**Оценка финансовой устойчивости предприятия и пути ее повышения**

2017

Введение

В условиях рыночной экономики предприятиям необходимо грамотно управлять своими финансовыми ресурсами. Наиболее значимую роль в данной области, несомненно, следует уделять анализу финансовой устойчивости, поскольку она является важнейшим показателем финансово-экономического состояния предприятия, дающем представление руководству, инвесторам, кредиторам и другим экономическим контрагентам о способности конкретной организации отвечать по собственным обязательствам, что позволит непосредственно самому предприятию привлекать необходимое количество денежных средств для наращивания объемов производства, тем самым увеличивать прибыль, при этом не опасаясь попадания в область финансовой несостоятельности (банкротства). Именно регулярная оценка финансовой устойчивости позволяет предприятию достаточно быстро реагировать на негативное воздействие внешних факторов, и решать внутренние проблемы, а следовательно — выжить в довольно нестабильных экономических условиях современной России. Все сказанное выше определяет актуальность и практическую значимость темы исследования выпускной квалификационной работы.

**Вернуться в каталог готовых дипломов и магистерских диссертаций –**

[**http://учебники.информ2000.рф/diplom.shtml**](http://учебники.информ2000.рф/diplom.shtml)

Актуальность темы выпускной квалификационной работы позволяет сформулировать цель и задачи исследования. Целью данной работы является анализ финансовой устойчивости предприятия, а также обоснование способов ее укрепления на основе проведенных расчетов. Для достижение поставленной цели потребовалось решение следующих задач:

рассмотреть основные теоретические взгляды на определение финансовой устойчивости предприятия;

рассмотреть наиболее популярные методики оценки финансовой устойчивости с точки зрения различных показателей;

изучить факторы, влияющие на формирование финансовой устойчивости и на их основе предложить мероприятия по повышению финансовой устойчивости предприятия.

Объект исследования составляет финансовая устойчивость как основная характеристика финансового состояния предприятия.

Предмет исследования — способы повышения финансовой устойчивости предприятия.

|  |
| --- |
| [Вернуться в библиотеку по экономике и праву: учебники, дипломы, диссертации](http://учебники.информ2000.рф/index.shtml)  [Рерайт текстов и уникализация 90 %](http://учебники.информ2000.рф/rerait-diplom.shtml)  [Написание по заказу контрольных, дипломов, диссертаций. . .](http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml) |

Теоретической и методологической основой исследования послужили труды ведущих зарубежных и отечественных ученых, работающих в данном направлении (Гиляровской Л.Т., Шеремета А.Д., Савицкой Г.В., Ковалева А.И., Грачева А.В., Ермолович Л.Л., Макарьевой В.И., Родионовой В.М., Селезневой Н.Н., Хеддервика К., Шабалина Е.М., Гутковской Е.А., Муравьевой Н.Н., Любушина Н.П., Абрютиной М.С., Басовского Л.Е., Богдановской Л.А., Бочарова В.В., и др.), публикации в научных сборниках и периодической печати по изучаемой проблеме.

В ходе исследования применялись общенаучные и классические методы исследования, методы отдельных отраслей знания.

Информационно-эмпирическую базу исследования составили данные бухгалтерской отчетности ООО «Партнер-Л» бухгалтерский баланс (форма 1), отчет о финансовых результатах (форма 2) за период с 2014 по 2016 гг.

**1. Теоретические аспекты оценки финансовой устойчивости предприятия**

1.1 Сущность и значение финансовой устойчивости предприятия как основного критерия его финансового состояния

финансовый ликвидность платежеспособность

Главной задачей предприятия является, прежде всего, обеспечение стабильности функционирования его финансово-экономического аппарата. Обеспечить эту стабильность может, прежде всего, постоянный мониторинг и оценка финансовой устойчивости предприятия. Однако прежде чем перейти непосредственно к определению финансовой устойчивости, необходимо понять сущность самого термина устойчивость в целом.

Обращаясь к словарю С.И. Ожегова, видим, что слово устойчивый означает «стоящий твердо, не колеблясь, не падая, не подверженный колебаниям, постоянный, стойкий, твердый». У В. Даля дается определение слова устойчивость следующим образом: «от слова устаивать, устоять против кого, чего — стоять твердо, выстоять, успешно противиться силе, выдержать, не уступить. Устойчивый, стойкий, крепкий, твердый, не шаткий». Таким образом, понятно, что устойчивость — это прежде всего способность противостоять какому-либо фактору, которых существует огромное множество, а их влияние на устойчивость позволяет выделять ее следующие виды: внутренняя, внешняя, унаследованная; технико-экономическая; финансовая.

Внутренняя устойчивость представляет собой такое состояние предприятия, при котором максимизируется результат экономической деятельности. Это достигается в первую очередь за счет достаточно быстрого реагирования на колебания среды хозяйствования. Внешняя устойчивость определяет стабильность экономического состояния в целом по стране, в которой располагается предприятие, то есть ее достижение возможно лишь действиями извне. Унаследованная устойчивость формируется на протяжении многих лет и представляет собой наличие некого резерва финансовой прочности, обеспечивающего предприятию защиту от внешних неблагоприятных факторов, а также случайностей. Технико-экономическая устойчивость связана с движением денежных потоков, обеспечивающих развитие производства и получением прибыли, все это возможно за счет грамотно выстроенной материально-технической базы, инвестиционной политики, а также зависит от уровня организации труда и управления. Финансовая устойчивость представляет собой довольно широкое понятие, которому на сегодняшний день ни в зарубежной, ни в отечественной литературе не существует однозначного определения. Для полного понимания проблем данной категории и дальнейшего анализа необходимо разобраться в сущности финансовой устойчивости, опираясь на теоретические концепции разных авторов.

Одна группа экономистов делает упор в определении финансовой устойчивости на соотношение собственного и заемного капитала. Так, российские ученые В.В. Ковалев, О.Н. Волкова, а также зарубежные экономисты К. Друри, К. Хеддервик, Р.Н. Холт характеризуют финансовую устойчивость как соотношение собственных и заемных средств. Причем, для них особую роль играет именно долгосрочная перспектива, а именно — связи стабильности предприятия с его финансовой структурой. Они также делают акцент на степень зависимости организации от кредиторов и инвесторов. Подобную точку зрения поддерживают также Л.А. Богдановская, Г.Г. Виноградов. По их мнению, финансовая устойчивость практически отождествляется или имеет очень тесную связь с перспективной платежеспособностью предприятия. В своей работе они говорят о значимости анализа и оценки финансовой устойчивости, так как это дает возможность различным контрагентам, в том числе и инвесторам, узнать о реальном финансовом состоянии конкретного предприятия на долгосрочную перспективу и, как следствие, согласиться, либо отказать в выдаче кредитов и инвестировании. При недостаточности собственных средств использование заемного капитала является одним из способов продолжения существования предприятия. В таких условиях достаточно важно, если даже не первостепенно, соблюсти такое соотношение собственных средств, заемного и общего капитала, при котором предприятие не попадет в зависимость от внешних заемных источников.

Некоторые экономисты рассматривают финансовую устойчивость как некий показатель или систему показателей оценки финансового состояния предприятия. Так, А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев считают основным первоочередным показателем финансовой устойчивости предприятия разницу реального собственного капитала и уставного капитала. В.В. Бочаров видит сущность финансовой устойчивости в существовании предприятия главным образом за счет в собственных средств, и именно это позволяет предприятию оставаться кредитоспособным и платежеспособным. Его подход предполагает оценку финансовой устойчивости с точки зрения таких показателей как: ликвидность, платежеспособность, а также обеспеченность организации собственными оборотными источниками при минимальном уровне предпринимательского риска. Л.Л. Ермолович, Л.Г. Синчик, Г.В. Толкач, И.В. Щитникова в своем подходе оцениваютфинансовую устойчивость предприятия как долю покрытия капиталом и резервами и долгосрочными обязательствами внеоборотных активов.

Другие авторы, как например, Л.Т. Гиляровская, считают, что финансовая устойчивость предприятия — это в первую очередь его способность продуктивно функционировать (максимизировать благосостояние собственников, а также укреплять конкурентные преимущества предприятия) в условиях достаточно высокого предпринимательского риска, а также постоянно изменяющейся бизнес-среды. Данное определение, несомненно, на сегодняшний день очень актуально, поскольку в достаточной степени раскрывает, с одной стороны, основные цели ведения предпринимательской деятельности, а, с другой стороны, непосредственно современные условия функционирования хозяйствующих субъектов.

Ряд экономистов видит суть финансовой устойчивости в состоянии активов и пассивов предприятия. Так, в подходе Н.Н. Селезневой, А.Ф. Ионовой финансовая устойчивость представляет собой некое состояние финансов предприятия, которое гарантирует ему постоянную платежеспособность. В трактовке В.И Макарьевой, Л.В. Андреевой — это состояние и структура активов, их обеспеченность источниками. В.М. Родионова, М.А. Федотова считают, что финансовая устойчивость — это такое состояние финансовых ресурсов предприятия, при котором будет обеспечиваться его развитие (рост прибыли и капитала) при сохранении кредитоспособности и платежеспособности в условиях допустимого уровня риска. М.С. Абрютина, А.В. Грачев видят сущность финансовой устойчивости предприятия в первую очередь в его гарантированной платежеспособности, причем, по их мнению, на нее не могут повлиять ни рыночная конъюктура, ни действия партнеров. Главным признаком финансовой устойчивости предприятия они видят наличие чистых ликвидных активов, размер которых рассчитывается как разность всех совокупных ликвидных активов и краткосрочных обязательств на определенный момент времени.

Различные теоретические концепции относительно понятия «финансовая устойчивость предприятия» обобщены в табл. 1.1.

Таблица 1.1. Систематизация научных взглядов на понятие «финансовая устойчивость»

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Критерий определения | Автор | Трактовка |
| 1. Соотношение собственных и заемных средств | В.В. Ковалев, О.Н. Волкова, К. Друри, К. Хеддервик | Общая финансовая структура организации, степень ее зависимости от кредиторов |
|  | Л.А. Богдановская, Г.Г. Виноградов | Соотношение заемного, собственного и общего капитала с различных аспектов |
| 2. Показатель оценки финансового состояния | А. Д Шеремет, Е.В. Негашев | Разница реального собственного капитала и уставного капитала |
|  | В.В. Бочаров | Состояние денежных ресурсов, обеспечивающих функционирование организации собственными источниками |
|  | Л.Л. Ермолович, Л.Г. Синчик, Г.В. Толкач, И.В. Щитникова | Степень покрытия внеоборотных активов капиталом, резервами и долгосрочными обязательствами |
| 3. Состояние активов и пассивов | Н.Н. Селезнева, А.Ф. Ионова | Состояние финансовых ресурсов (финансов, активов и пассивов) предприятия, которое гарантирует платежеспособность при допустимом уровне риска |
|  | В.И. Макарьева, Л.В. Андреева |  |
|  | В.М. Родионова, М.А. Федотова |  |
| 4. Функционирование организации под влиянием факторов бизнес-среды | Л.Т. Гиляровская | Осуществление деятельности в условиях предпринимательского риска и изменяющейся бизнес-среды с целью максимизации благосостояния собственников и укрепления конкурентных преимуществ |
| 5. Гарантированная платежеспособность | М.С. Абрютина, А.В. Грачев | Гарантированная платежнспособность, независимость от конъюктуры рынка |

Как видно из таблицы 1.1, представители первого подхода предполагают, что финансовая устойчивость прежде всего является отражением структуры капитала, она обуславливает способность предприятия платить по своим обязательствам собственными средствами. Представители второго подхода определяют уровень финансовой устойчивости с точки зрения показателей оценки финансового состояния предприятия. Представители третьего подхода видят финансовую устойчивость предприятия в оптимальной структуре его имущества. Л.Т. Гиляровская делает акцент на изменении внешней и внутренней среде, как преграде к успешному функционированию предприятия, а следовательно, и к его финансовой устойчивости. Представители пятого подхода видят сущность финансовой устойчивости в способности предприятия своевременно погашать свои долги при отсутствии просроченной задолженности.

