

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Хакасский технический институт – филиал ФГАОУ ВО

«Сибирский федеральный университет»

институт

«Экономика и менеджмент»

кафедра

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой

_____ И. В. Панасенко
подпись инициалы, фамилия

« ____ » _____ 2017 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.01 Экономика

код – наименование направления

Улучшение финансового состояния МУП «Фармация»

тема

Руководитель _____ Зав. ПФС Л. Н. Силютин
подпись, дата должность, ученая степень инициалы, фамилия

Выпускник _____ К.А.Александрова
подпись, дата инициалы, фамилия

Абакан 2017

Продолжение титульного листа бакалаврской работы по теме
Улучшение финансового состояния МУП «Фармация»

Консультанты по
разделам:

Теоретическая часть
наименование раздела

Л. Н. Силютина
инициалы, фамилия

Аналитическая часть
наименование раздела

Т. И. Островских
инициалы, фамилия

Проектная часть
наименование раздела

Нормоконтролер

Н. Л. Сигачева
инициалы, фамилия

РЕФЕРАТ
ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ
в форме бакалаврской работы

Тема выпускной квалификационной работы: Улучшение финансового состояния предприятия (на примере МУП «Фармация»).

ВКР была выполнена на 72 страницах, с использованием 9 иллюстраций, 24 таблиц, 25 формул, 3 приложение, 34 использованных источников, 10 количество листов иллюстративного материала (слайдов).

Ключевые слова: эффективность, рентабельность, показатели, выручка, затраты.

Автор работы Зс-73
(номер группы)

_____ К.А. Александрова
подпись инициалы, фамилия

Руководитель работы

_____ Л. Н. Силютин
подпись инициалы, фамилия

Год защиты квалификационной работы - 2017

Цель - проведение анализа финансового состояния МУП «Фармация», изучение и устранение недостатков в финансовой деятельности, поиск резервов улучшения финансового состояния предприятия, разработка рекомендаций по его улучшению.

Задачи: Провести комплексный анализ финансового состояния предприятия, выявить проблемы в деятельности предприятия. Разработать мероприятия по улучшению финансового состояния предприятия.

Актуальность темы выпускной квалификационной работы обусловлена тем, что: в современных условиях необходимо рационально оценивать и управлять финансовым состоянием для выживаемости предприятия.

Практическая значимость работы состоит в том, что предложенные мероприятия могут быть внедрены на предприятии, что будет способствовать оптимизации системы финансового состояния.

REFERAT
GRADUATION ABSCHLUSSARBEIT
in Form бакалаврской Arbeit

Theme of final qualifying work: improvement in the financial condition of the company (for example, MUP "Pharmacy")

WRC wurde auf 72 Seiten, mit 9 Abbildungen, 24 Tabellen, 25 Formeln, Anhang 3, 49 verwendeten Quellen, 10 Anzahl der Blätter Anschauungsmaterial (Folien).

Stichworte: efficiency, profitability, performance, revenue, cost.

Der Autor der Arbeit S-72 (E)
(Gruppennummer)

unterschrift

K. A. Alexandrova
Initialen, Nachname

Der Leiter der Arbeit

unterschrift

E. A. Nikitina
Initialen, Nachname

Schutzjahr Abschlussarbeit - 2017

The objective of this work consists in the analysis of financial status MUP "pharmacy", the studies and the deficiencies in financial activities, search of reserves of improvement of financial condition of the company, development of recommendations for improvement.

Objectives: to Explore theoretical aspects of the analysis of the financial condition of the company. To conduct a comprehensive analysis of the financial condition of the enterprise, to identify problems in the enterprise. To develop measures to improve the financial condition of the company.

The relevance of the topic of the thesis due to the fact that in modern conditions it is necessary to efficiently assess and manage the financial status for the survival of the enterprise.

Practical significance of the work lies in the fact that the proposed activities can be implemented in the enterprise, which will facilitate optimization of the system financial condition.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	6
1 Теоретическая часть. Теоретические аспекты финансового состояния предприятия.....	9
1.1 Сущность и значение финансового состояния предприятия.....	9
1.2 Виды и особенности финансового анализа.....	15
1.3 Система показателей анализа финансового состояния предприятия.....	21
2 Аналитическая часть. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МУП«Фармация».....	30
2.1 Характеристика предприятия.....	30
2.2 Структура имущества и источники его формирования.....	34
2.3 Анализ финансовой устойчивости и ликвидности.....	37
2.4 Анализ показателей эффективности	43
2.5 Заключительная оценка деятельности предприятия.....	48
2.6 Вопросы экологии.....	50
3 Проектная часть. Разработка мероприятий по повышению финансового состояния предприятия.....	51
3.1 Обоснование мероприятий.....	51
3.2 Экономический расчет.....	52
3.3 Прогноз показателей эффективности.....	62
Заключение.....	67
Список использованных источников.....	70
Приложение А	71
Приложение Б	73
Приложение В.....	74

ВВЕДЕНИЕ

В современных экономических условиях деятельность каждого хозяйственного субъекта является предметом внимания обширного круга участников рыночных отношений, заинтересованных в результатах его функционирования: инвесторы, банки, поставщики, налоговые инспекции.

В условиях рыночных отношений от предприятия требуется постоянное повышение эффективности производства, конкурентоспособности продукции и услуг на основе внедрения достижений научно-технического прогресса, эффективности форм хозяйствования и управления производством. Важная роль в реализации этой задачи отводится анализу хозяйственной деятельности предприятий. С его помощью вырабатываются стратегия и тактика развития предприятия, обосновываются планы и управленческие решения, осуществляется контроль за их выполнением, выявляются резервы повышения эффективности производства, оцениваются результаты деятельности предприятия, его подразделений и работников.

Эффективность деятельности — важнейший критерий успешности организации. Для характеристики данного критерия необходимо, опираясь на информационную базу, методы и приёмы экономического анализа, рассчитать показатели эффективности; комплексно их изучить и сделать выводы о достижении (или возможности достижения) конкретных результатов.

Актуальность темы выпускной квалификационной работы обусловлена тем, что: в современных условиях необходимо рационально оценивать и управлять финансовым состоянием для выживаемости предприятия.

Для того чтобы выжить в условиях рыночной экономики и не допустить банкротства предприятия, нужно хорошо знать, как управлять финансами, какой должна быть структура капитала по составу и источникам

образования, какую долю должны занимать собственные средства, а какую - заемные.

Финансовое состояние – важнейшая характеристика экономической деятельности предприятия. Финансовое состояние в значительной степени определяет конкурентоспособность предприятия, его потенциал в деловом сотрудничестве, оценивает, в какой мере гарантированы экономические интересы самого предприятия и его партнеров по финансовым и другим экономическим отношениям. Финансовое состояние представляет собой совокупность показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов. Вместе с тем, финансовое состояние – это важнейшая характеристика экономической деятельности предприятия во внешней среде.

Успешное финансовое управление, направленное на выживание фирмы в условиях конкурентной борьбы, избежание банкротства и крупных финансовых неудач, лидерства в борьбе с конкурентами, приемлемые темпы роста экономического потенциала фирмы, рост объемов производства и реализации, максимизация прибыли, минимизация расходов, обеспечение рентабельной работы фирмы - и есть цель финансового менеджмента.

Целью выпускной работы является повышение эффективности анализа финансового состояния МУП «Фармация», изучение и устранение недостатков в финансовой деятельности, поиск резервов улучшения финансового состояния предприятия, разработка рекомендаций по его улучшению.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

1. Исследовать теоретические аспекты анализа финансового состояния предприятия.

2. Рассмотреть краткую организационную структуру МУП «Фармация»;

3. Провести комплексный анализ финансового состояния предприятия, выявить проблемы в деятельности предприятия.

4. Проанализировать систему показателей, которые наиболее полно характеризуют эффективность деятельности предприятия

5. Разработать мероприятия по улучшению финансового состояния предприятия.

Предметом исследования является система управления финансовым состоянием предприятия.

Объектом изучения финансового состояния, является Муниципальное унитарное предприятие (МУП) «Фармация».

Структурно выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех частей, заключения, списка использованной литературы и приложений.

В первой части выпускной работы исследованы теоретические аспекты анализа финансового состояния предприятия.

Во второй части проведен комплексный анализ финансового состояния изучаемого предприятия, выявлены отрицательные и положительные тенденции деятельности предприятия.

В третьей части разработаны мероприятия по улучшению финансового состояния МУП «Фармация».

Практическая значимость работы состоит в том, что предложенные мероприятия могут быть внедрены на предприятии, что будет способствовать оптимизации системы финансового состояния.

ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Сущность и значение финансового состояния предприятия

Предприятия в процессе своей деятельности могут преследовать самые разные цели. Это может быть и максимизация прибыли, и приумножение имущества компании, и рост курсовой стоимости акций, и расширение рынков сбыта продукции, и многие, многие другие. Каждая группа лиц, так или иначе связанных с конкретным предприятием, ожидает от него реализации своих определенных целей. Так акционеры и иные собственники компании, прежде всего, могут быть ориентированы на увеличение уровня дивидендов и доли собственного капитала, работники – на повышение общей эффективности деятельности и рост пакета заказов, кредиторы и инвесторы – на рентабельность вложений и ликвидность, покупатели и поставщики – на поддержание заданных объемов производства и платежеспособности. Широкий круг целей ставит перед финансовыми менеджерами соответственно и различные задачи по управлению финансами организации.

Совершенно очевидно, что достижение каждой из вышперечисленных целей возможно лишь при условии, что предприятие будет продолжать свою работу в определенных масштабах достаточно долго и не будет в ближайшее время ликвидировано или реорганизовано. Характеристикой этой «выживаемости» организации и уровня её деятельности служит такая категория финансовой науки как финансовое состояние хозяйствующего субъекта.

Финансовое состояние «определяет конкурентоспособность предприятия и его потенциал в деловом сотрудничестве, является гарантом

эффективной реализации экономических интересов всех участников финансовых отношений: как самого предприятия, так и его партнеров».

Часто как эквивалент финансового состояния в экономической литературе встречается термин «финансовое положение». Однако, в целом, принципиальных разногласий по поводу сущности финансового состояния в отечественной финансовой науке нет. При этом все авторы отмечают, что финансовое состояние является важнейшей характеристикой финансово – хозяйственной деятельности предприятия. На неё ориентируются все субъекты, от которых прямо или косвенно зависит функционирование любой организации.

Все предприятия для осуществления хозяйственных операций должны располагать источниками средств. В рыночной экономике они сталкиваются с конкуренцией со стороны других хозяйствующих субъектов за привлечение финансовых ресурсов в свой оборот. Собственники средств согласятся участвовать в данной компании своими капиталами лишь до тех пор, пока она будет обеспечивать им большую по сравнению с другими фирмами доходность вложений при достаточном уровне финансовой самостоятельности. В противном случае участники компании потеряют часть своего дохода либо за счет низкой рентабельности, либо в результате финансовой зависимости предприятия, когда большая часть распределяемой прибыли причитается внешним кредиторам. Таким образом, при принятии решения об инвестировании в ту или иную компанию одним из основных критериев выступает уровень её финансового состояния.

В процессе своей деятельности предприятие может нуждаться в привлечении дополнительных средств в виде заёмного капитала.

Часто бывает экономически более выгодно и гораздо быстрее мобилизовать недостающие средства через кредиты, чем в течение долгого времени накапливать собственный капитал или расширять круг собственников компании. Банкиры же из множества альтернативных возможностей приложения капитала выберут именно ту, которая будет

обещать им наибольшую прибыльность при одновременном сохранении предприятием своей платежеспособности к моменту погашения кредитов. То есть, чем более выигрышные показатели финансового состояния сможет представить предприятие, тем больше у него шансов получить финансирование на рынке ссудных капиталов и тем более выгодными для него будут условия заимствования.

Фирма будет иметь надежных поставщиков и подрядчиков, если убедит их в том, что будет продолжать стабильно работать и в будущем, и будет обладать достаточной ликвидностью, чтобы расплатиться за товары, работы и услуги. Аналогично покупатели и заказчики заключают договоры на покупку продукции лишь с таким предприятием, которому не грозит сворачивание производства или финансовые трудности. Иными словами, деловые партнеры внимательнейшим образом отслеживают финансовое положение предприятия, от качества которого зависит их решение о продолжении хозяйственных отношений с этим предприятием.

Также работники и администрация организации будут заинтересованы работать в ней лишь при должном уровне её экономической эффективности и финансовой устойчивости. Для них финансовое состояние компании – это гарантия получения дохода, занятости и служебного роста.

Кроме того, финансовое положение предприятия небезразлично налоговым, судебным и иным государственным и муниципальным органам.

Их оно интересует с точки зрения способности хозяйствующего субъекта своевременно и полностью уплачивать налоги, участвовать в общественном воспроизводстве на определенной территории и предоставлять занятость её населению. Предприятие может не опасаться никаких санкций со стороны органов власти лишь при условии, что его финансовое состояние будет располагать к этому.

Наконец, организации, непосредственно не заинтересованные в деятельности конкретного предприятия: биржи, потребительские и торгово-производственные ассоциации, аудиторские и консалтинговые фирмы,

профсоюзы, пресса – формируют своё мнение о предприятии, в значительной степени ориентируясь на показатели его финансового состояния. Публикуя свои отчеты, статьи справки, заключения, листинги, они воздействуют на решения о продолжении сотрудничества с данной организацией всех остальных участников экономического процесса.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что показатели финансового состояния должны быть такими, что все, кто связан с предприятием хозяйственными отношениями, могли получить ответ на вопрос, насколько надежно предприятие как партнер в этих отношениях. А от этого уже в свою очередь зависит само существование предприятия и его экономические перспективы.

Таким образом, несмотря на разность, а порой и противоположность интересов различных групп лиц, связанных с определенной компанией, у них всех есть один общий интерес – это приемлемый уровень её финансового состояния. Поэтому изучение финансового состояния является одной из важнейших и первоочередных задач управления финансами предприятия.

Финансовый менеджмент должен своевременно и достоверно предоставлять всем заинтересованным лицам полную картину финансового положения предприятия, что позволит им обоснованно принимать деловые решения. Это можно считать общей стратегической целью оценки и анализа финансового состояния.

Оценка финансового состояния на определенную дату даёт ответ на вопрос, насколько успешно предприятие управляло своими финансовыми ресурсами в течение периода, предшествовавшего этой дате. Дальнейший анализ финансового состояния показывает, по каким конкретным направлениям необходимо вести работу по его улучшению, помогает выявить наиболее важные аспекты и наиболее слабые позиции в финансовом состоянии. Всё это позволяет определить основные способы оптимизации финансового положения конкретного предприятия в конкретный период его деятельности.

