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

Хакасский технический институт – филиал ФГАОУ ВО
«Сибирский федеральный университет»
институт
«Экономика и гуманитарные дисциплины»
кафедра

УТВЕРЖДАЮ
зав. кафедрой ЭиГД
_____ Т. Б. Коняхина
подпись инициалы, фамилия
« » _____ 2022г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.01 Экономика
код – наименование направления

Оценка финансового состояния предприятия и пути его оптимизации
тема
на примере стоматологической клиники ООО «Профилактик»

Научный руководитель _____ д-р экон. наук, доцент Е. Л. Прокопьева
подпись, дата должность, ученая степень инициалы, фамилия

Выпускник _____ А.В. Киося
подпись, дата инициалы, фамилия

Абакан 2022

Продолжение титульного листа бакалаврской работы по теме Оценка финансового состояния предприятия и пути его оптимизации на примере стоматологической клиники ООО «Профилактик».

Консультанты по разделам:

Теоретическая часть	_____	Е. Л. Прокопьева
наименование раздела	подпись, дата	инициалы, фамилия
Аналитическая часть	_____	Е. Л. Прокопьева
наименование раздела	подпись, дата	инициалы, фамилия
Проектная часть	_____	Е. Л. Прокопьева
наименование раздела	подпись, дата	инициалы, фамилия

Нормоконтролер	_____	Е. Л. Прокопьева
	подпись, дата	инициалы, фамилия

РЕФЕРАТ

ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ

в форме бакалаврской работы

Тема выпускной квалификационной работы: Оценка финансового состояния предприятия и пути его оптимизации на примере стоматологической клиники ООО «Профилактик».

ВКР выполнена на 66 страницах, с использованием 3 иллюстраций, 29 таблиц, 6 формул, 2 приложений, 61 использованных источников, 13 количество листов иллюстративного материала (слайдов).

Ключевые слова: финансовое состояние, прибыль, убыток, финансовая устойчивость, рентабельность, платежеспособность, ликвидность, анализ, оценка, ликвидность, баланс, коэффициент, оптимизация.

Автор работы, гр. № З-77э _____ А. В. Киося
подпись инициалы, фамилия

Руководитель работы _____ Е. Л. Прокопьева
подпись инициалы, фамилия

Год защиты квалификационной работы - 2022

Целью бакалаврской работы является оценка финансового состояния предприятия и разработка рекомендаций по повышению эффективности его деятельности. Задачи работы:

– рассмотреть теоретические аспекты анализа финансового состояния предприятия

– дать характеристику ООО «Профилактик» и провести оценку финансового состояния предприятия;

– разработать пути улучшения финансового состояния предприятия и оценить эффективность предлагаемых мероприятий.

Актуальность выбранной темы обусловлена тем, что финансовое состояние предприятия играет решающую роль в жизненном цикле предприятий, поскольку отражает все стороны деятельности, движение любых товарно-материальных ценностей и трудовых ресурсов сопровождается образованием и расходованием денежных средств.

ООО «Профилактик» имеет неустойчивое финансовое состояние. То есть запасы и затраты предприятия не обеспечены источниками капитала, а также не обеспечены заемными средствами. Поэтому, в целях улучшения финансового состояния предприятия необходимо внедрение следующих мероприятий: проведение рекламной кампании в СМИ; найм дополнительного персонала – двух врачей и двух медсестер; проведение опросов клиентов с целью выявления их потребностей и предпочтений, необходимости новых услуг; проведение СМС – оповещение клиентов о скидках и акциях предприятия. В результате практического внедрения предлагаемых мероприятий финансовое состояние примет абсолютно устойчивое значение, реализация мероприятий по использованию рекламы, увеличению объемов оказываемых услуг, позволит значительно увеличить выручку и чистую прибыль предприятия.

SUMMARY
GRADUATION THESIS
Bachelor's thesis

The theme of the graduation thesis is «Assessment of the financial condition of the company and ways to optimize it on the example of the dental clinic of LLC «Preventive».

The graduation thesis comprises 66 pages, using 3 illustrations, 29 tables, 6 formulas, 2 appendices, 61 sources used, 13 number of sheets of illustrative material (slides).

Key words: financial condition, profit, loss, financial stability, profitability, solvency, liquidity/ analysis, evaluation, liquidity, balance, ratio, optimization.

Author of research (Z-77e)	_____ signature	A.V. Kiosya full name
Academic supervisor	_____ signature	E. L. Prokopjeva full name
English language supervisor	_____ signature	E. L. Prokopjeva full name

Graduation paper presentation date 2022

The purpose of the research work is to assessment of the financial condition of the company and develop recommendations for improving the efficiency of its activities. Tasks of the work

- to consider the theoretical aspects of the analysis of the financial condition of the enterprise
- give a description of LLC «Prevention» and assess the financial condition of the enterprise;
- develop ways to improve the financial condition of the enterprise and evaluate the effectiveness of the proposed measures.

The relevance of the chosen topic is due to the fact that the financial condition of the enterprise plays a crucial role in the life cycle of enterprises, since it reflects all aspects of activity, the movement of any inventory and labor resources is accompanied by the formation and expenditure of funds.

LLC «Prevention» has an unstable financial condition. That is, the reserves and costs of the enterprise are not provided with sources of capital, and also are not provided with borrowed funds. Therefore, in order to improve the financial condition of the company, it is necessary to implement the following measures: conducting an advertising campaign in the media; hiring additional staff – two doctors and two nurses; conducting customer surveys to identify their needs and preferences, the need for new services; SMS notification of customers about discounts and promotions of the company. As a result of the practical implementation of the proposed measures, the financial condition will become absolutely stable, the implementation of measures to use advertising, increase the volume of services provided, will significantly increase the revenue and net profit of the enterprise.

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

Хакасский технический институт – филиал ФГАОУ ВО

«Сибирский федеральный университет»
институт
«Экономика и гуманитарные дисциплины»
кафедра

УТВЕРЖДАЮ
зав. кафедрой ЭиГД
_____ Т.Б. Коняхина
подпись инициалы, фамилия
« ___ » _____ 2021 г.

ЗАДАНИЕ
НА ВЫПУСКНУЮ КВАЛИФИКАЦИОННУЮ РАБОТУ
в форме бакалаврской работы

Студенту Киося Анне Васильевне
фамилия, имя, отчество

Группа З-77э Направление *38.03.01 Экономика*
номер код наименование

Тема выпускной квалификационной работы Оценка финансового состояния предприятия и пути его оптимизации на примере стоматологической клиники ООО «Профилактик»

Утверждена приказом по институту № 275 от 17.05.2022 г.

Руководитель ВКР Е. Л. Прокопьева, д. э. н., доцент
инициалы, фамилия, должность, ученое звание и место работы

Исходные данные для ВКР федеральные законы РФ, учебно-практические пособия, методический материал по анализу финансовой отчетности: теория, практика, методический материал по улучшению финансового состояния предприятия, бухгалтерская отчетность предприятия.

Перечень разделов ВКР 1. Теоретические аспекты анализа финансового состояния предприятия; 2. Характеристика и анализ финансового состояния ООО «Профилактик»; 3. Направления улучшения финансового состояния предприятия и оценка их эффективности.

Перечень иллюстративного материала(слайдов) 1. Титульный лист; 2. Актуальность; 3. Цели и задачи; 4. Группы финансовых показателей деятельности предприятия; 5. Мероприятия по повышению финансовой устойчивости предприятия; 6. Основные технико-экономические показатели ООО «Профилактик»; 7. Агрегированный аналитический баланс за 2021 г.; 8. Расчет коэффициентов финансовой устойчивости; 9. Расчет коэффициентов ликвидности; 10. Показатели эффективности деятельности ООО «Профилактик»; 11. Мероприятия по улучшению финансового состояния ООО «Профилактик»; 12. Прогноз финансовых результатов; 13. Прогноз показателей обеспеченности материальных активов источниками финансирования.

Руководитель ВКР _____ Е. Л. Прокопьева
подпись инициалы и фамилия

Задание принял к исполнению _____
подпись, инициалы и фамилия студента
« ___ » _____ 2021 г.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение ……..6
Теоретическая часть 1. Теоретические аспекты анализа финансового состояния предприятия……8
1.1 Понятие финансового состояния предприятия ……...……..8
1.2 Система показателей, характеризующих финансовое состояние предприятия.....13
1.3 Пути улучшения финансового состояния предприятия ……19
Аналитическая часть 2. Характеристика и анализ финансового состояния ООО «Профилактик»……..26
2.1 Характеристика предприятия…….…26
2.2 Анализ капитала предприятия ……...28
2.3 Оценка финансового состояния и финансовых результатов предприятия……35
Проектная часть 3. Направления улучшения финансового состояния предприятия и оценка их эффективности…….……..44
3.1 Разработка мероприятий по улучшению финансового состояния ООО «Профилактик»……..44
3.2 Оценка эффективности предлагаемых мероприятий……...53
ЗАКЛЮЧЕНИЕ …….58
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ ……..…61
ПРИЛОЖЕНИЕ А, иллюстративный материал (слайды)…….67

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность выбранной темы обусловлена тем, что финансовое состояние предприятия играет решающую роль в жизненном цикле предприятий, поскольку отражает все стороны деятельности, движение любых товарно-материальных ценностей и трудовых ресурсов сопровождается образованием и расходованием денежных средств. Отсутствие навыков адекватной оценки собственного финансового состояния, анализа финансовых последствий принимаемых решений поставили многие из предприятий на грань банкротства. Одним из важнейших условий успешного управления финансами предприятия является оценка его финансового состояния.