Таким образом, множество различных подходов относительно теоретического содержания понятия «финансовая устойчивость» еще раз показывают, что не существует единой концепции. Но если говорить обобщенно, то и зарубежные, и отечественные представители экономической науки рассматривают финансовую устойчивость предприятия, с одной стороны, как величину собственных средств, а, с другой, как один из основных критериев долгосрочной платежеспособности предприятия. Одним из наиболее подробных, существующих на сегодняшний день трактовок термина «финансовая устойчивость» является определение Г.В. Савицкой: «Финансовая устойчивость предприятия — это способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, гарантирующее его постоянную платежеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска». Данный подход настолько многогранно и многоаспектно раскрывает сущность понятия «финансовая устойчивость», что, по большому счету, объединяет взгляды большого количества отечественных и зарубежных экономистов, а значит является наиболее универсальным.

1.2 Методика оценки финансовой устойчивости предприятия

На сегодняшний день существует огромное количество различных взглядов на методику оценки финансовой устойчивости. Множество экономистов предлагают собственные подходы, которые зачастую не связаны единой концепцией, чаще всего ученые расходятся в следующих аспектах: в различных классификационных признаках при перегруппировке статей баланса; непосредственно различных методах самой группировки при одном классификационном признаке; в перечне и числе показателей финансовой устойчивости; в методах их исчисления; в различные критерии при сравнении этих показателей; в отнесении статей баланса в ту или иную группу. Обычно выделяют два основных подхода к оценке финансовой устойчивости:

традиционный;

комплексный.

Традиционный подход основан на анализе структуры капитала. Под структурой капитала понимается соотношение собственного и заемного капитала предприятия. Если предприятие обладает финансовой устойчивостью, то темп роста собственного капитала должен превышать темп роста заемного, доля собственного оборотного капитала должна расти, а темпы роста дебиторской и кредиторской задолженности должны уравновешивать друг друга. Данный вид анализа производится на основе данных бухгалтерского баланса, позволяющих рассчитать абсолютные и относительные показатели. Рассмотрим абсолютные показатели финансовой устойчивости. Излишек или недостаток источников средств для формирования запасов и затрат является обобщающим показателем оценки финансовой устойчивости. Он представляет собой разницу величины источников средств и величины запасов и затрат.

Источниками формирования запасов являются:

—   собственные источники формирования запасов. Показатель наличия собственных оборотных средств характеризует чистый оборотный капитал. Он рассчитывается как разница между третьим и первым разделом бухгалтерского баланса. Если данный показатель в динамике увеличивается, то для предприятия это имеет положительное значение. Увеличение данного показателя в динамике для предприятия имеет положительное значение. Рассчитывается по формуле:

(1)

где ИФЗС — это собственные источники формирования запасов;

СК — это собственный капитал, скорректированный на сумму целевых средств поступления и финансирования;

ВОА — это внеоборотные активы.

—   нормальные источники формирования запасов:

(2)

где ИФЗН — нормальные источники формирования запасов;

ККЗ — это краткосрочные кредиты и займы;

КЗ — кредиторская задолженность.

—   общая величина источников формирования запасов:

, (3)

где ИФЗО — общая величина источников формирования запасов;

СКОС — особая часть собственного капитала, сдерживающая финансовую напряженность.

На основании вышеперечисленных показателей возможно определить тип финансовой устойчивости предприятия. Рассмотрим схему покрытия запасов и затрат источниками их формирования, которая также содержит в себе различные типы финансовой устойчивости.

Абсолютная финансовая устойчивость характеризуется тем, что предприятие не обременено внешними кредитами, а собственных оборотных средств полностью хватает на покрытие запасов. Данная ситуация на практике встречается довольно редко. Также неуместно будет говорить о том, что такая ситуация является неким идеалом, поскольку она свидетельствует о том, что предприятие либо не желает, либо не может воспользоваться внешними заемными средствами для развития производства, а, как известно, заемные источники позволяют предприятию нормально функционировать, наращивать производство и т.п. Нормальная финансовая устойчивость означает, что предприятие успешно функционирует, используя при этом как собственные, так и привлеченные средства для покрытия запасов. Ситуация неустойчивого состояния предполагает снижение платежеспособности предприятия. Зачастую, такие хозяйствующие субъекты вынуждены для покрытия запасов использовать источники, не относящиеся к «нормальным», такие как задержка заработной платы, несвоевременные расчеты с бюджетом и т.п.). Однако есть возможность улучшить ситуацию за счет пополнения собственного капитала, собственных оборотных средств и привлечения дополнительных источников финансирования, таких как долгосрочные кредиты и займы. Кризисное состояние — это состояние, которое свидетельствует о том, что предприятие не может расплатиться по собственным обязательствам. Чаще всего в условиях рынка такая ситуация приводит к банкротству

Относительные показатели представляют собой финансовые коэффициенты. При оценке финансовой устойчивости расчет финансовых коэффициентов принимает немаловажное значение. В основном они представляют собой соотношение абсолютных показателей актива и пассива баланса. Их анализ представляет собой изучение данных показателей в динамике за ряд лет, либо в сравнении их со значениями, принятыми за базовые. Как говорилось ранее, каждый автор, занимающийся изучением финансовой устойчивости, предлагает собственный взгляд также и на систему показателей, характеризующих ее. Сегодня некоторые ученые экономисты стремятся свести определение устойчивости предприятия к какому-либо одному обобщающему показателю, однако подавляющее количество их коллег придерживаются концепции, которая основывается на том, что оценка финансовой устойчивости — это целый набор таких показателей. Рассмотрим основные показатели оценки финансовой устойчивости.

Среди этих показателей такие важные коэффициенты, как коэффициент капитализации, коэффициент обеспечения собственными источниками финансирования, коэффициент автономии, коэффициент финансирования, коэффициент финансовой устойчивости и другие.

Ведущую роль в системе этих коэффициентов занимает коэффициент автономии, с этим согласны практически все ученые. Коэффициенты финансовой зависимости и капитализации — это производные коэффициента автономии. Так, А.И. Ковалев, В.П. Привалов говорят о том, что значения коэффициентов автономии и капитализации достаточно близкое друг к другу, а следовательно при оценке финансовой устойчивости необходимо пользоваться одним из этих показателей. Также авторы советуют определять скорость оборота материальных оборотных средств и дебиторской задолженности. Если последняя имеет скорость оборота выше, чем у материальных оборотных средств, то это свидетельствует о том, что собственные средства предприятия увеличиваются, поскольку происходит интенсивное поступление денежных средств. В данном случае коэффициент капитализации может превышать уровень единицы.

Традиционный подход является наиболее простым в использовании, однако его существенный недостаток — это невозможность выявления точной причины снижения финансовой устойчивости.

Комплексный подход основывается на гораздо большем объеме информации и учитывает различные аспекты деятельности хозяйствующего субъекта. Недостатком комплексного подхода является относительная сложность его использования. В рамках комплексного подхода существует несколько направлений:

системный подход;

ресурсный подход;

ресурсно-управленческий подход;

подход, основанный на стохастическом анализе;

подход, основанный на теории нечетких множеств;

ресурсно-факторный подход;

подход, основанный на использовании экономико-математических моделей.

Системный подход характеризуется многоаспектным изучением исследуемого объекта, который представляется как сложная система, состоящая из множества находящихся во взаимосвязи элементов. В рамках данного подхода можно выделить методику Д.А Ендовицкого. Она предполагает комплексное исследование финансовых показателей предприятия. Действительно, финансовая устойчивость очень близко связана с платежеспособностью и ликвидностью предприятия, которые также характеризуется рядом коэффициентов. На сегодняшний день в отечественной практике существуют следующие коэффициенты для определения платежеспособности и ликвидности предприятия: коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент критической ликвидности, коэффициент текущей ликвидности, коэффициент утраты платежеспособности и другие. Чтобы оценить ликвидность баланса предприятия в целом используют также общий показатель ликвидности. Он позволяет осуществить с позиции ликвидности анализ изменения финансового положения предприятия. Показатели ликвидности важны, с одной стороны, непосредственно для самого предприятия, поскольку они дают представление о финансовой устойчивости предприятия при различной степени учета ликвидности средств, а, с другой, для различных внешних контрагентов.

В контексте ресурсного подхода можно выделить концепцию оценки финансовой устойчивости, разработанную Н.П. Любушиным. Она предполагает анализ показателей, которые характеризуют тип развития хозяйствующего субъекта. Снижение финансовой устойчивости объясняется преобладанием экстенсивных факторов производства. В рамках ресурсно-управленческого подхода имеет под собой основу предыдущего подхода, но помимо этого учитывается фактор качества управления.

Подход, основанный на использовании элементов экономико-математического моделирования. Он предполагает построение модели прогнозирования финансовой устойчивости с учетом наиболее значимых параметров, влияющих на нее. Также данный подход позволяет оценить степень влияния этих параметров.

Исходя из всего сказанного выше, можно сделать вывод, чтометодика оценки финансовой устойчивости позволяет провести анализ и сделать выводы о сильных и слабых сторонах финансово-экономической деятельности предприятия, то есть выявить существующие проблемы или возможные резервы улучшения сложившегося положения. И, хотя на сегодняшний день не существует общепринятого механизма анализа финансовой устойчивости, нельзя отрицать тот факт, что большинство существующих методик ее оценки во многом схожи между собой.

1.3 Основные направления и методы повышения финансовой устойчивости предприятия

Повышение финансовой устойчивости должно являться одним из приоритетных направлений деятельности предприятия, поскольку это дает ему ряд значимых преимуществ перед другими экономическими субъектами, в том числе и перед непосредственными конкурентами, в области привлечения инвестиций, в получении кредитов, в самостоятельном и свободном выборе поставщиков, а также в возможности нанимать высококвалифицированный персонал. Еще одним немаловажным преимуществом финансово устойчивого предприятия является то, что оно имеет возможность своевременно и в полном объеме выплачивать налоги в бюджет, различные социальные взносы, заработную плату своим работникам, дивиденды и проценты по кредитам. Все это означает, что предприятие не будет вступать в конфронтацию ни с обществом, ни с государством.

Перед тем как перейти непосредственно к способам повышения финансовой устойчивости необходимо ответить на вопрос: «А почему же возникают проблемы с обеспечением финансовой устойчивости, что является причиной ее снижения?». Для ответа на этот вопрос целесообразным будет рассмотреть факторы, влияющие на финансовую устойчивость. В современных рыночных условиях на финансовую устойчивость предприятия оказывают как положительное, так и отрицательное влияние различные по своей природе факторы, которые подразделяются на следующие группы:

) по месту возникновения: внешние и внутренние;

) по структуре: простые и сложные;

) по важности результата: основные и второстепенные;

) по времени действия: постоянные и временные;

) по открытости воздействия: прямые и косвенные.

Классификация факторов, влияющих на финансовую устойчивость предприятия по какому-либо критерию служит, как правило, для какой-либо определенной цели. Так как любое предприятие сегодня представляет собой основной элемент экономической системы, являющийся одновременно и субъектом и объектом экономических отношений, и имеющий возможность влиять на динамику различных факторов, то наиболее актуальной к рассмотрению для нас будет первая группировка факторов, которая подразделяет их на внешние и внутренние. Внутренние факторы рождаются внутри самого предприятия, а следовательно зависят непосредственно от организации его хозяйственной деятельности. На внешние факторы предприятие повлиять не может.

Однако, стоит учитывать тот факт, что данные факторы в основном влияют на деятельность предприятия совместно, хотя и в разной степени. Следовательно, винить в снижении финансовой устойчивости лишь какой то конкретный вид факторов не является уместным. Так, у Шабалина Е.М., Кричевского Н.А., Карпа М.В. говорится, что в странах с развитой экономикой и устойчивой политической ситуацией считается, что в банкротстве предприятия виноваты внешние факторы на 1/3 и внутренние — на 2/3. Но применять данное умозаключение на практике в России вряд ли абсолютно справедливо, поскольку все же существует ряд проблем как экономических, так и политических, которые не позволяют однозначно ставить нашу страну в один ряд с устойчивыми развитыми экономиками мира.

К внутренним факторам в самом общем виде обычно относят следующие: отраслевая принадлежность субъекта хозяйствования; структура услуг, их доля в платежном спросе; состояние имущества, его размер, состав и структура; состояние финансовых ресурсов, их размер, состав и структура; величина, структура и динамика издержек по сравнению с доходами; размер оплаченного уставного капитала, собственные оборотные средства. Одним из значимых внутренних факторов обеспечения финансовой устойчивости предприятия является состояние имущества, его размер, состав и структура. Именно от выбора правильной политики управления текущими активами зависит финансовая устойчивость и платежеспособность хозяйствующего субъекта, так как изменения в структуре активов, производимые в целях максимизации прибыли, выполненные необдуманно могут привести к достаточно печальным последствиям. Например, если предприятие стремится получить больше прибыли за счет снижения доли запасов и денежных средств, направляя все это в оборот, может возникнуть риск остановки производства из-за нехватки запасов, а вследствие чего и неспособности платить по собственным обязательствам.