Очень важно, чтобы лица, которые занимаются анализом финансового состояния в организации, понимали, что это не чисто формальная процедура, имеющая своей целью регулярное предоставление данных в заинтересованные инстанции, а процесс с механизмом обратной связи. Финансовый аппарат должен научиться оперативно отслеживать, чутко реагировать и воздействовать на изменения в финансовом положении, так же как финансовое положение влияет на изменение экономических результатов деятельности организации. Развитие рыночных отношений поставило хозяйствующие субъекты различных организационно-правовых форм в такие жесткие экономические условия, которые объективно обуславливают проведение ими сбалансированной заинтересованной политики по поддержанию и укреплению финансового состояния, его платежеспособности и финансовой устойчивости. Оценка финансового состояния является частью финансового анализа и характеризуется определенной совокупностью показателей, отраженных в балансе по состоянию на определенную дату.

Финансовое состояние является результатом взаимодействия всех производственно-хозяйственных факторов: труда, земли, капитала, предпринимательства и проявляется в платежеспособности хозяйствующего субъекта, в способности вовремя удовлетворять платежные требования поставщиков в соответствии с хозяйственными договорами, возвращать кредиты, выплачивать зарплату, вовремя вносить платежи в бюджет.

Основная цель анализа финансового состояния заключается в том, чтобы на основе объективной оценки использования финансовых ресурсов выявить внутрихозяйственные резервы укрепления финансового положения и повышения платежеспособности.

Цель анализа финансового состояния определяет задачи анализа, которыми являются:

- оценка динамики, состава и структуры активов, их состояния и движения;
- оценка динамики, состава и структуры источников собственного и заемного капитала, их состояния и движения;
- анализ абсолютных и относительных показателей финансовой устойчивости предприятия и оценка изменения ее уровня;
- анализ платежеспособности хозяйствующего субъекта и ликвидности активов его баланса.

Основными источниками информации для анализа финансового состояния хозяйствующего субъекта являются:

- информация о технической подготовке производства;
- нормативная информация;
- плановая информация (бизнес-план);
- хозяйственный (экономический) учет, оперативный (оперативно-технический) учет, бухгалтерский учет, статистический учет;
- отчетность (публичная финансовая бухгалтерская отчетность (годовая), квартальная отчетность (непубличная, представляющая собой коммерческую тайну), выборочная статистическая и финансовая отчетность (коммерческая отчетность, производимая по специальным указаниям), обязательная статистическая отчетность);

В составе годового бухгалтерского отчета предприятия имеются следующие формы, представляющие информацию для анализа финансового состояния:

- форма № 1 «Бухгалтерский баланс». В нем фиксируется стоимость (денежное выражение) остатков внеоборотных и оборотных активов капитала, фондов, прибыли, кредитов и займов, кредиторской задолженности прочих пассивов. Баланс содержит обобщенную информацию о состоянии хозяйственных средств предприятия, входящих в актив, и источников их образования, составляющих пассивы. Эта информация представляется «на начала года» и «на конец года», что и дает возможность анализа,

сопоставления показателей, выявления их роста или снижения. Однако отражение в балансе только остатков не дает возможности ответить на все вопросы собственников и прочих заинтересованных служб. Нужны дополнительные подробные сведения не только об остатках, но и о движении хозяйственных средств и их источников.

1.2 Виды и особенности финансового анализа

Главная цель анализа – своевременно выявлять и устранять недостатки в финансовой деятельности и находить резервы улучшения финансового состояния предприятия и его платежеспособности. При этом необходимо решать следующие задачи:

1. На основе изучения взаимосвязи между разными показателями производственной, коммерческой и финансовой деятельности дать оценку выполнения плана по поступлению финансовых ресурсов и их использованию с позиции улучшения финансового состояния предприятия.

2. Прогнозировать возможные финансовые результаты, экономическую рентабельность исходя из реальных условий хозяйственной деятельности, наличия собственных и заемных ресурсов и разработанных моделей финансового состояния при разнообразных вариантах использования ресурсов.

3. Разрабатывать конкретные мероприятия, направленные на более эффективное использование финансовых ресурсов и укрепление финансового состояния предприятия.

Для оценки устойчивости финансового состояния предприятия используется система показателей, характеризующих изменения:

- структуры капитала предприятия по его размещению и источникам образования;
- эффективности и интенсивности использования капитала;
- платежеспособности и кредитоспособности предприятия;

– запаса финансовой устойчивости предприятия.

Анализ финансового состояния предприятия основывается главным образом на относительных показателях, так как абсолютные показатели баланса в условиях инфляции сложно привести к сопоставимому виду.

Относительные показатели финансового состояния анализируемого предприятия можно сравнить:

- с общепринятыми «нормами» для оценки степени риска и прогнозирования возможности банкротства;
- с аналогичными данными других предприятий, что позволяет выявить сильные и слабые стороны предприятия и его возможности;
- с аналогичными данными за предыдущие годы для изучения тенденции улучшения или ухудшения финансового состояния предприятия.

Анализом финансового состояния занимаются не только руководители и соответствующие службы предприятия, но и его учредители, инвесторы – с целью изучения эффективности использования ресурсов; банки – для оценки условий кредитования и определения степени риска; поставщики – для своевременного получения платежей; налоговые инспекции – для выполнения плана поступления средств в бюджет и т.д. В соответствии с этим анализ делится на внутренний и внешний, рисунок 1.1.

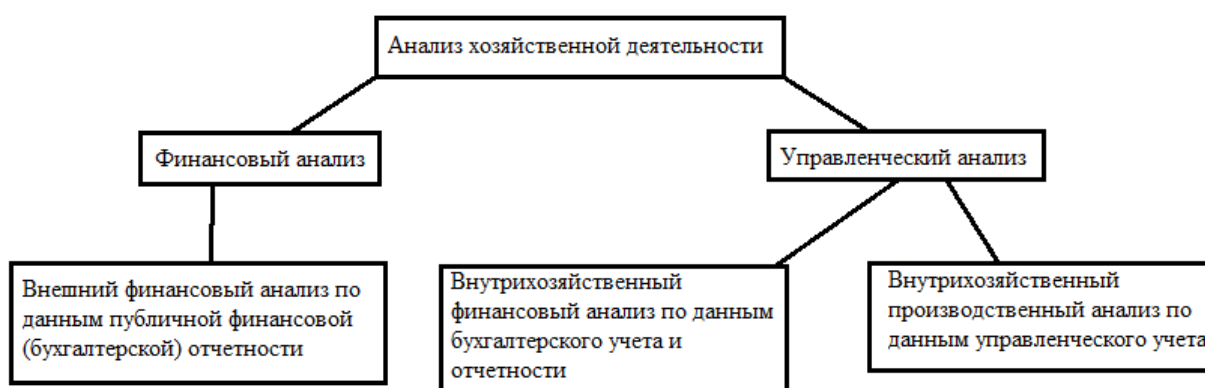


Рисунок 1.1 – Анализ хозяйственной деятельности

Внутренний анализ проводится службами предприятия, его результаты используются для планирования, контроля и прогнозирования финансового

состояния предприятия. Его цель – обеспечить планомерное поступление денежных средств и разместить собственные и заемные средства таким образом, чтобы получить максимальную прибыль и исключить банкротство.

Внешний анализ осуществляется инвесторами, поставщиками материальных и финансовых ресурсов, контролирующими органами на основе публикуемой отчетности. Его цель – установить возможность выгодного вложения средств, чтобы обеспечить максимум прибыли и исключить потери. Внешний анализ имеет следующие особенности:

- множество субъектов анализа, пользователей информацией о деятельности предприятия;
- разнообразие целей и интересов субъектов анализа;
- наличие типовых методик, стандартов учета и отчетности;
- ориентация анализа только на внешнюю отчетность;
- ограниченность задач анализа при использовании только внешней отчетности;
- максимальная открытость результатов анализа для пользователей информации о деятельности предприятия.

К не основным партнерским группам относятся группы, опосредованно заинтересованные в успехах предприятия – страховые компании, аудиторские и юридические фирмы.

Практика финансового анализа уже выработала методику анализа финансовых отчетов. Можно выделить шесть основных видов анализа:

- горизонтальный (временной) анализ – сравнение каждой позиции отчетности с предыдущим периодом;
- вертикальный (структурный) анализ – определение структуры финансовых показателей;
- трендовый анализ – сравнение каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов и определение тренда, то есть основной тенденции динамики показателя, очищенного от случайных влияний и индивидуальных особенностей отдельных периодов;

– анализ относительных показателей (финансовых коэффициентов) – расчет числовых отношений различных форм отчетности, определение взаимосвязей показателей;

– сравнительный анализ, который делится на: внутривозвратный – сравнение основных показателей предприятия и дочерних предприятий, подразделений; межвозвратный – сравнение показателей предприятия с показателями конкурентов, со среднеотраслевыми; факторный анализ – анализ влияния отдельных факторов (причин) на результативный показатель.

Основными составляющими финансового анализа предприятия являются:

1. Общий анализ.
2. Анализ финансовой устойчивости.
3. Анализ ликвидности баланса.
4. Анализ коэффициентов финансового состояния.
5. Анализ коэффициентов финансовых результатов.

В условиях рыночных отношений большую роль играет анализ финансового состояния предприятия. Это связано с тем, что предприятие, приобретая самостоятельность, несет полную ответственность за результаты своей деятельности. Эта ответственность, прежде всего, перед своими акционерами, работниками предприятия, банком, финансовыми органами и кредиторами.

Финансовое состояние предприятия определяется способностью погасить свои долги и обязательства.

Финансовое состояние предприятия зависит как от производственно-коммерческой деятельности, так и от финансовой деятельности.

Производственно-коммерческая деятельность обеспечивает своевременный выпуск и реализацию продукции, и, соответственно, своевременное поступление денежных средств. Финансовая деятельность охватывает процессы формирования, движения, обеспечения сохранности

имущества предприятия, контроль за их правильным размещением и эффективностью использования.

Задачи анализа финансового состояния предприятия:

- изучение платежеспособности предприятия и ликвидности активов баланса;
- оценка динамики состава и структуры активов, изучение их состояния и движения;
- оценка динамики состава и структуры источников средств, изучение их состояния и движения;
- изучение финансовой устойчивости предприятия;
- определение эффективности использования оборотных средств.

Результатом общего анализа является предварительная оценка финансового состояния предприятия, исключающая итоги анализа:

- динамики валюты баланса (суммы значений показателей актива и пассива баланса). Нормой считается увеличение валюты баланса. Уменьшение, как правило, сигнализирует о снижении объемов производства и может служить одной из причин неплатежеспособности предприятия;

- структуры активов. Определение долей иммобилизованных (внеоборотных) и мобильных (оборотных) активов, установление стоимости материальных оборотных активов (необоснованное превышение приводит к затовариванию, а недостача – к невозможности нормального функционирования производства).

Определение величины дебиторской задолженности со сроком погашения менее года и больше года, просроченной дебиторской задолженности, величины свободных денежных средств предприятия в наличной (касса) и безналичной (расчетный счет) формах и краткосрочных финансовых вложений.

- структуры пассивов. Анализ проводится во взаимосвязи с анализом источников формирования оборотных средств. При этом долгосрочные заемные средства в силу своего преимущества использования для

формирования основного фонда, прочие источники формирования оборотных средств (доходы будущих периодов, резервы предстоящих расходов и платежей) также могут учитываться в составе собственных источников средств.

При анализе структуры пассивов определяется соотношение между заемными и собственными источниками средств предприятия (значительный удельный вес заемных источников – больше 50% - свидетельствует о рискованной деятельности предприятия, что может послужить причиной неплатежеспособности), динамика и структура кредиторской задолженности предприятия и ее удельный вес в пассивах;

– структуры запасов и затрат предприятия. Анализ запасов и затрат предприятия обусловлен значимостью раздела «Запасы» баланса для определения финансовой устойчивости предприятия. При анализе выявляются наиболее «значимые», имеющие наибольший удельный вес статьи;

– структуры финансовых расчетов деятельности предприятия. В ходе анализа дается оценка динамики показателей выручки и прибыли (выявление и измерения действия различных факторов) (по данным ф.№2, а не баланса).

Для проведения общего анализа рассчитываются:

- 1) Удельные веса абсолютных значений показателей баланса, которые характеризуют активы, пассивы, запасы предприятия;
- 2) Изменения в абсолютных величинах (разница в абсолютных значениях на конец и на начало периода), характеризующие прирост или уменьшение той или иной статьи баланса;
- 3) Изменения в удельных весах (разница в удельных весах на конец и на начало периода), показывающие динамику структуры актива и пассива баланса, запасов предприятия;
- 4) Темп прироста показателей баланса рассматриваемый период;
- 5) Удельный вес изменений показателей баланса в изменении валюты за анализируемый период.

При проведении общего анализа финансового состояния предприятия в условиях инфляции и частых переоценках основных фондов основное внимание целесообразно уделять относительным величинам.

1.3 Система показателей анализа финансового состояния предприятия

Методика анализа финансового состояния предприятия предполагают расчет ряда групп показателей:

- платежеспособности;
- финансовой устойчивости.

Оценка платежеспособности предприятия производится с помощью коэффициентов платежеспособности, являющихся относительными величинами. Коэффициенты платежеспособности, приведенные ниже, отражают возможность предприятия погасить краткосрочную задолженность за счет тех или иных элементов оборотных средств.

Коэффициент абсолютной ликвидности $K_{ла}$ показывает, какая часть краткосрочной задолженности может быть покрыта наиболее ликвидными оборотными активами – денежными средствами и краткосрочными финансовыми вложениями. Расчет осуществляется по формуле:

$$K_{ла} = ДС / КП, \quad (1.1)$$

где ДС - денежные средства и их эквиваленты;

КП - краткосрочные пассивы.

Коэффициент промежуточного покрытия (быстрой ликвидности) показывает, какую часть краткосрочной задолженности предприятие может погасить за счет денежных средств, краткосрочных финансовых вложений и дебиторских долгов. Расчет осуществляется по формуле:

$$K_{\text{лп}} = (\text{ДС} + \text{ДБ}) / \text{КП},$$

(1.2)

где ДБ – дебиторская задолженность.

Общий коэффициент покрытия (текущей ликвидности) $K_{\text{ло}}$ показывает, в какой степени оборотные активы предприятия превышают его краткосрочные обязательства. Расчет осуществляется по формуле:

$$K_{\text{ло}} = \text{ПА} / \text{КП},$$

(1.3)

где ПА – итог второго раздела баланса.

При отсутствии у предприятия денежных средств и средств в расчетах, оно может погасить часть краткосрочных обязательств, реализовав товарно-материальные ценности:

$$K_{\text{лтм.ц}} = \text{З} / \text{КП},$$

(1.4)

где $K_{\text{лтм.ц}}$ – коэффициент ликвидности товарно-материальных ценностей;
З – запасы.

