности организации с целью принятия заинтересованными лицами управленческих, инвестиционных и прочих решений.

Финансовый анализ – это исследовательский и оценочный процесс, главная цель которого - выработка наиболее достоверных предположений и прогнозов о будущих финансовых условиях функционирования предприятия.

В традиционном понимании финансовый анализ представляет собой метод оценки и прогнозирования финансового состояния компании на основе его бухгалтерской отчетности.

Принято выделять два вида финансового анализа – внутренний и внешний.

---

<sup>2</sup> Банк В.Р., Тараскина А.В. Финансовый анализ. - М.: Проспект, 2011. С. 22.

<sup>3</sup> Донцова Л.В., Некифорова Н.А. Экономический анализ. - М.: Дело и сервис, 2014. С. 32.

<sup>4</sup> Шеремет А.Д. Методика финансового анализа. - М.: ИНФРА-М, 2016. С. 12.

Внутренний финансовый анализ проводится работниками самой организации. Информационная база такого анализа гораздо шире и включает любую информацию, циркулирующую внутри предприятия и полезную для принятия управленческих решений. Соответственно расширяются и возможности анализа<sup>5</sup>.

Внешний финансовый анализ проводится аналитиками, являющимися посторонними лицами для предприятия и потому не имеющими доступа к внутренней информационной базе предприятия. Внешний анализ менее детализирован и более формализован.

Финансовый анализ позволяет оценить текущее и перспективное финансовое состояние предприятия; оценить возможные и целесообразные темпы развития предприятия с позиции финансового их обеспечения; выявить доступные источники средств и оценить возможность и целесообразность их мобилизации; спрогнозировать положение организации на рынке капиталов.

Анализ финансовой отчетности является основой финансового анализа. Он позволяет достичь главной цели финансового анализа – своевременное выявление недостатков в финансовой деятельности и поиск путей ее стабилизации.

Артеменко В.Г. утверждает, что «основной целью финансового анализа является получение максимального количества наиболее информативных параметров, дающих объективную картину финансового состояния организации, ее прибылей и убытков, изменений в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами»<sup>6</sup>.

Финансовый анализ включает вопросы анализа финансового положения, прибыли, реализации продукции и ее себестоимости. Включение именно такого круга вопросов обосновано тем, что решающее влияние на финансовое положение предприятия оказывает прибыль, основными же

---

<sup>5</sup> Анализ финансовой отчетности / Под ред. О.В. Ефимовой, М.В. Мельник. - М.: Омега - Л, 2015. С. 55-57.

<sup>6</sup> Артеменко В.Г., Беллендир М.В. Экономический анализ. - М.: ДИС, 2016. С. 46.

факторами ее формирования являются объем реализованной продукции, себестоимости и цена.

В процессе достижения основной цели решаются следующие задачи финансового анализа:

- выявление базовых показателей для разработки производственных планов и программ на предстоящий период;
- изучение выполнения установленных планов и соблюдения нормативов по количеству, структуре и качеству продукции, работ и услуг;
- определение экономической эффективности использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов;
- прогнозирование результатов деятельности;
- подготовка информации для принятия управленческих решений, связанных с улучшением текущего финансового состояния.

Оперативные аспекты финансового анализа выражаются в контроле и анализе дебиторской, кредиторской задолженности, контроле показателей оборачиваемости отдельных элементов оборотных активов, а также анализе финансовых бюджетов и оценке их исполнения. Т.е. оперативные аспекты финансового анализа реализуются в процессе текущей финансовой работы, обеспечивающих непрерывный контроль реализации управленческих решений. В свою очередь, стратегические аспекты, при обосновании стратегии развития предприятия, также основаны на результатах финансового анализа. При этом при разработке и реализации инвестиционных программ особое внимание уделяется их финансовому обеспечению с целью выявления эффективности вложений в капитал и финансовой устойчивости компании<sup>7</sup>.

Финансовый анализ помогает выявить те направления, по которым предприятию следует вести свою работу для усиления своих финансовых позиций.

---

<sup>7</sup> Анализ финансового состояния предприятия / Под ред. В.М. Власова. - М.: Финансы и статистика, 2016. С. 66-68.



Финансовый анализ дает возможность определить имущественное состояние предприятия; выявить уровень предпринимательского риска, потребность в дополнительных источниках финансирования; определить рациональность привлечения заемных средств, а также обоснованность политики распределения и использования прибыли.

Результаты финансового анализа позволяют выявить уязвимые места, требующие особого внимания, и разработать мероприятия по их ликвидации.

Анализ хозяйственной деятельности является одной из важнейших подсистем общей системы управления торговым предприятием, которая направлена на обеспечение необходимой информацией таких важнейших сфер функционирования, как определение целей деятельности, формирование стратегии маркетинга и финансовой политики, прогнозирование и планирование всех аспектов торгового процесса, контроль за его ходом. На основе экономического анализа вырабатываются стратегия и тактика развития предприятия, обосновываются планы и управленческие решения, осуществляется контроль за их выполнением, оцениваются результаты работы по продаже товаров и оказанию услуг населению.

С одной стороны, финансовый анализ определяет экономическую эффективность деятельности торговой организации, а с другой – выявляет пути улучшения финансового состояния на текущий и прогнозный периоды. Поэтому в планировании он играет важную роль.

Экономический анализ не только является средством обоснования планов торгового предприятия и контроля за ходом их выполнения, но и во многом способствует выявлению внутрихозяйственных резервов, экономному использованию всех видов ресурсов, в результате чего улучшается экономическое положение предприятия, повышается эффективность торговой деятельности<sup>8</sup>.

---

<sup>8</sup> Вакуленко Т.Г., Фомина Л.Ф. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности для принятия управленческих решений. СПб.: ЛОГОС, 2017. С. 71-73.

Ввиду того, что принятие решений по сложным проблемам происходит в условиях неопределенности, процедура и методы системного анализа направлены на выдвижение альтернативных вариантов, выявление степени неопределенности по каждому варианту и сопоставление последних по определенным критериям эффективности.

## **1.2. Методы анализа финансовой деятельности предприятия**

Существует множество методик анализа финансовой деятельности предприятия.

Главными задачами анализа финансовой деятельности предприятия является определение уровня финансового состояния предприятия, факторов, влияющих на него, и определение путей его улучшения. Для проведения финансового анализа используются данные бухгалтерской отчетности, учетные регистры, оборотно-сальдовые ведомости и пр.

Для проведения анализа финансовой деятельности предприятия, согласно методике А.Д. Шеремет, используются горизонтальный, вертикальный, трендовый, коэффициентный и факторные методы. В ходе горизонтального анализа выявляются абсолютные и относительные изменения величин различных статей баланса за анализируемый период. Целью вертикального анализа является вычисление удельного веса отдельных статей в итоге баланса. Трендовый анализ заключается в сопоставлении величин балансовых статей за период с целью выявления тенденции. В ходе коэффициентного анализа осуществляется изучение уровней и динамики относительных показателей финансового состояния, которые рассчитываются как отношения величин балансовых статей или других абсолютных показателей, получаемых на основе отчетности или бухгалтерского учета. В ходе анализа финансовых коэффициентов их значения сравниваются с базисными величинами. А также изучают их динамику за отчетный период и за ряд смежных периодов. Помимо

финансовых коэффициентов в анализе финансового состояния большое значение имеют абсолютные показатели, которые рассчитываются на основе отчетности, такие, как чистые активы, собственные оборотные средства, показатели обеспеченности запасов собственными оборотными средствами. Данные показатели являются критериальными, поскольку с их помощью формулируются критерии, позволяющие определить качество финансового состояния.

В результате анализа выделяют 4 типа финансового состояния: абсолютная устойчивость финансового состояния; нормальная устойчивость финансового состояния; неустойчивое финансовое состояние; кризисное финансовое состояние.

Данная методика позволяет проанализировать темп роста собственного капитала предприятия и разработать рекомендации для дальнейшего развития организации.

Помимо достоинств, рассматриваемая методика имеет и недостатки. Например, она предполагает использование не всех основных финансовых коэффициентов, что сужает получаемые итоговые показатели и влияет на общую картину состояния предприятия. Это также имеет влияние на выработку мер по оптимизации финансовой деятельности предприятия.

Согласно методике Бочарова В.В., финансовое состояние предприятия можно охарактеризовать его финансовой конкурентоспособностью, т.е. его платежеспособностью, кредитоспособностью, использованием финансовых ресурсов и капитала, выполнением обязательств перед государством и другими хозяйствующими субъектами.

Балабанов И.Т. выделяет следующие этапы анализа финансового состояния предприятия:

- анализ доходности (рентабельности);
- анализ финансовой устойчивости;
- анализ кредитоспособности;
- анализ использования капитала;

- анализ уровня самофинансирования;
- анализ валютной самокупаемости<sup>9</sup>.

Данная методика анализа финансовой деятельности предприятия позволяет использовать широкий спектр методов и статистических приемов, таких как сравнение, группировка, метод цепных подстановок и расчет относительных коэффициентов. На каждом этапе анализа производится глубокий горизонтальный анализ абсолютных величин, что позволяет выявить причины, влияющие на изменения, какого либо показателя. Недостатком данной методики можно назвать недостаточный анализ финансовых коэффициентов.

Кравченко Н.А. считает, что «финансовое состояние предприятия характеризуется его платежеспособностью, целесообразностью и правильностью вложения финансовых ресурсов в активы, наличием у предприятия оборотных средств, эффективностью их использования»<sup>10</sup>. Согласно методике данного автора, анализ финансового состояния производится в виде двухмодульной структуры: экспресс-анализ, или чтение отчета (отчетности); углубленный анализ финансово-хозяйственной деятельности.

Экспресс-анализ применяется в случае необходимости получения оперативного и общего представления об объекте анализа. На основании данных экспресс-анализа определяется дальнейшая потребность в углубленном анализе финансово-хозяйственной деятельности.

Экспресс-анализ состоит из следующих этапов:

- просмотр отчета по формальным признакам;
- ознакомление с заключением аудитора;
- выявление наиболее уязвимых статей в отчетности и их оценка в динамике;
- ознакомление с ключевыми индикаторами;

---

<sup>9</sup> Бочаров В.В. Комплексный финансовый анализ. - СПб.: Питер, 2016. С. 66.

<sup>10</sup> Кравченко Н.А. Экономический анализ. – М.: Гросс, 2014. С. 55.

- чтение пояснительной записки (аналитических разделов отчета);
- общая оценка имущественного и финансового состояния по данным баланса;
- формулирование выводов по результатам анализа.

Целью углубленного анализа является более детальная характеристика имущественного и финансового потенциала предприятия, результатов его деятельности за истекший период, а также выявление потенциальных возможностей его развития.

Программа углубленного анализа в целом похожа на программу экспресс-анализа. Но в отличие от экспресс-анализа финансовое состояние предприятия в ходе углубленного анализа исследуется более детально. В результате оценки финансового состояния с помощью углубленного анализа выявляются возможности повышения эффективности функционирования объекта с помощью рационализации финансовой политики.

Программа углубленного анализа состоит из следующих этапов:

- предварительный обзор экономического и финансового положения организации;
- оценка имущественного, финансового положения предприятия, его ликвидности и финансовой устойчивости;
- оценка отдельных статей бухгалтерской отчетности;
- оценка основной деятельности предприятия его рентабельности, положения на рынке ценных бумаг<sup>11</sup>.

Однако данная методика предполагает расчет большого количества показателей и представляет собой трудоемкий процесс. Это является недостатком углубленного анализа.

По мнению Гиляровской Л.Т., «финансовое состояние предприятия следует характеризовать системой показателей, которые отражают состояние капитала в процессе его кругооборота и способность предприятия

---

<sup>11</sup> Воробьев Е. Методология анализа финансовой деятельности предприятия // Финансы. - 2015. - № 16. С. 30-33.

самофинансировать свою деятельность на данный момент времени»<sup>12</sup>. В качестве предмета анализа в данной методике выступают причинно-следственные связи экономических явлений и процессов, выявив которые становится возможным оперативно осуществлять расчеты изменения основных результатов хозяйственной деятельности за счет определенных факторов, а также корректировать суммы прибыли, безубыточного объема продаж, запаса финансовой устойчивости, себестоимости единицы продукции при изменении условий хозяйствования. В качестве предмета анализа выступают: финансовые ресурсы, финансовые результаты, рентабельность, прибыль, инвестиционная деятельность, финансовое состояние, диагностика банкротства, а так же формирование, размещение и использование капитала.

Особенностью и достоинством данной методики является то, что в ней применяется метод сравнения фактических результатов организации с результатами деятельности за прошлые года. Недостатком методики является сложность ее восприятия и сложность расчетов финансовых коэффициентов.

Анализ финансового состояния по методике Ефимовой О.В. производится в 3 этапа<sup>13</sup>.

На первом этапе, на основе форм бухгалтерской отчетности производится оценка финансового положения предприятия, осуществляется формирование общего представления о деятельности предприятия, выявляются тенденции в структуре имущества, определяются факторы, влияющие на ее изменение.

На втором этапе анализа финансовой деятельности осуществляется оценка ликвидности благодаря анализу оборотного капитала и его группировке по категориям риска. На данном этапе привлекаются, помимо

---

<sup>12</sup> Гиляровская Л.Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческих организаций. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. С. 32.

<sup>13</sup> Анализ финансовой отчетности / Под ред. О.В. Ефимовой, М.В. Мельник. М.: Омега - Л, 2017. С. 46.

данных бухгалтерской отчетности, также учетные регистры и оборотно-сальдовые ведомости, так как информации становится недостаточно.

На следующем этапе рассчитываются коэффициенты автономии, финансового левериджа, покрытия инвестиций, обеспеченности запасов, краткосрочной задолженности, финансовой устойчивости по величине излишка (недостатка) собственных оборотных средств с целью анализа структуры источников средств.

Четвертым этапом анализа в рассматриваемой методике является расчет коэффициентов оборачиваемости: текущих активов, дебиторской задолженности, товарно-материальных запасов по каждому виду (производственные запасы, топливо, готовая продукция и т. д.).

Главной особенностью данной методики является то, что она предлагает использовать внутренний анализ для окончательного заключения о финансовом положении предприятия. Расширение рамок информационной базы позволяет углубить и качественно улучшить сам финансовый анализ. Согласно данной методике анализ баланса и рассчитанных на его основе коэффициентов следует рассматривать в качестве предварительного ознакомления с финансовым положением организации.

Недостатком методики О.В. Ефимовой является ее слабая приспособленность к инфляционным процессам, особенно в тех разделах, где анализируются в динамике абсолютные показатели.

Таким образом, проведенный сравнительный анализ позволяет сделать вывод, что у всех рассмотренных методик есть следующие общие черты. Во всех методиках для проведения анализа основным источником информации служит бухгалтерская (финансовая) отчетность предприятия. Выделяется только методика Ефимовой О. В., согласно в качестве информационной базы не обходимо дополнительно использовать данные внутрипроизводственного учета. Вероятно, можно считать это современной тенденцией постепенного перевода информационной базы экономического и финансового анализа от форм бухгалтерской и статистической отчетности к данным бухгалтерских

счетов и других форм внутрипроизводственного учета. Так же во всех рассмотренных методиках используются такие стандартные методы экономического анализа, как горизонтальный, вертикальный и коэффициентный анализ.