Также стоит особое внимание уделять дебиторской задолженности, так как ее рост негативно сказывается на финансовом состоянии предприятия. Грамотное управление финансовыми ресурсами, их состав и структура позволяют более рационально вести экономическую деятельность, повышая устойчивость предприятия. Чем больший объем собственных средств у предприятия, тем лучше его финансовое положение. При этом важно также и правильное распределение этих ресурсов, а в первую очередь прибыли, которая служит источником развития производства.

Привлеченные средства также важны для предприятия. Чем больше оно сможет дополнительно привлечь денежных ресурсов, тем больше предприятие может себе позволить в финансовом плане. Однако не стоит забывать, что в таком случае может возникнуть ситуация невозможности расплатиться по своим долгам и как следствие к банкротство предприятия.

Финансовая устойчивость предприятия напрямую зависит от производимой им продукции. Только ответив на фундаментальные вопросы экономики: «что производить?» «для кого?» и «как?» предприятие сможет эффективно функционировать и получать большую прибыль.

Все внутренние неудачи предприятия зависят либо от неэффективной работы системы управления и структурных подразделений предприятия, либо на них оказывает влияние внешние факторы, которые, как известно, способны влиять на количественное выражение внутренних как бы проявляя себя через них.

Несомненно, на деятельность любого хозяйствующего субъекта оказывает огромное влияние всевозможные макроэкономические факторы, к которым относятся: инфляция, изменение уровня цен, курса валют; уровень, динамика, колебание платежеспособного спроса; налоговая, кредитно-финансовая, инвестиционная политика; конкуренция рынка; общая стабильность, фаза экономического цикла; банкротство должников, неплатежи. Зачастую, экономическое неблагополучие того или иного предприятия связано именно с нестабильностью экономики страны в целом. Это объясняется тем что, во-первых, между внутренними и внешними факторами существует достаточно тесная взаимосвязь, как говорилось ранее, во-вторых, глубокое изучение внешних факторов для предприятия является достаточно большой проблемой, поскольку это очень затруднительно, как с точки зрения финансов, так и с точки зрения непосредственно их количественной оценки, которую, зачастую, добыть либо затруднительно, либо вообще не представляется возможным. В-третьих, это неопределенность предприятия в количестве и качестве информации, которой оно располагает по поводу конкретного фактора. Причем, чем более эта неопределенность, тем более не определено внешнее окружение, а как следствие, сложность грамотной оценки влияния того или иного внешнего фактора на деятельность предприятия. Исходя из сказанного выше, можно сделать вывод, что в условиях нестабильной экономики практически невозможно использовать количественный метод оценки, позволяющий упорядочить изучаемые внешние факторы и приводить их в сопоставимый вид. Отсюда сделать какие-либо точные прогнозы по поводу формирования финансовой устойчивости предприятия (с учетом изучения внешних факторов) практически не возможно. Поэтому их следует отнести к разряду неуправляемых. Несомненно, большинству мелких и средних предприятий просто невозможно бороться со многими внешними факторами, но им посильно создавать собственную стратегию таки образом, чтобы предприятие как можно более мягко реагировало на отрицательное влияние какого-либо макроэкономического воздействия.

На основании рассмотренных факторов можно предложить определенные мероприятия по повышению финансовой устойчивости предприятия. Одним из основных способов повышения финансовой устойчивости предприятия является увеличение объема абсолютно-ликвидных активов, другими словами — денежных средств. Рост данного показателя является гарантом того, что предприятие будет иметь возможность вовремя расплатиться по всем своим обязательствам. Если же имеет место дефицит денежных средств, то это может стать причиной снижения уровня платежеспособности и ликвидности предприятия, что в дальнейшем повлечет за собой рост просроченной задолженности по оплате труда работникам, поставщикам и по выплате банковских кредитов. Увеличение денежных средств предприятия возможно благодаря таким мерам как: ускорение оборачиваемости капитала в текущих активах; увеличение собственного оборотного капитала за счет внутренних и внешних источников; сдачи в аренду свободных административных и производственных площадей; продажи этих площадей.

Другим мероприятием по повышению финансовой устойчивости предприятия является анализ и контроль дебиторской задолженности. Увеличение доли просроченной дебиторской задолженности замораживает большой объем денежных средств предприятия в расчетах с покупателями и заказчиками и как следствие может возникнуть дефицит денежных средств. Также следует помнить, что дебиторская задолженность неразрывно связана с кредиторской задолженностью, а значит снижение первой, непременно, скажется на увеличении второй. Это происходит потому, что, дебиторская задолженность является основным источником покрытия кредиторской задолженности, следовательно дефицит денежных средств на выплату различных обязательств предприятия, вызванный несвоевременным погашением дебиторской задолженности может способствовать росту кредиторской задолженности предприятия. Все это в конечном итоге приведет к потере платежеспособности и ликвидности предприятия, а также, непременно, отразится на его репутации в целом.

Предприятия должны стремиться к ускорению оборачиваемости средств в расчетах, чем больше такая оборачиваемость в динамике, тем лучше становится финансовое состояние предприятия. Для грамотного управления дебиторской задолженностью предприятие должно: осуществлять контроль за состоянием расчетов с клиентами, вовремя предъявлять исковые требования; следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженностей; по возможности увеличивать число клиентов, чтобы снизить негативные последствия, которые могут наступить в случае несвоевременной оплаты долга одного или нескольких крупных клиентов.

Способом повышения финансовой устойчивости предприятия являются действия по пополнению источников формирования запасов, оптимизации их структуры и обоснованное снижение уровня запасов. Все это достигается посредством: четкой финансовой стратегии, позволяющей привлекать краткосрочные и долгосрочные заемные средства, сводя к минимуму риск дисбаланса между собственным и заемным капиталом; увеличения собственного капитала; постоянного отслеживания количества запасов товаров на складах, рост которых приводит к увеличению кредиторской задолженности и негативно сказывается на финансовой устойчивости предприятия. Повышению финансовой устойчивости также способствует создание резерва по сомнительным долгам, характеризующегося непогашенной в установленные сроки и не обеспеченной необходимыми гарантиями дебиторской задолженностью. Данный способ, конечно, не избавит от безнадежных долгов, но по крайней мере смягчит их последствия.

Таким образом, для повышения финансовой устойчивости предприятия в самом общем виде необходимо обеспечение материальных оборотных средств собственными финансовыми ресурсами, поиск всевозможных резервов накопления этих собственных финансовых ресурсов и, наконец, оптимальное соотношение финансовых ресурсов, которое позволит предприятию свободно ими распоряжаться, направляя на различные нужды, в том числе и на обеспечение бесперебойного производства, его расширение и обновление.

**2. Анализ финансовой устойчивости предприятия ООО «Партнер-Л»**

2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия ООО «Партнер-Л»

Общество с ограниченной ответственностью «Партнер-Л» является правопреемницей типографии ПАО «НЛМК», созданной 3 августа 1962 года для обеспечения потребностей завода. Сегодня ООО, находящееся по адресу г. Липецкпл. Металлургов, д. 2., является одним из современных и мощных полиграфических производств в Черноземье, а входящий в его состав цех цифровой листовой и широкоформатной печати — один из наиболее крупных в нашей стране. ООО является коммерческой организацией, уставный капитал которой составляет 42 000 000 рублей (Приложение А).

Единоличным исполнительным органом Общества является генеральный директор. Все службы Общества непосредственно ему подчиняются. Одним из структурных подразделений Общества является экономический отдел, который мы рассмотрим более детально, поскольку именно экономический отдел отвечает за оценку и обеспечение финансовой устойчивости Общества, роль которой в функционировании предприятия мы раскрываем в данной работе. В ООО экономический отдел представлен в лице ведущего экономиста, который, в соответствии с должностной инструкцией (Приложение В), осуществляет на данном предприятии весь фронт экономических работ по анализу и повышению финансового состояния предприятия, занимается составлением различных отчетов по проделанной работе, а также участвует в прогнозировании результатов финансово-хозяйственной деятельности. Одной из основных функций экономиста Общества является расчет основных показателей финансово хозяйственной деятельности. Именно на основании этих данных нами и будет проводиться оценка финансовой устойчивости предприятия.

В отчетном периоде (2014-2016 гг.) выручка от продаж организации формировалась из следующих видов деятельности:

—   полиграфическая деятельность и оказание услуг в этой области;

— сервисное обслуживание копировально-множительной техники.

Рис. 2.1. Динамика структуры выручки от продаж ООО «Партнер-Л» за 2014-2016 гг.

Как видно из рис. 2.1, на протяжении всего отчетного периода в структуре выручки предприятия существенно преобладала выручка от полиграфической деятельности и оказания услуг в этой области. Так, она составила в 2014 году 82%, в 2015 году — 84% и в 2016 году — 87%. Можно также отметить, что в динамике прослеживается тенденция к росту доли выручки по данному направлению.

Доля выручки от сервисного обслуживания копировально-множительной техники, наоборот, в период с 2014 по 2016 гг. постоянно снижалась. Так, в 2014 году она составила 18%, в 2015 году — 16%, а уже в 2016 году — лишь 13%.

Рассмотрим основные показатели производственно-хозяйственной деятельности ООО «Партнер-Л» (табл. 2.1).

Таблица 2.1. Основные технико-экономические показатели производственно-хозяйственной деятельности ООО «Партнер-Л» в 2015-2016 гг.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Год | | Отклонение | |
|  | 2015 | 2016 | Абсолютное, тыс. руб. | Относительное, % |
| Полиграфическая деятельность и услуги в этой области, шт. (услуга) | 16613141 | 15986741 | -626400 | -3,77 |
| Сервисное обслуживание КМТ, шт. (услуга) | 3655 | 3704 | 49 | 1,34 |
| Выручка, тыс. руб. | 48151 | 48600 | 449 | 0,93 |
| Себестоимость продаж, тыс. руб. | 25635 | 27766 | 2131 | 8,31 |
| Прибыль от продаж, тыс. руб. | 4868 | 2540 | -2328 | -47,82 |
| Затраты на производство и реализацию, тыс. руб. | 43283 | 46060 | 2777 | 6,42 |
| Чистая прибыль, тыс. руб. | 4037 | 2926 | -1111 | -27,52 |
| Среднесписочная численность работников, чел | 67 | 66 | -1 | -1,49 |
| Среднемесячная заработная плата всего персонала, руб./чел. | 25218 | 27573 | 2355 | 9,34 |
| Выработка, руб./чел. | 718,67 | 736,36 | 17,69 | 2,46 |
| Среднегодовая стоимость ОПФ | 13920,5 | 10208 | -3712,5 | -26,67 |
| Фондоотдача, руб./руб. | 3,46 | 4,76 | 1,30 | 37,64 |
| Фондоемкость, руб./руб. | 0,29 | 0,21 | -0,08 | -27,35 |
| Сумма начисленной амортизации | 14339 | 18186 | 3847 | 26,83 |
| Рентабельность производства, % | 11 | 6 | -5 | -45,45 |

Из таблицы2.1 видим, что выручка предприятия имеет тенденцию к росту. Так, в 2016 году она увеличилась относительно предыдущего года на 449 тыс. руб. (0,93%). Прибыль от продаж резко сократилась в 2016 году, относительно 2015 года, на 2328 тыс. руб. (-47,82%). Этому способствовал рост затрат на производство и реализацию на 2777 тыс. руб. (6,42%), себестоимости на 2131 тыс. руб. (8,31%) и управленческих расходов на 646 тыс. руб. (3,66%). Также можно заметить снижение рентабельности производства практически в два раза. Все это способствовало снижению чистой прибыли в 2016 году по отношению к предыдущему году на 1111 тыс. руб. (-27,52%).

Для характеристики имущественного положения предприятия ООО «Партнер-Л» и источников его формирования, необходимо провести горизонтальный и вертикальный анализ бухгалтерского баланса (Приложения Г и Д).