Основной целью современного предприятия является получение прибыли, что в условиях конкуренции не возможно без постоянного анализа спроса на производимую продукцию, цен основных конкурентов, стоимости используемых ресурсов, рентабельности продукции.

В связи с этим теоретической разработке системы показателей финансового состояния предприятия и критериев их оценки уделяется много внимания. Они позволяют руководителю или менеджеру предприятия четко определять состояние своего предприятия и сделать прогноз на будущее.

Разработка эффективной системы управления финансовым состоянием предприятия на основе данных анализа финансовой отчетности и на сегодняшний день является одной из первоочередных и актуальных проблем в связи с продолжающимся реформированием экономики России. Эту проблему анализируют в своих трудах такие ученые, как: Балабанов И.Т., Грачев А.В., Лобанов Е.Н., Лимитовский М.А., Савицкая Г.В., Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С., Трохина С.Д. и другие.

Целью бакалаврской работы является оценка финансового состояния предприятия и разработка рекомендаций по повышению эффективности его деятельности. Исходя из поставленной цели вытекают следующие задачи:

– рассмотреть понятие финансового состояния предприятия;

– изучить систему показателей, характеризующих финансовое состояние предприятия;

– проанализировать пути улучшения финансового состояния предприятия;

– дать характеристику ООО «Профилактик»;

– проанализировать капитал предприятия;

– провести оценку финансового состояния предприятия;

– разработать пути улучшения финансового состояния предприятия;

– оценить эффективность предлагаемых мероприятий.

Объектом исследования явилось общество с ограниченной ответственностью «Профилактик», которое осуществляет стоматологическую практику.

Предметом исследования является финансовая деятельность данного предприятия за исследуемый период.

В качестве методов исследования применялись: методы сравнения, наблюдения, детализации, группировки и обобщения, анализ PEST-факторов и SWOT анализ.

Информационная база исследования составлена с использованием нормативно-правовых актов Российской Федерации, информации из сети, Интернет, информационных источников «Гарант», «КонсультантПлюс», бухгалтерской отчетности исследуемого предприятия за 2020-2021 годы.

Структурно бакалаврская работа включает: введение, три части, заключение, список используемых источников и 2 приложения.

ТЕОРЕТИЧЕСКЯ ЧАСТЬ 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Понятие финансового состояния предприятия

В современных условиях хозяйствования условием активной деятельности и залогом устойчивого положения предприятия является его финансовое состояние.

Анализируя особенности существующих рыночных отношений в нашей стране, можно отметить его характерные особенности, а именно: усиление конкуренции, технологические изменения в производственном процессе, компьютеризация обработки экономической и финансовой информации, постоянные нововведения в налоговом законодательстве, изменения процентных ставок и обменные курсы против продолжающейся инфляции. В этих условиях руководство предприятия ставит множество вопросов в области стратегического финансового развития, организации и эффективного управления финансовыми ресурсами, выявления факторов, способствующих финансовой устойчивости, на основе анализа финансового состояния предприятия.

Понятие финансового состояния определяется системой показателей, отражающих наличие, эффективность размещения и использования финансовых ресурсов. Он характеризуется состоянием финансовых ресурсов, что позволяет компании свободно маневрировать денежными средствами, обеспечивая на основе эффективного использования этих ресурсов непрерывный производственный процесс, а также процессы продажи, расширения ассортимента и обновление продуктов [13].

Важнейшей из экономических проблем в современных рыночных условиях является определение границ финансового состояния предприятия, так как недостаточно стабильное финансовое положение может способствовать проблеме исчерпания средств предприятия на развитие производственного

процесса, его несостоятельность и, в конечном итоге, может привести к банкротству. Наличие «чрезмерной» стабильности может препятствовать развитию производства, делая затраты предприятия более тяжелыми из-за чрезмерных резервов.

Понятие «устойчивое финансовое состояние» предприятия многогранно, оно включает в себя оценку различных сторон деятельности предприятия. Рассмотрим понятие финансового состояния предприятия в трактовке отдельных авторов.

Вопросами финансового состояния предприятия занимались многие ученые-экономисты. Среди них можно выделить таких авторов, как: Ковалев А.И., Шеремет А.Д., Баканов М.И., Сайфулин Р.С., Маркарьян Э.А. и др.

Во-первых, под финансовым состоянием понимается описание распределения средств предприятия и их динамики в процессе воспроизводства, что отражает способность предприятия развиваться в долгосрочной перспективе [29].

Так, например, под финансовым состоянием, согласно суждениям Маркарьяна Э.А., понимается система показателей, отражающих способность погашать долговые обязательства предприятия [44]. Поэтому финансовая деятельность должна охватывать формирование, движение и обеспечение сохранности имущества предприятия, контроль за его использованием. Финансовое состояние предприятия является результатом взаимодействия элементов системы его финансовых отношений.

По мнению Шеремета А.Д. и Сайфулина Р.С. Под финансовым состоянием предприятия понимаются характеристики состава и распределения средств, структура их источников, скорость оборота капитала, способность предприятия своевременно погашать свои обязательства, а также другие факторы [54].

С позиций Савицкой Г.В. финансовое состояние предприятия - это экономическая категория, которая отражает процесс состояния капитала в его

кругообороте и способность предприятия развиваться в определенный период времени [51].

Следует отметить, что в отдельных понятиях особый акцент делается на планово-контрольный аспект. Например, Баканов М.И., Шеремет А.Д. подчеркивают, что «финансовое состояние предприятия характеризуется размещением и использованием средств, пополнением собственных средств за счет прибыли, а также других источников с учетом плана, скорости оборота основных и оборотных активов [8].

Во-вторых, финансовое состояние предприятия является неотъемлемой частью экономического потенциала предприятия, с помощью которого отражаются его финансовые результаты.

Например, Ковалев В.В. считает, что основой анализа финансового состояния является экономический потенциал предприятия и его постоянно происходящие изменения во времени. В то же время экономический потенциал, по мнению автора, представляет собой способность предприятия достигать своих целей, используя при этом совокупность имеющихся в его распоряжении материальных, трудовых и финансовых ресурсов [29].

Как правило, экономический потенциал рассматривается с двух сторон: со стороны имущественного положения и финансового состояния.

Имущественное положение должно характеризоваться размером, состоянием и составом активов, находящихся в собственности и управлении предприятия. Ситуация с недвижимостью со временем будет меняться под воздействием различных факторов, одним из главных из которых является достижение финансовых результатов за прошедший период. Финансовое состояние, как правило, определяется финансовыми результатами, достигнутыми в течение отчетного периода, которые отражаются в отчете о финансовых результатах, а также описывается отдельными статьями баланса, включая отношения между ними.

Поэтому с точки зрения краткосрочной перспективы при оценке финансового состояния предприятия это относится к ликвидности и

платежеспособности предприятия; с точки зрения перспективного плана, его финансовой устойчивости.

В-третьих, при использовании учетно-аналитического подхода к анализу финансового состояния применяют совокупность показателей финансовой отчетности предприятия.

Таким образом, Гиляровская Л.Т. под анализом финансового состояния предприятия понимается та часть финансового анализа, которая характеризуется наличием показателей, представленных в бухгалтерском балансе на конкретную дату в виде остатков на соответствующих счетах или их комплекса [15]. Характеристика финансового состояния предприятия в обобщенном виде представлена изменениями сроков размещения средств и источников их (собственных или заемных средств) за анализируемый период [16].

В-четвертых, под финансовым состоянием предприятия понимается инвестиционная привлекательность предприятия, характеристика его конкурентоспособности на финансовом рынке.

Например, Балабанов И.Т. под финансовым состоянием предприятия понимает его платежеспособность и кредитоспособность, то есть финансовая конкурентоспособность, использование капитала и финансовых ресурсов, выполнение обязательств перед государством и другими субъектами хозяйствования [9].

Любушин Н.П. представляет понятие финансового состояния как способности предприятия финансировать свою деятельность. Финансовое состояние характеризуется наличием финансовых ресурсов, которые необходимы для нормального функционирования предприятия, целесообразностью их размещения и эффективного использования, наличием финансовых отношений с другими контрагентами, а также наличием платежеспособности и кредитоспособности, финансовая устойчивость [41].

Сравнивая и анализируя содержание определений, данных вышеупомянутыми авторами, можно сделать вывод, что под финансовым

состоянием предприятия следует понимать реальную и потенциальную финансовую жизнеспособность предприятия, а также способность обеспечивать определенный уровень финансирования для текущей деятельности. Количественно его можно измерить с помощью системы показателей, на основе которой проводится анализ финансового состояния предприятия.