Основным различием рассмотренных методик является разность в этапах проведения анализа финансового состояния. Так, например, методика анализа финансового состояния Ковалева В.В. представляет собой двух модельную структуру, состоящую из экспресс-анализа и углубленного анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия. При этом потребности в углубленном анализе определяется по результатам экспресс-анализа, тогда как методики Шеремет А.Д. и Сайфулин Р.С., Балабанов И.Т, Савицкая Г.В. и Ефимовой О.В. подразумевают последовательное проведение всех этапов анализа. Помимо данного отличия следует отметить, что Шеремет А.Д. и Сайфулин Р.С. считают, что финансовое состояние характеризуется, в первую очередь, соотношением активов и пассивов, Балабанов И.Т. считает, что финансовое состояние определяется конкурентоспособностью, а Савицкая Г.В - системой показателей, отражающих состояние капитала в процессе его кругооборота<sup>14</sup>.

Сущность методики Донцовой Л.В. и Никифоровой Н.А. заключается в классификации организаций по уровню финансового риска, то есть любая анализируемая организация может быть отнесена к определенному классу в зависимости от "набранного" количества баллов, исходя из фактических ее финансовых коэффициентов.

1-й класс - это организации с абсолютной финансовой устойчивостью и абсолютно платежеспособные, чье финансовое состояние позволяет быть уверенными в своевременном выполнении обязательств в соответствии с договорами. Это организации, имеющие рациональную структуру имущества и его источников, и, как правило, довольно прибыльные.

---

<sup>14</sup> Воложинская М.С. Методика финансового анализа // Бизнес. - 2016. - №2. С. 25.



2-й класс - это организации с нормальным финансовым состоянием. Их финансовые показатели в целом находятся очень близко к оптимальным, но по отдельным коэффициентам допущено некоторое отставание. У этих организаций, как правило, неоптимальное соотношение собственных и заемных источников финансирования, сдвинутое в пользу заемного капитала. При этом наблюдается опережающий прирост кредиторской задолженности по сравнению с приростом других заемных источников, а также по сравнению с приростом дебиторской задолженности. Обычно это рентабельные организации.

3-й класс - это организации, финансовое состояние которых можно оценить как среднее. При анализе бухгалтерского баланса обнаруживается слабость отдельных финансовых показателей. У них либо платежеспособность находится на границе максимально допустимого уровня, а финансовая устойчивость нормальная, либо наоборот - неустойчивое финансовое состояние из-за преобладания заемных источников финансирования, но есть некоторая текущая платежеспособность. При взаимоотношениях с такими организациями вряд ли существует угроза потери средств, но выполнение обязательств в срок представляется сомнительным.

4-й класс - это организации с неустойчивым финансовым состоянием. При взаимоотношениях с ними имеется определенный финансовый риск. У них неудовлетворенная структура капитала, а платежеспособность находится на нижней границе допустимых значений. Прибыль у таких организаций, как правило, отсутствует вовсе или очень незначительная, достаточная только для обязательных платежей в бюджет.

5-й класс - это организации с финансовым состоянием, характеризующимся как кризисное. Они неплатежеспособны и абсолютно неустойчивы с финансовой точки зрения. Эти предприятия убыточные.

Особой популярностью в российской практике пользуется методика рейтинговой оценки кредитоспособности заемщика Сбербанка. Для

определения кредитоспособности заемщика проводится качественный и количественный (оценка финансового состояния) анализ рисков. Целью проведения анализа рисков является определение возможности, размера и условий предоставления кредита.

С учетом тенденций в изменении финансового состояния и факторов, влияющих на эти изменения, производится оценка финансового состояния заемщика производится. С этой целью необходимо проанализировать качество активов, основные направления хозяйственно-финансовой деятельности предприятия, динамику оценочных показателей, структуру статей баланса.

Оценка результатов расчетов коэффициентов заключается в присвоении заемщику категории по каждому из этих показателей на основе сравнения полученных значений с установленными достаточными.

Включение в модель трех коэффициентов ликвидности не случайно и определяется их важностью при оценке текущей кредитоспособности. При инвестиционном кредитовании дополнительно проводится анализ бизнес-плана.

Таблица 1

Система финансовых коэффициентов, применяемая Сбербанком России в оценке кредитоспособности заемщика<sup>15</sup>

Показатель	Обозначение	Расчет по формам бухгалтерской отчетности
Коэффициент абсолютной ликвидности	К1	Денежные средства / [Краткосрочные обязательства всего - Доходы будущих периодов - Резервы предстоящих платежей]
Коэффициент критической оценки (промежуточный коэффициент покрытия)	К2	[Денежные средства + Краткосрочные финансовые вложения + Дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев] / [Краткосрочные обязательства всего - Доходы будущих периодов - Резервы предстоящих платежей]
Коэффициент текущей ликвидности	К3	Оборотные активы всего / [Краткосрочные обязательства всего - Доходы будущих периодов - Резервы предстоящих платежей]
Коэффициент соотношения собственных	К4	Капитал и резервы всего / [Долгосрочные обязательства всего - Краткосрочные

<sup>15</sup> Воложинская М.С. Методика финансового анализа // Бизнес. - 2016. - №2. С. 26.

и заемных средств		обязательства всего - Доходы будущих периодов - Резервы предстоящих платежей]
Рентабельность, %	K5	(Прибыль от продажи / Выручки от продажи) x 100%

Оценка результатов расчетов K1-K5 заключается в присвоении заемщику категории по каждому из этих показателей. Далее определяется сумма баллов по этим показателям с учетом их коэффициентных весов. В соответствии с полученной суммой баллов определяется рейтинг или класс заемщика.

Разбивка показателей на категории в зависимости от их фактических значений представлена в таблице 2.

Таблица 2

Определение категории кредитоспособности организации-заемщика  
Сбербанка<sup>16</sup>

Коэффициенты	1-й класс	2-й класс	3-й класс
K1	0,2 и выше	0,1 - 0,2	менее 0,15
K2	0,8 и выше	0,5 - 0,8	менее 0,5
K3	2,0 и выше	1,0 - 2,0	менее 1,0
K4	1,0 и выше	0,7 - 1,0	менее 0,7
K5	0,15 и выше	менее 0,15	нерентабельный

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

$$S = 0,11 \times K1 + 0,05 \times K2 + 0,42 \times K3 + 0,21 \times K4 + 0,21 \times K5$$

Заключительным этапом рейтинговой оценки кредитоспособности является определение класса заемщика, проводимое на основе рассчитанной суммы баллов.

- S = 1 или 1,05 – заемщик может быть отнесен к первому классу кредитоспособности.
- S больше 1,05, но меньше 2,42 – соответствует второму классу.
- S равно или больше 2,42 – соответствует третьему классу.

<sup>16</sup> Воложинская М.С. Методика финансового анализа // Бизнес. - 2016. - №2. С. 18.

При этом кредитование первоклассных заемщиков обычно не вызывает сомнений, кредитование заемщиков второго класса требует у банка взвешенного подхода, а кредитование заемщиков, принадлежащих к третьему классу кредитоспособности, связано с повышенным риском и редко практикуется Сбербанком.

В дополнение к количественному проводят качественный анализ кредитоспособности предприятия. Качественный анализ кредитоспособности предприятия основан на использовании информации, которая не может быть выражена в количественных показателях.

Таким образом, наиболее эффективной из вышерассмотренных методик анализа финансового состояния является методика Сбербанка. Данная методика позволяет оперативно выявлять «узкие места» в деятельности предприятия и, при необходимости, проводить углубленный анализ.

### **1.3. Основные показатели финансовой деятельности предприятия и методика их расчета**

Основными абсолютными показателями платежеспособности предприятия являются собственные оборотные средства и чистые активы.

Величину собственных оборотных средств (СОС) можно рассчитать двумя способами:

1) как разница между величиной собственного капитала предприятия ( $I_C$ ) и долгосрочных обязательств ( $K_T$ ) и величиной основных средств и прочих внеоборотных активов ( $F$ ):

$$СОС = I_C + K_T - F, \quad (1)$$

2) как разница текущих активов ( $R_A$ ) и текущих пассивов ( $K_t$ ):

$$СОС = R_A - K_t. \quad (2)$$

Величина собственных оборотных средств зависит от многих факторов, а ее увеличение обуславливается:

- реинвестированием прибыли;
- относительным снижением внеоборотных активов;
- привлечением новых акционеров.

Кроме того, чем более интенсивно оборачиваются средства на предприятии, тем в большей степени оно нуждается в относительно значимой величине собственных оборотных средств. Изменение уровня платежеспособности устанавливается по динамике абсолютной величины собственных оборотных средств: рост данного показателя в динамике означает повышение уровня платежеспособности предприятия, и наоборот.

Расчет и анализ устойчивости функционирования предприятия по степени обеспеченности чистыми активами выполняются по следующему алгоритму: определяется величина чистых активов (ЧА). Порядок расчета чистых активов представлен на рис. 1, а затем рассчитывается разница чистых активов и уставного капитала.

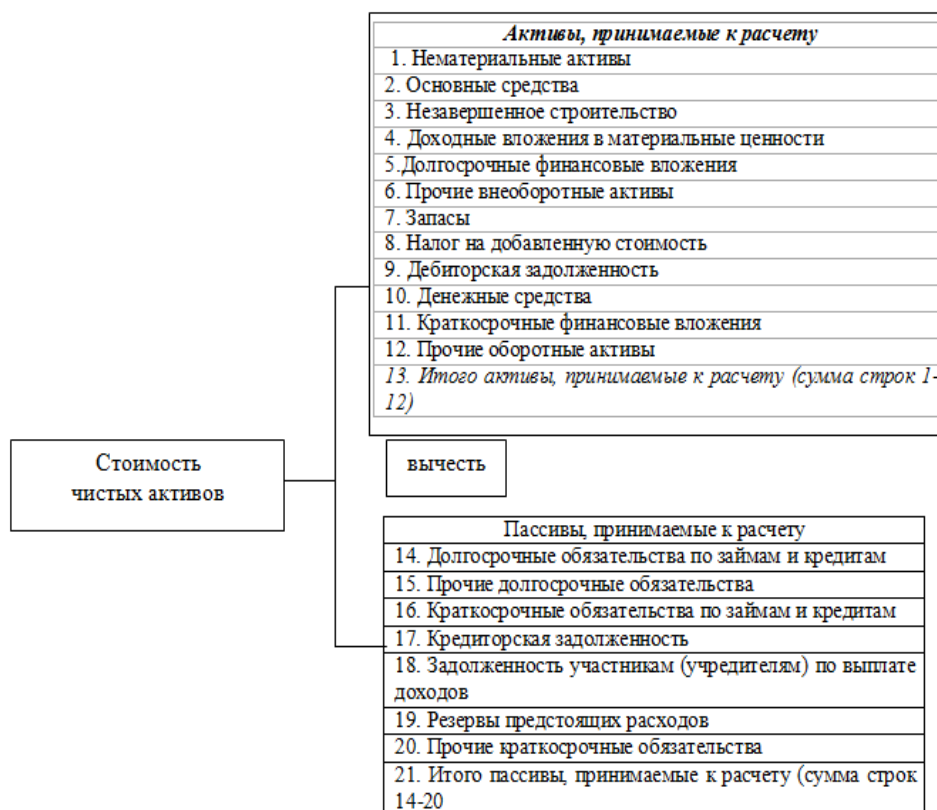


Рис. 1. Схема расчета стоимости чистых активов предприятия<sup>17</sup>

<sup>17</sup> Донцова Л.В., Некифорова Н.А. Экономический анализ. - М.: Дело и сервис, 2014. С. 44.

Расчет относительных показателей платежеспособности (ликвидности активов баланса) производится путем поэтапного сопоставления отдельных групп активов с краткосрочными пассивами на основе данных баланса. Традиционно расчеты начинают с определения коэффициента абсолютной ликвидности, который рассчитывается как соотношение наиболее ликвидных активов к сумме наиболее срочных обязательств и краткосрочных пассивов (сумма кредиторской задолженности и краткосрочных кредитов):

$$K_{\text{АЛ}} = \frac{\text{Денежные средства} + \text{Краткосрочные финансовые вложения}}{\text{Краткосрочные обязательства}} \quad (3)$$

Нормальное ограничение  $K_{\text{АЛ}} = 0,2 - 0,5$ . Коэффициент показывает, какая часть текущей задолженности может быть погашена в ближайшее время, что является одним из условий платежеспособности.

Если фактические значения коэффициента укладываются в указанный диапазон, это означает, что в случае поддержания остатка денежных средств на уровне отчетной даты (в основе за счет обеспечения равномерного поступления платежей от партнеров по бизнесу) имеющаяся краткосрочная задолженность может быть погашена за 2 - 5 дней (1 :0,5; 1 :0,2).

Коэффициент критической ликвидности (или промежуточный коэффициент покрытия) рассчитывается как частное от деления величины денежных средств, краткосрочных ценных бумаг и расчетов на сумму краткосрочных обязательств организации:

$$K_{\text{КР.Л.}} = \frac{\text{Денежные средства} + \text{Краткосрочные финансовые вложения} + \text{Дебиторская задолженность}}{\text{Краткосрочные обязательства}} \quad (4)$$

Коэффициент критической ликвидности показывает, какая часть текущих обязательств может быть погашена за счет денежных средств и ожидаемых поступлений. Теоретически оправданные оценки этого коэффициента 0,5 - 1 .

На заключительном этапе анализа рассчитывают коэффициент текущей ликвидности (или коэффициент покрытия), который определяется как отношение всех оборотных средств (текущих активов) за вычетом налога на

добавленную стоимость по приобретенным ценностям и дебиторской задолженности, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты к текущим обязательствам:

$$K_{\text{ТЛ}} = \frac{\text{Текущие активы}}{\text{Краткосрочные обязательства}} \quad (5)$$

Коэффициент текущей ликвидности показывает, в какой степени текущие активы покрывают краткосрочные обязательства. Он характеризует платежные возможности организации, оцениваемые при условии не только своевременных расчетов дебиторами и благоприятной реализации готовой продукции, но и продажи в случае нужды прочих элементов материальных оборотных средств. Уровень коэффициента покрытия зависит от отрасли производства, длительности производственного цикла, структуры запасов и затрат. Нормальным значением для данного показателя считается от 1 до 2.

После анализа ликвидности активов баланса проводят анализ ликвидности предприятия (по существу это есть ликвидность его баланса). Он заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков.

Активы предприятия разделяются по степени ликвидности на следующие группы:

- А1 – наиболее ликвидные активы – к ним относятся все статьи денежных средств предприятия и краткосрочные финансовые вложения (ценные бумаги):  $A1=d$ ;
- А2 – быстрореализуемые активы – дебиторская задолженность и прочие активы:  $A2=га$ ;
- А3 – медленно реализуемые активы – статья «Запасы» разд. II актива «Оборотные активы», за исключением «Расходов будущих периодов», а также статьи «Долгосрочные финансовые вложения» и «Прочие внеоборотные активы» из разд. I актива;

- А4 – труднореализуемые активы – статьи разд. I актива, за исключением статей этого раздела, включенных в предыдущую группу. Пассивы баланса группируются по степени срочности их оплаты:
- П1 – наиболее срочные обязательства – к ним относится кредиторская задолженность:  $П1=гп$ ;
- П2 – краткосрочные пассивы – краткосрочные кредиты и заемные средства:  $П2=кт$ ;
- П3 – долгосрочные пассивы – долгосрочные кредиты и заемные средства:  $П3=К_T$ ;
- П4 – постоянные пассивы – статьи разд. III баланса:  $П4=Ис$ .