Общее имущество предприятия на 31 декабря 2016 года составляет 57 342 000 рублей, что существенно больше прошлых лет: на 3 121 000 рублей (5,76%) и на 1 516 000 рублей (2,72%) в 2015 и 2014 гг. соответственно. Также наблюдалось увеличение оборотных активов, которое составило 7 207 тыс. рублей (17,32%) относительно 2015 года и 2 234 тыс. рублей (5,67%) относительно 2014 года. В целом же за весь отчетный период (2014-2016 гг.) рост оборотных активов составил 9 441 тыс. рублей (23,97%). Фактор роста оборотных активов — это рост дебиторской задолженности на 15%.

С внеоборотными активами ситуация противоположная. Они имеют тенденцию к снижению. Так, относительно 2015 года их снижение составило 4086 тыс. рублей (-32,41%), а относительно 2014 года — 3 839 тыс. рублей (-23,34%). В целом за весь отчетный период их снижение составило 7 925 тыс. рублей (-48,19%).

Положительной оценки заслуживает наличие финансовых вложений в 2016 году. Так, в 2014 году их объем составлял 12 млн. руб., в 2015 они полностью отсутствовали, а уже в 2016 году они составили 28 млн. руб.

Далее рассмотрим пассив баланса. Здесь можно заметить рост собственного капитала относительно 2015 года, он составил 2 926 тыс. руб. (6%), что свидетельствует о финансовой устойчивости предприятия. Однако относительно 2014 года можно заметить его снижение на 1 963 тыс. руб. (-3,87%). В целом за отчетный период данный показатель вырос на 963 тыс. руб. (1,90%).Также наблюдается рост краткосрочных обязательств в 2016 году относительно 2015 года в том числе: рост задолженности перед персоналом на 10,7%, перед государственными внебюджетными фондами на 10,9%, а так же рост прочих краткосрочных обязательств на 10,4%, что является отрицательным фактором в деятельности предприятия. Краткосрочные обязательства увеличились на 324 тыс. руб. (6,64%) относительно 2015 года и на 386 тыс. руб. (8,60%) относительно 2014 года. В целом их рост составил 710 тыс. руб. (15,81%).Долгосрочные обязательства имеют тенденцию к снижению — на 129 тыс. руб. (-22,05%) и на 28 тыс. руб. (-4,57%) относительно 2015 и 2014 гг. соответственно. Так за анализируемый период они уменьшились на 157 тыс. руб. (-25,61%).

Из данных вертикального баланса видим, что в структуре актива баланса доля оборотных активов (запасы, финансовые вложения, денежные средства, дебиторская задолженность) в итоге баланса за 2016 год составила 85,1%, в то время как доля внеоборотных активов (нематериальные активы, основные средства, отложенные налоговые активы) составила 14,9%.С одной стороны, данная картина свидетельствует о положительном эффекте деятельности организации т.к. в структуре баланса больший объем занимают оборотные активы, которые в свою очередь увеличивают скорость оборота капитала, но с другой стороны, увеличение доливнеоборотных активов в общей стоимости имущества предприятия свидетельствует о расширении деятельности предприятия и увеличении его производственной мощности.

На рис. 2.2 представлены основные группы активовООО «Партнер-Л».

Рис. 2.2. Основные группы активов ООО «Партнер-Л» в 2014-2016 гг.

В структуре пассива баланса наибольший удельный вес занимает собственный капитал.

Роль собственного капитала в источниках финансирования деятельности компании безусловна велика. В структуре баланса ООО «Партнер-Л» доля собственного капитала в 2016 году составила 90,1%, что свидетельствует о финансовой независимости организации.

Доля долгосрочных обязательств в 2016 году составила 0,80%, что на 0,28 п.п. ниже, чем в 2015 году.

Доля краткосрочных обязательств на протяжении всего анализируемого периода росла, так в 2016 году она составила 9,07%, что на 0,08 п.п. больше значения 2015 года.

На рисунке 2.3 представлена структура пассивов ООО «Партнер-Л».

Рисунок 2.3. Структура пассивов ООО «Партнер-Л» в 2014-2016 гг.

В структуре пассива баланса наибольший удельный вес занимает собственный капитал. Роль собственного капитала в источниках финансирования деятельности компании безусловна велика. В структуре баланса организации доля собственного капитала в 2016 году составила 90,1%, что свидетельствует о финансовой независимости организации. Доля долгосрочных обязательств в 2016 году составила 0,80%, что на 0,28 п.п. ниже, чем в 2015 году. Доля краткосрочных обязательств на протяжении всего анализируемого периода росла, так в 2016 году она составила 9,07%, что на 0,08 п.п. больше значения 2015 года.

На основании бухгалтерского баланса организации проведем анализ динамики изменения чистых активов общества.

Таблица 2.2. Динамика изменения чистых активов ООО «Партнер-Л»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | На 31.12.2014 г. | На 31.12.2015 г. | На 31.12.2016 г. |
| Чистые активы, тыс. руб. | 50 723 | 48 760 | 51 686 |
| Уставный капитал, тыс. руб. | 42 000 | 42 000 | 42 000 |

Из таблицы 2.2 видно, что чистые активы значительно превышают уставный капитал, это означает, что в ходе деятельности организация не только не растратила первоначально внесенные средства, но и обеспечила их прирост, это говорит остабильности предприятия и способности отвечать по своим обязательствам.

2.2 Анализ абсолютных и относительных показателей финансовой устойчивости предприятия

Рассчитаем абсолютные показатели финансовой устойчивости ООО «Партнер-Л», используя при этом традиционный метод анализа.

Для анализа финансовой устойчивости предприятия необходимо рассчитать четыре показателя:

1)      наличие собственных оборотных средств (Ес):

Ес=СК — ВА,                          (4)

ВА — внеоборотные активы.

2)      общая величина основных источников формирования запасов (Ео):

Ео=Ес+М.                                (5)

3)      излишек или недостаток собственных оборотных средств (±Ес):

±Ес=Ес — З,                           (6)

где З — запасы.

4)      излишек или недостаток общей величины основных источников для формирования запасов (±Ео):

±Ео=Ео — З.                                                     (7)

Таблица 2.3. Абсолютные показатели финансовой устойчивости ООО «Партнер-Л» за 2014-2016 гг., тыс. руб.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | на 31.12.14 | на 31.12.15 | на 31.12.16 |
| Ес | 34 276 | 36 152 | 43 164 |
| Ео | 34 276 | 36 152 | 43 164 |
| ±Ес | 27 205 | 30 490 | 38 287 |
| ±Ео | 27 205 | 30 490 | 38 287 |

Из таблицы 2.3 видно, что на протяжении всего отчетного периода значение показателя наличия собственных оборотных средств постоянно росло. Так общий рост этого показателя составил 8,9 млн. рублей. Этот факт для предприятия имеет положительное значение, поскольку свидетельствует о развитии его деятельности. Показатель общей величины источников формирования запасов также имел тенденцию к росту, который на протяжении всего отчетного периода составил 8,9 млн. рублей.

В целом полученные результаты позволяют увидеть, что предприятие за 2014-2016 гг. характеризуется независимостью от внешних источников финансирования. Так на протяжении анализируемого периода наблюдается излишек собственных оборотных средств, он увеличился на 11 млн. рублей и составил на 31 декабря 2016 года 38 287 000 рублей. Таким образом, предприятие ООО «Партнер-Л» характеризуется абсолютной финансовой устойчивостью, т.к. за 2014-2016 гг. отмечается тенденция роста излишка общей величины основных источников для формирования запасов и на конец 2016 года он установился в размере 38,3 млн. рублей. Избыток за 2015 г. увеличился на 3,3 млн. рублей, в 2016 г. рост составил уже 7,8 млн. рублей, и в общей сложности за отчётный период изменение установилось на уровне + 11 млн. рублей.

С помощью этих показателей определим тип финансовой устойчивости предприятия. По степени финансовой устойчивости возможны 3 типа ситуаций:

1)      Абсолютная устойчивость, если выполняется следующее условие: ±Ео>0.

2)      Нормальная устойчивость, если ±Ео= 0 (до 5% от запасов).

)        Кризисное финансовое состояние, если ±Ео<0.

Поскольку для ООО «НПД» выполняется неравенство ±Ео>0, то его можно охарактеризовать как предприятие, обладающее абсолютной финансовой устойчивостью.

Данный анализ позволил нам получить качественную характеристику финансового состояния предприятия. Для получения количественной характеристики финансовой устойчивости рассчитываются следующие финансовые показатели:

1)      коэффициент автономии (Ка), он должен быть Ка>0,5:

,                                                               (8)

где СК — это собственный капитал; Б — общая сумма капитала.

2)      коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами или коэффициент капитализации (Кк), должен быть Кк> 0,1:

.                                                               (9)

где ОА — это оборотные активы.

3)      коэффициент покрытия инвестиций (Кпи), он должен быть Кпи≥ 0,8:

,                                                               (10)

где ДО — долгосрочные обязательства.

4)      коэффициент обеспеченности запасов (Коз), он должен быть Коз≥ 0,5:

.                                                               (11)

где Ес — это собственные оборотные средства; МПЗ — величина материально-производственных запасов.

5)      коэффициент краткосрочной задолженности (Ккк):

.                                                               (12)

где КЗ — краткосрочная задолженность; ОЗ — общая сумма задолженности.

Рассчитаем основные коэффициенты финансовой устойчивости предприятия ООО «НПД». Результаты расчетов отобразим в таблице 2.5.

Таблица 2.4. Относительные показатели финансовой устойчивости ООО «Партнер-Л» в 2014-2016 гг.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Значение показателя | | | Отклонение | | Описание показателя и его нормативное значение |
|  | 2014 | 2015 | 2016 | 2014-2015 | 2015-2016 |  |
| Коэффициент автономии | 0,91 | 0,90 | 0,90 | 0,01 |  | Отношение собственного капитала к общей сумме капитала. Нормативное значение: 0,5 и более. |
| Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами | 0,87 | 0,87 | 0,88 |  | -0,01 | Отношение собственного капитала к оборотным активам. Нормативное значение: не менее 0,1. |
| Коэффициент покрытия инвестиций | 0,92 | 0,91 | 0,91 | 0,01 |  | Отношение собственного капитала и долгосрочных обязательств к общей сумме капитала. Нормативное значение: 0,8 и более. |
| Коэффициент обеспеченности запасов | 5,57 | 7,35 | 10,01 | -1,78 | -2,66 | Отношение собственных оборотных средств к величине материально-производственных запасов. Нормативное значение: 0,5 и более. |
| Коэффициент краткосрочной задолженности | 0,75 | 0,76 | 0,75 | -0,01 | 0,01 | Отношение краткосрочной задолженности к общей сумме задолженности. |

Коэффициент автономии Общества на 31.12.16 г. составил 0,90. Полученное значение говорит о финансовой устойчивости, стабильности и независимости Общества от внешних кредиторов. На 31.12.16 г. коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами показывает, что оборотные активы Общества на 88% покрываются собственными средствами. Это говорит об удовлетворительном текущем финансовом положении Общества. На 31.12.16 г. коэффициент покрытия инвестиций составил 0,91. Значение коэффициента выше нормы. На 31.12.16 г. коэффициент обеспеченности материальных запасов составил 10,01, что показывает высокую степень обеспеченности Общества оборотными средствами к величине материально-производственных запасов.

По коэффициенту краткосрочной задолженности видно, что величина краткосрочной кредиторской задолженности Общества составляет 75% от общих обязательств Общества. В целом, все рассчитанные показатели финансовой устойчивости находятся в пределах нормы и даже превышают ее. Коэффициенты финансовой устойчивости отражают соотношение собственных и заемных средств в источниках финансирования компаний, и здесь необходимо учесть тот факт, что доля собственного капитала в структуре баланса составила в 2014 году 90,86%, в 2015 году — 89,93%, в 2016 году — 90,14% это свидетельствует о независимости предприятия от внешних источников финансирования.

Для формирования экономически обоснованной оценки финансовой устойчивости предприятия необходимо провести анализ деловой активности. Для анализа деловой активности произведем следующие расчеты.

Скорость оборачиваемости капитала характеризуется 2 показателями:

) Коэффициент оборачиваемости (Коб):

;                           (13)

) Продолжительность оборота (П):

,                                              (14)

где Д — количество дней.

Оборачиваемость совокупного капитала зависит от скорости оборачиваемости основного и оборотного капитала и от структуры капитала:

,                                  (15)

где УДт.а — удельный вес текущих активов.