Для проведения объективного анализа финансового состояния предприятия необходимо иметь комбинацию из двух компонентов:

- цель анализа;

- система показателей для анализа финансового состояния предприятия.

Исходя из данных анализа финансового состояния предприятия, можно не только определить основные факторы, влияющие на финансово-экономическое состояние предприятия, но и оценить степень их влияния. Для этого применяются соответствующие методы и приемы экономических расчетов.

Для правильной оценки финансового состояния предприятия необходима комбинация как минимум трех компонентов. Это цель определения финансового состояния предприятия; метры (конкретные показатели) финансового состояния предприятия и, наконец, методика анализа финансового состояния предприятия [6].

Используя эти составляющие финансового состояния предприятия, можно не только выявить основные факторы, влияющие на финансово-экономическое состояние предприятия, но и измерить степень (силу) их воздействия. Для этого применяются соответствующие методы и приемы экономических расчетов.

Таким образом, исходя из сравнения понятий« финансовое состояние предприятия» с точки зрения разных авторов и их оценки, есть основания сделать вывод, что финансовое состояние следует понимать как одну из важных характеристик экономической и финансовой деятельности предприятия с точки зрения внутренней и внешней среды. Финансовое

состояние предприятия во многом определяет потенциал субъекта предпринимательской деятельности в сфере делового сотрудничества, его конкурентоспособность, а также оценивает специфические гарантии экономических интересов предприятия и его партнеров в финансовых и иных отношениях.

1.2 Система показателей, оценки финансового состояния предприятия

Как правило, оценка финансового положения предприятия основана на данных:

- её бухгалтерской отчетности за прошлый период;
- иной отчетной технико-экономической документации [43].

В финансовом анализе используется более 200 коэффициентов. Все они характеризуют 4 основные стороны деятельности предприятия: ликвидность, оборачиваемость активов, рентабельность, рыночная стоимость. Для каждой из этих групп показателей рассчитываются свои коэффициенты. Они могут отличаться зависимо от задач анализа и пользователей, для которых предназначена эта информация. В таблице 1.1 приведены группы финансовых показателей деятельности предприятия.

Таблица 1.1 - Группы финансовых показателей деятельности предприятия

Показатели ликвидности	Показатели оборачиваемости средств	Показатели рентабельности	Рыночные показатели
• Коэффициент текущей ликвидности • Коэффициент быстрой ликвидности • Коэффициент абсолютной ликвидности • Коэффициент финансовой устойчивости • Коэффициент покрытия	• Оборачиваемость активов • Оборачиваемость постоянных активов • Оборачиваемость чистых активов • Оборачиваемость запасов • Средний период погашения кредиторской/ дебиторской задолженности	• Рентабельность оборонных средств • Рентабельность активов • Рентабельность собственного капитала • Рентабельность чистых оборотных активов	• Прибыль на 1 акцию • Рост цены акции • Дивидендный доход • Коэффициент котировки акции • Коэффициент выплат • Коэффициент цена/прибыль на 1 акцию

Далее представлен краткий перечень разбитых на 4 группы обобщающих финансовых показателей, которые обычно используют для такой оценки.

Группа 1 - это коэффициенты ликвидности. Их применяют для оценки способности фирмы выполнять свои краткосрочные обязательства.

Таблица 1.2 – Коэффициенты ликвидности

Вид показателя	Пояснение
Коэффициент покрытия краткосрочных обязательств (коэффициент текущей ликвидности, current ratio)	Это отношение текущих активов к текущим пассивам. Удовлетворительному финансовому положению предприятия обычно отвечают значения этого коэффициента, превышающие 1,6 – 2,0.
Коэффициент ликвидности	Это отношение текущих активов без стоимости товарно-материальных запасов к текущим пассивам. Удовлетворительному финансовому положению предприятия обычно отвечают значения этого коэффициента, превышающие 1,0 – 1,2.
Коэффициент абсолютной (строгой) ликвидности (quick ratio, acid test ratio)	Это отношение высоколиквидных активов (денежных средств, ценных бумаг и счетов к получению) к текущим пассивам. Удовлетворительному финансовому положению обычно отвечают значения этого коэффициента, превышающие 0,8 – 1,0.

Группа 2 - это показатели платежеспособности. Их применяют для оценки способности фирмы выполнять свои долгосрочные обязательства.

Таблица 1.3 – Показатели платежеспособности

Вид показателя	Пояснение
Коэффициент финансовой устойчивости	Это отношение собственных средств предприятия и субсидий к заемным. Данный коэффициент обычно анализируют банки при решении вопроса о предоставлении долгосрочного кредита.
Коэффициент платежеспособности (debt ratio)	Это отношение заемных средств (общая сумма долгосрочной и краткосрочной задолженности) к собственным.
Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств	Это отношение долгосрочной задолженности к общему объему капитализированных средств (сумма собственных средств и долгосрочных займов).
Коэффициент покрытия долгосрочных обязательств	Это отношение чистого прироста свободных средств (сумма чистой прибыли после уплаты налога, амортизации и чистого прироста собственных и заемных средств за вычетом осуществленных в отчетном периоде инвестиций) к величине платежей по долгосрочным обязательствам (погашение займов + проценты по ним).

Группа 3 - это коэффициенты оборачиваемости. Их применяют для оценки эффективности операционной деятельности и политики в области цен, сбыта и закупок.

Таблица 1.4 – Коэффициенты оборачиваемости

Вид показателя	Пояснение
Коэффициент оборачиваемости активов (turnover ratio)	Это отношение выручки от продаж к средней за период стоимости активов
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	Это отношение выручки от продаж к средней за период стоимости собственного капитала
Коэффициент оборачиваемости товарно-материальных запасов	Это отношение выручки от продаж к средней за период стоимости запасов
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (receivable turnover ratio)	Это отношение выручки от продаж в кредит к средней за период дебиторской задолженности. Иногда вместо этого показателя используют средний срок оборота дебиторской задолженности. Его рассчитывают как отношение количества дней в отчетном периоде к коэффициенту оборачиваемости дебиторской задолженности.
Средний срок оборота кредиторской задолженности (average payable period)	Это отношение краткосрочной кредиторской задолженности (счета к оплате) к расходам на закупку товаров и услуг, умноженное на количество дней в отчетном периоде.

Группа 4 - это показатели рентабельности. Их применяют для оценки текущей прибыльности предприятия. Среди них:

- рентабельность продаж – отношение балансовой прибыли к сумме выручки от реализации продукции и от внереализационных операций;

- рентабельность активов – отношение балансовой прибыли к стоимости активов (остаточная стоимость ОС + стоимость текущих активов) [18].

При разных вариантах схемы финансирования (например, при разных условиях кредитования) балансовая прибыль на одном и том же шаге может оказаться разной. Соответственно, будут различаться и оба показателя рентабельности.

Для обеспечения сопоставимости расчетов в этих случаях можно использовать показатели полной рентабельности (продаж и активов). При их исчислении балансовая прибыль увеличивается на сумму уплачиваемых процентов за кредит, включаемых в себестоимость.

Данный перечень может быть дополнен по требованию отдельных участников бизнес-проекта или финансовых структур, а также в связи с введением государственными органами новых или изменением существующих критериев начала процедуры банкротства предприятия.

Весомый блок в анализе финансового состояния предприятия – это оценка прибыльности его деятельности. Ее проводят, чтобы увидеть:

– насколько адекватны расходы организации при сложившемся уровне доходов;

– значимо ли влияние чистой прибыли в формировании собственного капитала;

– насколько эффективно используются активы и пассивы в привязке к прибыли;

– какие факторы препятствуют росту финансового результата.

Таблица 1.5 – Показатели рентабельности

Вид показателя	Пояснение
Полная рентабельность продаж	Это отношение суммы валовой прибыли от операционной деятельности и включаемых в себестоимость уплаченных процентов по займам к сумме выручки от реализации продукции и от внереализационных операций
Полная рентабельность активов	Это отношение суммы валовой прибыли от операционной деятельности и включаемых в себестоимость уплаченных процентов по займам к средней за период стоимости активов. Эти показатели (полная рентабельность продаж и активов) в меньшей степени зависят от схемы финансирования и в большей степени определяются техническими и технологическими решениями.
Чистая рентабельность продаж	Это отношение чистой прибыли (после уплаты налогов) от операционной деятельности к сумме выручки от реализации продукции и от внереализационных операций. Иногда определяют как отношение чистой прибыли к себестоимости реализованной продукции.
Чистая рентабельность активов	Это отношение чистой прибыли к средней за период стоимости активов
Чистая рентабельность собственного капитала (return of equity, ROE)	Отношение чистой прибыли к средней за период стоимости собственного капитала

Чтобы проанализировать финансовые результаты предприятия понадобятся отчет о финансовых результатах и бухгалтерский баланс. Отчет о финансовых результатах является основным, так как именно он содержит четыре вида прибыли(убытка). В балансе под это отводится лишь одна строка.