Баланс считается абсолютно ликвидным, если имеют место следующие соотношения:

$$\begin{cases} A1 \geq П1, \\ A2 \geq П2, \\ A3 \geq П3, \\ A4 \leq П4. \end{cases}$$

Выполнение первых 3-х неравенств с необходимостью влечет выполнение и четвертого неравенства, поэтому практически существенным является сопоставление итогов первых трех групп по активу и пассиву. Четвертое неравенство носит «балансирующий» характер и в то же время имеет глубокий экономический смысл: его выполнение свидетельствует о соблюдении минимального условия финансовой устойчивости - наличии у предприятия собственных оборотных средств. Если одно или несколько неравенств системы имеют знак противоположный зафиксированному в оптимальном варианте, ликвидность баланса в большей или меньшей степени отличается от абсолютной. При этом недостаток средств по одной группе активов компенсируется их избытком по другой. Компенсация при этом имеет место лишь по стоимости, так как в реальной платежной ситуации менее ликвидные активы не могут заменить более ликвидные.

Сопоставление наиболее ликвидных средств и быстрореализуемых активов с наиболее срочными обязательствами и краткосрочными пассивами



позволяет выявить текущую ликвидность. Сравнение медленно реализуемых активов с долгосрочными пассивами отражает перспективную ликвидность.

Выделяют 4 типа финансовой устойчивости (табл. 3).

Таблица 3

Типы финансовой устойчивости предприятия<sup>18</sup>

Тип финансовой устойчивости	Трехмерная модель	Источники формирования запасов	Краткая характеристика финансовой устойчивости
1. Абсолютная финансовая устойчивость	$S = (1,1,1)$	Собственные оборотные средства (чистый оборотный капитал)	Высокий уровень платежеспособности. Предприятие не зависит от внешних кредиторов
2. Нормальная финансовая устойчивость	$S = (0,1,1)$	Собственные оборотные средства плюс долгосрочные кредиты и займы	Нормальная платежеспособность. Рациональное использование заемных средств. Высокая доходность текущей деятельности
3. Неустойчивое финансовое состояние	$S = (0,0,1)$	Собственные оборотные средства плюс долгосрочные кредиты и займы плюс краткосрочные кредиты и займы	Нарушение нормальной платежеспособности. Возникает необходимость привлечения дополнительных источников финансирования. Возможно восстановление платежеспособности
4. Кризисное (критическое) финансовое состояние	$S = (0,0,0)$	-	Предприятие полностью неплатежеспособно и находится на грани банкротства

Для детального отражения разных видов источников (собственных средств, долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов) в формировании запасов используется система абсолютных показателей:

1. Наличие собственных оборотных средств (СОС).
2. Наличие собственных и долгосрочных заемных источников финансирования запасов (СДИ):

<sup>18</sup> Гиляровская Л.Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческих организаций. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. С. 55.

$$\text{СДИ} = \text{СОС} + \text{К}_T, \quad (6)$$

где  $\text{К}_T$  - долгосрочные кредиты и займы (раздел IV баланса «Долгосрочные обязательства»).

3. Общая величина основных источников формирования запасов (ОИЗ):

$$\text{ОИЗ} = \text{СДИ} + \text{к}_t, \quad (7)$$

где  $\text{к}_t$  - краткосрочные кредиты и займы (раздел V баланса «Краткосрочные обязательства»).

В результате можно определить три показателя обеспеченности запасов источниками их финансирования:

1. Излишек (+), недостаток (-) собственных оборотных средств ( $\Delta\text{СОС}$ ):

$$\Delta\text{СОС} = \text{СОС} - Z, \quad (8)$$

где  $Z$  - запасы (раздел II баланса).

2. Излишек (+), недостаток (-) собственных и долгосрочных источников финансирования запасов ( $\Delta\text{СДИ}$ ):

$$\Delta\text{СДИ} = \text{СДИ} - Z \quad (9)$$

3. Излишек (+), недостаток (-) общей величины основных источников покрытия запасов ( $\Delta\text{ОИЗ}$ ):

$$\Delta\text{ОИЗ} = \text{ОИЗ} - Z \quad (10)$$

Приведенные показатели обеспеченности запасов соответствующими источниками финансирования трансформируются в трехфакторную модель (S):

$$S = (\Delta\text{СОС}; \Delta\text{СДИ}; \Delta\text{ОИЗ}) \quad (11)$$

где функция  $S(x)$  определяется следующим образом:

$$\begin{cases} 1, & \text{если } x \geq 0, \\ S(x) = 0, & \text{если } x < 0. \end{cases}$$

Данная модель характеризует тип финансовой устойчивости предприятия.

Относительные показатели финансовой устойчивости характеризуют степень зависимости предприятия от внешних инвесторов и кредиторов.

Владельцы предприятия заинтересованы в оптимизации собственного капитала и в минимизации заемных средств в общем объеме финансовых источников. Кредиторы оценивают финансовую устойчивость заемщика по величине собственного капитала и вероятности предотвращения банкротства.

Одним из важнейших показателей, характеризующих финансовую устойчивость предприятия, его независимость от заемного капитала, является коэффициент автономии ( $K_A$ ), который вычисляется по формуле:

$$K_A = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Активы баланса}} \quad (12)$$

Он показывает долю собственного капитала, авансированного для осуществления уставной деятельности, в общей сумме всех средств предприятия. Чем выше доля собственного капитала, тем больше у предприятия шансов справиться с непредвиденными обстоятельствами в условиях рыночной экономики. Минимальное пороговое значение коэффициента автономии на уровне 0,5 означает, что все обязательства предприятия могут быть покрыты его собственным капиталом. Уровень автономии важен не только для самого предприятия, но и для его кредиторов. Рост коэффициента автономии свидетельствует об увеличении финансовой независимости, повышает гарантии погашения предприятием своих обязательств и расширяет возможности для привлечения средств со стороны. В мировой практике этот коэффициент зафиксирован на достаточно высоком уровне - 0,6 - 0,7.

Коэффициент автономии дополняется коэффициентом соотношения заемного и собственного капитала ( $K_{З/С}$ ) (леверидж), определяемый как отношение величины внешних обязательств к сумме собственного капитала:

$$K_{З/С} = \frac{\text{Заемный капитал}}{\text{Собственный капитал}} \quad (13)$$

Коэффициент соотношения заемного и собственного капитала показывает, сколько заемного капитала привлечено на 1 руб. собственного капитала, вложенного в активы. Нормальным считается соотношение 1 : 2, при котором примерно 33% общего финансирования сформировано за счет

заемных средств. Если полученное соотношение превышает нормальное, то оно называется высоким (например, 3 : 1), а если оно ниже порогового, то низким (например, 1 : 3).

Коэффициент соотношения заемного и собственного капитала является наиболее нестабильным из всех показателей финансовой устойчивости. Его расчет по состоянию на какую-то дату недостаточен для оценки финансовой независимости предприятия, требуется дополнительно определить скорость оборота материальных оборотных средств и дебиторской задолженности за анализируемый период. При замедлении оборачиваемости материальных оборотных средств и более высокой оборачиваемости дебиторской задолженности коэффициент соотношения заемных и собственных средств может значительно превышать единицу, в то время как нормальное ограничение составляет  $K_3/c < 1$ .

Для сохранения минимальной финансовой стабильности предприятие должно стремиться к повышению уровня мобильности активов, который характеризуется коэффициентом соотношения мобильных и иммобилизованных средств ( $K_{м/и}$ ) и вычисляется по формуле:

$$K_{м/и} = \frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Внеоборотные активы}} \quad (14)$$

Данный коэффициент показывает, сколько внеоборотных средств приходится на 1 руб. Оборотных активов. Чем выше значение показателя, тем больше средств организация вкладывает в оборотные активы.

Важной характеристикой устойчивости финансового состояния является коэффициент маневренности ( $K_M$ ), равный отношению собственного оборотного капитала к величине собственного капитала:

$$K_M = \frac{\text{Собственный капитал} - \text{Внеоборотные активы}}{\text{Собственный капитал}} \quad (15)$$

Коэффициент показывает, какая доля собственного капитала предприятия находится в мобильной форме, позволяющей свободно им маневрировать. Низкое значение этого показателя означает, что значительная часть собственного капитала предприятия сосредоточена в ценностях

иммобильного характера, которые являются менее ликвидными, а следовательно, не могут быть в течение короткого времени преобразованы в денежную наличность.

С финансовой точки зрения высокий уровень коэффициента маневренности с хорошей стороны характеризуют предприятие: собственный капитал при этом мобилен, большая часть его вложена в оборотные средства. Рост коэффициента маневренности желателен, но в тех пределах, в каких это возможно при конкретной структуре имущества предприятия. В качестве оптимальной величины коэффициент маневренности может быть принят в размере 0,2 - 0,5.

Важными показателями устойчивости финансового состояния являются обеспеченность запасов собственным оборотным капиталом.

Исчисление показателя обеспеченности запасов собственными средствами ( $K_0$ ) определяется по формуле:

$$K_0 = \frac{\text{Собственный капитал} - \text{Внеоборотные активы}}{\text{Запасы}} \quad (16)$$

Этот коэффициент показывает долю запасов, сформированных за счет собственного капитала. Нормальное ограничение  $K_0 > 0,6 - 0,8$ . При анализе динамики коэффициента обеспеченности запасов следует исходить из того, что собственными источниками должны быть покрыты необходимые размеры запасов; остальные можно покрыть заемными средствами. При этом необходимый размер запасов и затрат в большей мере соответствует обоснованной потребности в них в те периоды, в которые скорость их оборота выше.

Таким образом, финансовый анализ представляет собой процесс исследования финансового состояния и основных результатов финансовой деятельности предприятия с целью выявления резервов повышения его рыночной стоимости и обеспечения его эффективного развития.

## **Глава 2. Анализ финансового состояния ИП Козульков В.А.**

### **2.1. Общая характеристика ИП Козульков В.А.**

ИП Козульков В.А. было создано в 2004 г. и является коммерческой организацией, осуществляющей свою деятельность на основе профессиональной самостоятельности, хозяйственного расчета и самоокупаемости.

ИП Козульков В.А. - растущее и перспективное предприятие. Компания, являясь дистрибьютором мебели, предлагает своим клиентам широкий спектр товаров и комплекс услуг, связанный с их приобретением. Результатом процесса согласования возможностей компании и запросов потребителей является предоставление потребителям благ, удовлетворяющих их потребности и получение компанией прибыли, необходимой для ее существования и лучшего удовлетворения запросов потребителей в будущем.

Основное предназначение ИП Козульков В.А. - достижение весомых финансовых результатов, удержание контрольного показателя рентабельности капитала путем востребования реализуемой фирмой продукции. ИП Козульков В.А. уделяет особое внимание улучшению качества обслуживания всех категорий своих клиентов и совершенствованию системы продаж продукции.

Фирма преследует извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности. Деятельность фирмы должна обеспечивать удовлетворение общественных потребностей в его продукции и услугах.

Для реализации целей и задач Общество осуществляет следующие виды деятельности:

- насыщение внутреннего рынка мебельной продукцией;
- закупка, хранение и реализация продукции.

Организационная структура ИП Козульков В.А. представлена на рисунке 2.

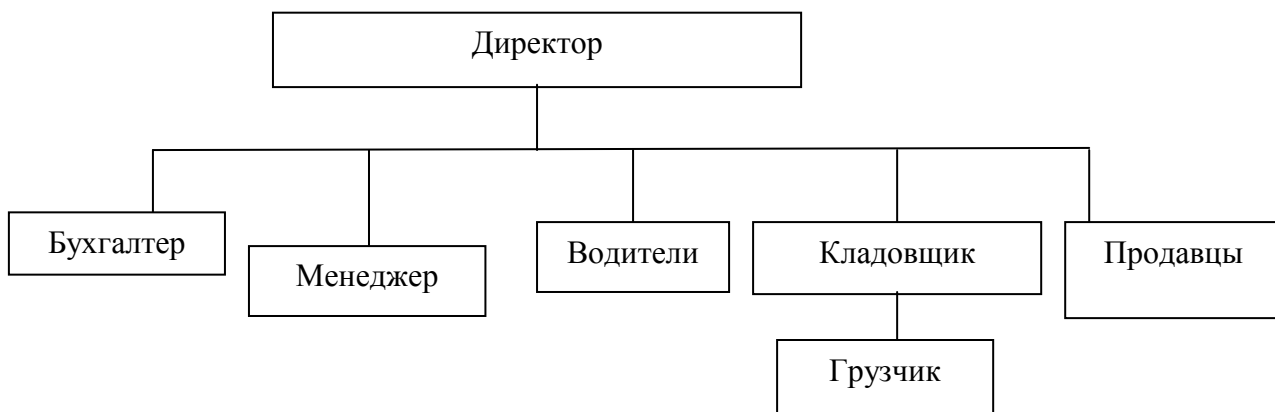


Рис. 2. Организационная структура ИП Козульков В.А.

Директор ИП Козульков В.А. в своих действиях руководствуется Уставом предприятия, осуществляет оперативное руководство деятельностью данного общества и наделяется в соответствии с Гражданским кодексом РФ, законодательством Российской Федерации и Уставом предприятия всеми необходимыми полномочиями для выполнения своих задач по руководству всей хозяйственной деятельностью ИП Козульков В.А.:

- распоряжение имуществом и средствами данного Предприятия в пределах компетенции, определенной в Уставе;
- открытие и закрытие расчетных счетов в банках (рублевых, валютных и т.д.);
- организует проведение собраний работников предприятия для решения необходимых вопросов и принятия решений.

Выручка, себестоимость и рентабельность по различным товарным группам приведена в таблице 4.

Таблица 4  
Показатели финансовых результатов ИП Козульков В.А. по товарным группам в 2016 г., тыс. руб.

Товарные группы	Выручка	Себестоимость	Коммерческие и управленческие расходы	Прибыль от продаж
Стенка для гостиной	6582,56	3134,55	1171,76	2276,25
Стенка для кухни	2468,46	1234,23	439,41	794,82
Стенка для	4936,92	2146,49	878,82	1911,61

детской				
Стенка для прихожей	10696,66	3820,24	1904,11	4972,31
Шкаф	4023,11	1645,64	585,88	1059,76
Шкаф-купе	12342,3	11220,3	2197,05	-1075,05
Комод	15633,58	5389,89	2782,93	7460,76
Обеденная зона	10413,58	3820,24	1904,11	4972,31
Стол для компьютера	3025,47	1452,04	439,41	577,01
Стеллаж	2563,52	1452,03	439,41	577,02
Стол	7405,38	4114,1	1318,23	1973,05
Тумба	3291,28	1714,25	585,88	991,15
Итого	83382,82	41144	14647	26491

Анализ данных таблицы 6 показывает, что наибольшую прибыль ИП Козульков В.А. получает благодаря продаже комодов, на втором месте – обеденная зона, а на третьем – стенка для прихожей.

На рисунке 3 представлена структура выручки в разрезе групп товаров.