.                                                     (16)

В процессе данного вида анализа необходимо изучить изменение оборачиваемости оборотного капитала на всех стадиях его кругооборота, что позволит проследить: на каких именно стадиях произошло ускорение или замедление оборачиваемости капитала. На основании данных бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах произведем расчет продолжительности оборота совокупного капитала.

Таблица 2.5. Показатели продолжительности оборота совокупного капитала ООО «Партнер-Л» за 2015-2016 гг.

2015

2016

Изменение

Выручка от реализации продукции, тыс. руб.

48151,02

48600,13

449,11

Среднегодовая стоимость капитала, тыс. руб.

55023,50

55781,50

758,00

Среднегодовая стоимость оборотного капитала, тыс. руб.

40496,00

45216,50

4720,50

Удельный вес текущих активов

0,74

0,81

0,07

Коэффициент оборачиваемости совокупного капитала (Коб.с.к)

0,88

0,87

-0,004

Коэффициент оборачиваемости текущих активов (Коб.т.а)

1,19

1,07

-0,11

Продолжительность оборота совокупного капитала (Поб.с.к), дней

411,38

413,20

1,81

Продолжительность оборота текущего актива (Поб.т.а), дней

302,77

334,94

32,17

Проведем оценку влияния факторов на изменение коэффициента оборачиваемости и продолжительности оборота совокупного капитала, используя метод цепной подстановки.

=0,74\*1,19=0,88,

,81\*1,19=0,96,

=0,81\*1,07=0,87,

.

дней,

дней,

413,20 дней,

.

Исходя из проведенных расчетов, можно сделать вывод, что произошло незначительное снижение коэффициента оборачиваемости совокупного капитала в 2016 году, по сравнению с предыдущим годом, которое составило 0,004. Также можно отметить спад коэффициента оборачиваемости текущих активов, который составил 0,11. За анализируемый период наибольшее влияние на изменение продолжительности оборота совокупного капитала оказал рост удельного веса текущих активов, так оборот сократился на 41,89 дней. В свою очередь увеличение оборота текущих активов привело к росту оборота совокупного капитала на 43,71 дня. В общей сложности за 2015-2016 гг. продолжительность оборачиваемости совокупного капитала увеличилась на 1,82 дня, и составила в 2016 году 413,2 дня.

В свою очередь продолжительность оборота текущих активов зависит от изменения стоимости текущих активов и от изменения выручки. Для расчета влияния факторов на изменение продолжительности оборота текущих активов необходимо использовать метод цепной подстановки.

,                                       (17)

где Поб.т.а — продолжительность оборота текущих активов.

Отсюда изменение продолжительности оборота текущих активов предприятия будет следующим:

= 302,77 дня,

= 338,06 дня,

= 334,94 дня,

= 32,17 дня.

Таблица 2.6. Показатели продолжительности оборота текущих активов ООО «Партнер-Л» за 2015-2016 гг.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2015 | 2016 | Изменение |
| Среднегодовая стоимость текущего актива, тыс. руб., в том числе: | 40496,00 | 45216,50 | 4720,50 |
| Запасы | 6366,50 | 5269,50 | -1097,00 |
| Дебиторская задолженность | 9119,00 | 10388,00 | 1269,00 |
| Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов) | 6000,00 | 14000,00 | 8000,00 |
| Денежные средства и денежные эквиваленты | 19010,00 | 15559,00 | -3451,00 |
| Выручка, тыс. руб. | 48151,02 | 48600,13 | 449,11 |
| Продолжительность оборота текущего актива (Поб.т.а), дней в том числе: | 302,77 | 334,94 | 32,17 |
| Запасы | 47,60 | 39,03 | -8,57 |
| Дебиторская задолженность | 68,18 | 76,95 | 8,77 |
| Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов) | 44,86 | 103,70 | 58,84 |
| Денежные средства и денежные эквиваленты | 142,13 | 115,25 | -26,88 |

На основе таблицы 2.6 и проведенного расчета, можно сделать вывод, что продолжительность оборачиваемости текущих активов за 2015-2016 гг. увеличилась на 32,17 дня. Преимущественно на изменение оборота текущих активов оказало влияние увеличение среднегодовой стоимости на 4,7 млн. руб., что увеличило оборот на 35,29 дня. На снижение показателя на 3,12 дня повлиял рост выручки на 449,11 тыс. руб.

В свою очередь, на изменение влияния среднегодовой стоимости на продолжительность оборота, оказывает тот факт, как меняется объем текущих активов с течением времени.

Запасы== — 8,20 дня,

Дебиторская задолженность==9,49 дня,

Финансовые вложения==59,81 дня,

Денежные средства = = — 25,80 дня.

На увеличение продолжительности оборачиваемости текущих активов влияли дебиторская задолженность — 9,49 дня, финансовые вложения — 59,81 дня. На уменьшение оборота оказывали влияние изменение размеров запасов на 8,20 дня и денежный средств на 25,80 дня. Экономический эффект в результате ускорения оборачиваемости капитала выражается в относительном высвобождении средств из оборота, а также в увеличении суммы выручки и суммы прибыли. Сумма высвободившихся средств из оборота в связи с ускорением оборачиваемости капитала или дополнительно привлеченных средств при замедлении оборачиваемости находятся путем умножения однодневного оборота на изменение продолжительности оборота:

(18)

Рассчитаем экономический эффект:

б.

Это говорит о дополнительно привлеченных денежных средствах в размере 4,34 млн. руб. в оборот при замедлении оборачиваемости текущих активов на 32,17 дня.

На основе проведенного анализа оборачиваемости капитала ООО «Партнер-Л» за 2015-2016 гг. можно сделать вывод, что за 2 года капитал предприятия медленней проходит все циклы производства, что в результате привело к дополнительным затратам.

Обобщающая оценка финансового состояния предприятия достигается на основе таких результативных показателей, как прибыль и рентабельность. Показатели рентабельности более полно, чем прибыль, характеризуют окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами. Их применяют для оценки деятельности предприятия и как инструмент инвестиционной политики и в ценообразовании (см. табл. 2.7).

Таблица 2.7. Горизонтальный анализ отчета о финансовых результатах ООО «Партнер-Л» 2015-2016 гг.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | 2015 год | 2016 год | Абсолютное изменение, тыс. р. | Относительное изменение, % |
| Выручка, тыс. руб. | 48151,02 | 48600,13 | 449 | 0,93 |
| Себестоимость продаж, тыс. руб. | 25634,85 | 27766,13 | 2131 | 8,31 |
| Валовая прибыль, тыс. руб. | 22516,17 | 20833,99 | -1682 | -7,47 |
| Коммерческие расходы, тыс. руб. | — | — | — |  |
| Управленческие расходы, тыс. руб. | 17647,68 | 18293,99 | 646 | 3,66 |
| Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб. | 4868,49 | 2540,00 | -2328 | -47,83 |
| Проценты к получению, тыс. руб. | 897,12 | 1736,87 | 840 | 93,61 |
| Проценты к уплате, тыс. руб. | — | — | — |  |
| Прочие доходы, тыс. руб. | 17,20 | 53,23 | 36 | 209,48 |
| Прочие расходы, тыс. руб. | 73,26 | 74,90 | 2 | 2,24 |
| Прибыль (убыток) до налогообложения, тыс. руб. | 5709,55 | 4255,20 | -1454 | -25,47 |
| Изменение отложенных налоговых активов, тыс. руб. | 3,55 | -6,27 | -10 | -276,62 |
| Изменение отложенных налоговых обязательств, тыс. руб. | 27,90 | 128,84 | 101 | 361,79 |
| Текущий налог на прибыль, тыс. руб. | 1654,88 | 1450,11 | -205 | -12,37 |
| Прочее, тыс. руб. | 49,55 | 1,84 | -48 | -96,29 |
| Чистая прибыль (убыток), тыс. руб. | 4036,56 | 2925,82 | -1111 | -27,52 |

За 2016 год прибыль от продаж составила 25540 тыс. руб., что ниже на 2328 тыс. руб. (-47,83%), чем в предыдущем году. Этому способствовал рост себестоимости продаж и управленческих расходов на 2131 тыс. руб. (8,31%) и 646 тыс. руб. (3,66%) соответственно. Чистая прибыль в 2016 году составила 2925,82 тыс. руб., что ниже предыдущего года на 1111 тыс. руб. (-27,52%).

Одним из основных показателей экономической устойчивости предприятия является рентабельность.

Таблица 2.8. Показатели рентабельности Общества в 2014-2016 гг.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Значение показателя, % | | |
|  | 2014 | 2015 | 2016 |
| Рентабельность продаж по валовой прибыли (величина прибыли от продаж в каждом рубле выручки). | 10 | 10 | 5 |
| Рентабельность продаж по EBIT (величина прибыли от продаж до уплаты процентов и налогов в каждом рубле выручки) | 11 | 12 | 9 |
| Рентабельность продаж по чистой прибыли (величина чистой прибыли в каждом рубле выручки) | 8 | 8 | 6 |
| Справочно: Прибыль от продаж на рубль, вложенный в производство и реализацию | 11 | 11 | 6 |

Представленные в таблице 2.8 показатели рентабельности имеют положительные значения как следствие прибыльности деятельности ООО «Партнер-Л» за данный период.

Таблица 2.9. Показатели рентабельности ООО «Партнер-Л» в 2014-2016 гг.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Значение показателя, % | | | Расчет показателя |
|  | 2014 | 2015 | 2016 |  |
| Рентабельность собственного капитала (ROE) | 8 | 8 | 6 | Отношение чистой прибыли к средней величине собственного капитала. Нормативное значение: 16% и более. |
| Рентабельность активов (ROA) | 11 | 12 | 6 | Отношение чистой прибыли к средней стоимости активов. Нормативное значение: 9% и более. |
| Прибыль на инвестированный капитал (ROCE) | 11 | 12 | 8 | Отношение прибыли до уплаты процентов и налогов (EBIT) к собственному капиталу и долгосрочным обязательствам. |
| Рентабельность производственных фондов | 19 | 19 | 16 | Отношение прибыли от продаж к средней стоимости основных средств и материально-производственных запасов. |
| Справочно: Фондоотдача, коэфф. | 3 | 3 | 5 | Отношение выручки к средней стоимости основных средств |

Из таблицы 2.9 видим, что в течение всего анализируемого периода значения показателей рентабельности активов, можно считать удовлетворительными.

На рисунке 2.4 наглядно представлено изменение выручки, прибыли от продаж и рентабельности ООО «Партнер-Л» в течение всего анализируемого периода. На протяжении всего анализируемого периода, несмотря на тенденцию выручки к росту и ее значительное превышение, относительно других показателей, размер чистой прибыли не высок, это говорит о значительных затратах. Также нельзя не учесть тот факт, что рентабельность продаж резко снизилась в 2016 году, что также является отрицательным фактором.

Рис. 2.4. Динамика выручки, прибыли от продаж и рентабельности в 2014-2016 гг.

Таким образом, коэффициенты рентабельности показывают нам экономическую эффективность использования ресурсов (материальных, денежных) в т.ч.: рентабельность продаж по чистой прибыли в 2014 году — 8,1%, в 2015 году — 8,4%, в 2016 году — 6,0%; рентабельность собственного капитала в 2014 году — 7,9%, в 2015 году — 8,1%, в 2016 году — 5,8% и т.д., но следует так же отметить, что происходит снижение данных видов коэффициентов 2016 года относительно 2014 и 2015 гг., данный фактор свидетельствует о снижении валовой прибыли, прибыли от продаж, чистой прибыли.

**2.3 Анализ платежеспособности и ликвидности предприятия**

Важное значение при оценке финансовой устойчивости предприятия приобретает анализ его платежеспособности и ликвидности. Проведем анализ платежеспособности ООО «Партнер-Л».Предприятие считается платежеспособным, если имеющиеся у него денежные средства, краткосрочные финансовые вложения и активные расчеты покрывают его краткосрочные обязательства, т.е. выполняется неравенство:

(19)

где Д — денежные средства;

М — краткосрочные займы;

Н — краткосрочная задолженность.

Рассчитаем платежеспособность ООО «Партнер-Л» за 3 года.

Таблица 2.10. Показатели платежеспособности предприятия ООО «Партнер-Л»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | На 31.12.14 | На 31.12.15 | На 31.12.16 |
| Д | 32 307 | 35 951 | 43 943 |
| М+Н | 3 356 | 3 685 | 3 885 |
| Д-М-Н | 28 951 | 32 266 | 40 058 |

На основе данных из таблицы2.10 можно сделать вывод, что на протяжении рассматриваемого периода, предприятие является платежеспособным и его позиции с течением времени улучшаются. Так на 31 декабря 2016 года денежные средства предприятия превосходят по своему наличию кредиторскую задолженность примерно на 40 млн. рублей, что больше конца 2015 г. и 2014 г. на 7,8 млн. рублей и на 11,1 млн. рублей соответственно. Это говорит о возможности организации рассчитаться по своим долгам в установленные сроки.