Для того, чтобы посчитать финансовый результат деятельности предприятия существует несколько простых правил:

– финансовый результат деятельности предприятия – это разница между доходами и расходами. Если она положительна, то итог называется прибылью. Если отрицательна – убытком. Выходит, отождествлять прибыль с

доходами, а убыток с расходами неверно. Это принципиально отличающиеся показатели;

– финансовый результат бывает разный. Все определяется тем, какие именно доходы и расходы вы берете в расчет. Например, если вообще все, то получите чистую прибыль (убыток). Если только по основным видам деятельности, то прибыль (убыток) от продаж. Иначе она именуется операционным результатом деятельности;

– предыдущие два правила не совсем подходят для расчета нераспределенной прибыли или непокрытого убытка из баланса. Там это уже не просто доходы за вычетом расходов. Это сумма чистой прибыли (убытка), которую предприятие накопило за весь период функционирования с учетом корректировки на некоторые операции. Например, на уменьшение по причине выплаты дивидендов;

– в большинстве случаев неверно отождествлять доходы и расходы с денежными притоками и оттоками. Значит, нельзя рассматривать финансовый результат как остаток денег на счетах и в кассе. Такое равенство иногда возможно лишь у организаций, которые пользуются кассовым методом признания доходов и расходов.

На рисунке 1.1 показано, как называются виды финансового результата в российской отчетности и как они рассчитываются.

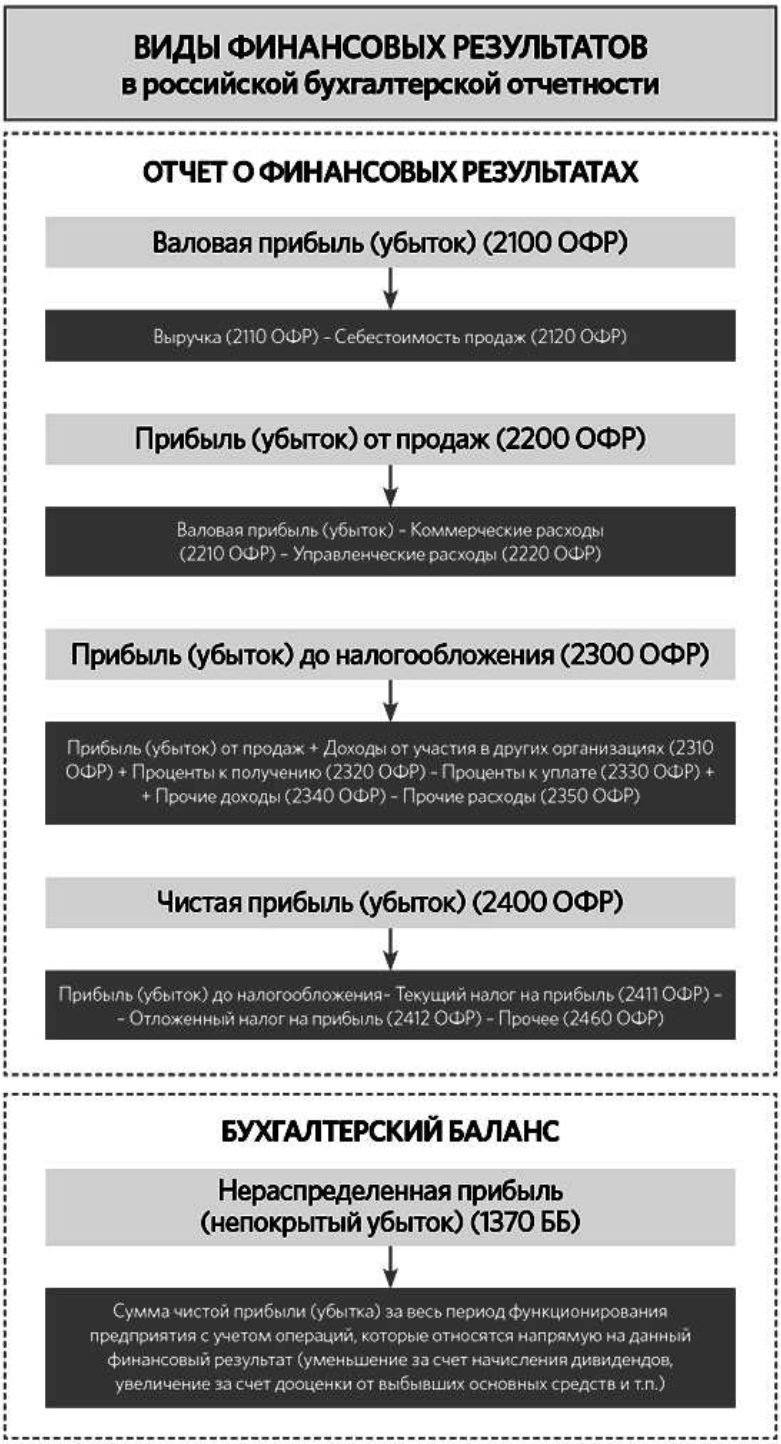
Таким образом, для того, чтобы провести адекватный анализ финансовых показателей предприятия, необходимо:

– иметь полное описание финансовой деятельности предприятия за анализируемый период – отчет о финансовых результатах, о движении денежных средств, балансовый отчет и т.д.

– сопоставить коэффициенты за разные периоды, а также сравнить со среднестатистическими значениями в отрасли, результатами предприятий-конкурентов;

– проводить анализ показателей в комплексе. Например, коэффициент ликвидности сам по себе не слишком информативен. Чтобы получить

объективную картину, необходимо проанализировать показатели различных групп – оборачиваемости, финансовой устойчивости, рентабельности [38].



Примечание: ОФР – отчет о финансовых результатах; ББ – бухгалтерский баланс; цифры в скобках – номера строк бухгалтерской отчетности

Рисунок 1.1 - Виды финансовых результатов в российской отчетности

Таким образом, рассчитав финансовые показатели, можно узнать о текущем положении дел на предприятии и оценить его перспективы. Грамотный анализ позволит правильно выстроить стратегию развития, улучшить концепции управления активами и привлеченными средствами компании. Главным источником информации при этом выступает отчетность организации, мониторинг которой желательно проводить почаще.

1.3 Пути улучшения финансового состояния предприятия

Разработка мероприятий по улучшению финансового состояния предприятия является заключительным этапом анализа, необходимость которого обоснована результатами анализа финансово-экономической деятельности предприятия. К числу возможных мероприятий относятся мероприятия, направленные на восстановление ликвидности, платежеспособности и финансовой независимости, повышение эффективности использования основных и оборотных средств. К числу первоочередных мероприятий относятся мероприятия, связанные с увеличением уставного капитала, а также наращиванием текущих активов за счет улучшения результатов финансово-экономической деятельности. Реализация этих мероприятий может привести к увеличению итога раздела III «Капитал и резервы» бухгалтерского баланса [28].

Наряду с перечисленными мероприятиями можно выделить следующие пути улучшения финансово-хозяйственной деятельности предприятия:

– сдача в аренду неиспользуемых основных средств предприятия, что обеспечивает увеличение ее доходов и прибыли, то есть увеличение итога третьего раздела пассива баланса и второго раздела актива баланса;

– продажа части основных средств (ненужных, неэффективно используемых) как способ расчета с кредиторами и снижения налоговой нагрузки в части налога на имущество;

– получение долгосрочных кредитов, что приведет к реструктуризации задолженности организации. При этом следует иметь в виду, что долгосрочный кредит носит целевой характер, в связи, с чем улучшение ликвидности и платежеспособности в данном случае будет формальным [43].

С целью повышения эффективности использования капитала организации можно наряду с изложенными выше мерами предложить проведение следующих мероприятий:

– нормирование оборотных средств, то есть планирование минимальной потребности в оборотных средствах по всем составляющим элементам, необходимым организации для ее нормальной, бесперебойной деятельности;

– выбор наиболее оправданного метода учета товарно-материальных ценностей (ФИФО, метод средних цен, метод себестоимости отдельных единиц ТМЦ), который наилучшим образом соответствовал бы действующей экономической стратегии и тактике организации;

– расчетно-платежной дисциплины с целью сокращения риска неплатежей.

В таблице 1.6 описаны мероприятия по повышению финансовой устойчивости и тот эффект, который возможно получить от них.

Таблица 1.6 - Мероприятия по повышению финансовой устойчивости предприятия

Состав мероприятий	Внутренний эффект, получаемый предприятием
Создание резервов из чистой и валовой прибыли	Увеличение в стоимости имущества доли собственного капитала, рост величины источников собственных оборотных средств
Усиление работы по взысканию дебиторской задолженности	Повышение доли денежных средств, ускорение оборачиваемости оборотных средств, рост обеспеченности собственными оборотными средствами
Снижение издержек производства	Снижение величины запасов и затрат, повышение рентабельности продаж
Ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности	Ритмичность поступления средств от дебиторов, большой «запас прочности» по показателям платежеспособности

Таким образом, наращивание объемов продаж способствует повышению прибыли, быстрому обороту товара и денег. Чтобы этот процесс был более эффективным, необходимо предоставить постоянным клиентам скидки, дисконтные карты. Лучшим и более привлекательным, действенным размером скидки считается 10%.