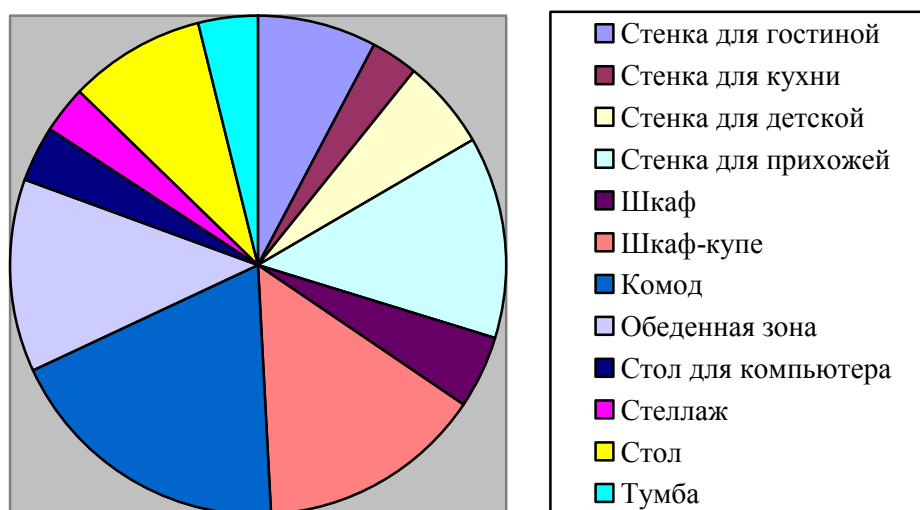


Рис. 3. Структура выручки ИП Козульков В.А. в разрезе групп товаров

Проведем анализ внешней и внутренней среды ИП Козульков В.А.

Внешняя среда. Поставщики:

- МФ «Академия» осуществляет поставку мебели для кухни и спальни.
- МФ «Дарина мебель» поставляет кровати и матрасы.
- МФ «Томеса» поставляет офисную мебель и пр.

Конкуренты: лидерами в отрасли по ассортименту и объемам реализации мебели являются ИП Иванов В.Г. и ИП Дворянинова В.В.



Определим баланс сильных и слабых сторон конкурентной позиции фирмы.

Таблица 5

Взвешенная оценка конкурентной силы

Факторы конкурентоспособности	Вес	ИП Козульков В.А.		ИП Иванов В.Г.		ИП Дворянинова В.В.	
		3	0,8	4	0,9	3	0,7
Доля рынка	0,2	3	0,8	4	0,9	3	0,7
Финансовое положение	0,1	3	0,3	3	0,3	3	0,3
Издержки по сравнению с конкурентами	0,1	3	0,2	3	0,5	2	0,2
Качество и характеристики товаров и услуг	0,2	4	0,6	4	0,8	4	0,8
Репутация (имидж)	0,1	2	0,4	4	0,4	4	0,4
Обслуживание клиентов	0,2	3	0,8	4	0,8	4	0,8
Использование технологий	0,1	2	0,3	3	0,5	3	0,3
Общая взвешенная оценка	1	20	3,4	25	4,2	23	3,5

Исходя из взвешенной оценки конкурентной силы, видно, что ИП Козульков В.А. не занимает лидирующую позицию среди своих главных конкурентов.

Потребители. Основными потребителями являются: физические лица; юридические лица.

Таблица 6

PEST-анализ ИП Козульков В.А.

Политика	Экономика
Изменение в законодательстве по налогам и сборам. Увеличение госсобственности в бизнесе и промышленности. Содействие предпринимательству со стороны государства. Антимонопольное регулирование, контроль за соблюдением правил конкуренции.	ВВП снизился, сальдо торгового баланса снизилось. Экономика переживает общий спад. Повышение цен на продукты. Повышение цен на транспортные перевозки.
Социум	Технология
Естественный прирост населения, 61,3% - трудоспособное население. Реально располагаемые денежные доходы население уменьшились.	Постепенная активизация усилий Правительства, направленных на развитие инноваций. Внедрение программ информатизации и развития экономической деятельности на основе интернет-технологий и иных современных информационных технологий, системы электронной коммерции.

Согласно PEST-анализу, ИП Козульков В.А. не будет иметь проблем с наймом персонала, но, с другой стороны, высока доля издержек.

Можно выявить наиболее значимые сильные и слабые стороны ИП Козульков В.А.

На основе проведенного анализа внешней и внутренней среды получен список возможностей и угроз, а также сильных и слабых сторон, представленных в таблице 7.

Таблица 7

Сильные/слабые стороны и возможности/угрозы

1. Сильные стороны	2. Слабые стороны
1.2. Отлаженная сбытовая сеть 1.3. Диапазон предоставляемых товаров и услуг 1.4. Высокий контроль качества 1.5. Использование современных технологий 1.6. Эффективная система мотивации персонала	2.1. Недостатки в рекламной политике 2.2. Высокий уровень цен 2.3. Отсутствие единой структурированной информации 2.4. Отсутствие четкого разделения полномочий и функций
3. Возможности	4. Угрозы
3.1. Изменение рекламных технологий в стране 3.2. Возможность развития новых сегментов услуг в регионе 3.3. Рост доходов у населения 3.4. Появление новых инвесторов	4.1. Повышение требований клиентов к оказываемым услугам 4.2. Падение спроса на отдельные категории продукции 4.3. Увеличение конкурентных преимуществ со стороны конкурентов

По результатам оценки составим обобщенную матрицу SWOT-анализа, где по горизонтальной оси располагаются сильные и слабые стороны внутренней среды предприятия, по вертикальной — возможности и угрозы внешней среды.

По пятибалльной системе определим оценки парных сочетаний «сильная сторона – возможность», «сильная сторона – угроза», «слабая сторона – возможность», «слабая сторона – угроза»:

- очень сильная связь - 5 баллов;
- сильная связь - 4 балла;
- умеренная связь - 3 балла;
- слабая связь - 2 балла;
- нейтральная - 1 балл.

Таблица 8

## Обобщенная матрица SWOT-анализа ИП Козульков В.А.

		Возможности					Угрозы				ИТОГО	РАНГ
		3.1.	3.2.	3.3.	3.4.	3.5.	4.1.	4.2.	4.3.	4.4.		
Сильные стороны	1.1.	5	5	4	4	4	5	3	4	5	39	1
	1.2.	4	4	3	5	4	3	2	5	4	34	3
	1.3.	4	4	3	4	4	5	3	3	4	34	3
	1.4.	5	2	3	4	3	5	2	4	3	31	4
	1.5.	4	4	5	4	4	4	4	3	3	35	2
	1.6.	2	2	3	2	2	5	4	3	2	25	5
Слабые стороны	2.1.	5	3	5	5	5	5	5	4	4	41	2
	2.2.	3	4	5	5	4	4	3	4	4	36	4
	2.3.	5	5	5	5	5	5	5	5	5	45	1
	2.4.	2	5	5	5	3	3	5	5	4	37	3
	2.5.	4	4	5	2	5	3	4	4	5	36	4
ИТОГО		43	42	46	45	43	47	40	44	43		
РАНГ		3	4	1	2	3	1	4	2	3		

Анализ таблицы позволяет сделать следующие выводы:

- основные сильные стороны – достоверные маркетинговые исследования рынка, использование современных технологий, отлаженная сбытовая сеть и широкий диапазон предоставляемых услуг;
- основные слабые стороны - недостатки в рекламной политике, отсутствие единой информационной структуры и четкого разделения полномочий и функций;
- основные возможности - изменение рекламных технологий в стране, возможность развития новых сегментов услуг в регионе и рост доходов у населения; появление новых инвесторов;
- главные угрозы для компании – повышение требований клиентов к оказываемым услугам и увеличение конкурентных преимуществ со стороны конкурентов.

Для определения основных направлений развития ИП Козульков В.А. построим проблемное поле.

Таблица 9

## Формулирование проблемного поля в рамках SWOT-матрицы

		Возможности					Угрозы			
		3.1.	3.2.	3.3.	3.4.	3.5.	4.1.	4.2.	4.3.	4.4.
Сильные стороны	1.1.	Дальнейшее расширение диапазона предоставляемых услуг								
	1.2.	Взаимовыгодное сотрудничество с фирмами в торговле		Выход на новые рынки						
	1.3.			Повышение качества услуг, исходя из требований потребителей			Привлечение денежных средств со стороны			
	1.4.									
	1.5.			Привлечение специалистов по рекламе						
	1.6.									
Слабые стороны	2.1.	Активизация рекламной деятельности								
	2.2.	Разработка гибких скидок и акций для клиентов					Повышение квалификации персонала в области маркетинга			
	2.3.	Разработка единой информационной структуры								
	2.4.	Повышение уровня специализации сотрудников								
	2.5.									

Таблица 10

## Количественная оценка направлений развития ИП Козульков В.А.

Проблема	Оценка	Ранг
Расширение диапазона предоставляемых товаров и услуг (5+5+4+4+4+5+3+4+5)	40	4
Выход на новые рынки (3+5+4+3+2+5+4)	26	7
Повышение качества товаров и услуг, исходя из требований потребителей (3+3+4+4+4+3)	21	9
Привлечение денежных средств со стороны (5+5+3+2+3+4+4+3)	29	7
Привлечение специалистов по рекламе (5+3+4+2+4+2+4+5+4+4+3+3+3+2)	48	1
Активизация рекламной деятельности (5+3+5+5+5+5+5+4+4)	41	3
Разработка гибкой политики ценообразования (3+4+5+5+4+4)	25	8
Разработка единой информационной структуры (5+5+5+5+5+5)	30	6
Повышение квалификации персонала в области маркетинга (3+4+4+5+5+5+5+5+4+4+4+5)	53	1
Повышение уровня специализации сотрудников (2+5+5+5+3+3+4+4+5+2+5+3)	46	2
Взаимовыгодное сотрудничество с фирмами в торговле (4+4+4+4+5+2+4+4+2+2)	35	5

Таким образом, с помощью SWOT – анализа было определено, что ИП Козульков В.А. обладает большим количеством серьезных проблем и имеет ряд угроз со стороны внешней среды, устранение которых позволит ему укрепить свои конкурентные позиции на рынке. С этой целью ИП Козульков В.А., в первую очередь, необходимо осуществить следующие мероприятия:

повысить квалификацию персонала в области маркетинга и активизировать рекламную деятельность.

Внутренняя среда организации. Кадровый срез. Анализируя динамику численности ИП Козульков В.А. за 2014-2016 гг., видно, что большинство работающих – женщины.

Таблица 11

Динамика численности работников ИП Козульков В.А. за 2014-2016 гг. по полу

Показатели	2014	2015	2016	Отклонение (+;-)	
				2015/2014	2016/2015
Общая численность работников	30	32	35	+2	+3
в т.ч. женщин	20	22	23	+2	+1
мужчин	10	10	12	-	+2

Из таблицы видно, что в организации преобладают среди работников женщины. При этом за 2014-2016 гг. общая численность работников имела тенденцию к увеличению (+5 чел.).

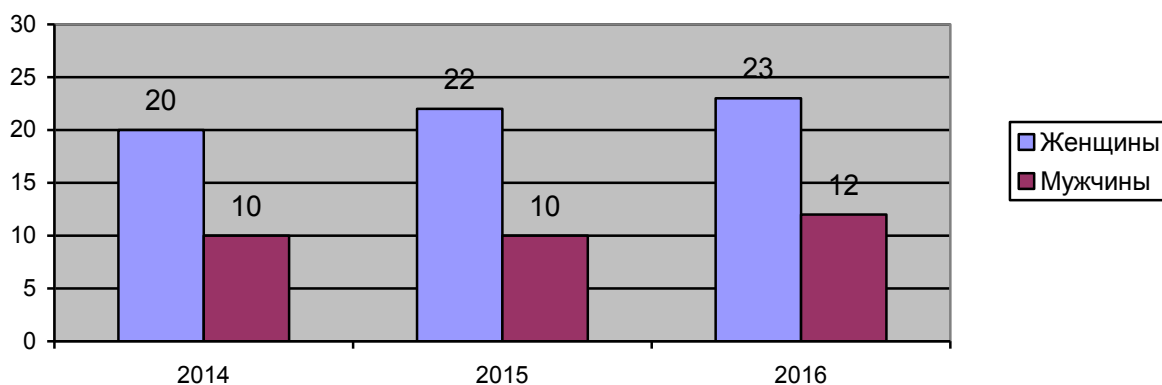


Рис. 4. Динамика численности работников ИП Козульков В.А. за 2014-2016 гг. по полу

Таблица 12

Динамика численности работников ИП Козульков В.А. за 2014-2016 гг. по возрасту

Показатели	2014	2015	2016	Отклонение (+;-)	
				2015/2014	2016/2015
Работники в возрасте: до 25 лет	8	8	9	-	+1
25-35 лет	6	8	9	+2	+1
35-45	14	14	15	-	+1
45 и более лет	2	2	2	-	-

Из таблицы видно, что возраст большинства работников организации составляет 35-45 лет, составив в 2016 г. 15 чел. В 2014-2016 гг. наиболее малочисленной группой были работники в возрасте 45 и более лет.

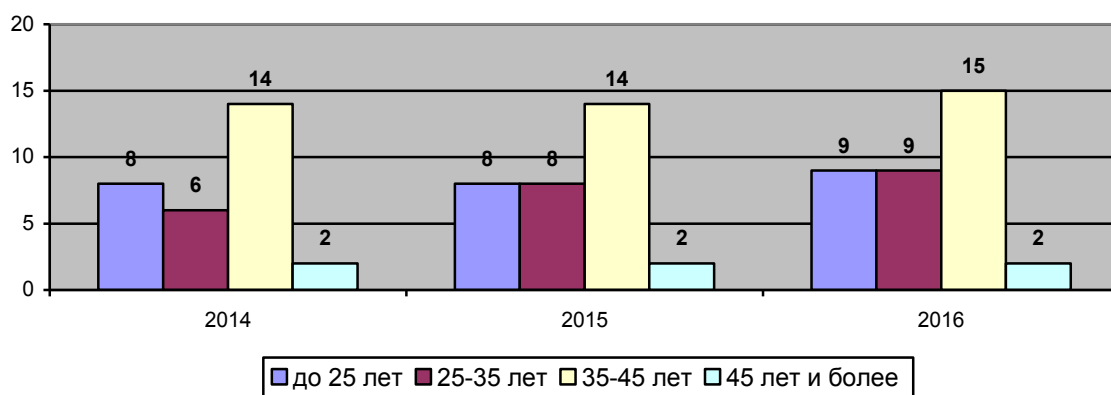


Рис. 5. Динамика численности работников ИП Козульков В.А. за 2014-2016 гг. по возрасту

Таблица 13  
Динамика численности работников ИП Козульков В.А. за 2014-2016 гг. по образованию

Показатели	2014	2015	2016	Отклонение (+;-)	
				2015/2014	2016/2015
Имеющих среднее образование	2	2	4	-	+2
Имеющих среднее профессиональное образование	10	12	12	+2	-
Имеющих высшее образование	12	12	13	-	+1
Имеющих незаконченное высшее образование	6	6	6	-	-

Из таблицы видно, что большинство работников имеют высшее образование, составив в 2016 г. 13 чел. (по сравнению с 2014 г. +1 чел.). Работников, имеющих среднее профессиональное образование, немного меньше (12 чел. в 2016 г., что больше показателя 2014 г. на 2 чел.).