Ликвидность предприятия определяется с помощью финансовых коэффициентов:

1)      коэффициент абсолютной ликвидности (Кабс.л), норма Кабс.л≥0,2:

,                                            (20)

где А1 — наиболее ликвидные активы;

П1 — наиболее срочные обязательства;

П2 — краткосрочные пассивы.

2)      коэффициент текущей ликвидности (Кт.л), норма Кт.л≥ 2:

,                                            (21)

где А2 — быстрореализуемые активы;

А3 — медленно реализуемые активы.

3)      коэффициент быстрой ликвидности (Кб.л) ≥ 1:

,                                            (22)

Рассчитаем коэффициенты ликвидности для ООО «Партнер-Л» в таблице 2.11. Из таблицы 2.11 видим, что по состоянию на 31.12.16 г. коэффициент текущей ликвидности имеет значение выше нормы. Это означает, что Общество сможет полностью покрыть кредиторскую задолженность за счет оборотных средств. Значение быстрой (промежуточной) ликвидности соответствует 8,45. Это означает, что у Общества достаточно активов, которые можно в сжатые сроки перевести в денежные средства и погасить краткосрочную кредиторскую задолженность. Коэффициент абсолютной ликвидности имеет значение 6,31, что выше нормативного значения.

Таким образом, коэффициенты ликвидности показывают нам способность компании покрывать краткосрочные обязательства оборотными активами. В ООО «Партнер-Л» доля оборотных активов значительно превышает долю краткосрочных обязательств, что свидетельствует о возможности более чем своевременно погасить краткосрочные долги.

Таблица 2.11. Относительные показатели ликвидности Общества за 2014-2016 гг.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Значение показателя | | | Отклонение | | Описание показателя и его нормативное значение |
|  | 2014 | 2015 | 2016 | 2014-2015 | 2015-2016 |  |
| Коэффициент текущей ликвидности | 8,77 | 8,53 | 9,39 | 0,24 | -0,86 | Отношение текущих активов к краткосрочным обязательствам. Нормативное значение: не менее 2. |
| Коэффициент быстрой ликвидности | 7,20 | 7,37 | 8,45 | -0,17 | -1,08 | Отношение ликвидных активов к краткосрочным обязательствам. Нормативное значение: 1 и более. |
| Коэффициент абсолютной ликвидности | 5,28 | 5,40 | 6,31 | -0,12 | -0,91 | Отношение высоколиквидных активов к краткосрочным обязательствам. Нормативное значение: 0,2 и более. |

Для оценки ликвидности баланса ООО «Партнер-Л» сопоставим каждую группу актива с соответствующей группой пассива (см. табл. 2.12, 2.13, 2.14).Баланс считается ликвидным, если выполняются следующие неравенства:

; ; ; .

Таблица 2.12. Показатели ликвидности баланса на 31 декабря 2014 г. ООО «Патнер-Л»

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Актив | Значение | Знак | Пассив | Значение | Разница |
| А1 | 23 711 | ≥ | П1 | 3 356 | 20 355 |
| А2 | 8 596 | ≥ | П2 | 1 134 | 7 462 | 7 071 | ≥ | П3 | 613 | 6 458 |
| А4 | 16 447 | ≤ | П4 | 50 723 | -34 276 |  |  |  |  |  |

По данным таблицы 2.12, видно, что наиболее ликвидные активы А1 превышают наиболее срочные обязательства П1 на 20,4 млн. рублей. Такая ситуация показывает, что у организации в настоящий период времени достаточно средств для покрытия наиболее срочных обязательств. Это свидетельствует о платежеспособности организации на момент составления баланса. Соотношение второй группы активов и пассивов показывает наличие платежного излишка в размере 7,5 млн. рублей, что говорит о выполнении второго условия ликвидности баланса предприятия. Также выполняется и 4 условие ликвидности баланса, медленно реализуемые активы А3 превышают долгосрочные обязательства на 6,5 млн. рублей. четвертого условия ликвидности баланса свидетельствует о наличии собственных оборотных средств в организации, а также соблюдение минимального условия финансовой устойчивости организации.

Таким образом, на 31 декабря 2014 года бухгалтерский баланс предприятия ООО «Партнер-Л» можно считать абсолютно-ликвидным.

Таблица 2.13. Показатели ликвидности баланса на 31 декабря 2015 г. ООО «Партнер-Л»

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Актив | Значение | Знак | Пассив | Значение | Разница |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| А1 | 26 309 | ≥ | П1 | 3 685 | 22 624 |
| А2 | 9 642 | ≥ | П2 | 1 191 | 8 451 |
| А3 | 5 662 | ≥ | П3 | 585 | 5 077 |
| А4 | 12 608 | ≤ | П4 | 48 760 | -36 152 |

Из таблицы 2.13 видно, что в 2015 году соотношение групп активов и пассивов не изменилось. Так величина А1 превышает П1 на 22,6 млн. рублей, что превышает это значение в предыдущем периоде на 2,2 млн. рублей. Вместе с этим произошел рост платежного излишка итогов быстро реализуемых активов с краткосрочными пассивами на 1 млн. рублей, это означает, что организация имеет возможность погашения текущих обязательств в сроки от трех месяцев до года. Третье неравенство, А3 ≥ П3 также выполняется. Все сказанное выше свидетельствует о том, что предприятие на 31 декабря 2015 года является абсолютно-ликвидным.

Из таблицы 2.14 видно, по состоянию на 31 декабря 2016 года ликвидность баланса не изменилась. Первое условие выполняется с наличием платежного излишка в размере практически 29 млн. рублей, это свидетельствует о платежеспособности организации на момент составления баланса. Сравнение итогов быстро реализуемых активов с краткосрочными пассивами показало, что А2 ≥ П2 на 9,8 млн. рублей, а значит организация имеет возможность погашения текущих обязательств в сроки от трех месяцев до года. Третье условие также выполняется. Отметим, что труднореализуемые активы не превышают постоянные пассивы. Выполнение этого условия свидетельствует о соблюдении минимального условия финансовой устойчивости организации. Таким образом, предприятие на 31 декабря 2016 года является абсолютно-ликвидным.

Таблица 2.14. Показатели ликвидности баланса на 31 декабря 2016 г. ООО «Партнер-Л»

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Актив | Значение | Знак | Пассив | Значение | Разница |
| А1 | 32 809 | ≥ | П1 | 3 885 | 28 924 |
| А2 | 11 134 | ≥ | П2 | 1 315 | 9 819 |
| А3 | 4 877 | ≥ | П3 | 456 | 4 421 |
| А4 | 8 522 | ≤ | П4 | 51 686 | -43 164 |

Таким образом, ООО «Партнер-Л» в течение трех анализируемых лет имеет абсолютно-ликвидный бухгалтерский баланс, а это значит, что оно может вовремя погасать свои долги.

Заключительным этапом в оценке финансовой устойчивости предприятия будет расчет вероятности его банкротства по методике Л.В. Донцовой и Н.А. Никифоровой, поскольку именно с помощью этой модели возможно проанализировать финансовое состояние предприятия на основании фактических значений коэффициентов финансовой устойчивости и ликвидности.

На основании таблицы 2.15 видим, что за весь анализируемый период предприятие ООО «Партнер-Л» относилось к 1 классу финансовой устойчивости. Это означает, что организация, чьи кредиты и обязательства подкреплены информацией, позволяющей быть уверенными в возврате кредитов и выполнении других обязательств в соответствии с договорами с хорошим запасом на возможную ошибку.

На основании проведенного анализа финансового состояния ООО «Партнер-Л» можно сделать вывод, что в целом предприятие обладает достаточно высокой финансовой устойчивостью.

Таблица 2.15. Расчет вероятности банкротства по методике Л.В. Донцовой и Н.А. Никифоровой за 2014-2016 гг.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | На 31 декабря 2014 г. | | На 31 декабря 2015 г. | | На 31 декабря 2016 г. | |
|  | Значение | Балл | Значение | Балл | Значение | Балл |
| Коэффициент абсолютной ликвидности | 5,28 | 20 | 5,4 | 20 | 6,31 | 20 |
| Коэффициент быстрой ликвидности | 7,2 | 18 | 7,37 | 18 | 8,45 | 18 |
| Коэффициент текущей ликвидности | 8,77 | 16,5 | 8,53 | 16,5 | 9,39 | 16,5 |
| Коэффициент финансовой независимости | 0,91 | 17 | 0,9 | 17 | 0,9 | 17 |
| Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами | 0,87 | 15 | 0,87 | 15 | 0,88 | 15 |
| Коэффициент обеспеченности запасов собственным капиталом | 5,57 | 13,5 | 7,35 | 13,5 | 10,01 | 13,5 |
| Итого: |  | 100 |  | 100 |  | 100 |

Однако некоторые важнейшие финансово-экономические показатели, хотя и находятся в допустимой норме и по сути их значение положительно в рамках деятельности предприятия, имеют тенденцию к снижению, что, несомненно, представляет собой проблему для ООО «Партнер-Л», так как их дальнейшее снижение в долгосрочной перспективе может привести к достаточно негативным последствиям или даже банкротству.

**3. Пути повышения финансовой устойчивости предприятия ООО «Партнер-Л»**

3.1 Разработка комплекса мероприятий по повышению финансовой устойчивости организации

Было выявлено, что практически 90% выручки ООО «Партнер-Л» формируется за счет заказов ПАО «НЛМК». Остальные10-12% выручки формируются за счет заказов на полиграфическую продукцию группы Компаний НЛМК (без учета НЛМК) и различных сторонних организаций и физических лиц. Наглядно структура выручки за 2014-2016 год представлена на рисунке 3.1. Из рис. 3.1. видим, что основным заказчиком полиграфических услуг в 2016 году выступает ПАО «НЛМК». Доля заказов ПАО «НЛМК» в общем объеме полиграфических заказов составляет 88,86% (37453 тыс. руб.). Доля Группы Компаний НЛМК (без ПАО «НЛМК») составляет 2,31% (974 тыс. руб.). Доля сторонних заказов составляет8,78% (3721 тыс. руб.).

Рис. 3.1. Динамика структуры выручки от полиграфической деятельности и оказания услуг в этой области за 2014-2016 гг.  
  
Таблица 3.1. Динамика выручки Общества от полиграфической деятельности и оказания услуг в этой области за 2014-2016 год

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование заказчика | 2014 | | 2015 | | 2016 | |
|  | Объем оказанных услуг | | Объем оказанных услуг | | Объем оказанных услуг | |
|  | руб. | % | руб. | % | руб. | % |
| ПАО «НЛМК» | 35 220 961,54 | 89,73 | 36 049 400,5 | 89,35 | 37 453 340,1 | 88,86 |
| Группа Компаний НЛМК (без НЛМК) | 744 603,76 | 1,90 | 392 155,89 | 0,97 | 974 305,52 | 2,31 |
| Сторонние организации, в том числе: | 3 287 623,60 | 8,38 | 3 888 905,94 | 9,64 | 3 700 080,1 | 8,78 |
| ООО «Промизделия» | 462 385,11 | 1,17 | 854 756,23 | 2,12 | 876 420,30 | 2,08 |
| ООО «Маш завод Лебедянь» | — | — | 677 500,00 | 1,68 | 747 872,86 | 1,78 |
| Прочие сторонние юридические лица (менее 0,1%) | 1 049 735,63 | 2,67 | 981 526,39 | 2,52 | 1 006 592,72 | 2,39 |
| Физические лица | 887 553,40 | 2,26 | 270 417,22 | 0,67 | 404 876,41 | 0,96 |

Таким образом, ключевыми потребителями услуг ООО «Партнер-Л» являются крупные коммерческие организации, в основном производственного сектора, которым для организации производственного процесса необходима, преимущественно, узко- и широкоформатная цифровая печать.

В связи с чем для обеспечения финансовой устойчивости в долгосрочной перспективе типографии необходимо:

сохранять долгосрочные деловые отношения с ПАО «НЛМК» и Группой Компаний НЛМК;

работать над привлечением новых сторонних заказчиков;

увеличивать их долю в общей структуре выручки;

проводить работу по удержанию постоянных сторонних заказчиков.