Такой метод позволяет стабилизировать приток денег, повысить рентабельность продукции. Поэтому его относят к комплексу антикризисного управления, так как он способен стабилизировать финансовое положение.

Сам комплекс состоит из нескольких блоков, которые необходимо проводить совместно.

1. Снижение себестоимости, включающая в себя комплекс работ:

– Снижение накладных расходов за счет оптимизации труда, персонала. Необходимо привести штатное расписание в соответствие с действительностью и потребностью организации.

– Усиление контроля за качеством выпускаемой продукции, оказываемых услуг. Устранить допущение брака.

– Снижение расходов на обслуживание оборудования, уменьшить налог на имущество.

– Минимизация платежей за коммунальные услуги.

2. Увеличение результативности менеджмента персонала за счет:

– повышения трудовой производительности;

– развитие кадров;

– улучшения условий труда;

– распределение обязанностей.

С помощью этого комплекса можно определить вид продукции, услуг, которые пользуются наибольшим спросом. Также своевременно отследить понижение цен, повышение спроса, скорректировать программу производства, изменить качество или ассортимент продукции, услуг. Эти мероприятия по антикризисному управлению помогают повысить эффективность организации и соответственно увеличить товарооборот, прибыль [26].

С помощью этих мероприятий можно отслеживать конкурентоспособность своей организации, своевременно принимать меры по повышению рентабельности. Такие действия позволяют стать лидирующим предприятием на рынке в своей области.

Стратегический план финансовой составляющей организации состоит из повышения эффективности производства, грамотного применения финансовых инструментов. Нужно сформировать объем, состав средств, участвующих в обороте, оптимизировать их содержание, эффективно применять их на практике, чтобы организация была устойчива к экономической нестабильности. Для этого, также, нужно увеличить сроки оборачиваемости капитала, снижать долги перед кредиторами (своевременная выплата заработной платы, уплата налогов, сборов, оплата по выставленным счетам)

Рекомендации по улучшению финансового состояния предприятий:

1. Необходимо составить данные, сформировать их в единую базу, на основании статистических данных, чтобы принять решение о целесообразности получения коммерческого кредита. Исследования необходимо проводить, опираясь на такие данные как:

– время, потраченное на клиента;

– сумма, поступающая на счет организации, за проданный товар;

– задолженность на конец периода.

2. Разрабатывать и внедрить комплексы работ, направленные на повышение результативности организации, цель которых регулирование стабильного финансового состояния.

3. Чтобы предприятие стабилизировалось в финансовом плане, необходимо провести ряд работ в направлении повышения его прибыли, сокращению затрат.

Организация работ, позволяющая повысить результативность менеджмента, входят в комплекс мероприятий, направленных на получение стабильного финансового состояния организации. Данные меры позволяют

обеспечить ей устойчивую реализацию продукции, услуг, ускорить оборачиваемость оборотных активов.

4. Оптимизация денежных потоков, задолженности перед дебиторами, материальных запасов, способна увеличить прибыль, снизить ликвидность и производственные риски. Инвестирование в каждую позицию оборотных средств может практически ежедневно изменять их структуру, стоимость. Поэтому требуется постоянный контроль за денежными потоками, вложениями их в различные направления деятельности. Большие суммы, хранящиеся на счетах организации, могут таить в себе большие риски. Поэтому деньги должны «работать» постоянно, ежедневно, принося стабильность, доход.

5. Коммерческое предприятие должно ставить перед собой первостепенную задачу: максимальное сокращение времени на оборачиваемость собственных средств.

На эффективное действие средств, находящихся в оборотах, могут влиять многие составляющие.

Условно их можно подразделять по направлению влияния на организацию:

– Внешние - от них не зависит сама деятельность организации, но они непосредственно влияют на нее. К ним относят: топливные, энергетические тарифы, цены, подконтрольные государству цены на отпускаемые товары, амортизационные нормы, налоговая политика и другое.

– Внутренние - оказывающие влияние изнутри. Их можно самостоятельно регулировать, применить в качестве инструмента повышения результативности. К ним относят: количество, объемы продаваемой продукции, ценообразование в организации, различные затраты, себестоимость, образование сотрудников, квалификация штатов, оснащение и прочее.

Мероприятия по снижению себестоимости продукции позволят создать резерв. Для этого необходимо расширить специализацию и кооперирование (разделить производство по выпуску деталей, то есть каждое из предприятий занимается определенным направлением) [49].

Как показывает статистика и исследования, предприятия, которые разделили выпуск продукции, смогли снизить ее себестоимость. А организации, которые занимается полным циклом выпуска готовой продукции, не могут снизить ее себестоимость до такого же уровня как у первого вида.

Для обеспечения снижения себестоимости производимой продукции, необходима строгая экономия на каждом этапе производственного цикла. Чтобы комплекс действий, направленный на снижение материальных затрат, был высокоэффективным нужно проработать все их составляющие. Одним из таких методов считается снижение используемого в производстве продукции объема материала. Оно позволяет снизить затраты, идущие на приобретение сырья.

Помимо этого, есть факторы, которые напрямую зависят от занимаемого рынка сбыта организации, ее уровня финансов, способного влиять на увеличение прибыли.

Финансовое, производственное планирование напрямую воздействует на положение финансов в организации. Если такие планы реализовываются с успехом, то предприятие показывает стабильную прибыль. Также, с их помощью организация может снизить свои затраты на производство продукции.

Предложенная методика способна помочь организации стать более конкурентоспособной, стабильной. Она может оптимизировать свои скрытые возможности, состояние финансов, работать на перспективу. Такие меры позволяют аргументировать принятие решений в области финансового менеджмента, заранее провести оценку будущих результатов планируемого решения.

Поэтому, рассматривая изложенный выше материал, можно сказать, что проводить финансовый анализ предприятия необходимо, чтобы повысить ее конкурентоспособность, производительность. Эти меры позволяют проанализировать, оценку безубыточности, прибыльности организации, способности ее правильно и в полном объеме направлять финансы в нужные области развития, возможность быть платежеспособной.

Грамотная разработка мероприятий позволяет вывести предприятие на высокую доходность, а анализ финансовой, производственной составляющей организации необходимо проводить регулярно. Такие меры позволят организации оставаться в лидерах производства, повышать свои мощности, организовывать, планировать свою деятельность.

АНАЛИТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ 2. ХАРАКТЕРИСТИКА И АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ООО «ПРОФИЛАКТИК»

2.1 Характеристика предприятия

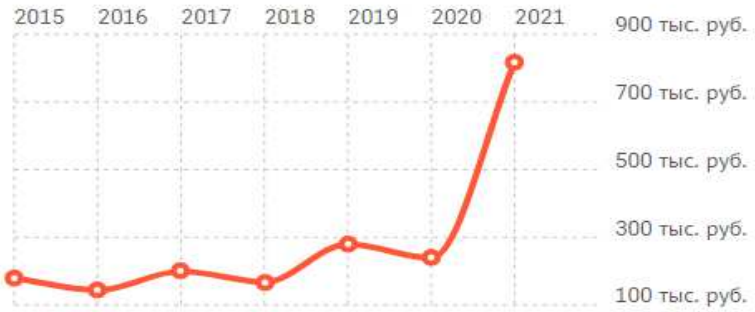
Общество с ограниченной ответственностью «Профилактик» осуществляет стоматологическую практику. Юридический адрес предприятия - 655004, Республика Хакасия, г. Абакан, ул. Советская, д. 119, кв. 32Н.

Регистрационный номер (ОГРН) 1121901000429 от 10 февраля 2012 года, Управление Федеральной налоговой службы по Республике Хакасия.

Профиль услуг ООО «Профилактик» включает следующие направления: терапия, имплантация, реконструкция костной ткани, хирургия, ортодонтия, ортопедия, пародонтология, эстетика.

Начиная с момента регистрации и по настоящее время директором предприятия является Киося Василий Николаевич.

Согласно публикуемых данных, деятельность предприятия является эффективной. Это подтверждают показатели рисунка 2.1.



Финансовые показатели < 2021 г. >

Выручка	**819 тыс. руб.**	▲ 243%
Чистая прибыль	**166 тыс. руб.**	▲ 16700%
Активы	**69 тыс. руб.**	▲ 10%
Капитал и резервы	**39 тыс. руб.**	▲ 131%

Рисунок 2.1 – Показатели финансово-хозяйственной деятельности

В соответствии с данными рисунка 2.1, за период 2015-2021гг. выручка ООО «Профилактик» значительно возросла и превысила 800 тыс. руб. за год, чистая прибыль также значительно увеличилась и составила 166 тыс. руб. в 2021г. Произошло также увеличение стоимости активов и капитала предприятия.

Деятельность лечебно-профилактических учреждений в Российской Федерации, в том числе и стоматологических, независимо от их организационно-правовой основы и формы собственности, регламентируется основами Законодательства Российской Федерации об охране здоровья граждан от 22 июля 1993 г. № 5487-1.