Для правильного вывода о динамике и уровне платежеспособности предприятия необходимо принимать в расчет следующие факторы:

– характер деятельности предприятия. Например, у предприятий промышленности и строительства велик удельный вес запасов и мал удельный вес денежных средств; у предприятий розничной торговли высока доля денежных средств, хотя значительны и размеры товаров для перепродажи.

– условия расчетов с дебиторами. Поступление дебиторской задолженности через короткие промежутки времени после покупки товаров (работ, услуг) приводит к небольшой доле в составе оборотных активов долгов покупателей, и наоборот;

– состояние запасов. У предприятия может быть излишек или недостаток запасов по сравнению с величиной, необходимой для бесперебойной деятельности;

– состояние дебиторской задолженности: наличие или отсутствие в ее составе просроченных и безнадежных долгов.

В отличие от понятий «платежеспособность» и «кредитоспособность», понятие «финансовая устойчивость» - более широкое, так как включает в себя оценку разных сторон деятельности предприятия.

Для оценки финансовой устойчивости применяется система коэффициентов.

1. Коэффициент концентрации собственного капитала (автономии, независимости) Отношение собственного капитала к общей сумме капитала.

$$K_{\text{кк}} = \text{СК} / \text{ВБ}, \quad (1.5)$$

где СК – собственный капитал.

ВБ – валюта баланса.

Этот показатель характеризует долю владельцев предприятия в общей сумме средств, авансированных в его деятельность. Считается, что чем выше значение этого коэффициента, тем более финансово устойчиво, стабильно и независимо от внешних кредиторов предприятие.

Дополнением к этому показателю является коэффициент концентрации заемного капитала $K_{\text{кп}}$:

$$K_{\text{кп}} = \text{ЗК} / \text{ВБ}, \quad (1.6)$$

где ЗК – заемный капитал.

Эти два коэффициента в сумме: $K_{\text{кк}} + K_{\text{кп}} = 1$.

2. Коэффициент соотношения заемного и собственного капитала K_c :

$$K_c = ЗК / СК. \quad (1.7)$$

Он показывает величину заемных средств, приходящихся на каждый рубль собственных средств, вложенных в активы предприятия.

3. Коэффициент маневренности собственных средств K_m :

$$K_m = СОС / СК, \quad (1.8)$$

где СОС – собственные оборотные средства.

Этот коэффициент показывает, какая часть собственного капитала используется для финансирования текущей деятельности, то есть, вложена в оборотные средства, а какая часть капитализирована. Значение этого показателя может существенно изменяться в зависимости от вида деятельности предприятия и структуры активов, в том числе оборотных активов.

$$СОС = СК + ДП - ВА = (III + IV - I) \quad (1.9)$$

Предполагается, что долгосрочные пассивы предназначены для финансирования основных средств и капитальных вложений.

4. Коэффициент структуры долгосрочных вложений $K_{\text{св}}$:

$$K_{\text{св}} = ДП / ВА, \quad (1.10)$$

где ДП – долгосрочные пассивы.;

ВА – внеоборотные активы.

Коэффициент показывает, какая часть основных средств и других внеоборотных активов профинансирована за счет долгосрочных заемных источников.

5. Коэффициент устойчивого финансирования $K_{уф}$:

$$K_{уф} = (СК + ДП) / (ВА + ТА), \quad (1.11)$$

где (СК + ДП) – перманентный капитал;

(ВА + ТА) – сумма внеоборотных и текущих активов.

Это отношение суммарной величины собственных и долгосрочных заемных источников средств к суммарной стоимости внеоборотных и оборотных активов показывает, какая часть активов финансируется за счет устойчивых источников. Кроме того, $K_{уф}$ отражает степень независимости (или зависимости) предприятия от краткосрочных заемных источников покрытия.

Задачей анализа является явление тенденций изменения деловой активности, определяемой через оборачиваемость и рентабельность предприятия. Рентабельность предприятия показывает долю прибыли, заложенную в выручке от реализации продукции. Основные показатели и расчет, финансовой устойчивости рассмотрены в таблице 1.1.

Таблица 1.1 – Основные показатели, финансовой устойчивости.

Показатель	Описание показателя
1. Коэффициент автономии	Отношение собственного капитала к общей сумме капитала.
2. Коэффициент финансового левериджа	Отношение заемного капитала к собственному.
3. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	Отношение собственных оборотных средств к оборотным активам.
4. Индекс постоянного актива	Отношение стоимости внеоборотных активов к величине

	собственного капитала организации.
5. Коэффициент покрытия инвестиций	Отношение собственного капитала и долгосрочных обязательств к общей сумме капитала.

Продолжение таблицы 1.1

1	2
6. Коэффициент маневренности собственного капитала	Отношение собственных оборотных средств к источникам собственных средств.
7. Коэффициент мобильности имущества	Отношение оборотных средств к стоимости всего имущества. Характеризует отраслевую специфику организации.
8. Коэффициент мобильности оборотных средств	Отношение наиболее мобильной части оборотных средств (денежных средств и финансовых вложений)
9. Коэффициент обеспеченности запасов	Отношение собственных оборотных средств к стоимости запасов.
10. Коэффициент краткосрочной задолженности	Отношение краткосрочной задолженности к общей сумме задолженности.

Чем в структуре реализованной продукции больше доля наиболее рентабельных видов продукции, тем выше выручка и, соответственно, прибыль предприятия. Показатель рентабельности собственного капитала позволяет сравнить прибыльность работы предприятия с возможным доходом от вложения средств собственников в другие предприятия (ценные бумаги) и служит критерием при анализе курсов акций на рынке ценных бумаг.

При расчете рентабельности основной деятельности и рентабельности реализованной продукции к затратам на ее производство используется только прибыль от реализации продукции, работ, услуг. Данный показатель определяет эффективность только производственного процесса. Рентабельность реализованной продукции к затратам на ее производство показывает, насколько эффективно используются материальные ресурсы предприятия в процессе его производственной деятельности. Коэффициент покрытия или коэффициент валовой прибыли – это отношение разности между объемом продаж товаров и услуг и их стоимостью (прямыми переменными издержками) и объемом продаж.

Коэффициенты финансовых результатов деятельности предприятия приведены в таблице 1.2.

Таблица 1.2 – Коэффициенты финансовых результатов деятельности предприятия

Наименование коэффициента	Влияние изменений коэффициента на финансовое положение предприятия	Расчетная формула
1	2	3
1. Рентабельности продаж	Показывает сколько прибыли приходится на 1 рубль реализованной продукции. Уменьшение свидетельствует о снижении спроса на продукцию предприятия.	$\text{Пр}/\text{В}$ (1.12) где, Пр-прибыль, В – выручка от реализации;
2. Рентабельности всего капитала предприятия	Показывает эффективность использования всего имущества предприятия. Уменьшение свидетельствует о падении спроса и перенакоплении активов.	$\text{Пр}/\text{ВБ}$ (1.13)
3. Рентабельности внеоборотных активов	Отражает эффективность внеоборотных активов.	$\text{Пр}/\text{А}_1$ (1.14) где, А_1 - итог раздела актива баланса;
4. Рентабельности собственного капитала	Показывает эффективность использования собственного капитала. Динамика коэффициента оказывает влияние на уровень котировки акций предприятия.	$\text{Пр}/\text{П}_4$ (1.15)
5. Рентабельности перманентного капитала	Отражает эффективность использования, вложенного в деятельность предприятия, собственного и заемного.	$\text{Пр}/(\text{П}_3+\text{П}_4)$ (1.16) где, П_3 – итог раздела 3 раздела баланса; П_4 – итог раздела 4 раздела баланса;
6. Общей оборачиваемости капитала	Отражает скорость оборота всего капитала предприятия. Рост означает ускорение кругооборота средств или инфляционный рост цен.	$\text{В}/\text{ВБ}$ (1.17) где, ВБ – валюта баланса;
7. Оборачиваемости мобильных средств	Показывает скорость оборота мобильных средств. Рост оценивается положительно.	$\text{В}/\text{А}_2$ (1.18) где, А_2 – итог раздела пассива баланса
8. Оборачиваемости материальных оборотных средств	Отражает число оборотов, запасов и затрат предприятия.	$\text{В}/\text{З}$ (1.19) Где, З- запасы.
9. Оборачиваемости готовой продукции	Показывает скорость оборота готовой продукции. Рост коэффициента означает увеличение спроса на продукцию предприятия, снижение на затоваривание.	$\text{В}/\text{ГП}$ (1.20) где, ГП – готовая продукция ;
10. Оборачиваемости дебиторской задолженности	Показывает расширение (увеличение коэффициента) или снижение (уменьшение коэффициента) коммерческого кредита, предоставляемого предприятием.	$\text{В}/\text{ДЗ}$ (1.21)

Продолжение таблицы 1.2

1	2	3
11.Среднего срока оборота дебиторской задолженности	Характеризует средний срок погашения дебиторской задолженности.	$N \times ДЗ / В$ (1.21) где, ДЗ – дебиторская задолженность со сроком погашения менее 12 месяцев.
12.Оборачиваемости кредиторской задолженности.	Показывает расширение или уменьшение коммерческого, предоставляемого пред - приятию. Рост означает увеличение скорости оплаты задолженности предприятия; снижение – рост покупок в кредит.	$В / КЗ$ (1.22) где, КЗ – кредиторская задолженность.
13. Среднего срока оборота кредиторской задолженности, дни.	Отражает средний срок возврата коммерческого кредита предприятием.	$N \times КЗ / В$ (1.23) где, N – количество дней в анализируемом периоде.
14.Фондоотдача внеоборотных активов	Характеризует эффективность использования внеоборотных активов, измеряемую величину продаж, приходящихся на единицу стоимости средств	$В / А_1$ (1.24)
15.Оборачиваемости собственного капитала	Показывает скорость оборота собственного капитала. Резкий рост отражает уменьшение уровня продажи.	$В / П_4$ (1.25)

Анализ деловой активности заключается в исследовании уровней и динамики разнообразных финансовых коэффициентов - показателей оборачиваемости. Они очень важны для организации.

Во-первых, от скорости оборота средств зависит размер годового оборота. Во-вторых, с размерами оборота, а, следовательно, и с оборачиваемостью связана относительная величина условно-постоянных расходов: чем быстрее оборот, тем меньше на каждый оборот приходится этих расходов. В-третьих, ускорение оборота на той или иной стадии кругооборота средств влечет за собой ускорение оборота и на других стадиях.

Финансовое положение организации, ее платежеспособность зависят от того, насколько быстро средства, вложенные в активы, превращаются в

реальные деньги. На длительность нахождения средств в обороте оказывают влияние разные внешние и внутренние факторы.

К внешним факторам относятся: отраслевая принадлежность; сфера деятельности организации; масштаб деятельности организации; влияние инфляционных процессов; характер хозяйственных связей с партнерами. К внутренним факторам относятся: эффективность стратегии управления активами; ценовая политика организации; методика оценки товарно-материальных ценностей и запасов.

1. Оборачиваемость оборотных средств- (отношение средней величины оборотных активов к среднедневной выручке).

2. Оборачиваемость запасов- (отношение средней стоимости запасов к среднедневной выручке).

3. Оборачиваемость дебиторской задолженности (отношение средней величины дебиторской задолженности к среднедневной выручке).

4. Оборачиваемость кредиторской задолженности (отношение средней величины кредиторской задолженности к среднедневной выручке).

5. Оборачиваемость активов (отношение средней стоимости активов к среднедневной выручке).

6. Оборачиваемость собственного капитала (отношение средней величины собственного капитала к среднедневной выручке).

Исходя из вышесказанного можно сделать вывод, что финансовый анализ помогает выявлять недостатки в финансовой деятельности предприятия и способствует поиску резервов по их устранению и укреплению финансового состояния предприятия.

АНАЛИТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ 2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ МУП «ФАРМАЦИЯ»

2.1 Характеристика предприятия

Муниципальное унитарное предприятие «Фармация» г.Абаза является коммерческой организацией – юридическим лицом. Предприятие создано в целях удовлетворения общественных потребностей населения муниципального образования г.Абаза лекарственными препаратами и средствами, изделиями медицинского назначения и получения прибыли.

В соответствии с предметом своей деятельности предприятие осуществляет следующие виды деятельности:

- изготовление всех видов лекарственных форм по рецептам врачей и требованиям лечебно-профилактических учреждений;
- изготовление всех видов лекарственных форм по часто повторяющимся прописям мелкими сериями;
- получение и хранение лекарственных средств и изделий медицинского назначения, разрешенных к применению в Российской Федерации, а также их отпуск в аптечные пункты, лечебно-профилактические учреждения;
- получение и хранение и отпуск наркотических, сильнодействующих, психотропных и ядовитых лекарственных средств в разрешенные лечебно-профилактические учреждения;
- Предприятие надлежащего хранения медицинских товаров в зависимости от их химико-фармацевтических свойств в соответствии с требованиями действующей Государственной Фармакопеи, утвержденными правилами и инструкциями Министерством здравоохранения РФ;
- Проведение отпуска средств измерения (тонометров, термометров);

– Иные виды деятельности, не запрещенные законодательством;

Согласно положения «Об учетной политике», МУП «Фармация» ведет бухгалтерский учет своего имущества, обязательств и хозяйственных операций на основе натуральных измерителей в денежном выражении, путем сплошного, непрерывного, документального и взаимосвязанного их отражения, способом двойной записи, в соответствии с планом счетов по журнально-ордерной форме счетоводства, отдельно по видам деятельности:

1. Продажа лекарственных средств, изготовленных в аптеке для населения и лечебных профилактических учреждений (производство).
2. Продажа готовых лекарственных средств, приобретенных у поставщиков (розничная продажа).
3. Оказание услуг по льготному обеспечению граждан лекарственными средствами (Федеральная, региональная программы).
4. Продажа по договорам поставок медикаментов учреждениям и отпуск льготных (бесплатных) медикаментов населению по рецептам.

На балансе предприятия находится имущество, принадлежащее ему на праве хозяйственного ведения. Бухгалтерский учет имущества обязательств и хозяйственных операций МУП «Фармация» ведет на основе натуральных измерителей в денежном выражении путем сплошного, непрерывного, документального и взаимосвязанного их отражения, способом двойной записи в соответствии с планом счетов бухгалтерского учета.

Бухгалтерский учет ведется по журнально-ордерной форме счетоводства. Основанием для записей в регистрах бухгалтерского учета являются первичные учетные документы, фиксирующие факт совершения хозяйственной операции.

Факты хозяйственной деятельности отражаются в учете в том отчетном периоде, в котором они имели место, независимо от фактического поступления или выплаты денежных средств, связанных с этими фактами.

Порядок формирования финансовых результатов

На предприятии ведется отдельный учет по следующим видам деятельности:

1. продажа товаров, приобретенных для перепродажи – розничная торговля;
2. продажа изготовленных в аптеке лекарственных форм;
3. оказание услуг по ДЛО (Дополнительное лекарственное обеспечение граждан).
4. продажа по договорам поставки медикаментов лечебно-профилактическим учреждениям и отпуск бесплатных (льготных) рецептов населению.