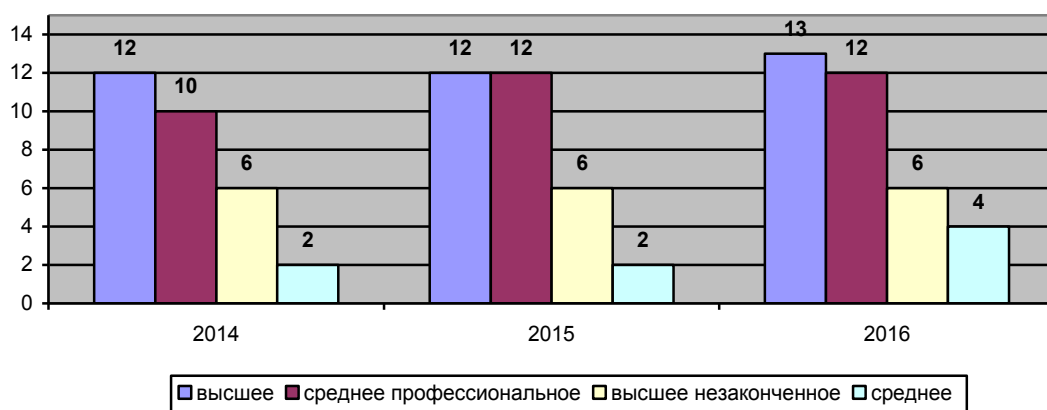


Рис. 6. Динамика численности работников ИП Козульков В.А. за 2014-2016 гг. по образованию

Характеристикой, определяющей состояние кадров, является стаж работы в организации.

Таблица 14

Структура персонала ИП Козульков В.А. по стажу работы

Показатели	2015		2016		Изменение в структуре
	чел.	уд. вес, %	чел.	уд. вес, %	
1. До 1 года	9	27,2	10	28,9	+1
2. От 1 года до 5 лет	12	40,6	15	43,9	+3
3. От 5 до 10 лет	6	17,8	5	15,5	-1
4. Свыше 10 лет	5	14,4	5	11,7	-
Всего	32	100	35	100	+3

Анализ показал, что значительное число работников - 40,6 % - работает в организации от 1 года до 5 лет, также большое число работников работает в организации более 5 лет.

При этом стаж работы в 2016 году сократился, выросла доля работников, проработавших незначительный срок, и сократилась доля работников, проработавших более 5 лет. Это объясняется рядом причин.

## 2.2. Анализ финансового положения ИП Козульков В.А.

Проведем анализ финансового положения ИП Козульков В.А. Структура имущества и источники его формирования представлены в таблице 15.

Таблица 15

## Структура имущества и источники его формирования

Показатель	Значение показателя				Изменение за анализируемый период	
	в тыс. руб.		в % к валюте баланса		тыс. руб. (гр.3- гр.2)	± % ((гр.3- гр.2) : гр.2)
	31.12.2015	31.12.2016	на начало анализируемого периода (31.12.2015)	на конец анализируемого периода (31.12.2016)		
1	2	3	4	5	6	7
<b>Актив</b>						
1. Внеоборотные активы	506	550	52,2	54,1	+44	+8,7
в том числе:						
основные средства	432	474	44,6	46,7	+42	+9,7
нематериальные активы	–	–	–	–	–	–
2. Оборотные, всего	463	466	47,8	45,9	+3	+0,6
в том числе:						
запасы	142	139	14,7	13,7	-3	-2,1
дебиторская задолженность	–	–	–	–	–	–
денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	318	323	32,8	31,8	+5	+1,6
<b>Пассив</b>						
1. Собственный капитал	114	112	11,8	11	-2	-1,8
2. Долгосрочные обязательства, всего	–	–	–	–	–	–
в том числе:						
заемные средства	–	–	–	–	–	–
3. Краткосрочные обязательства, всего	855	904	88,2	89	+49	+5,7
в том числе:						
заемные средства	–	–	–	–	–	–
Валюта баланса	969	1 016	100	100	+47	+4,9

Активы на 31 декабря 2016 г. характеризуются примерно равным процентом внеоборотных средств и текущих активов (54,1% и 45,9% соответственно). Активы ИП Козульков В.А. в течение анализируемого периода изменились несущественно (на 4,9%). Несмотря на увеличение активов, собственный капитал уменьшился на 1,8%, что негативно



характеризует динамику изменения имущественного положения организации.

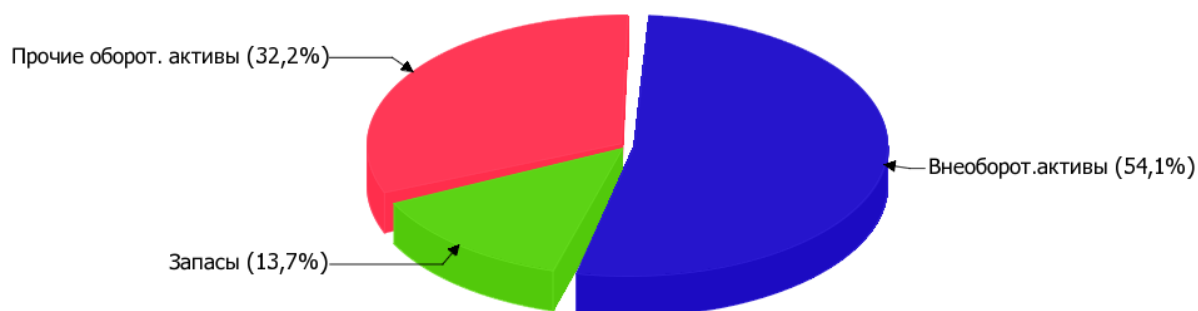


Рис. 7. Структура активов ИП Козульков В.А. на 31 декабря 2016 г.

Рост величины активов организации связан, в основном, с ростом следующих позиций актива бухгалтерского баланса (в скобках указана доля изменения статьи в общей сумме всех положительно изменившихся статей):

- основные средства – 42 тыс. руб. (84%);
- денежные средства и денежные эквиваленты – 5 тыс. руб. (10%).

Одновременно, в пассиве баланса прирост произошел по строке "кредиторская задолженность" (+49 тыс. руб., или 100% вклада в прирост пассивов организации за весь анализируемый период). Среди отрицательно изменившихся статей баланса можно выделить "запасы" в активе и "уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)" в пассиве (-3 тыс. руб. и -2 тыс. руб. соответственно).

Собственный капитал организации на последний день анализируемого периода равнялся 112 тыс. руб. За год собственный капитал организации уменьшился всего на 2 тыс. руб., или на 1,8%.

Таблица 16  
Оценка стоимости чистых активов ИП Козульков В.А.

Показатель	Значение показателя				Изменение	
	в тыс. руб.		в % к валюте баланса		тыс. руб. (гр.3- гр.2)	± % ((гр.3- гр.2) : гр.2)
	31.12.2015	31.12.2016	на начало анализируемого периода (31.12.2015)	на конец анализируемого периода (31.12.2016)		
1	2	3	4	5	6	7
1. Чистые активы	114	112	11,8	11	-2	-1,8

2. Уставный капитал	114	112	11,8	11	-2	-1,8
3. Превышение чистых активов над уставным капиталом (стр.1-стр.2)	0	0	-	-	-	-

На последний день анализируемого периода величина чистых активов организации равна уставному капиталу. Данное соотношение характеризует финансовое положение организации как удовлетворительное. При этом следует отметить снижение чистых активов на 1,8% в течение анализируемого периода.

Основные показатели финансовой устойчивости ИП Козульков В.А. представлены в таблице 17.

Таблица 17

Основные показатели финансовой устойчивости ИП Козульков В.А.

Показатель	Значение показателя			Изменение показателя (гр.4-гр.2)	Описание показателя и его нормативное значение
	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2016		
1	2	3	4	5	6
1. Коэффициент автономии	0,31	0,26	0,21	-0,1	Отношение собственного капитала к общей сумме капитала. Нормальное значение: 0,5 и более (оптимальное 0,6-0,7).
2. Коэффициент финансового левериджа	3,02	11,06	14,21	+11,19	Отношение заемного капитала к собственному. Нормальное значение: не более 1 (оптимальное 0,43-0,67).
3. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	-0,4	-0,14	-0,17	+0,23	Отношение собственных оборотных средств к оборотным активам. Нормальное значение: 0,1 и более.
4. Коэффициент покрытия инвестиций	0,5	0,94	1,12	+0,62	Отношение собственного капитала и долгосрочных обязательств к общей сумме капитала. Нормальное значение для данной отрасли: 0,75 и более.
5. Коэффициент маневренности	-0,01	-0,04	-0,1	-0,09	Отношение собственных оборотных средств к

собственного капитала					источникам собственных средств. Нормальное значение: не менее 0,05.
6. Коэффициент мобильности имущества	0,27	0,28	0,29	+0,02	Отношение оборотных средств к стоимости всего имущества.
7. Коэффициент мобильности оборотных средств	0,03	0,1	0,36	+0,33	Отношение наиболее мобильной части оборотных средств (денежных средств и финансовых вложений) к общей стоимости оборотных активов.
8. Коэффициент обеспеченности запасов	-3,2	-2,4	-1	+2,2	Отношение собственных оборотных средств к стоимости запасов. Нормальное значение: 0,5 и более.

Коэффициент автономии организации на последний день анализируемого периода (31.12.2016 г.) составил 0,21. Полученное значение свидетельствует о ее значительной зависимости от кредиторов по причине недостатка собственного капитала. За весь анализируемый период имело место весьма значительное уменьшение коэффициента автономии – на 0,1.

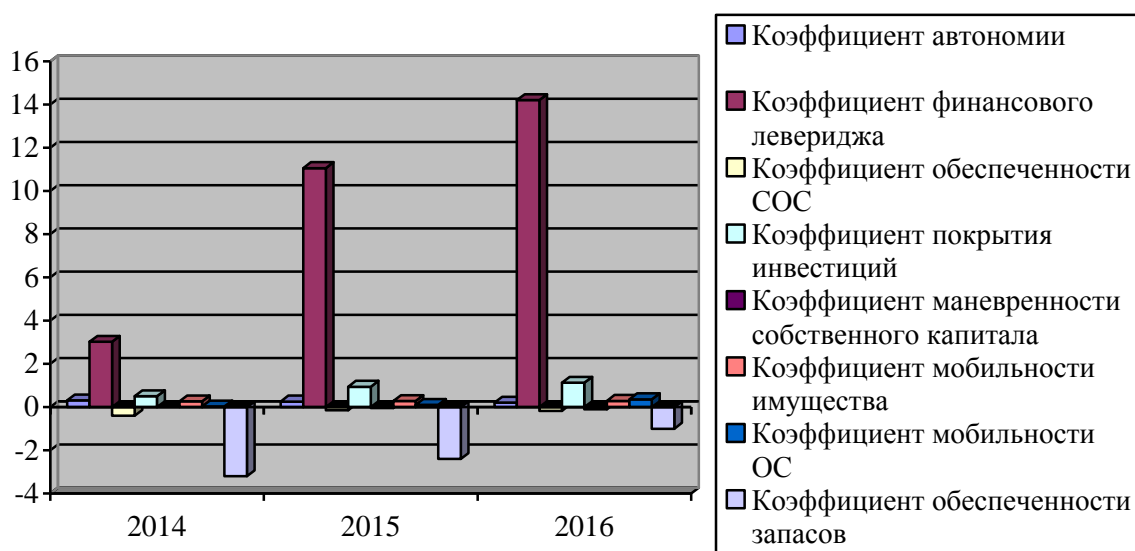


Рис. 8. Основные показатели финансовой устойчивости ИП Козульков В.А.

За весь анализируемый период наблюдался значительный рост коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами с

(-0,4) до (-0,17) (на 0,23). По состоянию на 31.12.2016 г. значение коэффициента не соответствует нормативному значению. В течение всего рассматриваемого периода коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами сохранял значение, не соответствующее нормативу.

За весь анализируемый период наблюдалось очень сильное – с 0,5 до 1,12 (+0,62) – повышение коэффициента покрытия инвестиций. Значение коэффициента на 31 декабря 2016 г. вполне соответствует норме.

Коэффициент обеспеченности материальных запасов на 31.12.2016 г. составил (-1), что на 2,2 превышает значение коэффициента обеспеченности материальных запасов на первый день анализируемого периода. Коэффициент сохранял значение, не соответствующее нормативу, в течение всего периода. На последний день анализируемого периода (31.12.2016 г.) значение коэффициента обеспеченности материальных запасов не удовлетворяет нормативному, находясь в области критических значений.

Таблица 18

Анализ финансовой устойчивости по величине излишка (недостатка) собственных оборотных средств

Показатель собственных оборотных средств (СОС)	Значение показателя		Излишек (недостаток)*	
	на начало анализируемого периода (31.12.2015)	на конец анализируемого периода (31.12.2016)	на 31.12.2015	на 31.12.2016
1	2	3	4	5
СОС1 (рассчитан без учета долгосрочных и краткосрочных пассивов)	-392	-438	-534	-577
СОС2 (рассчитан с учетом долгосрочных пассивов; фактически равен чистому оборотному капиталу, Net Working Capital)	-392	-438	-534	-577
СОС3 (рассчитанные с учетом как долгосрочных пассивов, так и краткосрочной задолженности по кредитам и займам)	-392	-438	-534	-577

Поскольку на 31.12.2016 г. наблюдается недостаток собственных оборотных средств, рассчитанных по всем трем вариантам, финансовое положение организации по данному признаку можно характеризовать как неудовлетворительное. При этом все 3 показателя покрытия собственными оборотными средствами запасов за анализируемый период ухудшили свои значения.

Таблица 19

Расчет коэффициентов ликвидности

Показатель ликвидности	Значение показателя		Изменение показателя (гр.3 - гр.2)	Расчет, рекомендованное значение
	31.12.2015	31.12.2016		
1	2	3	4	5
1. Коэффициент текущей (общей) ликвидности	1,65	1,43	-0,22	Отношение текущих активов к краткосрочным обязательствам. Нормальное значение: 2 и более.
2. Коэффициент быстрой (промежуточной) ликвидности	0,96	0,84	-0,12	Отношение ликвидных активов к краткосрочным обязательствам. Нормальное значение: 1 и более.
3. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,31	0,23	-0,08	Отношение высоколиквидных активов к краткосрочным обязательствам. Нормальное значение: 0,2 и более.

По состоянию на 31.12.2016 г. коэффициент текущей (общей) ликвидности не укладывается в норму (1,43 против нормативного значения 2). При этом следует обратить внимание на негативное изменение – коэффициент текущей ликвидности снизился на -0,22.

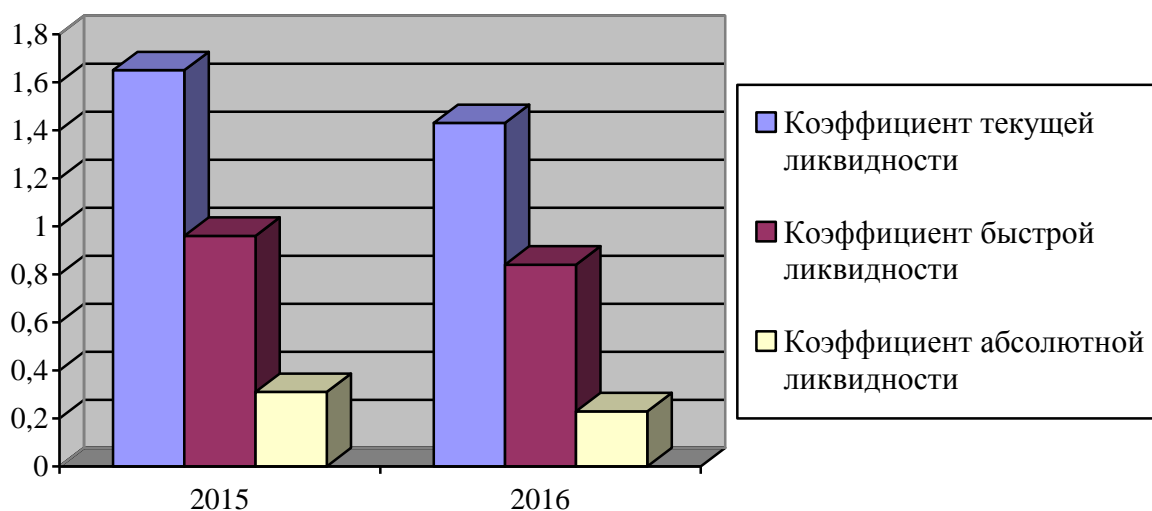


Рис. 9. Коэффициенты ликвидности ИП Козульков В.А.