Деятельность ООО «Профилактик» регламентируется такими внутренними организационными документами как устав предприятия, штатное расписание, положения, инструкции.

Организационно-методическая документация разрабатывается на основе Правил внутреннего трудового распорядка и предназначается для регламентации позиционное кадровых высокая процедур в организации.

Представим далее основные технико-экономические показатели работы ООО «Профилактик».

Рассмотрим основные технико-экономические показатели работы ООО «Профилактик» за рассматриваемый 2020-2021 годы, и их динамику.

Таблица 2.1 - Основные технико-экономические показатели

Показатели	Ед. измерения	2020г.	2021г.	Отклонения	
				Сумма, тыс. руб.	%
1	2	3	4	5	6
Численность сотрудников	Чел.	4	5	1	25,00
Основные фонды	Тыс. руб.	0	0	0	0,00
Оборотные фонды	Тыс. руб.	63	69	6	9,52
Организационно-экономическая площадь	$М^2$	80	80	0	0,00
Рентабельность	%	-0,42	20,27	20,69	4926,19

Окончание таблицы 2.1

1	2	3	4	5	6
Количество производимых продуктов	Шт.	8	8	0	0,00
Количество заключенных договоров на производство/ реализацию продуктов	Шт.	184	456	272	147,83

Согласно данных табл. 2.1, в 2021г. численность сотрудников предприятия увеличилась на 1 чел. и составила 5 чел. Произошло также увеличение оборотных фондов предприятия на 6 тыс. руб., или 9,52%. Внеоборотные активы у ООО «Профилактик» отсутствуют, так как помещение клиники и стоматологическое оборудование являются арендованными. Площадь клиники составляет 80м^2.

Положительно характеризует деятельность клиники значительное увеличение рентабельности деятельности – до 20,27% в 2021г., или на 20,69%. В 2020г. деятельность клиники была убыточной, нерентабельной.

В прайс-листе клиники присутствуют 8 основных видов услуг на протяжении 2020-2021гг. При этом количество заключенных договоров на оказание стоматологических услуг выросло со 184 до 456 шт.

Таким образом, деятельность предприятия можно охарактеризовать как стабильно развивающуюся, прибыльную и рентабельную.

2.2 Анализ капитала предприятия

Анализ проводится не только с целью констатации фактов и оценки достигнутых результатов, но и с целью выявления недостатков, ошибок.

Одной из основных функций анализа является изучение объективных и субъективных, внешних и внутренних факторов на результаты хозяйственной деятельности, что позволяет объективно оценивать работу предприятия, делать правильную диагностику его состояния и прогноз развития на перспективу, выявлять основные направления поиска резервов повышения его эффективности.

С помощью таблицы 2.2 проанализируем структуру капитала предприятия и его размещение.

Таблица 2.2 - Агрегированный аналитический баланс за 2021 г.

Актив	Сумма, тыс. руб.	%	Пассив	Сумма, тыс. руб.	%
Внеоборотные активы	0	0,00	Собственный капитал	39	56,52
Оборотные активы	69	100,00	Заемный капитал	30	43,48
Баланс	69	100,00	Баланс	69	100,00

Оценивая состояние активов и пассивов по данным таблицы 2.2, можно сделать вывод о том, что данное предприятие является малым, так как его валюта баланса составляет 69 тыс. руб.

Чтобы оценить масштабы деятельности предприятия, необходимо оценить коэффициент деловой активности:

$$K_o^{общ} = \frac{Вр(ф№2)}{Б(ф№1)} = \frac{819}{69} = 11{,}87 \qquad (2.1)$$

Таким образом, на 1 рубль вовлеченных средств приходится 11,87 руб. выручки. Сравнивая это значение с ориентировочными показателями, можем сделать вывод о высокой деловой активности предприятия.

На 2021 год у предприятия отсутствуют постоянные (внеоборотные) активы в общей стоимости имущества. Доля текущих (оборотных) активов на 2021 год составляет 100,00 % или 69 тыс. руб. в абсолютном выражении.

На предприятии за отчетный год увеличилась сумма собственного капитала и снизилась сумма заемного капитала. Так, доля собственного капитала составляет в 2021г. 56,52 %, а доля заемного капитала составляет 43,48 %, что свидетельствует о снижении финансовой зависимости предприятия от заемного капитала.

Активы − это капиталы фирмы, рассматриваемые с позиции его состава и размещения. Произведем анализ активов по данным Бухгалтерского баланса Форма № 1. Основную долю постоянных активов являются основные средства, они составляют 96 % постоянных активов. Полученные данные представим в виде таблицы 2.3

Таблица 2.3 - Показатели структуры и динамики активов

№	Показатели	2020г.		2021г.		Отклонения	
		Сумма, тыс.руб	%	Сумма, тыс.руб.	%	Сумма, тыс.руб.	%
1	Всего активов	69	100,00	63	100,00	6	0,00
	в том числе:						
1.1	внеоборотные	0	0,00	0	0,00	0	0,00
1.2	оборотные	69	100,00	63	100,00	6	0,00
	из них:						
	материальные	67	97,11	63	100,00	4	-2,89
	финансовые	2	2,89	0	0,00	2	2,89

Как видно из данных табл. 2.3, к концу отчетного периода в деятельность предприятия вовлечено капитала на сумму 69 тыс. руб. За минувший год наблюдается незначительное увеличение валюты баланса на 6 тыс. руб. Рост баланса можно расценить как увеличение деловой активности предприятия.

В структуре оборотных активов преобладает доля материальных активов 97,11% или 67 тыс. руб. Доля финансовых активов составила 2,89% или 2 тыс. руб. При этом в 2021г. стоимость оборотных активов по сравнению с 2020г. незначительно увеличилась – на 6 тыс. руб. в результате увеличения стоимости запасов на 4 тыс. руб. и денежных средств – на 2 тыс. руб.

У предприятия отсутствуют внеоборотные активы, поэтому провести анализ структуры, динамики и эффективности использования основных средств предприятия невозможно.

Анализ оборотных активов проводится с целью выяснения структурно-динамических особенностей поведения оборотного капитала и оценки эффективности его использования. Оборотные активы наиболее мобильная

часть капитала, от состояния которых в значительной степени зависит финансовое состояние предприятия. По данным таблицы 2.4 можно исследовать их структуру и динамику.

Таблица 2.4 – Показатели структуры и динамики оборотных активов

№	Показатели	2020г.		2021г.		Отклонения	
		Сумма, тыс.руб.	%	Сумма, тыс.руб.	%	Сумма, тыс.руб.	%
1.	Оборотные активы	63	100,00	69	100,00	6	0,00
	В том числе:						
1.1	Запасы	63	100,00	67	97,11	4	-2,89
	Сырье, материалы	63	100,00	67	97,11	4	-2,89
1.2	Денежные средства	0	0,00	2	2,89	2	2,89

В соответствии с данными табл. 2.4, величина оборотных активов увеличилась на 6 руб. в 2021г. по сравнению с 2020г. Это произошло в основном за счет увеличения стоимости запасов на 4 тыс. руб. - стоимости сырья и материалов. Денежные средства увеличились на 2 тыс. руб. и составили 2 тыс. руб. на конец 2021г. Структура оборотных активов изменилась незначительно: стоимость запасов составляла 100,00% в 2020г. в общей стоимости оборотных активов, а в 2021г. она приняла значение 97,11%. Сырье и материалы занимают 97,11% в 2021 г., при показателе 100,00% в 2020г. Таким образом, увеличение стоимости оборотных активов практически по всем показателям подтверждает вывод о росте деловой активности и увеличении производственной деятельности предприятия ООО «Профилактик».

Большое влияние на состояние оборотных активов оказывает их оборачиваемость. Результаты представим в таблице 2.5.

Таблица 2.5 – Расчет общих показателей оборачиваемости оборотных активов

№	Показатели	2020г.	2021г.	Отклонения
1	Выручка от продажи, тыс. руб.	239	819	580
2	Средние остатки оборотных средств, тыс. руб.	84,5	66	-18,5
3	Коэффициент оборачиваемости	2,83	12,41	9,58
4	Длительность одного оборота	127,28	29,01	-98,27

В соответствии с данными табл. 2.5, выручка от продаж ООО «Профилактик» увеличилась в 2021г. на 580 тыс. руб., при этом средние остатки оборотных активов сократились на 18,5 тыс. руб.

Так как снижение стоимости оборотных активов происходило менее интенсивно, то коэффициент оборачиваемости в 2021г. возрос на 9,58 и составил 12,41. Соответственно, продолжительность одного оборота сократилась на 98 дней и составила 29 дней в 2021г. Поэтому делается вывод об увеличении эффективности использования оборотных средств предприятия.

У ООО «Профилактик» отсутствует дебиторская задолженность, так как клиенты сразу же оплачивают деньги за оказанные услуги.

Структура потоков денежных средств предприятия характеризует структуру его деятельности, что представлено в табл. 2.6

Таблица 2.6– Показатели движения денежных средств за 2021 г.