Финансовый результат от розничной продажи определяется как разница между выручкой от продажи, покупной стоимостью и расходами на продажу.

Финансовый результат от продажи лекарственных форм, изготовленных в аптеке, определяется как разница между выручкой от продажи и себестоимостью.

Финансовый результат от оказания услуг определяется как разница между доходами от оказания услуг и их расходами. Доходы определяются, согласно договора, в процентном отношении от стоимости отпущенных лекарственных средств льготной категории граждан.

Расходы определяются пропорционально доходу от розничной продажи, продажи по договорам поставки медикаментов лечебно-профилактическим учреждениям, отпуску бесплатных (льгот) рецептов и доходу за услуги по отпуску лекарственных средств по льготному обеспечению граждан.

Финансовый результат от продажи по договорам поставок лечебно-профилактическим учреждениям и отпуска бесплатных (льгот) рецептов населению определяется как разница между выручкой от продажи, покупной стоимостью и расходами на продажу. Расходы определяются пропорционально выручке от розничной продажи медикаментов и продажи по договорам поставки медикаментов лечебно-профилактических учреждениям и отпуску бесплатных (льгот) рецептов населению.

Выручка от розничных продаж, продаж по договорам поставки медикаментов учреждениям и отпуск бесплатных (льгот) рецептов населению, продаж лекарственных форм, изготовленных в аптеке, определяется по мере отгрузки товаров, предъявлении покупателю расчетных документов – безналичный расчет и поступления средств в кассу – наличный расчет.

Выручка от оказания услуг по льготному обеспечению граждан определяется также по факту выполнения услуг, предъявления расчетных документов (акт выполненных работ, счет- фактура) заказчику для безналичного расчета.

Методика ведения бухгалтерского учета на предприятии разработана в соответствии с Положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ.

В составе собственного капитала предприятия учитывается уставный капитал в размере 4340,00 тыс. руб. В бухгалтерском учете величина уставного капитала зарегистрирована в Уставе.

Для целей налогообложения на предприятии ведется отдельный учет розничной продажи лекарственных средств, продажи лекарственных средств, изготовленных в аптеке, оказанию услуг по льготному обеспечению граждан, продажи по договорам поставки медикаментов лечебно-профилактических учреждениям и отпуску бесплатных (льгот) рецептов населению.

Розничная продажа лекарственных средств попадает под действие закона «О едином налоге на вмененный доход для определенных видов деятельности» Продажа лекарственных средств, изготовленных в аптеке, оказание услуг по обеспечению лекарственными средствами льготной категории граждан , продажа по договорам поставок медикаментов лечебно-профилактическим учреждениям и отпуск бесплатных (льгот) рецептов населению попадают под упрощенную систему налогообложения: доходы, уменьшенные на величину расходов.

2.2 Структура имущества и источники его формирования

К основным средствам предприятия МУП «Фармация» относятся здание аптечного пункта ул. Ленина 37, машины и оборудование, измерительные и регулирующие приборы и устройства, вычислительная техника, производственный и хозяйственный инвентарь.

В таблице 2.1 проведем анализ динамики и структуры имущества предприятия.

Таблица 2.1– Динамика и структура имущества предприятия.

Показатель	Значение показателя				Изменение за анализируемый период	
	в тыс. руб.		в %		тыс. руб.	± %
	2015 год	2016 год	2015 год	2016 год		
Актив						
1. Внеоборотные активы	4 450	4 170	24,8	21,1	-280	-6,3
в том числе: основные средства	4 450	4 170	24,8	21,1	-280	-6,3
2. Оборотные, всего	13 520	15 550	75,2	78,9	+2 030	15
в том числе: запасы	11 550	12 110	64,3	61,4	560	4,8
дебиторская задолженность	1 520	3 290	8,5	16,7	+1 770	116,4
Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	450	150	2,5	0,8	-300	-66,7
Пассив						
1. Собственный капитал	4 180	4 220	23,3	21,4	40	1
2. Долгосрочные обязательства, всего	X	X	X	X	X	X
В том числе: заемные средства	X	X	X	X	X	X
3. Краткосрочные обязательства всего	13 790	15 500	76,7	78,6	+1 710	12,4
В том числе: заемные средства	2 000	2 470	11,1	12,5	470	23,5
Валюта баланса	17 970	19 720	100	100	+1 750	9,7

Анализируя динамику и структуру имущества предприятия можно сделать следующие выводы: структура активов организации за последний период характеризуется соотношением: 21,1% внеоборотных активов и 78,9% текущих. Активы организации в течение анализируемого периода увеличились на 9,7%. Отмечая рост активов, необходимо учесть, что собственный капитал увеличился в меньшую степень – на 1%. Увеличение собственного капитала относительно общего изменения активов следует рассматривать как негативный фактор.

Наглядно соотношение основных групп активов предприятия представлено ниже на рисунке 2.1.

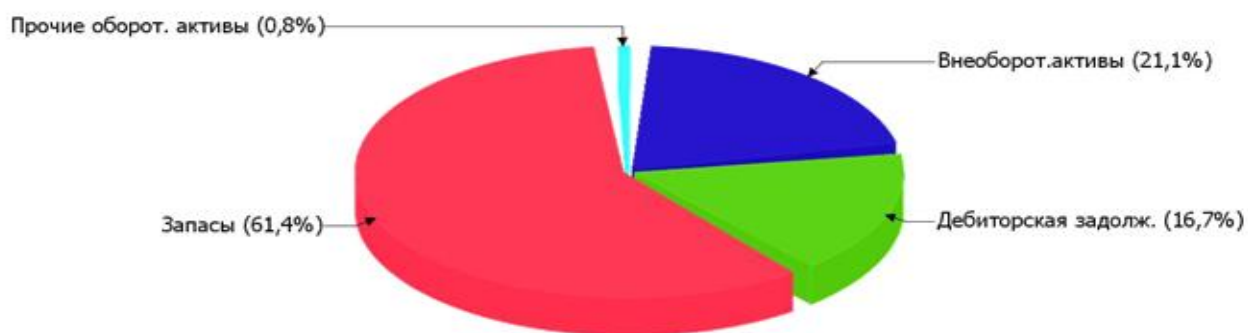


Рисунок 2.1– Структура активов предприятия

Рост величины активов связан с ростом следующих позиций актива бухгалтерского баланса:

- дебиторская задолженность – 1 770,0 тыс. руб. (76%)
- запасы – 560,0 тыс. руб. (24%)

Одновременно, в пассиве наблюдается прирост:

- кредиторская задолженность – 1 240,0 тыс. руб. (68,5%)
- краткосрочные заемные средства – 470,0 тыс. руб. (26%)
- нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) – 100,0 тыс. руб. (5,5%)

Среди отрицательно изменившихся статей баланса можно выделить "денежные средства и денежные эквиваленты" в активе и "резервный капитал" в пассиве (-300,0 тыс. руб. и -60,0 тыс. руб. соответственно). В 2016

году значение собственного капитала составило 4 220,0 тыс. руб. за последний год собственный капитал организации практически не изменился.

Одной из важнейших величин в анализе, является оценка стоимости чистых активов. Расчет приведен в таблице 2.2

Таблица 2.2 – Оценка стоимости чистых активов организации

Показатель	Значение показателя				Изменение	
	в тыс. руб.		в %		тыс.руб.	± %
	2015 год	2016 год	2015 год	2016 год		
Чистые активы	4 180	4 220	23,3	21,4	+40	+1
Уставный капитал	4 340	4 340	24,2	22	–	–
Превышение чистых активов над уставным капиталом	-160	-120	-0,9	-0,6	+40	↑

Чистые активы организации в 2016 г. существенно (на 2,8%) меньше уставного капитала. Динамика чистых активов и уставного фонда представлена на рисунке 2.2.

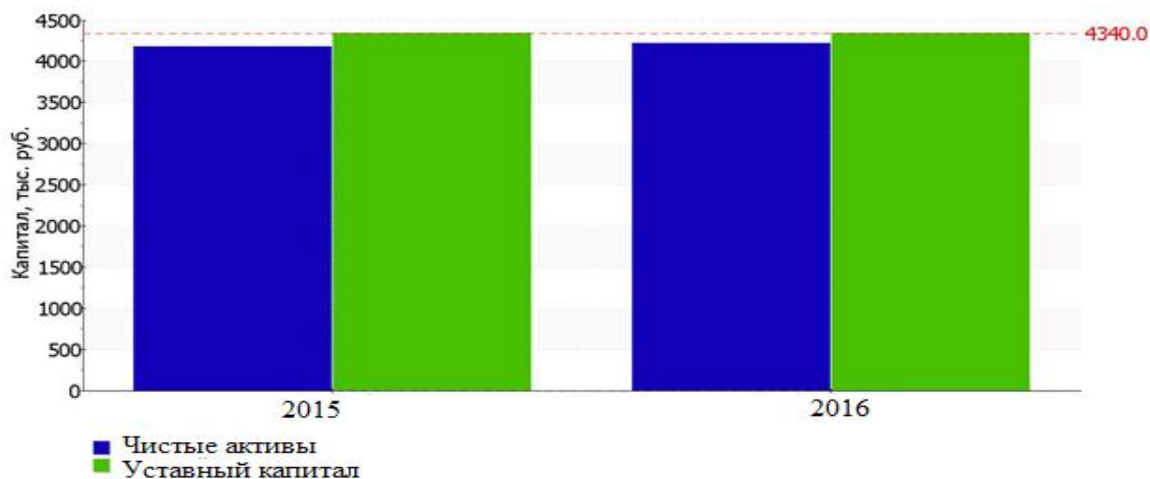


Рисунок 2.2 – Динамика чистых активов и уставного капитала

Данное соотношение отрицательно характеризует финансовое положение и не удовлетворяет требованиям нормативных актов к величине чистых активов организации. Если по окончании финансового года стоимость чистых активов унитарного предприятия окажется меньше

размера уставного фонда, предприятие будет обязано произвести уменьшение уставного фонда.

При этом следует отметить увеличение чистых активов на 1% за весь анализируемый период. Тем не менее, сохранение имевшей место тенденции способно в будущем вывести чистые активы предприятия на удовлетворительный уровень.

2.3 Анализ финансовой устойчивости и ликвидности

Для определения финансовой устойчивости предприятия рассмотрим таблицу 2.3.

Таблица 2.3 – Расчет показателей для определения финансовой устойчивости

Показатели	2014г тыс.руб.	2015г тыс.руб.	2016 г тыс.руб.	Изменения	
				2016г	2015г
1	3	4	5	6	7
1.Источники собственных средств (капитал и резервы)	4240	4180	4220	40	-20
2.Внеоборотные активы	4740	4450	4170	-280	-570
3. Наличие собственных оборотных средств	-500	-270	50	320	550
4. Наличие собственных и долгосрочных заемных оборотных средств	-500	-270	500	320	550
5.Краткосрочные обязательства	15780	13790	15500	1710	-280
6.Общая величина источников формирования запасов	15280	13520	15550	2030	270
7. Запасы и НДС	12300	11550	12110	560	-190
8. Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств	-12800	-11820	-12060	-240	740
9. Излишек (+) или недостаток (-) собственных и долгосрочных оборотных ср-в	-12800	-11820	-12060	-240	740
10. Излишек (+) или недостаток (-) общей величины источников формирования запасов (собств., долгоср. и кратк. заемные)	2980	1970	3440	1470	460

Расчет показателей финансовой устойчивости по абсолютным показателям показал, что за 3 предыдущих года у МУП «Фармация» неустойчивая финансовая ситуация. Связано это, прежде всего, с тем, что в внеоборотные активы предприятия не подкреплены источниками собственных средств (то есть имеется недостаток собственных оборотных средств).

В 2016 году, где наличие собственных оборотных средств составило 500,0 тыс. руб. Также наблюдается рост краткосрочных обязательств по сравнению с 2015 годом на 1710,0 тыс. руб, в результате чего сформировался излишек общей величины источников формирования запасов 3440,0 тыс. руб., по сравнению с 2015г. увеличение на 147,0 тыс. руб, с 2014г. на 460,0 тыс. руб. Неустойчивая финансовая ситуация подтверждается и тем, что предприятие не использует долгосрочные заемные средства, которые являются источниками внешнего финансирования и могут быть использованы для пополнения собственных оборотных средств МУП «Фармация».

Таблица 2.4 – Анализ финансовой устойчивости предприятия (по относительным показателям)

Коэффициенты	2014 год	2015 год	2016 год	Норма
К задолженности	3,72	3,29	3,67	≤ 1
К финансирования	0,26	0,303	0,272	≥ 1
К напряженности	1	1	1	$\leq 0,5$
К финансовой устойчивости	0,26	0,303	0,272	0,8-0,9

Коэффициент задолженности в 2014 году был 3,72%, в 2015 увеличился с 3,29% до 3,67%, что свидетельствует об усилении зависимости предприятия от заемных источников. Соответственно снизился коэффициент финансирования в 2015 году с 0,303% до 0,272% на конец года, в трех случаях он значительно ниже нормы (≥ 1).

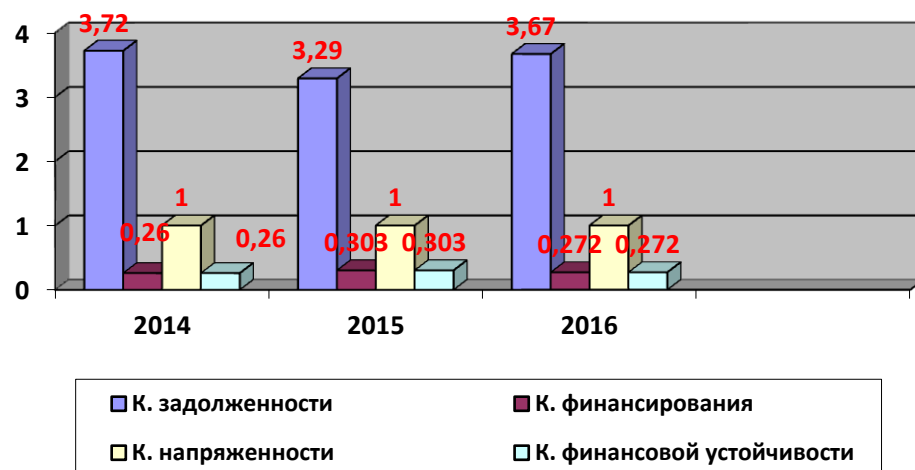


Рисунок 2.3 - Коэффициенты финансовой устойчивости

При анализе финансовой устойчивости предприятия по относительным показателям можно отметить следующее: коэффициент напряженности также не соответствует норме ($\leq 0,5$) он равен 1, что свидетельствует, что доля заемного капитала не изменяется. Но коэффициент финансовой устойчивости снизился с 2015 по 2016 год с 0,303% до 0,272%. В 2014 году очень низкий уровень коэффициента, что говорит о неустойчивом финансовом состоянии предприятия из-за недостатка собственных и долгосрочных средств для покрытия всех запасов и затрат предприятия.