С экономической точки зрения, более выгодным является распределение сформировавшейся нераспределенной прибыли на расширение производства. При этом вопрос выбора направления дальнейшего развития обусловлен необходимостью привлечения новых сторонних заказчиков и увеличении доли, оказанных им услуг, в общей структуре выручки.

Исходя из чего важно выстраивать деятельность компании, основываясь на глубоких и достоверных знаниях потребительского спроса и его изменений. Необходимо выявление неудовлетворенных запросов покупателя с тем, чтобы ориентировать производство на их обеспечение.

С этой целью был проведен качественный анализ, оказанных полиграфических услуг сторонним организациям, приведенныйвтаблице3.2. и на рис. 3.2. Анализ показал, что в течение трех последних лет, среди видов полиграфических услуг, оказанных сторонним организациям, наибольшая доля приходится на:

) цифровую узкоформатную листовую печать — 33,25% в 2014 году, 34,49% в 2015 году, 32,64% — в 2016 году;

) на цифровую широкоформатную печать — 24,42% в 2014 году, 23,59% в 2015 году, 28,85% в 2016 году;

) на копирование приходится около 20%, на дизайн и допечатную подготовку приходится 10-11%, на офсетную листовую печать — 5-6%.

Таблица3.2. Виды полиграфических услуг, оказанных сторонним организациям, втомчислеифизическимлицамза2014-2016 гг.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование заказчика | 2014 | | 2015 | | 2016 | |
|  | Объем оказанных услуг | | Объем оказанных услуг | | Объем оказанных услуг | |
|  | руб. | % | руб. | % | руб. | % |
| Дизайн и допечатная подготовка | 403506 | 10,91 | 403506 | 10,38 | 361517 | 11,00 |
| Копирование | 760823 | 20,56 | 846921 | 21,78 | 531248 | 16,16 |
| Цифровая узкоформатная листовая печать | 1230450 | 33,25 | 1341258 | 34,49 | 1073032,4 | 32,64 |
| Цифровая широкоформатная печать | 903687 | 24,42 | 917541,94 | 23,59 | 948521 | 28,85 |
| Офсетная листовая печать | 214852 | 5,81 | 201458 | 5,18 | 189723 | 5,77 |
| Печать типовых форм и папок | 136045,1 | 3,68 | 129654 | 3,33 | 128766,2 | 3,92 |
| Другие услуги | 50717 | 1,37 | 48567 | 1,25 | 54816 | 1,67 |
| Итого | 3 700 080,1 | 100% | 3 888 905,94 | 100% | 3 287 623,60 | 100% |

Таким образом, видно, что наиболее востребованными услугами являются цифровая печать узко- и широкоформатная.

Рис. 3.2. Динамика видов полиграфических услуг, оказанных сторонним организациям, втомчислеифизическимлицамза2014-2016 гг.

При этом в целом рынок полиграфических услуг имеет следующие тенденции:

. С переходом к рыночной экономике резко возросла потребность в рекламной продукции (рекламных листовках, буклетах, визитках, сувенирной полиграфической продукции), которая с каждым годом имеет тенденцию к росту.

. Вследствие, широкомасштабного внедрения компьютерных технологий, резко снижается доля бумажных носителей и, соответственно, падает востребованность в некоторых видах полиграфической продукции (бухгалтерских книгах, путевых листах, ведомостях, бланках и т.п.). Уменьшается доля выпуска полиграфической продукции, так называемого внутреннего документооборота бюджетных и коммерческих организаций.

Анализ ценовой политики ООО «Партнер-Л» показал, что стоимость услуг типографии являются среднерыночными. При этом основным потребителем услуг является ПАО «НЛМК», скоторымзаключендолгосрочныйклиентскийдоговоридолякотороговвыручкетипографиисоставляетоколо90%.ВсвязисчемООО «Партнер-Л» искусственно сдерживает рост цен на свои услуги. Следовательно, увеличение прибыли ООО «Партнер-Л» возможно за счет снижения затрат на производство и реализацию продукции. Динамика структуры затрат ООО «Партнер-Л» в2014-2016 гг. представленанарисунке3.3.

Рис. 3.3. Структура затрат ООО «Партнер-Л» в2014-2016 гг.

Такая ситуация на предприятии сложилась в связи с ухудшением экономической ситуации как в стране, так и в мире. Дело в том, что поставщики сырья и материалов для ООО «Партнер-Л» привязаны к изменению курса валют, следовательно, чем он выше, тем больше предприятие затрачивает денежных ресурсов на приобретение необходимых товаров. При этом постоянные издержки за отчетный период находились примерно на одном уровне.

Взаимосвязь роста себестоимости реализованной продукции ООО «Партнер-Л» и роста доллара по отношению к рублю за 2014-2016 гг., представлена на рисунке 3.4. Из диаграммы видим, что, действительно, изменение себестоимости реализованной продукции прямо пропорционально изменению стоимости доллара по отношению к рублю. По данным Сбербанка, максимальный курс доллара за последние 10 лет был зафиксирован 22 января 2016 года и составил 83,59 руб. В целом за 2016 год колебание курса валют было достаточно существенным.

Рис. 3.4. Взаимосвязь роста себестоимости реализованной продукции ООО «Партнер-Л» и роста доллара по отношению к рублю за 2014-2016 гг.

Проведенный анализ показал, что поставляемые сырье и материалы являются традиционной продукцией как для рынка в целом, так и для поставщиков ООО «Партнер-Л». При этом существует три возможных пути приобретения комплектующих и материалов: в г. Липецке, в г. Воронеже, в г. Москве. Липецкие поставщики материалов закупают их в основном в г. Воронеже, а те, в свою очередь, в г. Москве. В Липецкой области экономика развивается динамичнее, поэтому и уровень цен по сравнению с Воронежской областью несколько выше, также Липецкие поставщики закладывают в стоимость материалов и комплектующих свои издержки и свою прибыль. Воронежская область находится в 200 км от г. Липецка, доставка материалов осуществляется в течение одного неполного рабочего дня, то есть занимает менее 8часов. Москва находится в 500 км от Липецка, на дорогах столицы значительно больше пробок, поэтому время доставки рассчитывается от 1 до 3 дней. Все эти условия определили круг постоянных поставщиков ООО «Партнер-Л». Каждая из компаний-поставщиков работает на рынке г. Воронежа не менее пяти лет и полностью берет на себя организацию логистики.

.2 Оценка эффективности предложенных мероприятий

Таблица 3.3. Изменение основных экономических показателей в зависимости от изменения себестоимости

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2016 | Прогноз (снижение себестоимости на 5%) | Прогноз (снижение себестоимости на 3%) | Прогноз (снижение себестоимости на 7%) |
| Выручка | 48600 | 48600 | 48600 | 48600 |
| Себестоимость продаж | -27766 | -26378 | -26933 | -25822,4 |
| Валовая прибыль (убыток) | 20834 | 22222 | 21667 | 22778 |
| Коммерческие расходы |  |  |  |  |
| Управленческие расходы | -18294 | -18294 | -18294 | -18294 |
| Прибыль (убыток) от продаж | 2540 | 3928 | 3373 | 4484 |
| Проценты к получению | 1737 | 1737 | 1737 | 1737 |
| Проценты к уплате |  |  |  |  |
| Прочие доходы | 53 | 53 | 53 |  |
| Прочие расходы | -75 | -75 | -75 | -75 |
| Прибыль (убыток) до налогообложения | 4255 | 5643 | 5088 | 6199 |
| Текущий налог на прибыль | -1450 | -1919 | -1730 | -2108 |
| в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы) | 476 |  |  |  |
| Изменение отложенных налоговых обязательств | 129 | 129 | 129 | 129 |
| Изменение отложенных налоговых активов | -6 | -6 | -6 | -6 |
| Прочее | 2 | 2 | 2 | 2 |
| Чистая прибыль (убыток) | 2926 | 3850 | 3483 | 4216 |
| Изменение чистой прибыли (убытка) |  | 924 | 557 | 1290 |

Таблица 3.4. Расчет себестоимости полноцветной печати одного оттиска А4 на SmartColour и CanoniRC4580i

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Статья затрат | Затраты | Себестоимость печати 1 листа, руб. | |
|  |  | SmartColour | CanoniRC 4580i |
| Амортизационные отчисления | 370 тыс. руб. /465 тыс. руб. | 0,386 | 0,154 |
| Стоимость тонера | 25 тыс. руб. / 36 тыс. руб. | 0,48 | 0,33 |
| Заработная плата оператора ЭВМ | 17000 | 0,25 | 0,25 |
| Заработная плата печатнику | 21000 | 0,032 | 0,032 |
| Заработная плата за резку | \*расчет с помощью нормирования (по ценам фирмы) | 0,01 | 0,01 |
| Налоги на заработную плату оператору ЭВМ и печатнику | 11,4 тыс. руб. | 0,04 | 0,04 |
| Стоимость бумаги | 1 лист 90 г./м2 — 0,72 руб. лист А4 | 0,72 | 0,72 |
| Брак | \*12% от стоимости бумаги, тонера и амортизационных отчислений | 0,156 | 0,156 |
| Итого |  | 2,074 | 1,692 |

Прочие расходы обычно составляют 20-70% от производственных затрат. В данном проекте примем, что прочие расходы составляют 50%, хотя эта цифра, является завышенной. Тогда себестоимость одного листа формата А4 напечатанного на Smart Colour и Canon iRC4580iсоставит3,11и2,54 рубля, соответственно. Разница в себестоимости печати одного листа форматом А4 на Smart Colour и Canon iRC4580iв1,22 раза. Себестоимость продукции определена исходя из расценок, установленных поставщиками бумаги и материалов для печати на момент проведения анализа деятельности ООО «Партнер-Л». При расчете были учтены следующие обстоятельства:

срок службы активов принимаемых в эксплуатацию, определен в соответствии с действующим законодательством в РФ нормативами амортизационных отчислений на соответствующие виды оборудования (начисление амортизации производится способом списания стоимости пропорционально объему произведенной продукции);

дополнительные затраты на ремонт и содержание оборудования учтены в составе прочих затрат;

начисления на заработную плату составляют 30% в месяц (условия налогообложения соответствуют действующему на IIквартал 2017 года налоговому законодательству РФ и Липецкой области).

Таким образом, из всех существующих предложений на рынке печатного оборудования, наиболее соответствующим целям Общества является система цветной цифровой печати Canon iRC. Выбор между Smart Colour и Canon4580i обусловлен себестоимостью печати одного оттиска формата А4. В первом случае 3,11 рубля и во втором 1,692 рубля.

Определим эффективность вложения денежных средств в приобретение системы полноцветной цифровой печати Smart Colour и Canon iRC4580i с помощью простых и сложных методов. Метод простой (бухгалтерской) нормы прибыли (ARR) заключается в том, что рассчитывается простая норма прибыли как отношение суммы прибыли по отчетам предприятия к исходным инвестициям (капиталовложениям). Для расчета используется чистая прибыль (после налогообложения), к которой добавляется сумма амортизационных отчислений.

,                                 (1)

гдеARR-простая (бухгалтерская) норма прибыли, %;

PR- чистая прибыль, оставшаяся в распоряжении предприятия после налогообложения;

a — сумма амортизационных отчислений по основным средствам;

IC — исходные инвестиции в проект (капиталовложения).

Расчет простой нормы бухгалтерской прибыли для Саnon 4580i и Smart Colour составили, соответственно, 14,64 и 11,92. Таким образом, прибыль от вложения средств в Саnon 4580i в14,64 раза превышает исходные инвестиции, а прибыль от вложения средств в Smart Colour — в 11,92 раза. Если сравнивать эффективность инвестиционных проектов между собой, то разница составит 1,22 раза.

Период окупаемости определяется путем сравнения суммы капиталовложений с годовым доходом от проекта. Он рассчитывается по формуле:

,                                                                               (2)

Более достоверным является определение эффективности инвестиций методом последовательного дисконтирования текущих затрат путем сравнения размера будущего дохода по ним с величиной инвестиций. Использование метода оценки эффективности проекта, основанного на применении дисконтирования, предполагает расчет комплекса показателей:

— чистой текущей стоимости NPV;

индекса прибыльности (рентабельности) IP;

внутренней нормы прибыли (доходности) IRR;

дисконтированного срока окупаемости.