Показатели	Общая сумма, тыс.руб.	Текущая		Инвестиционная		Финансовая	
		Сумма, тыс.руб.	%	Сумма, тыс.руб.	%	Сумма, тыс.руб.	%
Остаток ДС на начало года	0	-	-	-	-	-	-
Поступило ДС	819	819	100,00	-	-	-	-
Направленно ДС	817	817	100,00	-	-	-	-
Остаток ДС на конец года	2	2	-	-	-	-	-

По данным табл. 2.6 видно, что основной поток денежных средств приходится на текущую деятельность предприятия – оказание стоматологических услуг. Так, по текущей деятельности сумма поступивших денежных средств составила 819 тыс. руб., или 100,00% поступлений. Суммы оттока примерно соответствуют суммам поступлений и составляют 817 тыс. руб. по текущей деятельности.

Остаток денежных средств на конец периода 2 тыс. руб. несколько выше остатка на начало 0 тыс. руб. в связи с превышением суммы притока на 2 тыс. руб. суммы платежей.

Таким образом, анализ активов предприятия показал увеличение его деловой активности в течение исследуемого периода 2020-2021гг., что подтверждают рассчитанные показатели. Происходит рост активной части баланса за счет увеличения стоимости оборотных средств, в частности запасов, денежных средств ООО «Профилактик». За исследуемый период наблюдается значительное увеличение выручки от реализации услуг – на 580 тыс. руб., снижение периода оборота оборотных активов на 98 дней.

Проведем далее анализ пассивов исследуемого предприятия.

Целью анализа пассивного капитала является выявление структурных особенностей капитала, следовательно, определим за счет каких источников изменяется объем капитала, и в какую сторону, исследуем собственный капитал, рассчитаем чистые активы по данным бухгалтерского баланса.

Проанализировать источники капитала можно с помощью таблицы 2.7

Таблица 2.7 – Показатели структуры и динамики пассивов

№ п/п	Показатели	2020 г.		2021 г.		Отклонения	
		Сумма	%	Сумма	%	Сумма	%
1	Всего источников, в т.ч.:	63	100,00	69	100,00	6	0,00
1.1	собственных	-127	-201,59	39	56,52	166	258,11
1.2	заемных, из них	190	301,59	30	43,48	-160	-258,11
1.2.1	долгосрочных	190	301,59	26	37,68	-164	-263,91
1.2.2	краткосрочных	0	0,00	4	5,80	4	5,80

На основе данных таблицы 2.7, можно сделать вывод о том, что совокупный капитал предприятия увеличился на 6 тыс. руб. по сравнению с 2020г., что в большей мере обусловлено увеличением собственных источников на 258,11%.

Положительным является понижение доли долгосрочных заемных средств в общем объеме пассивов на 263,91 %, они представлены в основном кредитами, то есть эти средства фактически не принадлежат предприятию.

Собственный капитал является наиболее надежным, устойчивым и менее дорогостоящим источником по сравнению с другими. Поэтому его увеличение

положительно характеризует деятельность предприятия и политику управления источниками средств.

Группировка заемного капитала по категориям кредиторов представлена в таблице 2.8.

Таблица 2.8 – Группировка обязательств по категориям

№	Показатели	2020 г.		2021 г.		Отклонения	
		Сумма, тыс.руб.	%	Сумма, тыс.руб.	%	Сумма, тыс.руб.	%
1.	Обязательства всего, в т.ч.:	190	100,00	30	100,00	-160	0,00
1.1	Кредиты и займы	190	100,00	26	86,67	-164	-13,33
1.2	Кредиторская задолженность всего, в т.ч.:	0	0,00	4	13,33	4	13,33
	перед поставщиками и заказчиками	0	0,00	4	13,33	4	13,33

Из таблицы 2.8 видно, что заемный капитал сократился в 2021г. по сравнению с 2020г. на 160 тыс. руб. В 2020г. он на 100,00 % состоял из кредитов и займов, в 2021г. – на 86,67%. Наибольшую задолженность предприятие имеет перед банком - 26 тыс. руб., что составляет 86,67% в структуре его обязательств.

Кредиторская задолженность составляет в 2021г. 4 тыс. руб. и представляет собой задолженность перед поставщиком за материалы.

Таким образом, снижение стоимости обязательств предприятия произошло за счет снижения задолженности по кредитам и займам в результате их гашения, что положительно характеризует деятельность предприятия. Наиболее срочная кредиторская задолженность имеет незначительный размер 4 тыс. руб.

Группировка обязательств по срокам погашения и образования представлена в табл. 2.9.

Как видно из данных табл. 2.9, почти все заемные средства предприятия представлены долгосрочными обязательствами как в 2020, так и в 2021гг. В структуре краткосрочных обязательств наибольшую долю занимает

кредиторская задолженность в размере 4 тыс. руб., или 13,33%. При этом наблюдается ее увеличение на 4 тыс. руб. по сравнению с 2020г.

Таблица 2.9– Группировка обязательств по срокам погашения и образования

№	Показатели	2020 г.		2021 г.		Отклонения	
		Сумма, тыс.руб.	%	Сумма, тыс.руб.	%	Сумма, тыс.руб.	%
1.	Заемные средства всего, в т.ч.:	190	100,00	30	100,00	-160	0,00
1.1	Долгосрочные обязательства	190	100,00	26	86,67	-164	-13,33
1.2	Краткосрочные обязательства	0	0,00	4	13,33	4	13,33
3.	Кредиторская задолженность	0	0,00	4	13,33	4	13,33

Кредиты и займы составляют 26 тыс. руб., или 86,67% в структуре обязательств. При этом их сумма сократилась на 164 тыс. руб., или на 13,33% по сравнению с 2020г.

Общее снижение суммы заемных средств на 160 тыс. руб. положительно характеризует деятельность предприятия, так как свидетельствует о повышении его финансовой устойчивости и независимости от внешних источников финансирования.

2.3 Оценка финансового состояния предприятия

Показатели финансовой устойчивости характеризуют финансовое состояние с позиции долгосрочной перспективы. Их расчёт выявляет, насколько стабильна финансовая система предприятия, а также зависимость предприятия от внешних факторов (кредиторов и инвесторов).

Проанализируем финансовую устойчивость ООО «Профилактик» с помощью абсолютных показателей.

С этой целью сопоставим запасы и затраты с тремя группами источников их формирования: собственными оборотными средствами, собственными и долгосрочными заемными источниками и с общей величиной источников

формирования запасов и затрат в табл. 2.10

Таблица 2.10 – Показатели обеспеченности материальных активов источниками финансирования, тыс. руб.

№	Показатели	2020 г.	2021 г.
1	Собственный капитал	-127	39
2	Внеоборотные активы	0	0
3	Собственные оборотные средства	-127	39
4	Долгосрочные пассивы	190	26
5	Собственные и долгосрочные источники (стр.3+стр.4)	63	65
6	Краткосрочные заемные средства	0	4
7	Общая величина основных источников	63	69
8	Общая величина запасов и затрат	63	67
9	Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств	-190	-28
10	Излишек (+) или недостаток (-) собственных и долгосрочных источников	0	-2
11	Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных средств	0	2

Из данных таблицы 2.10 видно, что предприятие принадлежит ко 2 типу финансовой устойчивости – неустойчивое финансовое состояние, запасы и затраты недостаточно обеспечены собственным капиталом и всеми видами кредитов.

По данным таблицы видно, что собственный капитал предприятия не покрывает оборотные активы. Это связано с большой долей запасов. Руководителям предприятия необходимо увеличить собственный капитал и меньше денежных средств вводить в оборот. Также на предприятии наблюдается нехватка долгосрочных финансовых источников в размере 2 тыс. руб.

В результате увеличение краткосрочной задолженности общий излишек величины основных источников финансирования составил в 2021г. 2 тыс. руб.

Для более определенных выводов о финансовой устойчивости предприятия необходимо произвести коэффициентный анализ. Коэффициенты, используемые в этом анализе, приведены в таблице 2.11.

Анализ коэффициентов финансовой устойчивости табл. 2.11 дает более разностороннюю оценку финансовой устойчивости предприятия.

Таблица 2.11 – Расчет коэффициентов финансовой устойчивости

№	Показатели	2020 г.	2021 г.	Отклонение	Нормативное значение
1	Коэффициент автономии	-2,02	0,57	2,58	≥ 0,5
2	Коэффициент обеспеченности запасов	0,50	0,53	0,03	≥ 0,6
3	Коэффициент обеспеченности оборотных средств	-2,02	0,07	2,09	≥ 0,1
4	Коэффициент маневрирования	0,21	0,26	0,05	≥ 0,3

Итак, коэффициент автономии в отчетном периоде увеличился на 2,58. Его значение является выше нормативного, что говорит о независимости от заемного капитала. Коэффициент обеспеченности запасов подтверждает, что собственных оборотных средств совершенно недостаточно для обеспечения запасов и затрат. Коэффициент обеспеченности оборотных средств также не имеет оптимальное значение. Это означает, что оборотные активы не обеспечены оборотным капиталом. Следующий показатель – коэффициент маневренности за прошедший период также не соответствует нормативному.