Таблица 2.5 – Анализ финансовой устойчивости по величине излишка (недостатка) собственных оборотных средств

Показатель собственных оборотных средств (СОС)	Значение показателя			Излишек (недостаток)		
	2014 год	2015 год	2016 год	2014 год	2015 год	2016 год
СОС1 (рассчитан без учета долгосрочных и краткосрочных пассивов)	-500,0	-270,0	50,0	-12800,0	-11820,0	-12060,0
СОС2 (рассчитан с учетом долгосрочных пассивов; фактически равен чистому оборотному капиталу).	-500,0	-270,0	50,0	-12800,0	-11820,0	-12060,0
СОС3 (рассчитанные с учетом как долгосрочных пассивов, так и краткосрочной задолженности по кредитам и займам)	2750,0	1730,0	2520,0	-9550,0	-9820,0	-9590,0

Излишек (недостаток) СОС рассчитывается как разница между собственными оборотными средствами и величиной запасов и затрат.

Поскольку на в 2016 году наблюдается недостаток собственных оборотных средств, рассчитанных по всем трем вариантам, финансовое положение организации по данному признаку можно характеризовать как неудовлетворительное. При этом нужно обратить внимание, что два из трех показателей покрытия собственными оборотными средствами запасов за анализируемый период ухудшили свои значения.

Анализ ликвидности

Оценку ликвидности МУП «Фармация» рассмотрим в сравнении расчетных показателей с их нормативными значениями в таблице 2.6.

В 2015 году коэффициент текущей (общей) ликвидности не укладывается в норму (0,98 против нормативного значения 2). Несмотря на это следует отметить положительную динамику – за 2016 год коэффициент текущей ликвидности вырос на 0,02%.

Таблица 2.6 – Расчет коэффициентов ликвидности

Показатель ликвидности	Значение показателя, %			Изменение показателя 2015 год	Изменение показателя 2016 год
	2014 год	2015 год	2016 год		
1. Коэффициент текущей (общей) ликвидности	0,97	0,98	1	+0,01	+0,02
2. Коэффициент быстрой (промежуточной) ликвидности	0,19	0,14	0,22	-0,05	+0,08
3. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,03	0,03	0,01	-	-0,02

У предприятия МУП "Фармация" недостаточно активов, которые можно в сжатые сроки перевести в денежные средства, чтобы погасить краткосрочную кредиторскую задолженность. При норме 0,2% значение коэффициента абсолютной ликвидности составило 0,03%.

Коэффициент быстрой ликвидности по состоянию с 2015 по 2016 тоже оказался ниже нормы (0,22). Это свидетельствует о недостатке ликвидных активов (т. е. наличности и других активов, которые можно легко обратить в

денежные средства) для погашения краткосрочной кредиторской задолженности.

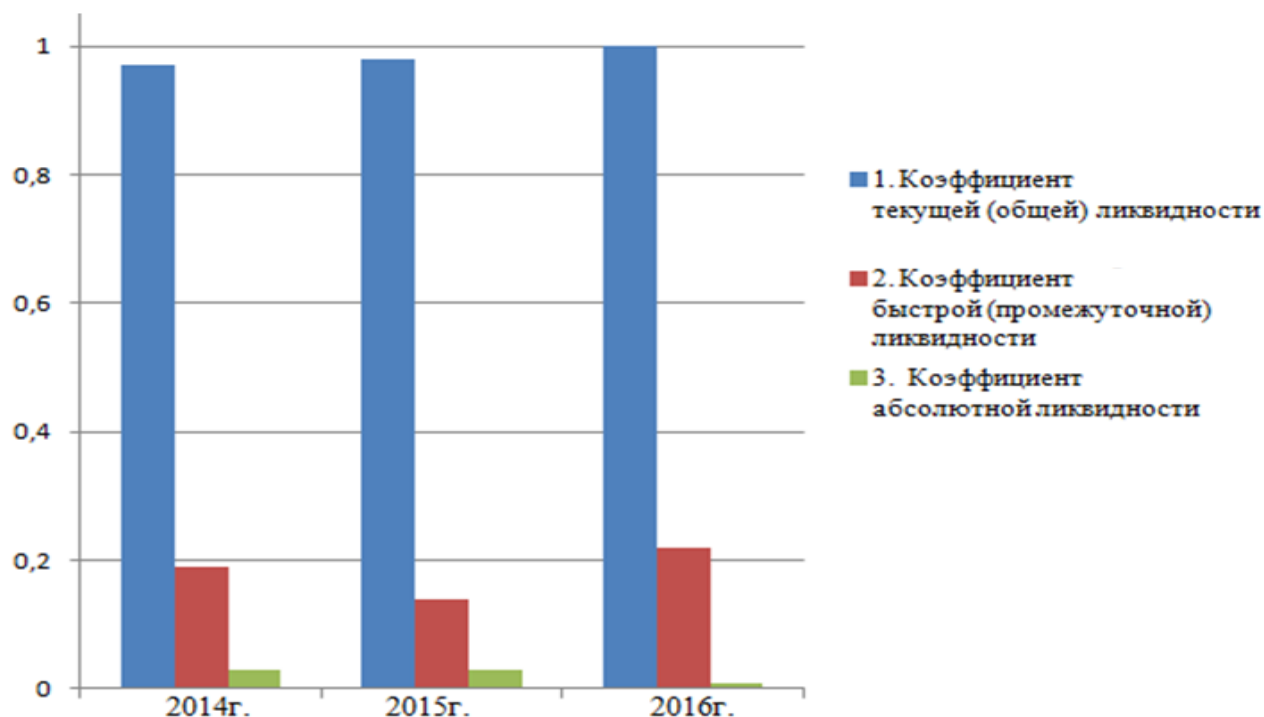


Рисунок 2.4 – Динамика ликвидности

Коэффициент абсолютной ликвидности, как и два другие, имеет значение ниже нормы (0,01). Следует отметить отрицательную динамику показателя – с 2015 по 2016 года коэффициент абсолютной ликвидности снизился на -0,02% . Рисунок 2.4.

В соответствии с принципами оптимальной структуры активов по степени ликвидности, краткосрочной дебиторской задолженности должно быть достаточно для покрытия среднесрочных обязательств (краткосрочной задолженности за минусом текущей кредиторской задолженности). В данном случае краткосрочная дебиторская задолженность покрывает среднесрочные обязательства МУП "Фармация" всего на 76%.

Таблица 2.7 – Анализ соотношения активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения

Активы по степени ликвидности	2016 год тыс.руб.	Прирост т %	Пассивы по сроку погашения	2016 год тыс. руб.	Прирост т %	Излишек/ Недостаток 2016 год. тыс. руб

А1.Высоколиквидные активы (ден. ср-ва + краткосрочные фин.вложения)	150,0	-66,7	П1. Наиболее срочные обязательства (привлеченные средства) (текущ. кред. задолж.)	13030,0	+10,5	-12880,0
А2.Быстро реализуемые активы (краткосрочная деб. задолженность)	3290,0	+116,4	П2.Среднесрочные обязательства (краткосроч. обязательства кроме текущ. кредит. задолж.)	2470,0	+23,5	+820,0
А3. Медленно реализуемые активы (прочие оборот. активы)	12110,0	+4,8	П3. Долгосрочные обязательства	0	0	+12110,0
А4. Труднореализуемые активы (внеоборотные активы)	4170,0	-6,3	П4. Постоянные пассивы (собственный капитал)	4220,0	+1	-50,0

Из четырех соотношений, характеризующих наличие ликвидных активов у организации, выполняются все, кроме одного. Высоколиквидные активы не покрывают наиболее срочные обязательства организации (разница составляет 12 880,0 тыс. руб.). В соответствии с принципами оптимальной структуры активов по степени ликвидности, краткосрочной дебиторской задолженности должно быть достаточно для покрытия среднесрочных обязательств (краткосрочной задолженности за минусом текущей кредиторской задолженности). В данном случае краткосрочная дебиторская задолженность полностью покрывает среднесрочные обязательства МУП «Фармация».

2.4 Анализ показателей эффективности

Ниже в таблице 2.8 приведены основные финансовые результаты деятельности МУП «Фармация» за 2016 год и аналогичный период прошлого года.

Таблица 2.8 – Основные финансовые результаты деятельности МУП "Фармация"

Показатель	Значение показателя, тыс. руб.		Изменение показателя		
	2015 год	2016 год	тыс. руб.	± %	Среднегодовая величина, тыс. руб.
1. Выручка	103310,00	128570,00	25260,00	+24,5	11594,00
2. Расходы по обычным видам деятельности	102000,00	126890,00	24890,00	+24,4	114450,00
3. Прибыль (убыток) от продаж	1310,00	1680,00	370,00	+28,2	1500,00
4. Прочие доходы и расходы, кроме процентов к уплате	-70,00	-90,00	20,00	↓	-80,00
5. ЕБИТ (прибыль до уплаты процентов и налогов)	1240,00	1590,00	350,00	+28,2	1420,00
6. Проценты к уплате	390,00	550,00	160,00	+41	470,00
7. Изменение налоговых активов и обязательств, налог на прибыль и прочее	-910,00	-1000,00	-90,00	↓	-960,00
8. Чистая прибыль (убыток)	-60,00	40,0	100,00	↑	-10,00

По данным "Отчета о финансовых результатах" за весь анализируемый период предприятие получало прибыль от продаж в размере 1 680,0 тыс. руб., что равняется 1,3% от выручки. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года прибыль от продаж выросла на 370,0 тыс. руб., или на 28,2%.

По сравнению с прошлым периодом, в текущем увеличилась как выручка от продаж, так и расходы по обычным видам деятельности (на 25 260,0 и 24 890,0 тыс. руб. соответственно). Убыток от прочих операций за год составил 640,0 тыс. руб., что на 180,0 тыс. руб. (39,1%) больше, чем убыток за аналогичный период прошлого года.

Ниже на рисунке 2.5 наглядно представлено изменение выручки и прибыли МУП "Фармация" в течение всего анализируемого периода.

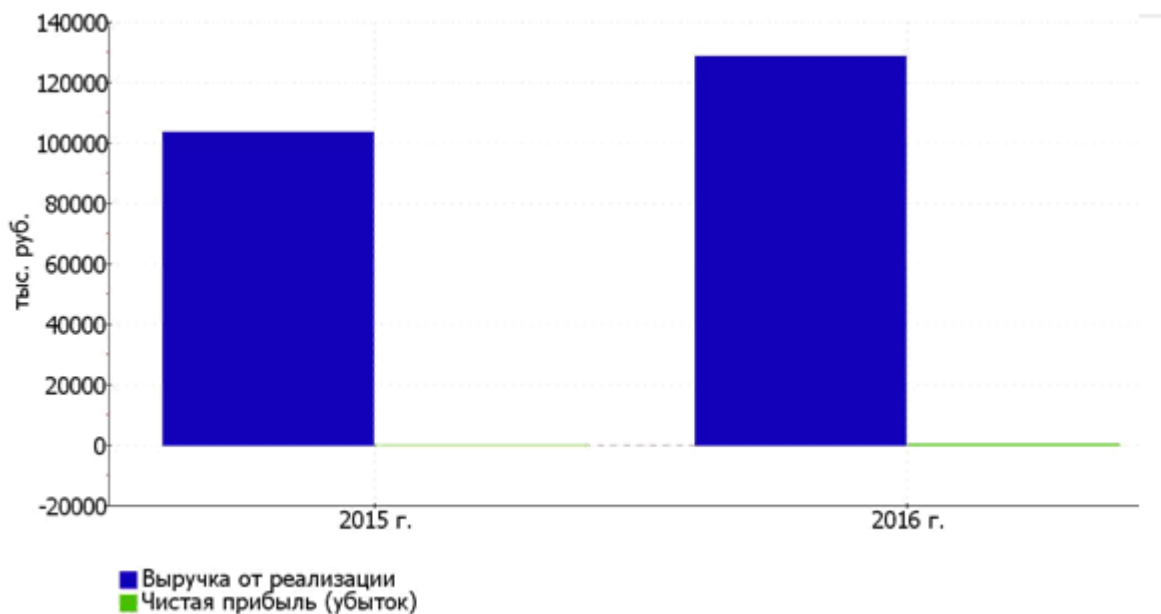


Рисунок 2.5 – Динамика выручки и чистой прибыли

Таблица 2.9 – Анализ рентабельности

Показатели рентабельности	Значения показателя в %,		Изменение показателя
	2015 год	2016 год	%
1. Рентабельность продаж (величина прибыли от продаж в каждом рубле выручки).	1,3	1,3	+3
2. Рентабельность продаж по ЕВІТ (величина прибыли от продаж до уплаты процентов и налогов в каждом рубле выручки).	1,2	1,2	+3
3. Рентабельность продаж по чистой прибыли (величина чистой прибыли в каждом рубле выручки).	-0,1	<0,1	↑

Два первых показателя рентабельности в года, приведенные в таблице, имеют положительные значения, поскольку предприятие практически вышла в данном периоде на границу окупаемости. Однако расходы в виде процентов и налог на прибыль не позволили ей получить чистую прибыль.

Показатель рентабельности, рассчитанный как отношение прибыли до процентов к уплате и налогообложения к выручке организации, за весь анализируемый период составил 1,3%. Предприятие получило прибыль как

от продаж, так и в целом от финансово-хозяйственной деятельности, что и обусловило положительные значения всех трех представленных в таблице показателей рентабельности. Динамика рентабельности представлена на рисунок 2.6

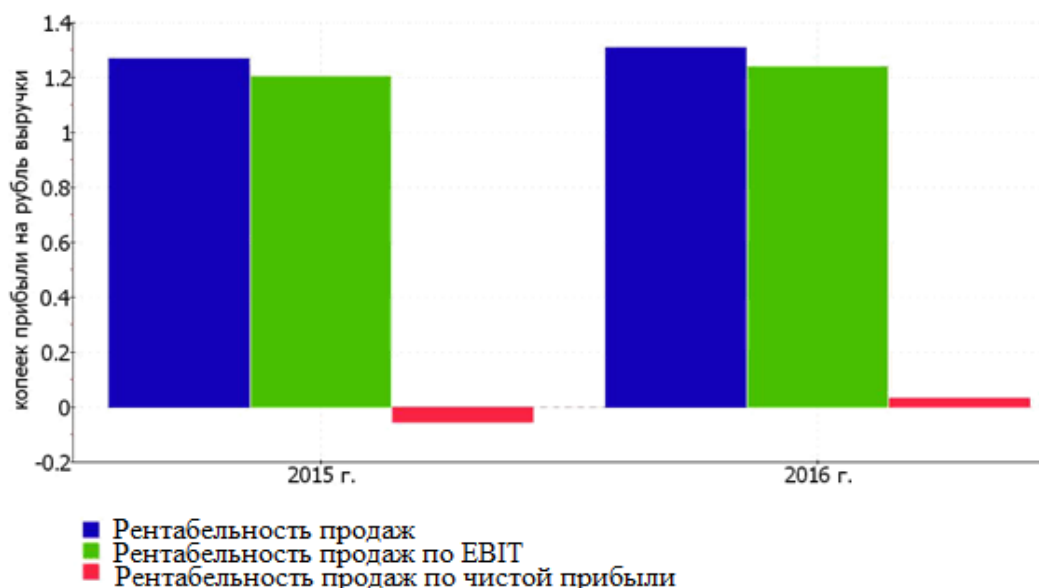


Рисунок 2.6 – Динамика рентабельности

Показатели деловой активности

Показатели оборачиваемости ряда активов, характеризующие скорость возврата вложенных в предпринимательскую деятельность денежных средств, а также показатель оборачиваемости кредиторской задолженности при расчетах с поставщиками и подрядчиками представлены в таблице 2.10.