Чистым доходом (NV) считают накопленный эффект (сальдо денежного потока) за расчетный период:

,                                                                       (3)

Однако, наибольшее распространение на практике получил показатель чистого дисконтированного дохода (NPV), который выражает разницу между приведенными к настоящей стоимости (путем дисконтирования) суммы денежных потоков за период эксплуатации проекта, и суммы инвестируемых в его реализацию денежных средств:

NPV,                                                                (4)

Показатель чистого приведенного дохода может быть использован не только для сравнительной оценки эффективности инвестиционных проектов, но и как критерий целесообразности их реализации. Проект, по которому чистый приведенный доход является отрицательной величиной или равен нулю, отвергается предпринимателем, так как не принесет ему дополнительный доход на вложенный капитал. Проект с положительным значением NPV позволяет увеличить первоначально авансированный капитал вкладчика.

Индекс доходности рассчитывается по формуле:

(5)

На формирование показателя влияют распределение во времени инвестиционных затрат, суммы денежного потока, а также принимаемый уровень ставки дисконтирования.

Индекс доходности для Саnon 4580i и Smart Colour равен 13,65 и 11,01. Из чего следует, что доходность по первому проекту в 1,24 раза выше, чем по второму.

Исходя из приведенных критериев любое предприятие вправе установить для себя приемлемыйу ровеньIRR (конечно, с учетом степени инвестиционного риска).

,                                                                    (6)

Один из самых распространенных показателей оценки эффективности проектов — дисконтированный период окупаемости вложенных средств. Его рассчитывают по формуле:

,            (7)

Дисконтированный период окупаемости вложенных средств для Саnon4580i и Smart Colour, соответственно равны 0,073 и 0,089. Рассчитанный дисконтированный период окупаемости практически совпадает с рассчитанным недисконтированным периодом окупаемости.

Точку безубыточности можно определить, как частное между постоянными затратами и долей маржинальной прибыли в выручке. Для первого проекта точка безубыточности равна 76,5 тыс. руб., а для второго проекта — 92,71 тыс. руб. В связи с тем, что в планируемом периоде Обществу не потребуется использовать заемные средства, коэффициенты, связанные с анализом структуры задолженности и ликвидности предприятия не рассматривались.

Поскольку в целом предприятие имеет достаточно высокий уровень финансовой устойчивости, то необходимо делать упор на стратегический механизм стабилизации финансового состояния, представляющий собой комплекс мероприятий, который направлен на поддержание и / или улучшение достигнутого финансового состояния в долгосрочной перспективе. Так как в ближайшей перспективе наступление банкротства отсутствует, то единственно возможным направлением улучшения экономической ситуации будет инвестирование свободных денежных средств в расширение производства и, как следствие, увеличения прибыли.

Таким образом, основными статьями затрат у ООО «Партнер-Л» являются себестоимость и управленческие расходы. На рост себестоимости ООО «Партнер-Л» в анализируемом периоде оказывало влияние колебание курса валют, поскольку поставщики сырья и материалов выставляют стоимость по текущему курсу. Это произошло из-за ухудшения мировой экономической ситуации. Кризисные явления оказывают влияние на колебание курсов валют, что и провоцировало рост себестоимости продукции. Срок окупаемости полных инвестиционных затрат составляет 2 и 3 месяца с начала реализации проекта, соответственно. Годовой объем чистой прибыли проекта по первому проекту в 14,64 раза превышает первоначальные инвестиционные затраты, по второму проекту в 11,92. Чистая текущая стоимость проекта (NPV) при ставке сравнения 12% годовых составляет 4986,4 и 4804,3 тыс. рублей. Внутренняя норма прибыли проекта (IRR) составляет 57% и 49%. Доходность полных инвестиционных затрат составляет 13,65 для Canon 4580iи 11,01 для Smart Colour. Для первого проекта точка безубыточности равна 76,5 тыс. рублей, а для второго проекта — 82,04 тыс. рублей.

Произведенные расчеты позволяют сделать вывод, что более эффективным будет вложение денежных средств в приобретение системы цветной цифровой печати CanoniRC 4580i.

Уровень финансовой устойчивости предприятия является ключевым показателем при оценке его финансового состояния в целом. Он отражает эффективность использования капитала, уровень платежеспособности и ликвидности, служит информационной базой для руководства, инвесторов, кредиторов и других экономическим контрагентов о способности конкретной организации отвечать по собственным обязательствам.

В практической части работы проведен анализ финансовой устойчивости ООО «Партнер-Л» в динамике за 2014-2016 гг. Анализ абсолютных показателей финансовой устойчивости показал, что предприятие за 2014-2016 гг. имеет абсолютную финансовую устойчивость и оно независимо от внешних источников финансирования. Так за анализируемый период наблюдается не только излишки запасов и собственных оборотных средств, но и тенденция к их росту в динамике. Анализ коэффициентов финансовой устойчивости показал, что все коэффициенты находятся в допустимой норме и даже существенно превышают ее.

Обобщающая оценка финансового состояния предприятия достигается на основе таких результативных показателей, как прибыль и рентабельность. На протяжении всего анализируемого периода, несмотря на тенденцию выручки к росту и ее значительное превышение, относительно других показателей, размер чистой прибыли не высок, это говорит о значительных затратах. Также нельзя не учесть тот факт, что рентабельность продаж резко снизилась в 2016 году, что также является отрицательным фактором.

С оценкой финансовой устойчивости тесно связаны такие показатели как платежеспособность и ликвидность. ООО «Партнер-Л» на протяжении рассматриваемого периода является платежеспособным, и его позиции с течением времени улучшаются, поскольку имеющиеся у него денежные средства, краткосрочные финансовые вложения и активные расчеты не только покрывают его краткосрочные обязательства, но и находятся в излишке. Расчет коэффициентов ликвидности показал, что они достаточно высоки. Однако это не всегда хорошо, поскольку, например, слишком высокое значение коэффициента абсолютной ликвидности говорит о неоправданно высоких объемах свободных денежных средств, которые можно было бы использовать для развития бизнеса.

На основании выявленных в ходе исследования проблем, был предложен комплекс мероприятий по улучшению финансовой устойчивости ООО «Партнер-Л», а также ее поддержанию в долгосрочной перспективе. По результатам анализа были предложены следующие мероприятия:

наращивание клиентской базы в виде сторонних заказчиков;

снижение затрат на сырье и материалы посредством поиска поставщиков с наиболее выгодными для предприятия предложениями;

использование свободных денежных средств для расширения производственных мощностей.

Данные меры позволят ООО «Партнер-Л» снизить себестоимость производимой продукции, позволят производить продукцию, ориентированную на удовлетворение спроса заказчиков, как следствие расширить свой рынок и снизить зависимость от ПАО «НЛМК».  
  
  
Список использованной литературы

1.   Гражданский кодекс Российской Федерации. Части первая, вторая, третья, четвертая: федеральный закон: принят Гос. Думой 21 окт. 1994 г.: по состоянию на 20 янв. 2012 г. — Новосибирск: Норматика, 2012. — 480 с.

2.       Налоговый кодекс РФ: федер. закон №117-ФЗ от 05.08.2000 — действующая редакция, 2014 год. — Москва: Эксмо, 2014 г. — 537 с.

.        О несостоятельности «банкротстве»: федеральный закон от 26.10.2002 №127-ФЗ, в редакции от 01.12.2007.

.        Об обществах с ограниченной ответственностью: федеральный закон от 8 февраля 1998 г. №14-ФЗ в редакции от 28 декабря 2016 г. №488-ФЗ.

.        Абрютина, М.С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия [Текст] / М.С. Абрютина, А.В. Грачев. — Москва: Дело и Сервис 3-е изд., доп. и перераб., 2012. — 272 с.

.        Басовский, Л.Е. Теория экономического анализа [Текст] / Л.Е. Басовский. — Москва: ИНФРА-М, 2013. — 219 с.

.        Богдановская, Л.А Анализ хозяйственной деятельности в промышленности: учебник [Текст] / Л.А Богдановская, Г.Г. Виноградов и др.; Под общ. ред. В.И. Стражевых. — Москва: Стереотип, 2013. — 310 с.

.        Бочаров, В.В. Финансовое моделирование [Текст] / В.В. Бочаров. — Санкт — Петербург: Питер, 2012. — 208 с.

.        Гиляровская, Л.Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческого предприятия. [Текст] / Л.Т. Гиляровская, А.А. Вехорева. — Санкт — Петербург: Питер, 2013. — 256 с.

.        Гиляровская, Л.Т. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности [Текст] / Л.Т. Гиляровская, Д.В. Лысенко, Д.А. Ендовицкий. — Москва: Проспект, 2013. — 360 с.

.        Грачев А.В. Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия: от бухгалтерского учета к экономическому: учеб.-практ. пособие [Текст] / А.В. Грачев. — Москва: Финпресс, 2012. — 434 с.

.        Даль, В. Толковый словарь [Текст] / В. Даль. — Москва: ГИИиНС, 1995. -978 с.

.        Ермолович, Л.Л. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст] / Л.Л. Ермолович. — Минск: Интерпрессервис [и др.], 2013. — 576 с.

.        Ионова, А.Ф., Селезнева Н.Н. Финансовый анализ: Учеб. пособие для вузов. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. — 639 с.

.        Ковалев, В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник [Текст] / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. — Москва: Проспект, 2012. — 352 с.

.        Ковалев, А.И. Анализ финансового состояния предприятия: учебник [Текст] / Ковалев А.И., Привалов В.П. — 3-е изд., доп. — Москва: Центр экономики и маркетинга, 2012. — 390 с.

.        Макарьева, В.И. Анализ финансово-экономической деятельности организации [Текст] / Макарьева В.И., Андреева Л.В. — 2-е изд., доп. — Москва: Финансы и статистика, 2012. — 263 с.

.        Ожегов, С.И. Толковый словарь русского языка [Текст] / Ожегов С.И., Шведова Н.Ю. — Москва, 2006. — 874 с.

.        Родионова, В.М. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции: учеб. пособие[Текст] / В.М. Родионова, М.А. Федотова. — Москва: Финансы, 2015. -57 с.

.        Савицкая Г.В. Экономический анализ [Текст]: учеб. / Г.В. Савицкая; М-во образования РФ, Гос. ун-т управления, Нижегор. коммерческий ин-т, Моск. гос. ун-т печати. — 13-е изд., испр. — Москва: Новое знание, 2015. — 679 с.

.        Селезнева, Н.Н. Анализ финансовой отчетности организации: учеб. пособие. 3-е изд., перераб. и доп. [Текст] / Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. Москва: Юнити-Дана, 2013. -583 с

.        Хеддервик, К. Финансовый и экономический анализ деятельности предприятия [Текст] / К. Хедервик. — Москва: Финансы и статистика, 2013. — 408 с.

.        Шабалин, Е.М. Как избежать банкротства [Текст] / Е.М. Шабалин, Н.А. Кричевский Н.А., М.В. Карп. — Москва: ИНФРА-М, 2013. — 144 с.

.        Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа [Текст] / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин, Е.В. Негашев. — Москва: ИНФРА-М, 2012. — 127 с.

.        Гутковская Е.А. Оценка финансовой устойчивости коммерческой организации и мероприятия по ее повышению [Текст] // Вестник Самарского государственного университета, 2015. — №2 (124). — С 35 — 46.

.        Любушин Н.П. Анализ методов и моделей оценки финансовой устойчивости организаций [Текст] // Экономический анализ: теория и практика, 2012. — №1. — С. 3-11.

.        Муравьева Н.Н. Исследование основных подходов к оценке финансовой устойчивости коммерческих организаций [Текст] // Проблемы экономики и менеджмента, 2014. — №9 (37). — С. 26-31.

.        Муравьева Н.Н. Разработка модели оценки и прогнозирования финансовой устойчивости коммерческих организаций [Текст] // Апробация, — 2014. — №5 (20). — С. 39-43.

.        Савина А.В. Российская полиграфия: состояние, тенденции и перспективы развития [Текст] // Федеральное агентство по печати и массовым коммуникациям, 2014. — С. 96.

|  |
| --- |
| [Вернуться в библиотеку по экономике и праву: учебники, дипломы, диссертации](http://учебники.информ2000.рф/index.shtml)  [Рерайт текстов и уникализация 90 %](http://учебники.информ2000.рф/rerait-diplom.shtml)  [Написание по заказу контрольных, дипломов, диссертаций. . .](http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml) |