Коэффициент быстрой ликвидности на 31.12.2016 г. также оказался ниже нормы (0,84). Это означает, что у ИП Козульков В.А. недостаточно активов, которые можно в сжатые сроки перевести в денежные средства, чтобы погасить краткосрочную кредиторскую задолженность.

Коэффициент абсолютной ликвидности имеет значение, соответствующее норме (0,23). При этом за весь рассматриваемый период имело место ухудшение значения показателя – коэффициент абсолютной ликвидности снизился на -0,08.

Таблица 20  
Анализ соотношения активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения

Активы по степени ликвидности	На конец отчетного периода, тыс. руб.	Прирост за анализ. период, %	Норм. соотношение	Пассивы по сроку погашения	На конец отчетного периода, тыс. руб.	Прирост за анализ. период, %	Излишек/недостаток платеж. средств в тыс. руб., (гр.2 - гр.6)
1	2	3	4	5	6	7	8
А1. Высоколиквидные активы (ден. ср-ва + краткосрочные фин. вложения)	323	+1,6	≥	П1. Наиболее срочные обязательства (привлеченные средства) (текущ. кред. задолж.)	904	+5,7	-581
А2. Быстрореализуемые активы (краткосрочная деб.	0	-	≥	П2. Среднесрочные обязательства	0	-	-

задолженность)				(краткосроч. обязательства кроме текущ. кредит. задолж.)			
А3. Медленно реализуемые активы (прочие оборот. активы)	143	-1,4	≥	П3. Долгосрочные обязательства	0	-	+143
А4. Труднореализуемые активы (внеоборотные активы)	550	+8,7	≤	П4. Постоянные пассивы (собственный капитал)	112	-1,8	+438

Из 4-х соотношений, характеризующих соотношение активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения, выполняется два. Организация неспособна погасить наиболее срочные обязательства за счет высоколиквидных активов (денежных средств и краткосрочных финансовых вложений), которые составляют только 36% от достаточной величины.

Анализ дебиторской задолженности ИП Козульков В.А. в 2016 г. представлен в таблице 21.

Таблица 21

Анализ движения дебиторской задолженности в 2016 г.

Показатели	Движение дебиторской задолженности								Темп роста, %
	Остаток на начало года		Возникло		Погашено		Остаток на конец года		
	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	
Дебиторская задолженность, всего	61352	100,0	375923	100,0	374101	100,0	63174	100,0	102,9
из нее									
Краткосрочная дебиторская задолженность	61151	99,7	375681	99,9	374101	100,0	62731	99,3	102,6
в том числе просроченная	18350	29,9	98371	26,2	94313	25,2	22408	35,5	122,1
из нее длительностью свыше 3 месяцев	12050	19,6	16278	4,3	14008	3,7	14320	22,7	118,8

Данные, приведенные в таблице 21, показывают, что за год сумма дебиторской задолженности увеличилась на 2,9%. В структуре дебиторской задолженности преобладает краткосрочная кредиторская задолженность, на долю которой приходится 99,3% общей задолженности. Ее величина за год возросла на 2,6%: с 61151 тыс. рублей на начало года до 62731 тыс. рублей на конец года. В то же время, ее доля в общей величине дебиторской задолженности уменьшилась на 0,4 п.п. и составила 99,3%, на что оказало влияние увеличение в 2,2 раза долгосрочной дебиторской задолженности (с 201 тыс. рублей до 443 тыс. рублей).

Средняя оборачиваемость дебиторской задолженности в 2016 г. составила 1,73 оборота ( $106969 / ((61352 + 63174) / 2)$ ). Тогда, средний срок погашения дебиторской задолженности составит:  $360 \text{ дней} / 1,73 = 209 \text{ дней}$ . Учитывая, что в 2015 году средний срок погашения дебиторской задолженности составлял 216 дней, можно говорить о том, что в 2016 году наблюдалось ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности, следовательно, предприятие сокращает кредит, предоставляемый покупателям.

### 2.3. Анализ финансовых результатов деятельности ИП Козульков В.А.

В таблице 22 приведены основные финансовые результаты деятельности ИП Козульков В.А. в течение анализируемого периода и аналогичный период прошлого года.

Таблица 22

Финансовые результаты деятельности ИП Козульков В.А.

Показатель	Значение показателя, тыс. руб.		Изменение показателя		Средне-годовая величина, тыс. руб.
	2015 г.	2016 г.	тыс. руб. (гр.3 - гр.2)	± % ((3-2) : 2)	
1	2	3	4	5	6
1. Выручка	121 000	115 000	-6 000	-5	118 000



2. Расходы по обычным видам деятельности	100 000	98 000	-2 000	-2	99 000
3. Прибыль (убыток) от продаж (1-2)	21 000	17 000	-4 000	-19	19 000
4. Прочие доходы и расходы, кроме процентов к уплате	-3 000	-5 000	-2 000	↓	-4 000
5. ЕВІТ (прибыль до уплаты процентов и налогов) (3+4)	18 000	12 000	-6 000	-33,3	15 000
6. Проценты к уплате	59	65	+6	+10,2	62
7. Изменение налоговых активов и обязательств, налог на прибыль и прочее	-3 000	-2 000	+1 000	↑	-2 500
8. Чистая прибыль (убыток) (5-6+7)	14 941	9 935	-5 006	-33,5	12 438

Убыток от прочих операций в течение анализируемого периода составил 5 065 тыс. руб., что на 2 006 тыс. руб. (65,6%) больше, чем убыток за аналогичный период прошлого года.

Таблица 23

Анализ рентабельности

Показатели рентабельности	Значения показателя (в %, или в копейках с рубля)		Изменение показателя	
	2015 г.	2016 г.	коп., (гр.3 - гр.2)	± % ((3-2) : 2)
1	2	3	4	5
1. Рентабельность продаж (величина прибыли от продаж в каждом рубле выручки). Нормальное значение для данной отрасли: 4% и более.	17,4	14,8	-2,6	-14,8
2. Рентабельность продаж по ЕВІТ (величина прибыли от продаж до уплаты процентов и налогов в каждом рубле выручки).	14,9	10,4	-4,5	-29,9
3. Рентабельность продаж по чистой прибыли (величина чистой прибыли в каждом рубле выручки).	12,3	8,6	-3,7	-30

За период 01.01–31.12.2016 г. организация получила прибыль как от продаж, так и в целом от финансово-хозяйственной деятельности, что и обусловило положительные значения всех трех представленных в таблице показателей рентабельности.

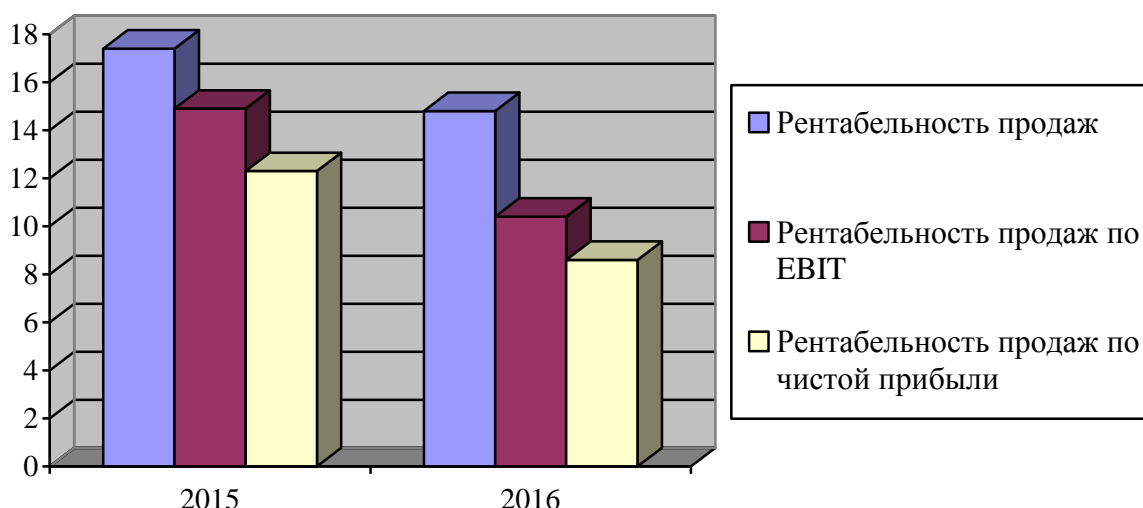


Рис. 10. Анализ рентабельности ИП Козульков В.А.

Имеет место падение рентабельности обычных видов деятельности по сравнению с данным показателем за аналогичный период года, предшествующего отчётному.

Показатель рентабельности, рассчитанный как отношение прибыли до процентов к уплате и налогообложения (ЕВІТ) к выручке организации, за 2016 год составил 10,4%.

Оборачиваемость активов за анализируемый период (с 31 декабря 2015 г. по 31 декабря 2016 г.) показывает, что организация получает выручку, равную сумме всех имеющихся активов за 3 календарных дня.

Ниже обобщены ключевые финансовые показатели ИП Козульков В.А.

Приведенные ниже 2 показателя финансового положения и результатов деятельности организации имеют исключительно хорошие значения:

- полностью соответствует нормативному значению коэффициент абсолютной ликвидности;
- отличная рентабельность активов.

Анализ выявил следующие показатели, положительно характеризующие результаты деятельности ИП Козульков В.А.:

- за 2016 год получена прибыль от продаж (17 000 тыс. руб.), но наблюдалась ее отрицательная динамика по сравнению с аналогичным периодом прошлого года (-4 000 тыс. руб.);

- чистая прибыль за 2016 год составила 9 935 тыс. руб.

Показателем, имеющим значение на границе норматива, является следующий – чистые активы равны уставному капиталу.

Среди показателей, неудовлетворительно характеризующих финансовое положение и результаты деятельности ИП Козульков В.А., можно выделить такие:

- высокая зависимость организации от заемного капитала;
- значительная отрицательная динамика прибыльности продаж;
- отрицательная динамика изменения собственного капитала организации ИП Козульков В.А. притом что, активы организации изменились незначительно (на 4,9%);
- не соблюдается нормальное соотношение активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения;
- значительное падение прибыли до процентов к уплате и налогообложения (ЕВИТ) на рубль выручки ИП Козульков В.А.

Показатели финансового положения организации, имеющие критические значения:

- значение коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами не соответствует нормативному, находясь в области критических значений;
- коэффициент текущей (общей) ликвидности существенно ниже нормативного значения;
- коэффициент быстрой (промежуточной) ликвидности значительно ниже нормального значения;
- коэффициент покрытия инвестиций значительно ниже нормы;
- критическое финансовое положение по величине собственных оборотных средств.

## Определение неудовлетворительной структуры баланса

Показатель	Значение показателя		Изменение (гр.3-гр.2)	Нормативное значение	Соответствие фактического значения нормативному на конец периода
	на начало периода (31.12.2015)	на конец периода (31.12.2016)			
1	2	3	4	5	6
1. Коэффициент текущей ликвидности	0,54	0,52	-0,02	не менее 2	не соответствует
2. Коэффициент обеспеченности собственными средствами	-0,85	-0,94	-0,09	не менее 0,1	не соответствует
3. Коэффициент восстановления платежеспособности	x	0,25	x	не менее 1	не соответствует

Поскольку оба коэффициента на 31.12.2016 г. оказались меньше нормативно установленного значения, в качестве третьего показателя рассчитан коэффициент восстановления платежеспособности. Данный коэффициент служит для оценки перспективы восстановления организацией нормальной структуры баланса (платежеспособности) в течение полугода при сохранении имевшей место в анализируемом периоде тенденции изменения текущей ликвидности и обеспеченности собственными средствами. Значение коэффициента восстановления платежеспособности (0,25) указывает на отсутствие в ближайшее время реальной возможности восстановить нормальную платежеспособность. При этом необходимо отметить, что данные показатели неудовлетворительной структуры баланса являются достаточно строгими, поэтому выводы на их основе следует делать лишь в совокупности с другими показателями финансового положения организации. Кроме того, в расчете не учитывается отраслевая специфика.

Одним из показателей вероятности скорого банкротства организации является Z-счет Альтмана, который рассчитывается по следующей формуле (применительно к ИП Козульков В.А. взята 4-факторная модель для частных непроизводственных компаний):

$Z\text{-счет} = 6,56T1 + 3,26T2 + 6,72T3 + 1,05T4$  , где

Коэф-т	Расчет	Значение на 31.12.2016	Множитель	Произведение (гр. 3 x гр. 4)
1	2	3	4	5
T1	Отношение оборотного капитала к величине всех активов	-0,43	6,56	-2,83
T2	Отношение нераспределенной прибыли к величине всех активов	0	3,26	0
T3	Отношение ЕВИТ к величине всех активов	11,81	6,72	79,37
T4	Отношение собственного капитала к заемному	0,12	1,05	0,13
Z-счет Альтмана:				76,67

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

- 1.1 и менее – высокая вероятность банкротства;
- от 1.1 до 2.6 – средняя вероятность банкротства;
- от 2.6 и выше – низкая вероятность банкротства.

Для ИП Козульков В.А. значение Z-счета по состоянию на 31.12.2016 г. составило 76,67. Это означает, что вероятность банкротства ИП Козульков В.А. незначительная.

## **Глава 3. Пути улучшения финансового состояния ИП Козульков В.А.**

### **3.1. Основные направления по улучшению финансового состояния ИП Козульков В.А.**

Структура активов и пассивов организации, то есть баланса, во многом определяет ее платежеспособность. Оценка платежеспособности внешними инвесторами осуществляется на основе характеристики ликвидности текущих активов, которая определяется временем, необходимым для превращения их в денежные средства. В этой части показателями качества структуры активов и обязательств выступают коэффициенты ликвидности.

Повысить текущую ликвидность ИП Козульков В.А. можно двумя путями:

а) снизить величину краткосрочных обязательств, переведя их часть в долгосрочные обязательства, т.е. привлекая кредиты и займы на долгосрочной основе;

б) увеличить долю ликвидных (оборотных) активов за счет снижения доли внеоборотных активов. Например, за счет продажи ненужных, непрофильных, неиспользуемых основных средств. Кроме того, повысить ликвидность (платежеспособность) организации можно через ускорение оборачиваемости активов. Оборачиваемость активов во многом зависит от производственного цикла. Сокращение цикла позволяет менее ликвидным активам (запасам) быстрее превращаться в высоколиквидные активы (дебиторскую задолженность, денежные средства). Это повышает способность организации рассчитываться по своим обязательствам. Повысить оборачиваемость позволяет не только ускорение самого производственного процесса (или процесса выполнения работ и оказания услуг), но и ужесточение платежной дисциплины покупателей – снижение периода взыскания дебиторской задолженности.