Таблица 2.10 – Показатели деловой активности

Показатель оборачиваемости	2015 год (в %)	2016 год (в %)
Оборачиваемость оборотных средств	7,2	8,8
Оборачиваемость запасов	8,7	10,8
Оборачиваемость дебиторской задолженности	50,5	53,3
Оборачиваемость кредиторской задолженности	8,5	10,3
Оборачиваемость активов	5,4	6,8
Оборачиваемость собственного капитала	24,5	30,5

На основании данных о коэффициентах деловой активности МУП «Фармация» можно сделать следующие выводы:

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала очень мал, что свидетельствует о бездействии части собственных средств, то есть о нерациональности их структуры.

Коэффициент оборачиваемости активов имеет также маленькое значение, что свидетельствует о медленной оборачиваемости капитала, вложенного в активы предприятия. За последний анализируемый год показатель показывает, что предприятие получает выручку, равную сумме всех имеющихся активов за 54 календарных дня. При этом требуется 34 дня, чтобы получить выручку равную среднегодовому остатку материально-производственных запасов.

Оборачиваемость дебиторской задолженности увеличивается с течением времени, так же как кредиторская.

Значения коэффициента оборачиваемости запасов не постоянно, за анализируемый период выражено к росту.

Анализ показателей рентабельности

Показатели рентабельности являются важными характеристиками для формирования прибыли предприятия. В таблице 2.11 представлены критериальные показатели.

Таблица 2.11 – Критериальные показатели рентабельности МУП «Фармация»

Наименование показателя	Размеры в процентах		
	2014 год	2015 год	2016 год
1	3	4	5
1.1 Рентабельность всех активов по прибыли до налогообложения	4,0	4,7	5,3
1.2 Рентабельность собственного капитала по чистой прибыли.	-3,1	-1,4	0,9

В целом деятельность предприятия является рентабельной. Рентабельность всех активов, рассчитанная по прибыли до налогообложения

составляет 5,3% , это лучше чем за прошлые периоды. Рентабельности, по чистой прибыли в 2014, 2015 году не было, так как были убытки. (рисунок 2.7)

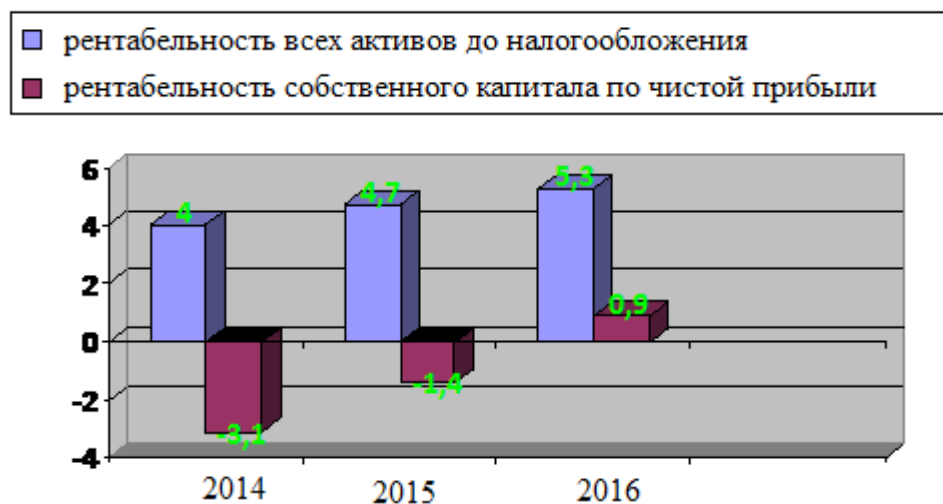


Рисунок 2.7 – Динамика рентабельности собственного капитала и всех активов

Рентабельность собственного капитала по чистой прибыли составляет 0,9%. Очевидно, что для повышения эффективности работы МУП «Фармация» необходим рост показателя рентабельности. Это можно сделать следующими путями: путем сокращения себестоимости (затрат предприятия), поскольку это основной показатель, влияющий на прибыльность предприятия.

С помощью показателей оценки эффективности управления оценивается прибыльность всех направлений деятельности предприятия; определяется доля прибыли в выручке от продаж (валовом доходе).

Таблица 2.12 – Показатели оценки эффективности управления

Наименование показателя	Размеры в процентах		
	2014 год	2015 год	2016 год
2.1 Рентабельность всех операций по прибыли до налогообложения (общая прибыль на рубль оборота)	0,7	0,8	0,8

2.2 Рентабельность всех операций по чистой прибыли	-0,1	-0,06	0,03
2.3 Рентабельность основной деятельности предприятия	1,1	1,3	1,3
2.4 Рентабельность реализованной продукции к затратам на ее производство	1,3	1,6	1,6
2.5 Коэффициент покрытия	17,0	18,9	19,1

По данным таблицы 2.12 можно сделать следующие основные выводы: Коэффициент покрытия в размере 19,1% в 2016 году самый большой показатель, показывает соотношение между валовой прибылью предприятия и выручкой предприятия за отчетный период (2016 год), долю валовой прибыли в доходах предприятия.

Рентабельность собственного капитала составляет 0,9%. Очевидно, что такое низкое значение показателя в 2016 году обеспечено наличием убытков прошлых лет.

2.5 Заключительная оценка деятельности предприятия

Проанализировав МУП «Фармация» анализ выявил следующие неудовлетворительные показатели финансового положения и результатов деятельности организации:

- высокая зависимость организации от заемного капитала (собственный капитал составляет только 21%);
- чистые активы меньше уставного капитала, при этом за анализируемый период имело место увеличение чистых активов;
- В 2016 году значение коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами, равное менее 0,01% , не соответствует норме;
- коэффициент текущей (общей) ликвидности ниже нормального значение;
- низкая рентабельность активов (0,2% за 2016 год);
- отстающее увеличение собственного капитала относительно общего изменения активов организации.

Показатели финансового положения организации, имеющие критические значения:

- коэффициент быстрой (промежуточной) ликвидности существенно ниже нормального значения;
- коэффициент абсолютной ликвидности существенно ниже нормального значения;
- коэффициент покрытия инвестиций значительно ниже нормы (доля собственного капитала и долгосрочных обязательств в общей сумме капитала организации составляет 21% (нормальное значение: 70% и более));
- критическое финансовое положение по величине собственных оборотных средств.

Среди показателей, исключительно хорошо характеризующих результаты деятельности МУП "Фармация", можно выделить следующие:

- за последний год получена прибыль от продаж (1680,0 тыс. руб.), более того наблюдалась положительная динамика по сравнению с аналогичным периодом прошлого года (+370,0 тыс. руб.);
- прибыль от финансово-хозяйственной деятельности за год составила 40,0 тыс. руб. (+100,0 тыс. руб. по сравнению с аналогичным периодом прошлого года).

2.9 Вопросы экологии

У предприятия МУП «Фармация» в результате хозяйственной деятельности образуются как медицинские, так и твердые бытовые отходы, в том числе, отходы I– IV классов опасности, например, люминесцентные ртутьсодержащие лампы. К медицинским отходам относятся все виды отходов, в том числе анатомические, патологоанатомические, биохимические, микробиологические и физиологические, образующиеся в процессе осуществления медицинской и фармацевтической деятельности, деятельности по производству лекарственных средств.

В настоящее время в соответствии с законодательством о санитарно-эпидемиологическом благополучии населения вопросы обращения с медицинскими отходами регулируются санитарными правилами и нормами СанПиН 2.1.7.2790-10 "Санитарно-эпидемиологические требования к обращению с медицинскими отходами", утвержденными постановлением Главного санитарного врача Российской Федерации от 09.12.2010 № 163

На предприятии имеется утвержденная руководителем инструкция, в которой определены ответственные сотрудники и процедура обращения с медицинскими отходами, сбор, временное хранение, обеззараживание, обезвреживание, транспортировка отходов, образующихся при осуществлении фармацевтической деятельности. Оформление паспорта медицинских отходов, разработка нормативов образования медицинских отходов и лимитов на их размещение.

В схеме обращения с медицинскими отходами указываются: качественный и количественный состав образующихся медицинских отходов; нормативы образования медицинских отходов; порядок сбора медицинских отходов; порядок и места временного хранения (накопления) медицинских отходов, кратность их вывоза; порядок действий персонала при нарушении целостности упаковки (рассыпании, разливании медицинских отходов);

ПРОЕКТНАЯ ЧАСТЬ 3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

3.1 Обоснование мероприятий

МУП "Фармация" следует предпринять следующие меры, направленные на улучшение ключевых финансовых показателей:

1. Для управления дебиторской задолженностью, денежными средствами и кредиторской задолженностью, стоит рассмотреть систему

штрафов за несвоевременную оплату товара или несвоевременную поставку сырья. Мероприятие позволит улучшить ликвидность предприятия, обеспечить большую платежеспособность, улучшить платежную дисциплину контрагентов, укрепить финансовое состояние и обеспечить финансовую устойчивость в будущем.

2. Введение дисконтных карт. Дисконт выгоден и интересен обеим сторонам: и предприятию, и покупателю. Получив скидку на товар, потребитель рекомендует аптеку своим друзьям и знакомым. Как известно, информация, которая передается от человека к человеку, действует эффективнее, чем любой другой вид рекламы. Покупатель, обладающий дисконтной картой, автоматически становится рекламным носителем. Данное мероприятие позволит привлечь новых клиентов за счет выгодных скидок по дисконтным картам и увеличения выручки от продаж.

3. Внедрение использование факторинга , как финансового инструмента и комплекса финансовых услуг. Факторинг позволяет предоставить предприятию своевременное погашение дебиторской задолженности, сокращение потерь из-за задержки платежей, предотвращение появления сомнительных долгов, устранение взаимных неплатежей, ускорение оборачиваемости капитала и повышение ликвидности компании, а также управление дебиторской задолженностью.

3.2 Экономический расчет

Одним из мероприятий по улучшению финансового состояния в МУП «Фармация» является снижение дебиторской задолженности, увеличение денежных средств, которые расходуются на снижение обязательств, пересмотр политики управления запасами.

Таблица 3.1 – Ранжирование дебиторов по срокам просроченности

Платежная дисциплина

Просрочка оплаты, дней	Рейтинг
Больше 90	Е
Меньше 90	Д
Меньше 60	С
Меньше 30	В
0	А

В целях оптимизации применения штрафов в МУП «Фармация» предлагается методика применения штрафных санкций, регламентирующая порядок шагов, при работе с контрагентами.

Таблица 3.2 – Шкала штрафных санкций

дне й	Размеры в процентах				
	0 дн.	0-30 дн.	30-60 дн.	60-90 дн.	Свыше 90 дн.
А	0	0	0	0	0
В	0	0,01	0,02	0,03	0,04
С	0	0,02	0,03	0,04	0,05
Д	0	0,03	0,04	0,05	0,06
Е	индивидуальн о	индивидуальн о	индивидуальн о	индивидуальн о	индивидуальн о

Шаг 1. На этапе заключения договора с контрагентом предприятие проводит комплекс мероприятий, необходимых для установления надежности и платежеспособности потенциального контрагента.

Шаг 2. На основании данных о надежности контрагента предприятию присваивается кредитный рейтинг от А до Е (рейтинг А присваивается наиболее надежным, Е – наименее надежным).

Шаг 3. В зависимости от присвоенного контрагенту кредитного рейтинга, в текст договора включается пункт о применении штрафных санкций в случае задержки выполнения работ, поставки товаров. Размер штрафов определяется в соответствии со шкалой штрафных санкций, приведенной на рисунке 8.

Шаг 4. В процессе текущей работы с контрагентами постоянно проводится мониторинг существующей дебиторской задолженности на предмет нарушения сроков исполнения обязательств.

Шаг 5. В случае выявления случаев задержки платежа, выполнения работ или поставки товаров на просроченную сумму производится расчет штрафных санкций.

Шаг 6. Производится уведомление контрагента о начислении штрафных санкций. В случае дальнейшего нарушения условий договора по истечении 60 дней производится пересчет штрафов, в соответствии со шкалой штрафных санкций.

Шаг 7. Производится повторное уведомление контрагента о начислении штрафных санкций. В случае дальнейшего нарушения условий договора по истечении 90 дней производится пересчет штрафов, в соответствии со шкалой штрафных санкций.

Аналогичным образом производится пересчет штрафов по истечении 90 дней.

Шаг 8. Контрагенту направляется претензия, проводится комплекс мероприятий, направленных на преарбитражное урегулирование ситуации.

Кроме вышеуказанных штрафных санкций приказом руководителя предприятия целесообразно ввести персональную ответственность должностных лиц, инициировавших заключение договора с «ненадежными» контрагентами, повлекшее возникновение просроченной или безнадежной для взыскания задолженности. Для этого необходимо закрепить ответственность сотрудников организации в регламенте управления дебиторской задолженностью. Штрафные санкции рискованны могут изначально отпугнуть покупателя от заключения договора. В упрощенном виде указанный регламент приведен в таблице 3.3.

Подобное регламентирование функций отделов и служб организации позволяет конкретизировать действия, осуществляемые ими в целях

снижения дебиторской задолженности, а также установить персональную ответственность за необоснованный рост задолженности.

Также на данном этапе необходимо провести анализ платежеспособности дебитора на предмет возможности взыскания дебиторской задолженности.

Таблица 3.3 – Регламент управления дебиторской задолженностью в МУП «Фармация»

Этап управления дебиторской задолженностью	Процедура	Ответственное лицо (подразделение)
Срок оплаты не наступил	Заключение договора	Менеджер по продажам
	Контроль отгрузки	
	Выставление счетов	Бухгалтерия (финансовая служба)
	Уведомление об отгрузке	
	Уведомление о сумме и расчетных сроках погашения дебиторской задолженности	
За 2-3 дня до наступления критического срока оплаты – звонок напоминание		
Просрочка от 1 до 30 дней (до 1 месяца)	При неоплате в срок-звонок с выяснением причин; формирование графика платежа	Менеджер по продажам

Продолжение таблицы 3.3

1	2	3
	Прекращение поставок до оплаты	Коммерческий директор
	Направление предупредительного письма о начислении штрафа	Менеджер по продажам, Бухгалтерия (финансовая служба)
Просрочка от 31 до 90 дней	Начисление штрафа	Бухгалтерия (финансовая служба)
	Предарбитражное предупреждение	Юрист
	Ежедневные звонки с напоминанием	Менеджер по продажам
	Переговоры с ответственными лицами	
Просрочка от 91 до 180 дней	Командировка ответственного менеджера, принятие мер по досудебному выяснению	Менеджер по продажам
	Официальная претензия (отправка заказным письмом)	Юрист
Просрочка свыше 180 дней	Подача иска в арбитражный суд	Юрист

Дебиторская задолженность является неотъемлемой частью торговой деятельности аптеки. Большая и необоснованная дебиторская задолженность снижает финансовую устойчивость и повышает риск финансовых потерь.

Разумное же использование дебиторской задолженности способствует росту продаж, увеличению доли рынка и положительно влияет на финансовые результаты организации.

Управление дебиторской задолженностью аптеки позволяет задействовать не используемые ранее резервы, что дает возможность повысить эффективность. В то же время неэффективное и неумелое управление дебиторской задолженностью приводит к серьезным проблемам, вплоть до банкротства организации. К прямым убыткам из-за появления безнадежного долга относятся: недополучение прибыли; потеря ценных клиентов; уменьшение доли рынка. Получение платежей от дебиторов - один из основных источников поступления денежных средств для МУП «Фармация», и чем выше удельный вес продукции, продаваемой с отсрочкой

платежа, тем эффективнее контроль за поступлением оплаты от кредитуемых покупателей.

Учет дебиторской задолженности в МУП «Фармация» ведется по видам дебиторской задолженности и долгов перед организациями покупателей - за отгруженную им, но не оплаченную ими продукцию и авансов выданных. Рассмотрим оборачиваемость долговых обязательств, в периоде их погашения.

Таблица 3.4 – Анализ динамики и структуры дебиторской задолженности

Наименование показателя	Года						Отклонения 2016г к 2014г	
	2014	Уд. Вес%	2015	Уд. Вес %	2016	Уд. Вес %	тыс.руб	%
Дебиторская задолженность, всего	2570	100	1520	100	3290	100	+720	+28,0
Расчеты с покупателями и заказчиками	1902	74,0	736	48,4	2139	65,0	+237	+12,5
Авансы выданные	668	26,0	784	51,6	1151	35,0	+483	+72,3

Из таблицы 3.4 видно, что наибольший удельный вес в структуре дебиторской задолженности в 2014г. и 2016г занимают расчеты с покупателями и заказчиками 74,0% и 65,0% соответственно. В 2016 году эта статья выросла по сравнению с 2014 годом на 237,0 тыс.руб, или 12,5%. Долгосрочной дебиторской задолженности в МУП «Фармация» нет.

Несоблюдение договорной и расчетной дисциплины покупателями и заказчиками в МУП «Фармация», несвоевременное предъявление претензий по возникающим долгам сотрудниками соответствующих отделов приводят к значительному росту дебиторской задолженности, а следовательно, к нестабильности финансового состояния предприятия. Рассмотрим наиболее крупных дебиторов МУП «Фармация».

Основные дебиторы МУП «Фармация» представлены в таблице 3.5. Самым крупным дебитором МУП «Фармация» является ГУП РХ "Ресфармация", задолженность в 2014 году составила 644,0 тыс. руб., в динамике за три года она увеличилась на 311,0 тыс. руб.

Таблица 3.5 – Крупные дебиторы МУП «Фармация»

Наименование предприятия	Года						Отклонения 2016г к 2014г	
	2014	Уд. Вес %	2015	Уд. Вес %	2016	Уд. Вес %	тыс. руб	Уд. Вес %
Расчеты с покупателями и заказчиками	1902	100	736	100	2139	100	+237	0
ГБУЗ РХ «Абазинская городская больница»	326	17,1	77	10,5	224	10,5	-102	-6,6
ГБУЗ РХ "Таштыпская РБ"	28	1,5	-	-	30	1,4	+2	-0,1
ГУП РХ "Ресфармация"	644	33,9	355	48,2	955	44,6	+311	+10,7
Министерство здравоохранения	475	24,9	201	27,3	567	26,5	+92	+1,6
ГКУ РХ "УСПН г. Абаза"	85	4,5	65	8,8	120	5,6	+35	+1,1
ГКУ РХ "УСПН Таштыпского района"	344	18,1	38	5,2	243	11,4	-101	-6,7

Так же обратим внимание, что самым платежеспособным крупным дебитором является ГБУЗ РХ «Абазинская городская больница», т. к. за рассматриваемый нами период она погасила свой долг, который в 2014 году составил 326,0 тыс. руб., на 102,0 тыс.руб и в 2016 году он составил 224,0 тыс.руб. Снижение дебиторской задолженности произошло и в ГКУ РХ "УСПН Таштыпского района" на 101 тыс.руб и составило в 2016 г. 243 тыс.руб. Так же увеличилась дебиторская задолженность и по другим организациям.

В целом можно сделать вывод, что общая дебиторская задолженность предприятия МУП «Фармация» в динамике за три года увеличилась на 237,0 тыс. руб..

Рассчитаем коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности по формуле 3.1. и данные сведем в таблицу 3.6.

Коэффициент оборачиваемости = Выручка / Средняя величина дебиторской или кредиторской задолженности (за период).

(3.1)

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности

$K_{об} 2014 = 80085 / 2570 = 31,16$ оборотов

$K_{об} 2015 = 103310 / 1520 = 67,97$ оборотов

$K_{об} 2016 = 128570 / 3290 = 39,08$ оборотов

Таблица 3.6 – Оборачиваемость дебиторской задолженности

Наименование показателя	Года			Изменения	
	2014 год	2015 год	2016 год	2015г к 2014г.	2016г к 2015г.
Выручка от продажи товаров, работ, услуг, тыс.руб	80085,00	103310,00	128570,00	+23225,00	+25260,00
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	2570,00	1520,00	3290,00	-1050,00	+1770,00
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, оборотов	31,16	67,97	39,08	+36,81	-28,89

Из таблицы 3.7 видно, что МУП «Фармация» не эффективно организовала работу по сбору оплаты за свою продукцию, т.к коэффициент оборачиваемости низкий за 2015г., 2016г.

Одним из важных моментов создания более эффективной системы управления дебиторской задолженности в МУП «Фармация» является оценка ее реального состояния путем группировки сумм дебиторской задолженности в зависимости от срока возникновения и установления для каждой группы коэффициента сомнительности. Оценка реального состояния дебиторской задолженности МУП «Фармация» за 2016 год представлена в таблице 3.7.

Процент вероятности безнадежных долгов для каждого временного интервала рассчитывается на основе статистики, накопленной в компании за прошлые периоды. Итог вероятности безнадежных долгов – расчетная величина: $132,0 / 2139 * 100 \% = 6,2 \%$. Расчет показывает, что предприятие не получит 132,0 тыс.руб. дебиторской задолженности (6,2 % от общей ее

суммы). Следовательно, именно на эту сумму целесообразно сформировать резерв по сомнительным долгам. Отвлечение средств в эту задолженность создает реальную угрозу неплатежеспособности МУП «Фармация» и ослабляет ликвидность его баланса.

Таблица 3.7 – Оценка реального состояния дебиторской задолженности МУП «Фармация» за 2016 год

Классификация дебиторов по срокам возникновения задолженности	Сумма дебиторской задолженности, тыс. руб	Удельный вес в общей сумме, %	Вероятность безнадежных долгов, %	Сумма безнадежных долгов, тыс. руб	Реальная величина задолженности, тыс. руб
1	2	3	4	5=2*4	6=2-5
0–30 дней	937	43,8	2,1	20	917
30–60 дней	563	26,3	4,4	25	538
60–90 дней	468	21,9	7,5	35	433
90–120 дней	94	4,4	19,1	18	76
120-150 дней	47	2,2	31,9	15	32
150–180 дней	19	0,9	52,6	10	9
180–360 дней	9	0,4	77,8	7	2
Свыше 360 дней	2	0,1	100	2	0
Итого	2139	100	6,2	132	2007

Счета, которые покупатели не оплатили, называются сомнительными (безнадежными) долгами. Безнадежные долги означают, что с каждого рубля, вложенного в дебиторскую задолженность, не будет возвращена определенная часть средств. Наличие сомнительной дебиторской задолженности свидетельствует о несостоятельности политики предоставления отсрочки в расчетах с покупателями. Для выявления реальности взыскания долгов, носящих сомнительный характер, необходимо проверить наличие актов сверки расчетов или писем, в которых дебиторы признают свою задолженность, а также сроки исковой давности. По долгам, не реальным к взысканию, в установленном порядке формируется резерв по сомнительным долгам. При наличии оправдательных документов

безнадежные долги погашаются путем списания их на убытки предприятия как дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности.

Определение возможной суммы финансовых средств, инвестируемых в дебиторскую задолженность, осуществляется по следующей формуле:

$$\text{ИДЗ} = \text{ОРК} * \text{КСЦ} * (\text{ППК} + \text{ПР}) / 360$$

(3.2)

где ИДЗ – необходимая сумма финансовых средств, инвестируемых в дебиторскую задолженность;

ОРК – планируемый объем реализации продукции в кредит;

КСЦ – коэффициент соотношения себестоимости и цены продукции, выраженных десятичной дробью;

ППК – средний период предоставления кредита покупателям, в днях;

ПР – средний период просрочки платежей по предоставленному кредиту, в днях.

МУП «Фармация» планирует предоставить кредит по дебиторской задолженности по срокам возникновения от 60 до 90 дней в размере 468,0 тыс. руб. Коэффициент соотношения себестоимости и цены продукции равен 80,85%; средний период предоставления кредита покупателям составляет 75 дней; средний период просрочки платежей по предоставленному кредиту 15 дней.

Сумма финансовых средств, инвестируемых в дебиторскую задолженность в МУП «Фармация» будет равна 94,59 тыс.руб.

$$\text{ИДЗ} = 468 * 80,85\% * (75 + 15) / 360 = 94,59 \text{ тыс.руб.}$$

Таким образом, МУП «Фармация» берет у банка кредит на сумму 94,59 тыс.руб для финансирования дебиторской задолженности по срокам от 60 до 90 дней на период оплаты долга покупателем продукции.

Другой мерой по взысканию просроченной дебиторской задолженности является применение факторинговой операции, т.е. переуступка прав МУП «Фармация» права получения денежных средств по платежным документам за поставленную продукцию в пользу банка. Определим эффективность факторинговой операции по следующим данным: МУП «Фармация» продало банку право взыскания дебиторская задолженности на сумму 468 тыс.руб. на следующих условиях:

- комиссионная плата за осуществление операции факторинга взимается банком в размере 3,5% от суммы задолженности;
- банк предоставляет МУП «Фармация» кредит в форме предварительной оплаты его долговых требований в размере 80% от суммы долга;
- процентная ставка за предоставляемый банком кредит составляет 20% в год;
- средний уровень процентной ставки на рынке денег составляет 25% в год.

Исходя из этих данных в первую очередь определим дополнительные расходы предприятия по осуществлению факторинговой операции. Они составляют:

- а) Комиссионная плата = $468 * 3,5\% = 16,4$ тыс.руб.
- б) Плата за пользование кредитом = $(468 * 0,8) * 20 / 100 = 74,9$ тыс.руб.
- в) Итого расходов = $16,4 + 74,9 = 91,3$ тыс.руб.
- г) Соотношение дополнительных расходов к сумме денежных средств, полученных в результате факторинговой сделки составит $(91,3 \text{ тыс.руб} * 100) / (468 * 0,8) = 9130 / 585 = 15,61\%$.

Рассмотрим дисконтные карты для предприятия МУП «Фармация» с первоначальной скидкой в размере 5%. Эти карты будут выдаваться после первой покупки. Далее скидка будет расти до 8%, 10% и 15%. Прежде чем получить дисконтную карту покупателю будет предложено заполнить небольшую анкету, где он должен будет указать (Ф.И.О., телефон, адрес).

Такие программы привлекают клиентов игровыми элементами (накопить, достичь большой скидки) и побуждают его приобретать именно в данной фирме. Теперь рассчитаем затраты на изготовление дисконтных карт и на установку оборудования для них в таблице 3.8.

Таблица 3.8 – Сумма затрат на изготовление дисконтных карт и на установку оборудования для них

Наименование расходов	Цена за шт.	Количество,	Сумма, руб.
На одну дисконтную карту	15,0	500	7500,0
Программное обеспечение Frontol Бутик v.4.x	11200,0	1	11200,0
Ридер магнитных карт	2820,0	1	2820,0
<i>Итого:</i>			21 520,0

Исходя из данных таблицы 3.4 затраты на приобретение дисконтных карт покупателям составят: 21 520,00 рублей

3.3 Прогноз показателей эффективности

Проанализируем финансовые результаты с внедрением дисконтных карт в таблице 3.9.

Таблица 3.9 – Прогнозируемые финансовые результаты с внедрением дисконтных карт на год

Структура продаж, скидка	Средний Чек.	Количество клиентов, шт.	Итого, руб.
Фармацевтический товар (по карте) 5%	1000,00	500	500000,0
Фармацевтический товар (по карте) 8%	2000,00	500	1000000,0
Фармацевтический товар (по карте) 10%	3000,00	500	1500000,0

Фармацевтический товар (по карте) 15%	5000,00	500	2500000,0
---------------------------------------	---------	-----	-----------

С первоначальной скидкой в размере 5% (25,0 тыс. руб.), можно ожидать увеличения выручки 500,0 тыс.руб. Себестоимость товара 350,0 тыс.руб. Расходы, которые предприятие понесет в результате скидок по дисконтным картам, предприятие сможет компенсировать уже за 500,0 шт. выпущенных карт за счет увеличения объема продаж в результате увеличившегося спроса. Чистая прибыль в размере 103,5 тыс.руб.

Со скидкой в размере 8% (80,0 тыс. руб.), можно ожидать увеличения выручки 1000,0 тыс.руб. Себестоимость товара 750,0 тыс.руб. Чистая прибыль в размере 170,0 тыс.руб.

Со скидкой в размере 10% (150,0 тыс. руб.), можно ожидать увеличения выручки 1500,0 тыс.руб. Себестоимость товара 1125,0 тыс.руб. Чистая прибыль в размере 225,0 тыс.руб.