Возможны следующие пути повышения показателя быстрой ликвидности:

1. Снизить размер краткосрочной кредиторской задолженности (в частности, за счет привлечения долгосрочных заимствований).

2. Снизить долю менее ликвидных активов (внеоборотных активов, запасов), переведя их в более ликвидные (дебиторскую задолженность, финансовые вложения и денежные средства). Например, реализовать неиспользуемые или излишние объекты, запасы.

До настоящего времени ИП Козульков В.А. распространяло свою продукцию, прибегая лишь к помощи рекламных роликов по телевидению и на радио. Однако опыт других предприятий свидетельствует о том, что наличие штата торговых представителей может существенно повысить объемы продаж, а значит и увеличить доходы предприятия. Рассчитаем экономическую эффективность предлагаемого мероприятия.

Для более полного охвата торговых предприятий Самары и Самарской области ИП Козульков В.А. потребуется 6 торговых представителей с личными автомобилями. Месячная заработная плата каждого такого сотрудника устанавливается в размере 5% от суммы оформленных заказов. Дополнительными будут являться затраты на компенсацию использования личного автотранспорта в служебных целях – 1,2 тыс. руб. в месяц.

Для расширения рынка сбыта ИП Козульков В.А. рекомендовано мероприятие по стимулированию сбыта в виде создания и оформления веб-сайта. Это позволит предприятию достигнуть стратегические цели и увеличить долю рынка, занимаемую предприятием.

Веб-сайт будет помогать решать следующие задачи:

1. Возможность находить новых клиентов через Интернет. Интернет на 90% люди используют для поиска необходимой информации. ИП Козульков В.А., не имея собственного веб-сайта в сети, теряет потенциальных покупателей, так как они попадают на сайт конкурентов.

2. Экономия денег на обычной рекламе. Появляется возможность во всех рекламных материалах указывать адрес своего веб-сайта, что дает возможность за дополнительной информацией обратиться на сайт. Указав

ссылку на веб-сайт в обычной визитке, прайсе, в любом рекламном носителе, можно отказаться от печати буклетов или уменьшить их тираж. На сайте можно разместить значительно больше информации, чем в рекламном блоке в газете или журнале, буклете, рекламной листовке, прайсах и т.д. Появляются новые варианты использования привычных методов рекламы и продвижения товаров и услуг.

3. Возможность переключать часть офисной работы на веб-сайт. Необходимую информацию (о предоставляемых услугах, продукции, ценах, времени работы, месторасположении офиса или склада и т.д.) можно получить на веб-сайте компании.

4. Более качественный сервис при работе с клиентом. Необходимую информацию можно получить воспользовавшись сайтом компании в любое время суток, когда занят телефон или трудно дозвонится, когда удобнее пользоваться Интернетом. Клиентам из других городов дешевле обходится доступ в Интернет, чем междугородние разговоры. На веб-сайте, или при распечатке с сайта документы и прайсы выглядят более привлекательными, чем при отправке через факс (не теряется качество, документы можно редактировать).

5. Имея свой сайт, можно оперативно отредактировать информацию (цены, текст, новый телефон и т.д.). Добавить новый раздел или убрать старый, расширить ассортимент предлагаемой продукции. Добавить на веб-сайт новые функции, сервисы, чего нельзя сказать о рекламной продукции, которая печатается средними или большими тиражами (прайсы, буклеты, каталоги, проспекты и т.д.).

6. Один из элементов имиджевой рекламы. Хорошо сделанный веб-сайт вызывает положительные эмоции и хорошее расположение к фирме и к ее продукции, вызывает доверие. Если это потенциальный клиент и еще ничего о фирме не знает, то судить он сможет пока только по сайту. Для существующих клиентов это будет говорить о том, что фирма заботится о своих клиентах, динамично развивается, выходит на новый уровень ведения



бизнеса.

7. Возможность получать доход от размещения баннерной рекламы на своем сайте. При высокой посещаемости веб-сайта можно продавать место на сайте под баннерную рекламу или обмениваться баннерами с другими веб-сайтами для увеличения посещаемости своего сайта вашими потенциальными клиентами.

8. Возможность проводить рекламные кампании в интернет. Появляется много новых методов и возможностей проведения рекламных компаний в интернет, которые вне интернета существовать не могут.

Сайт обеспечит круглосуточное предоставление услуг клиентам и партнерам, что также является большим плюсом. Также предлагается провести акции на наименее продаваемый ассортимент товаров со скидкой.

### **3.2. Оценка экономической эффективности предложенных мероприятий**

После проведения акций на наименее продаваемый ассортимент товаров со скидкой предполагается увеличение выручки за счет реализации товаров со скидкой на 2724 тыс. рублей. В итоге среднегодовой остаток запасов составит 959 тыс. рублей. Коэффициент оборачиваемости до проведения мероприятия:  $K_{об} = 13620 / 1184 = 11,5$ .

После проведения мероприятия:  $K_{об} = 16344 / 959 = 17,0$ .

Продолжительность одного оборота в днях до проведения мероприятия:  $360 / 11,5 = 31,3$

После проведения мероприятия:  $360 / 17,0 = 21$ .

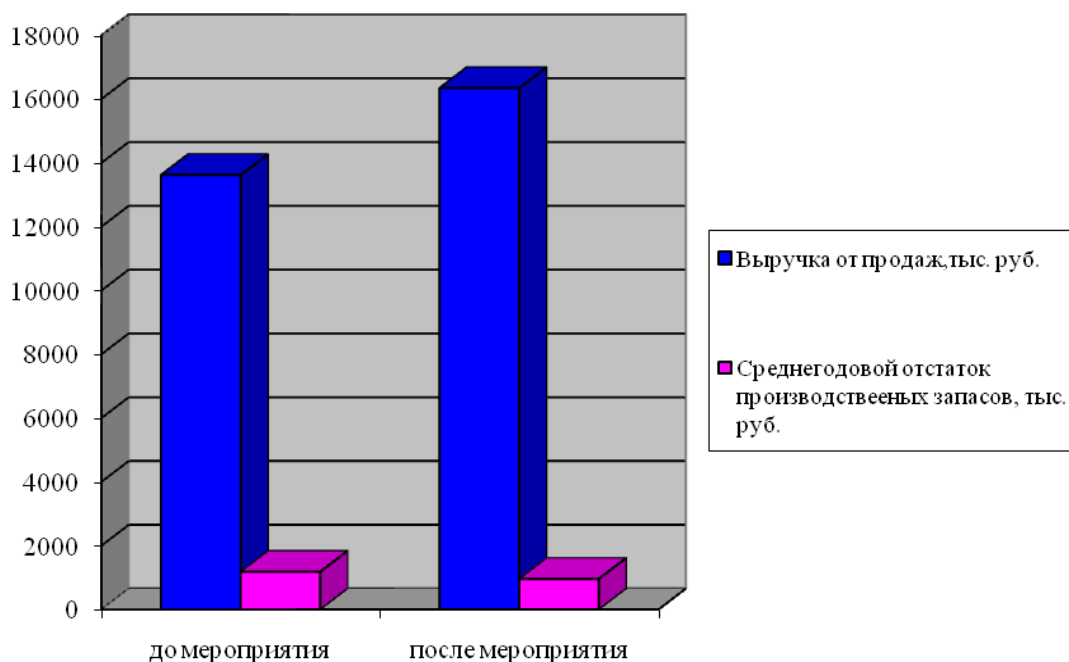


Рис. 11. Показатели, характеризующие мероприятие по увеличению оборачиваемости активов в ИП Козульков В.А.

После проведения мероприятия наблюдается рост выручки от продаж на 20%, и снижение среднегодового остатка производственных запасов основных фондов на 8,9%. Коэффициент оборачиваемости производственных запасов увеличился на 45%, а продолжительность одного оборота производственных запасов изменится на 32 %.

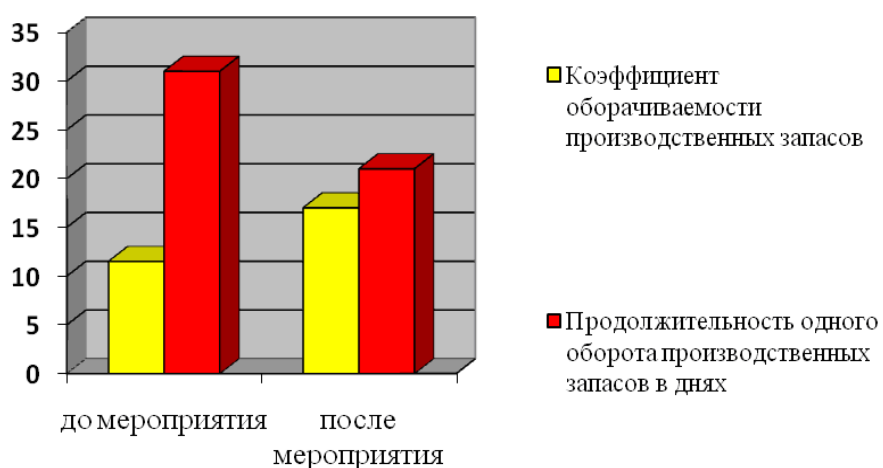


Рис. 12. Показатели, характеризующие мероприятие по увеличению оборачиваемости активов в ИП Козульков В.А.

Оборачиваемость запасов - это показатель скорости оборота запасов,

позволяющий детализировать анализ оборачиваемости активов предприятия. Указанный показатель отражает число оборотов запасов предприятия за анализируемый период.

После проведения мероприятия значительно улучшится ситуация с управлением запасами, так как скорость оборота запасов значительно увеличится, а период оборота запасов снизится. Среднегодовые остатки товарных запасов уменьшатся на 225 тыс. руб. (8,9 %). Коэффициент оборачиваемости запасов увеличится на 48%, а длительность оборота в днях уменьшится на 10 дней, т.е. сократится время прохождения товарными запасами всего кругооборота, снизится потребность в этих средствах.

В связи с отсутствием некоторых видов товаров ИП Козульков В.А. теряет около 22% в товарообороте. Поэтому необходимо обеспечить более строгий контроль за поступлением заказов, и обеспечить наличие всего ассортимента товаров, пользующегося спросом у населения. В результате проведенного мероприятия выручка увеличится на 22% и составит:  $13620 * 122\% = 16616$  тыс. руб.

Себестоимость от продаж составит:  $11040 + 2459 = 13499$  тыс. руб.

Прибыль от реализации составит:  $16616 - 13499 = 3117$  тыс. руб.

Таблица 25

Экономическая эффективность мероприятий

Показатели	До мероприятия	После мероприятия	Изменения в %
Выручка от продаж, тыс. руб.	64389	65418	1,6
Себестоимость, тыс. руб.	51314	53773	4,8
Прибыль от продаж, тыс. руб.	11476	12073	5,2

В результате проведенного мероприятия товарооборот увеличится на 22%, что приведет к увеличению валового дохода на 23%.

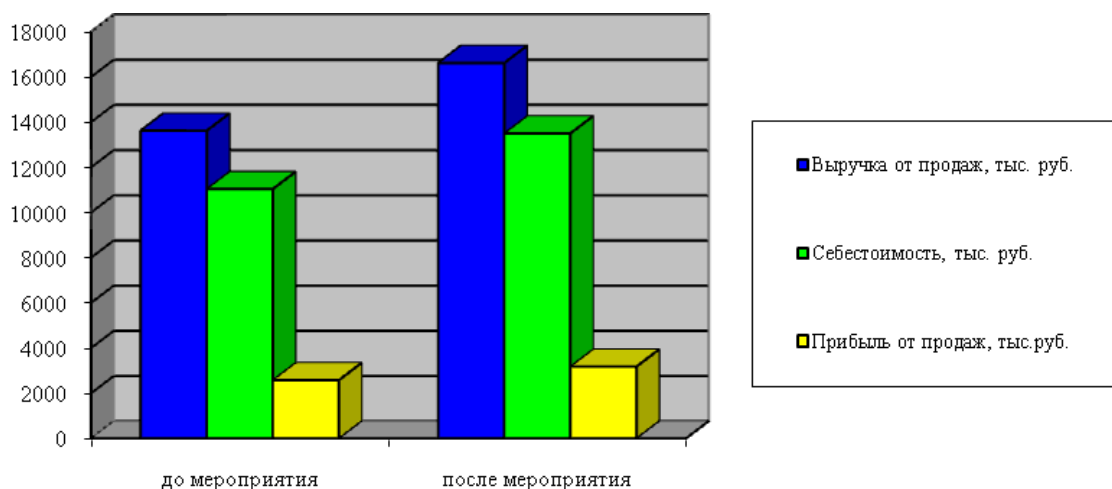


Рис. 13. Показатели, характеризующие мероприятие по контролю за обеспечением поступления заказов и ассортиментом товаров в ИП Козульков В.А.

В результате деятельности торговых представителей ИП Козульков В.А. некоторые предприятия Самары и Самарской области, ориентированные ранее на других поставщиков в связи с некоторой инертностью, согласились постоянно приобретать продукцию у Самары и Самарской области. Также данные предприятия привлекла идея о предоставлении им поставщиком скидок в случае своевременной оплаты товаров в течение 3-х месяцев.

Таблица 26

Прогноз роста продаж в разрезе клиентов Самары и Самарской области

Наименование предприятия	До мероприятия	После мероприятия	Изменение	
			Абсолютное, тыс. руб.	Темп прироста, %
1.ИП Амиратов Г.А.	34162,2	45640,7	11487,5	+33,6
2.ИП Шнурова Л.М.	18248,6	22354,5	4105,9	+22,5
3.ООО «Премиум»	17555,1	22611	5055,9	+28,8
4.ООО «Компаньон»	19335,3	26354	7018,7	+36,3
5.ИП Кондратюк А.А.	17590,2	23495,1	5904,9	+38,7
Итого	106891,4	140455,3	33563,9	+31,4

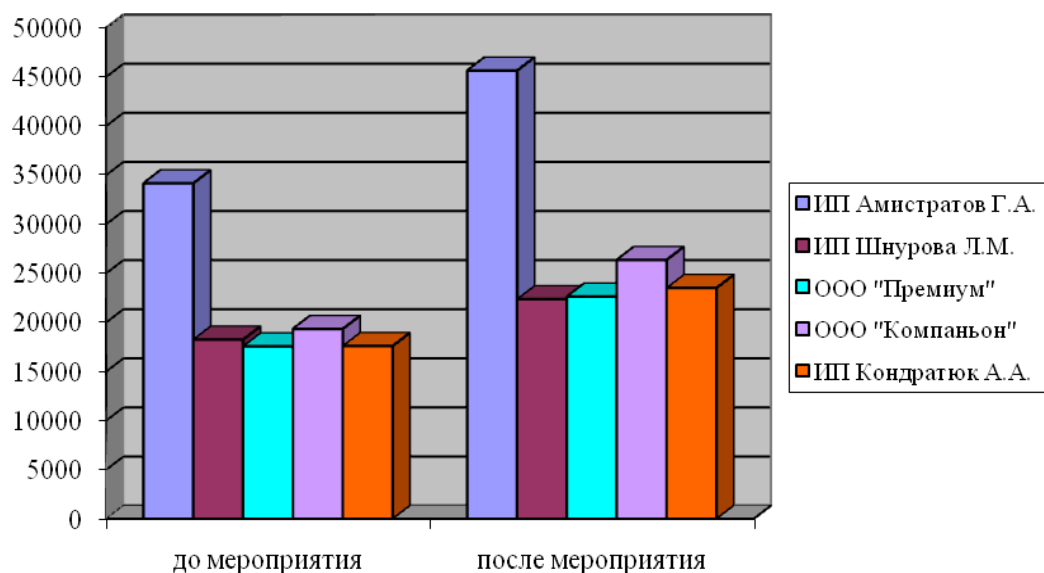


Рис. 14. Прогноз роста продаж в разрезе клиентов Самары и Самарской области

Ожидаемые оптовые продажи пяти клиентам Самары и Самарской области увеличатся на 33563,9 тыс. руб. Темп прироста составит от 22,5 до 38,7%, в среднем объем продаж увеличился на 31,4%. Применительно ко всему объему продаж за 2017 г. (366973 тыс. руб.) выручка от продажи товаров Самары и Самарской области увеличится на 9,15% ( $33563,9 : 366973 * 100\%$ ).

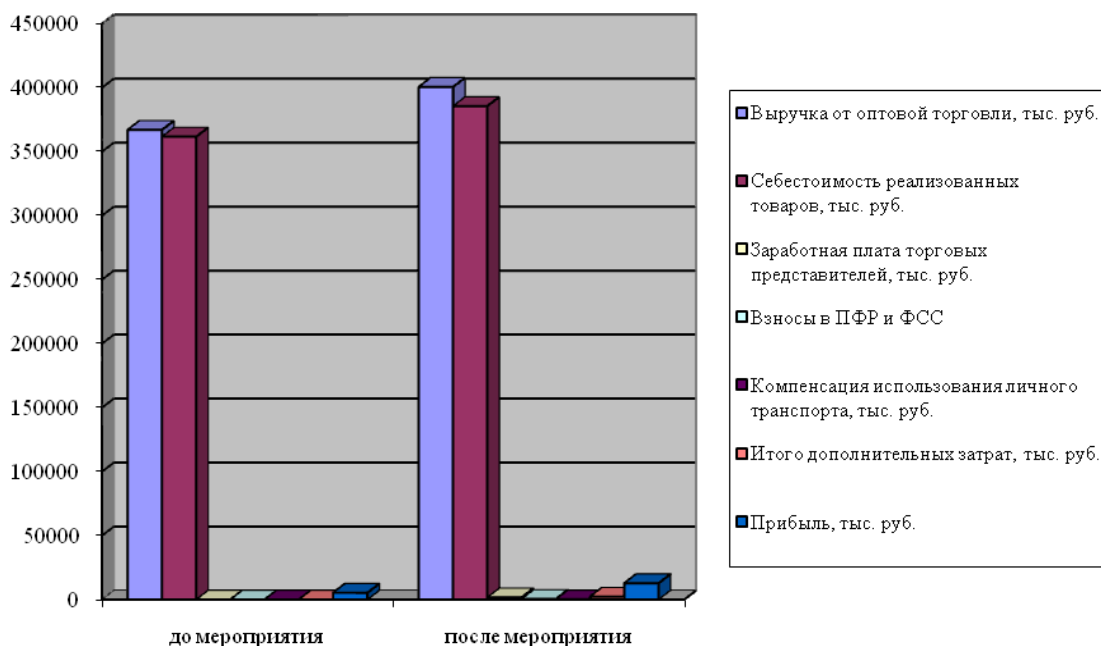


Рис. 15. Прогноз роста выручки и затрат на реализацию по результатам мероприятия

В дальнейшем, исходя из опыта результатом данного мероприятия, ИП Козульков В.А. рекомендовано ежегодно развивать розничную сеть посредством ежегодного открытия точек сбыта.

В табл. 27 сформированы основные расходы предприятия, возможные при реализации данного проекта.

Таблица 27

Расходы при оказании услуг	
Расходы	Сумма за год, тыс. руб.
Заработная плата	996
Отчисления	338
Электроэнергия	14
Моющие средства	80
Итого	1428

Затраты по оказанию услуг составят 1428 тыс. руб.

В результате данного мероприятия планируется увеличение выручки на 10 %.

По данным проведенного мероприятия ИП Козульков В.А. улучшит свои финансовые показатели, что принесет дополнительную прибыль в размере 7331 тыс. рублей. А так как основным источником финансирования предприятия является чистая прибыль, то организация сможет больше средств направить на погашение долгосрочных обязательств.

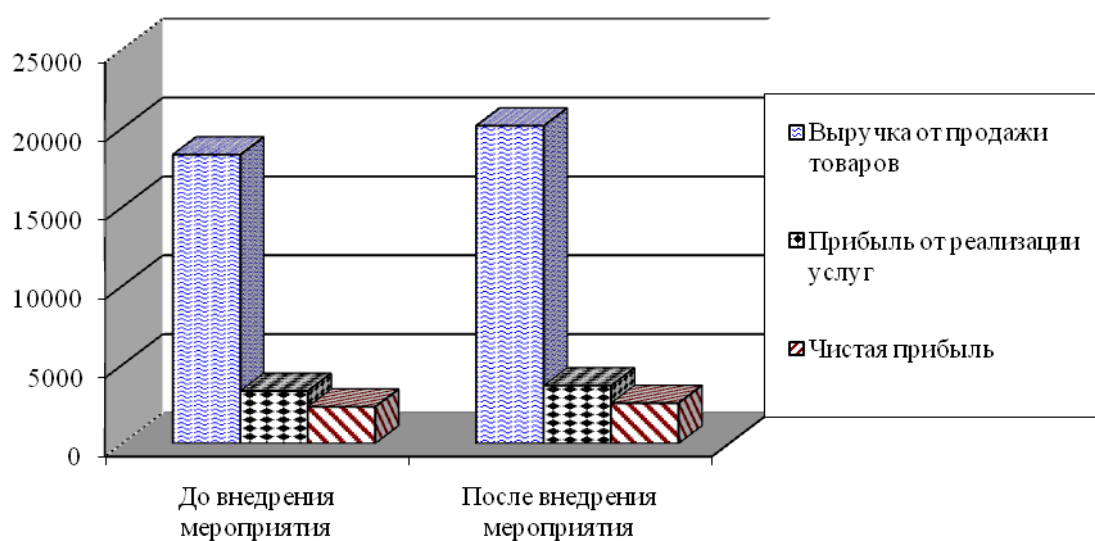


Рис. 16. Повышение финансовых показателей за счет внедрения дополнительных услуг

Таким образом, наиболее эффективным будет являться продвижение товара на рынок, а именно расширение рынка сбыта продукции ИП Козульков В.А.

Минимальное обслуживание Интернет-страницы с обновлениями ежемесячно составляет 2000 руб.

$$2000 \times 12 = 24000 \text{ руб.}$$

Таблица 28

Расчет бюджета затрат на создание веб-сайта ИП Козульков В.А.

Статьи затрат	Сумма, тыс. руб.
1. Составление страницы	25000
2. Присвоение адреса	5000
3. Обслуживание сайта с обновлениями	24 000
Итого	54 000

$$N = (0,05 + 4 \times 0,03 + 0,01) / 6 = 0,03$$

Следовательно, можно предположить, что после создания веб-сайта товарооборот мог бы увеличиться на 3% и составить:  $1,03 \times 18315 = 18864,45$  тыс. руб., т.е. 549,45 тыс. руб. больше.

Таким образом, в результате проведенных мероприятий, объем реализации увеличится на 5%, себестоимость проданных товаров снизится на 13%, а валовая прибыль увеличится более чем в 3,5 раза. В результате мероприятия по увеличению оборачиваемости активов по прогнозу выручка увеличится на 20%, коэффициент оборачиваемости запасов увеличится на 48,%, а среднегодовые остатки запасов уменьшатся на 8,9%.

При использовании предложенного мероприятия по увеличению ассортимента продукции выручка увеличится на 22% и составит 16616 тыс. рублей, т. е. прибыль от реализации будет равна 3177 тыс. руб.

С появлением в штате ИП Козульков В.А. торговых представителей выручка за счет оптовых продаж увеличится на 9,15%, а прибыль составит 7448 тыс. рублей.

Влияние предложенного проекта бизнес-плана по открытию нового павильона позволяет снижение себестоимости на 5%, а также увеличение на

3% объема товарооборота, как результат от стимулирования сбыта посредством создания веб-сайта, на финансовые показатели.

Общий экономический эффект от предложенных мероприятий составит 195989,45 руб.



## Заключение

Таким образом, финансовая деятельность предприятия – это комплексное понятие, отражающее результаты производственной и коммерческой деятельности предприятия и характеризующее его конкурентоспособность.

Лидерами в отрасли по ассортименту и объемам реализации мебели являются ИП Иванов В.Г. и ИП Дворянинова В.В.

С помощью SWOT – анализа было определено, что ИП Козульков В.А. обладает большим количеством серьезных проблем и имеет ряд угроз со стороны внешней среды, устранение которых позволит ему укрепить свои конкурентные позиции на рынке. С этой целью ИП Козульков В.А., в первую очередь, необходимо осуществить следующие мероприятия: повысить квалификацию персонала в области маркетинга и активизировать рекламную деятельность.

Приведенные ниже 2 показателя финансового положения и результатов деятельности организации имеют исключительно хорошие значения:

- полностью соответствует нормативному значению коэффициент абсолютной ликвидности;
- отличная рентабельность активов.

Анализ выявил следующие показатели, положительно характеризующие результаты деятельности ИП Козульков В.А.:

- за 2016 год получена прибыль от продаж (17 000 тыс. руб.), но наблюдалась ее отрицательная динамика по сравнению с аналогичным периодом прошлого года (-4 000 тыс. руб.);
- чистая прибыль за 2016 год составила 9 935 тыс. руб.

Показателем, имеющим значение на границе норматива, является следующий – чистые активы равны уставному капиталу.

Среди показателей, неудовлетворительно характеризующих финансовое положение и результаты деятельности ИП Козульков В.А., можно выделить такие:

- высокая зависимость организации от заемного капитала;
- значительная отрицательная динамика прибыльности продаж;
- отрицательная динамика изменения собственного капитала организации ИП Козульков В.А. притом что, активы организации изменились несущественно (на 4,9%) и пр.

Показатели финансового положения организации, имеющие критические значения:

- значение коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами не соответствует нормативному, находясь в области критических значений;
- коэффициент текущей (общей) ликвидности существенно ниже нормативного значения и пр.

Для ИП Козульков В.А. значение Z-счета по состоянию на 31.12.2016 г. составило 76,67. Это означает, что вероятность банкротства ИП Козульков В.А. незначительная.

Возможны следующие пути повышения эффективности деятельности организации:

- Для более полного охвата торговых предприятий Самары и Самарской области ИП Козульков В.А. потребуется 6 торговых представителей с личными автомобилями.
- Для расширения рынка сбыта ИП Козульков В.А. рекомендовано мероприятие по стимулированию сбыта в виде создания и оформления веб-сайта. Это позволит предприятию достигнуть стратегические цели и увеличить долю рынка, занимаемую предприятием.
- Предлагается провести акции на наименее продаваемый ассортимент товар со скидкой.

Таким образом, при использовании предложенного мероприятия по увеличению ассортимента продукции выручка увеличится на 22% и составит 16616 тыс. рублей, т. е. прибыль от реализации будет равна 3177 тыс. руб.

С появлением в штате ИП Козульков В.А. торговых представителей

выручка за счет оптовых продаж увеличится на 9,15%, а прибыль составит 7448 тыс. рублей.

Влияние предложенного проекта бизнес-плана по открытию нового павильона позволяет снижение себестоимости на 5%, а также увеличение на 3% объема товарооборота, как результат от стимулирования сбыта посредством создания веб-сайта, на финансовые показатели.

Общий экономический эффект от предложенных мероприятий составит 195989,45 руб.

Внедрение предложений и рекомендаций позволит ИП Козульков В.А. повысить свою платежеспособность, рыночную устойчивость, деловую активность, укрепить финансовое состояние, что будет способствовать эффективной деятельности предприятия.

### Библиографический список

1. Анализ финансовой отчетности / Под ред. О.В. Ефимовой, М.В. Мельник. - М.: Омега - Л, 2017. – 336 с.
2. Агабабаев Г.И. Финансово-экономическая устойчивость предприятия и методы ее регулирования // Экономист. - 2014. - № 3. – С. 33-36.
3. Алексашенко С. Анализ и диагностика коммерческой деятельности предприятий // ЭКО. – 2016. - № 6. – С. 40-43.
4. Анализ финансового состояния предприятия / Под ред. В.М. Власова. - М.: Финансы и статистика, 2016.
5. Анализ финансовой отчетности / Под ред. О.В. Ефимовой, М.В. Мельник. - М.: Омега - Л, 2015. – 634 с.
6. Артеменко В.Г., Беллендир М.В. Экономический анализ. – М.: ДИС, 2016. – 520 с.
7. Баканов С. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия. – М.: Юрайт, 2015. – 630 с.
8. Балацкий Е. Формирование системы показателей комплексной оценки финансового состояния предприятия // Экономика. - 2016. - №3. – С. 55-58.
9. Банк В.Р., Тараскина А.В. Финансовый анализ. - М.: Проспект, 2017. – 634 с.
10. Басовский Л.Е., Басовская Е.Н. Комплексный анализ хозяйственной деятельности. - М.: ИНФРА-М, 2017. – 496 с.
11. Бердникова Т.Б. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: ЛОГОС, 2015. – 701 с.
12. Бочаров В.В. Комплексный финансовый анализ. – СПб.: Питер, 2016. – 594 с.
13. Вакуленко Т.Г., Фомина Л.Ф. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности для принятия управленческих решений. – СПб.: ЛОГОС, 2017. – 674 с.

14. Воложинская М.С. Методика финансового анализа // Бизнес. – 2016. - №2. – С. 50-56.
15. Воробьев Е. Методология анализа финансовой деятельности предприятия // Финансы. - 2015. - № 16. – С. 41-47.
16. Гамаюнов В.В. Комплексный анализ предприятия // Финансовый анализ. - 2016. - №4. – С. 21-26.
17. Гиляровская Л.Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческих организаций. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 511 с.
18. Глазков С. Финансовая деятельность предприятия // Финансы. - 2016. - №11. – С. 52-55.
19. Донцова Л.В., Некифорова Н.А. Экономический анализ. - М.: Дело и сервис, 2014. – 600 с.
20. Кравченко Н.А. Экономический анализ. – М.: Гросс, 2014. – 459 с.
21. Ламанова И. Финансовое состояние предприятия: ключевые моменты // Финансы. - 2017. - №1. – С. 30-35.
22. Лукина П. Показатели финансового состояния предприятия и методика их расчета // Финансы. - 2016. - №2. – С. 21-24.
23. Мамаева К. Анализ финансового положения предприятия: сущность и показатели // АХД. - 2015. - №21. – С. 29-35.
24. Мурзина Р. Факторы, влияющие на финансовое состояние // АХД. - 2016. - №3. – С. 69-72.
25. Носова И. Анализ показателей финансового состояния предприятия // Финансы. - 2017. - №4. – С. 48-54.
26. Нурмеева М. Финансовое состояние: виды и показатели // Финансовый анализ. - 2016. - №14. – С. 11-16.
27. Рубинштейн Т.Б. Анализ финансового состояния коммерческой организации // Финансовый менеджмент. - 2015. - №7. – С. 30-36.
28. Скамай Л.Г., Трубочкина М.И. Экономический анализ деятельности предприятия. - М.: ИНФРА-М, 2017. – 668 с.

29.Шеремет А.Д. Методика финансового анализа. - М.: ИНФРА-М, 2016. – 701 с.