Со скидкой в размере 15% (375,0 тыс. руб.), можно ожидать увеличения выручки 2500,0 тыс.руб. Себестоимость товара 1875,0 тыс.руб. Чистая прибыль в размере 250,0 тыс.руб.

Таблица 3.10 – Анализ финансовых результатов деятельности

Показатели	2016 год	Прогнозируемый год	Отклонение	
			Сумма, тыс.руб.	%
Выручка от продаж продукции, работ, услуг, тыс.руб.	128570,00	129945,0	1375,00	1,06
Затраты на продажу продукции, работ, тыс.руб.	22930,00	22951,50	21,50	0,09
Себестоимость товара, тыс.руб.	103960,00	104985,00	1025,00	0,98
Прибыль от продаж, тыс.руб.	1680,00	2008,5	328,5	19,55
Рентабельность продаж по прибыли от продаж, %	1,3	1,5	0,2	-
Чистая прибыль (убыток), тыс.руб.	1040,00	1368,5	328,5	31,58
Рентабельность продаж по чистой прибыли, %	0,11	1,05	0,94	-

В результате внедрения дисконтных карт можно ожидать увеличения выручки от продаж в среднем на 1375,0 тыс.руб. и себестоимости на 1025,00 тыс.руб., чистой прибыли 328,5 тыс.руб.

Сравним два мероприятия предоставление кредита и факторинга для финансирования дебиторской задолженности в таблице 3.11.

Таблица 3.11 – Сравнение мероприятий

Наименование мероприятия		Стака, %	Расходы, тыс.руб
Предоставление кредита по дебиторской задолженности по срокам возникновения от 60 до 90 дней	Сумма финансовых средств, инвестируемых в дебиторскую задолженность	25,0	94,59
Факторинг	Переуступка прав получения денежных средств по платежным документам за поставленную продукцию в пользу банка.	15,61	91,35

Сравнивая полученный показатель со средней процентной ставкой по кредиту можно сделать следующий вывод осуществление факторинговой операции для МУП «Фармация» более выгодно, чем получение финансового кредита на период оплаты долга покупателем продукции.

Прогнозируемая оборачиваемость дебиторской задолженности с внедрением факторинга представлена в таблице 3.12

Таблица 3.12 – Прогнозируемая оборачиваемость дебиторской задолженности

Показатели	2016 год	Прогнозируемый год	Отклонение	
			тыс.руб.	%
Выручка от продаж продукции, работ, услуг, тыс.руб.	128570,0	131070,00	2500,00	1,91
Дебиторская задолженность, тыс.руб	3290,0	2822,00	468,00	2,36
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, оборотов	39,0	46,44	7,44	3,06
Период оборота дебиторской задолженности	9,23	7,75	1,47	3,04

Прогнозируемая оборачиваемость дебиторской задолженности составляет 46,44 оборотов, увеличение на 7,44 оборотов. Период оборота дебиторской задолженности 8 дней.

Прогнозируемые коэффициенты ликвидности представлены в таблице 3.13

Таблица 3.13 – Прогнозируемые коэффициенты ликвидности

Показатель ликвидности	Значение показателя, %		Изменение показателя, %
	2016 год	Прогнозируемый год	
1. Коэффициент быстрой (промежуточной) ликвидности	0,22	0,5	+0,28
2. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,01	0,2	+0,19

Коэффициент быстрой ликвидности увеличился. Чем выше показатель, тем лучше платежеспособность предприятия. Денежные средства и предстоящие поступления на прогнозируемый год должны покрывать текущие долги предприятия.

Коэффициент абсолютной ликвидности в прогнозируемом году увеличился до нормы. Для поддержания нормального уровня ликвидности предприятия величина денежных средств должна покрывать 20 % от его обязательств.

Подводя итоги по улучшению финансового состояния МУП «Фармация» к мероприятиям по совершенствованию управления дебиторской задолженностью можно отнести следующие:

- выявление финансовых возможностей предоставления МУП «Фармация» товарного (коммерческого кредита);
- определение возможной суммы оборотных активов, отвлекаемых в дебиторскую задолженность по товарному кредиту;
- формирование условий обеспечения взыскания задолженности;

- формирование системы штрафных санкций за просрочку исполнения обязательств контрагентами;
 - использование современных форм рефинансирования задолженности;
- Основными задачами управления дебиторской задолженностью являются:
- согласованная политика предоставления товарного кредита и контроль ее реализации;
 - проведение инкассации просроченной дебиторской задолженности, с последующим контролем ее выполнения;
 - внедрение регламентированных процессов предоставления товарных кредитов, их учета и контроля возвратов.

Управление дебиторской задолженностью в аптеке можно разделить условно на три части:

- 1) мероприятия, которые направлены на предотвращение образования дебиторской задолженности;
- 2) действия, которые предпринимаются после принятия решения об оказании услуг в кредит;
- 3) меры, которые принимаются с целью своевременного погашения образовавшейся дебиторской задолженности (учет, контроль, анализ и оценка реального состояния дебиторской задолженности, действия по погашению просроченных долгов).

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Финансовое состояние – важнейшая характеристика экономической деятельности предприятия. Финансовое состояние в значительной степени

определяет конкурентоспособность предприятия, его потенциал в деловом сотрудничестве, оценивает, в какой мере гарантированы экономические интересы самого предприятия и его партнеров по финансовым и другим экономическим отношениям.

В дипломной работе я провела анализ финансового состояния МУП «Фармация», изучила и устранила недостатки в финансовой деятельности, нашла резервы для повышения финансового состояния предприятия, разработала рекомендации по его улучшению. Провела анализ финансового состояния предприятия, выявила проблемы в деятельности предприятия, разработала мероприятия по улучшению финансового состояния предприятия.

Анализ выявил следующие неудовлетворительные показатели финансового положения и результатов деятельности организации: высокая зависимость организации от заемного капитала (собственный капитал составляет только 21%); чистые активы меньше уставного капитала, при этом за период имело место увеличение чистых активов; В 2016 г. значение коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами, равное менее 0,01, можно охарактеризовать как не соответствующее норме; коэффициент текущей (общей) ликвидности ниже нормального значения; низкая рентабельность активов (0,2% за 2016 год); отстающее увеличение собственного капитала относительно общего изменения активов организации. МУП «Фармация» не эффективно организовала работу по сбору оплаты за свою продукцию, т.к коэффициент оборачиваемости высокий за весь рассматриваемый период.

Показатели финансового положения организации, имеющие критические значения: коэффициент быстрой (промежуточной) ликвидности существенно ниже нормального значения; коэффициент абсолютной ликвидности существенно ниже нормального значения;

Среди показателей, исключительно хорошо характеризующих результаты деятельности МУП "Фармация", можно выделить следующие: за последний год получена прибыль от продаж (1680,0 тыс. руб.) , более того наблюдалась положительная динамика по сравнению с аналогичным периодом прошлого года (+370,0 тыс. руб.); прибыль от финансово-хозяйственной деятельности за год составила 40,0 тыс. руб. (+10,0 тыс. руб. по сравнению с аналогичным периодом прошлого года) . Показателем, имеющим значение на границе норматива, является следующий – не в полной мере соблюдается нормальное соотношение активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения.

Проведенное мною мероприятия привело к:

- снижению дебиторской задолженности, увеличение денежных средств, которые расходуются на снижение обязательств;
- увеличение коэффициентов рентабельности;
- увеличение коэффициентов ликвидности;
- увеличение чистой прибыли;

Таким образом, можно сказать, что главная цель совершенствования (повышение) эффективности предприятия была достигнута.

Данные мероприятия позволят предприятию стать наиболее финансово устойчивым, сможет повысить свою платежеспособность, независимость от кредитов и займов, а так же сможет направлять большее количество денежных средств на дальнейшее развитие.

Список использованных источников

1. Гражданский Кодекс РФ часть 1 от 21 октября 1994 года № 51–ФЗ (в ред. Федерального закона от 10. января 2003 г. № 15– ФЗ) и часть 2 от 26 января 1996 г. № 14 – ФЗ.

2. Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации», утвержденное приказом Минфина РФ №4н.

3. Приказ Минфина РФ «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учетная политика предприятий» (ПБУ 1/98) от 09.12.98 г. №60н.

4. Приказ Федеральной службы России по финансовому оздоровлению и банкротству «Об утверждении методических указаний по проведению анализа финансового состояния организаций» от 23.01.2001 г. №16.

5. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 21.11.96 г. №129-ФЗ (с изменениями от 03.11.2006 года).

6. Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.02г. №127-ФЗ (с изменениями от 22 августа, декабря 2004 г., 24 октября 2005 г.).

7. Финансовый анализ: Банк В.Р., Банк С.В, Тараскина А.В., 2014. – 344с.

8. Финансовый менеджмент: Бланк И.А., 2015. – 656 с.

9. Финансы организаций (предприятий): Гаврилова А.Н, 2016. – 597с.

10. Экономика предприятия: учеб. для вузов . Горфинкель В.Я., 2014.

11. Оценка предприятия: Теория и практика: Федотова М.А, 2016. – 318 с.

12. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие. – Грищенко О.В., 2014. –126с.

13. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник. – Губин В.Э., Губина О.В. , 2016. – 336с.

14. Адаптация управления государственными унитарными промышленными предприятиями к условиям рынка: индустриальный аспект. – Домбровская И.А., Малышев Ю.А. , 2009. – 287с.

15. Анализ годовой бухгалтерской отчетности. Донцова Л.В., Никифорова Н.А., 2014. – 216 с.

16. Как анализировать финансовое положение предприятия. – Ефимова О.В., 2009. – 118 с.
17. Финансовый анализ. – Ефимова О.В, 2016. - 545с.
18. Финансовый анализ: учебник – Селезнева Н.Н, 2014. – 624 с.
19. Финансовый менеджмент– Кириченко Т.В., 2009. – 626 с.
20. Введение в финансовый менеджмент. – Ковалев В.В., 2014. – 768с.
21. Финансовый анализ. Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. – Ковалев В.В., 2014. – 512с.
22. Финансовый менеджмент: технологии управления финансами предприятия. – Колчина Н.В., 2016. – 464 с.
23. Управление финансовым состоянием предприятия (организации): учебное пособие. Крылов Э.И, Власов В.М, Иванова И.В.М. , 2014. – 416 с.
24. Любушин Н.П. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие. - 2-е изд., - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 448с.
25. Экономический анализ хозяйственной деятельности. - Маркарьян Э.А., Герасименко Г.П., Маркарьян С.Э, 2014. – 560 с.
26. Финансовый анализ: учебное пособие. Маркарьян Э.А., Герасименко Г.Л., Маркарьян С.Э., 2016. – 224 с.
27. Финансовый менеджмент. – Никитина Н.В., 2016. – 336 с.
28. Финансовый менеджмент – Поляк Г.Б., 2009. – 527 с.
29. Экономика предприятия. Романенко И.В. – 3-е изд., 2014. – 473с.
30. Анализ хозяйственной деятельности – Савицкая Г.В., 2015. – 512 с.
31. Экономический анализ: учебник – Савицкая Г.В., 2015. – 679с.
32. Финансовый менеджмент: Смагин В.Н – 2016. – 144с.
33. [http: // www.factoring.ru](http://www.factoring.ru)
34. [http: // www.kama-contract.ru](http://www.kama-contract.ru)

Приложение А

«Бухгалтерский баланс предприятия в агрегированном виде»

Поясне-	Наименование показателя 2	Код	На <u>31 декабря</u>	На 31 декабря	На 31 декабря
---------	---------------------------	-----	----------------------	---------------	---------------

ния 1			2016 г.з	2015 г.4	2014 г.5
	АКТИВ				
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Нематериальные активы	1110	-	-	-
	Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
	Основные средства	1150	4170	4450	4740
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
	Финансовые вложения	1170	-	-	-
	Отложенные налоговые активы	1180	-	-	-
	Прочие внеоборотные активы	1190	-	-	-
	Итого по разделу I	1100	4170	4450	4740
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Запасы	1210	12110	11550	12300
	в том числе:				
	сырье, материалы и другие аналогичные ценности		1150	900	1030
	готовая продукция и товары для перепродажи		10200	9810	10340
	расходы будущих периодов		760	840	930
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	-	-	-
	Дебиторская задолженность	1230	3290	1520	2570
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	-	-	-
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	150	450	410
	Прочие оборотные активы	1260	-	-	-
	Итого по разделу II	1200	15550	13520	15280
	БАЛАНС	1600	19720	17970	20020

Пояснения 1	Наименование показателя 2	Код	На <u>31 декабря</u> 2016 г.з	На 31 декабря 2015 г.4	На 31 декабря 2014 г.5
	ПАССИВ				
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ⁶				

Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	4340	4340	4340
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	(-) 7	(-)	(-)
Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	-
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	-	-	-
Резервный капитал	1360	(160)	(100)	30
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	40	(60)	(130)
Итого по разделу III	1300	4220	4180	4240
		(-) 7	(-)	(-)
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1410	-	-	-
Отложенные налоговые обязательства	1420	-	-	-
Оценочные обязательства	1430	-	-	-
Прочие обязательства	1450	-	-	-
Итого по разделу IV	1400	-	-	-
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1510	2470	2000	3250
Кредиторская задолженность	1520	13030	11790	12530
в том числе:				
поставщики и подрядчики		10310	10190	10820
задолженность перед персоналом организации		1620	700	910
задолженность по налогам и сборам		1100	900	800
Доходы будущих периодов	1530	-	-	-
Оценочные обязательства	1540	-	-	-
Прочие обязательства	1550	-	-	-
Итого по разделу V	1500	15500	13790	15780
БАЛАНС	1700	19720	17970	20020

Приложение Б

«Отчет о прибылях и убытках (извлечения)»

Пояснения 1	Наименование показателя 2	Код	За 2016 г.3	За 2015 г.4
	Выручка 5	2110	12 8570	10 3310
	Себестоимость продаж	2120	(103960)	(83760)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	2 4610	1 9550
	Коммерческие расходы	2210	(22930)	(18240)
	Управленческие расходы	2220	(-)	(-)

Прибыль (убыток) от продаж	2200	1680	1310
Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
Проценты к получению	2320	-	-
Проценты к уплате	2330	(550)	(390)
Прочие доходы	2340	50	80
Прочие расходы	2350	(140)	(150)
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	1040	850
Текущий налог на прибыль	2410	(1000)	(910)
в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	-	-
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	-	-
Изменение отложенных налоговых активов	2450	-	-
Прочее	2460	-	-
Чистая прибыль (убыток)	2400	40	(60)

Пояснения 1	Наименование показателя 2	Код	За 2016 г.з	За 2015 г.4
	СПРАВОЧНО			
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
	Совокупный финансовый результат периода 6	2500	40	(60)
	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	-	-
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-