Таким образом, можно сделать вывод, что у данного предприятия неустойчивое финансовое состояние. То есть запасы и затраты предприятия не обеспечены источниками капитала, а также не обеспечены заемными средствами.

Выясним далее, можно ли признать предприятие ликвидным. Ликвидность баланса – такое состояние статей, когда обязательства различной степени срочности можно погасить имуществом соответствующих ликвидности.

В таблице 2.12 приведена группировка статей баланса для анализа его ликвидности.

Таблица 2.12 – Группировка статей баланса для анализа его ликвидности, тыс. руб.

Актив		2020 г.	2021г.	Пассив		2020 г.	2021 г.
Наиболее ликвидные активы	А1	0	2	Наиболее срочные обязательства	П1	0	4
Быстро реализуемые активы	А2	0	0	Краткосрочные обязательства	П2	0	0
Медленно реализуемые активы	А3	63	67	Долгосрочные обязательства	П3	190	26
Трудно реализуемые активы	А4	0	0	Постоянные обязательства	П4	-127	39
Итого:		63	69	Итого:		63	69

По данным таблицы 2.12 можно оценить ликвидность предприятия, которая признается абсолютной, если соблюдаются пропорции:

А1 > П1

А2 > П2

А3 > П3

А4 < П4

На предприятии выполняются только два неравенства: А3 > П3, А4 < П4. Таким образом, баланс предприятия не в полной мере соответствует рекомендуемым пропорциям ликвидности, и его следует признать неликвидным.

Для определения характера ликвидности следует провести анализ по коэффициентам абсолютной, критической и текущей ликвидности.

Наиболее полно и всесторонне картину ликвидности баланса раскрывает анализ коэффициентов ликвидности, рассчитанных в таблице 2.13

Коэффициенты рассчитываются по формулам:

$$К_{ал} = \frac{А_{нл}}{П_{нс} + П_{кс}} \quad (2.2)$$

где $К_{ал}$ – коэффициент абсолютной ликвидности,

$А_{нл}$ – наиболее ликвидные активы,

$П_{нс}$ – наиболее срочные обязательства,

$П_{кс}$ – краткосрочные обязательства.

Таблица 2.13 – Расчет коэффициентов ликвидности

Наименование коэффициента	2020 г.	2021 г.	Нормативные значения	
			Отечественные нормативы	Зарубежные нормативы
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,00	0,50	≥ 0,1	≥ 0.2
Коэффициент критической ликвидности	х	16,75	≥ 0,7-0,8	≥ 1,5
Коэффициент текущей ликвидности	х	17,25	≥ 1,2-1,5	≥ 2,0

Из расчетов следует, что предприятие может погасить за счет наиболее ликвидных активов соответственно 50% текущей задолженности, что соответствует нормативному значению.

$$К_{кл} = \frac{А_{нл} + А_{бр}}{П_{нс} + П_{кс}} \quad (2.3)$$

где $К_{кл}$ – коэффициент критической ликвидности,

$А_{бр}$ – быстро реализуемые активы,

$А_{мр}$ – медленно реализуемые активы.

Из расчетов следует, что предприятие может погасить за счет наиболее ликвидных и быстро реализуемых активов соответственно всю сумму текущей задолженности. Показатель критической ликвидности также соответствует нормативному значению.

$$К_{тл} = \frac{А_{нл} + А_{бр} + А_{мр}}{П_{нс} + П_{кс}} \quad (2.4)$$

где $К_{тл}$ – коэффициент текущей ликвидности.

Коэффициент текущей ликвидности также показывает положительную тенденцию динамики. Наиболее ликвидные активы в виде денежных средств с задолженностью и некоторой части активов в виде запасов и затрат покрывают заемные источники предприятия.

Таким образом, такая платежеспособность удовлетворяет пониженным требованиям отечественных норм и предприятие ООО «Профилактик» является ликвидным.

Сравнительный анализ дебиторской и кредиторской задолженности провести невозможно, так как у предприятия отсутствует дебиторская задолженность.

Проанализируем финансовые результаты деятельности предприятия, которые приведены в таблице 2.14.

Таблица 2.14 – Анализ финансовых результатов

№	Показатели	2020 г.	2021 г.	Отклонения	
				сумма, тыс.руб.	%
1	Выручка	239	819	580	242,68
2	Себестоимость продаж	312	641	329	105,45
3	Валовая прибыль (убыток)	-73	178	251	-343,84
4	Коммерческие расходы	0	0	0	0,00
5	Управленческие расходы	0	0	0	0,00
6	Прибыль (убыток) от продаж	-73	178	251	-343,84
7	Проценты к уплате	0	0	0	0,00
8	Прочие доходы	73	0	-73	-100,00
9	Прочие расходы	0	0	0	0,00
10	Прибыль (убыток) до налогообложения	0	178	178	100,00
11	Текущий налог на прибыль	1	12	11	1100,00
12	Чистая прибыль (убыток)	-1	166	167	-16700,00

По таблице 2.14 видно, что на результат деятельности предприятия основное воздействие оказала прибыль от реализации, которая составила в 2021г. 178 тыс. руб. в результате значительного увеличения выручки на 580 тыс. руб. при росте себестоимости на 329 тыс. руб. Коммерческие расходы и управленческие расходы на предприятии отсутствуют.

Прочие доходы предприятия сократились на 73 тыс. руб. В результате прибыль до налогообложения возросла на 178 тыс. руб. в 2021г. и составила 178 тыс. руб. Чистая прибыль предприятия соответственно возросла на 167 тыс. руб. и составила 166 тыс. руб. в 2021г.

Таким образом, по результатам анализа табл. 2.14 делается вывод об увеличении эффективности основной деятельности предприятия, которая является прибыльной в 2021г.

Рассмотрев достигнутый экономический эффект в абсолютных величинах, проанализируем относительные показатели эффективности в табл. 2.15. В качестве результата деятельности предприятия рассмотрим выручку от реализации и прибыль.

Таблица 2.15 – Показатели деловой активности

№	Показатели	2020 г.	2021 г.	Отклонения
1	Коэффициент деловой активности	3,79	11,87	8,08
2	Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	2,83	12,41	9,58
3	Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	-1,88	21,00	22,88
4	Коэффициент оборачиваемости заемных средств	1,26	27,30	26,04

Выручка от реализации является основой для расчета показателей деловой активности. Коэффициент деловой активности рассчитывается по формуле:

$$К_{да} = \frac{Вр}{Б} \quad (2.5)$$

где $К_{да}$ − коэффициент деловой активности,

$В_р$ – выручка от реализации;

Б – валюта баланса.

В соответствии с данными табл. 2.15, наметилась тенденция роста коэффициента деловой активности (с 3,79 до 11,87), его увеличение вызвано увеличением выручки. Коэффициенты оборачиваемости оборотных активов,

собственного капитала и заемных средств значительно возросли на 9,58, 22,88 и на 26,04 оборота соответственно. Их увеличение также вызвано ростом выручки.

Показатели рентабельности, рассчитанные по прибыли в табл. 2.16, дают более объективную оценку эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Они учитывают высокую степень негативного влияния высоких издержек производства на результат деятельности предприятия.

Таблица 2.16 – Показатели рентабельности, %

№	Показатели	2020 г.	2021 г.	Отклонения
1	Рентабельность продаж	-0,42	20,27	20,69
2	Рентабельность текущей деятельности	-0,32	25,90	26,22
3	Рентабельность активов	-1,59	240,58	242,17
4	Рентабельность собственного капитала	0,79	425,64	424,85

Рентабельность продаж показывает, сколько рублей прибыли от реализации приходится на 1 руб. выручки (т. е. каждый рубль выручки приносит 0,2 руб. прибыли в текущем году). Увеличение данного показателя по сравнению с прошлым годом на 20,69% положительно характеризует деятельность предприятия.

Рентабельность текущей деятельности показывает, сколько рублей прибыли от реализации приходится на 1 руб. затрат (т. е. на 1 руб. затрат приходится 0,26 руб. прибыли). Тенденция к увеличению данного показателя также положительно характеризует деятельность фирмы, а также свидетельствует о высокой рентабельности основной деятельности предприятия.

Рентабельность активов показывает, сколько прибыли получает фирма на каждый рубль, вложенный в имущество (каждый рубль капитала фирмы приносит 2,41 руб. прибыли). Поэтому активы предприятия абсолютно рентабельны.

Рентабельность собственного капитала показывает, насколько увеличился собственный капитал за истекший период времени (т. е. сколько рублей чистой прибыли приносит доля собственного капитала – 4,26 руб.).

Таким образом, по данным таблицы 2.16 наблюдается тенденция к увеличению всех показателей, свидетельствующих об увеличении доходности фирмы. Поэтому далее руководству необходимо уделять внимание стабилизации финансового состояния и увеличивать доходность предприятия, стремясь к сокращению себестоимости и прочих расходов.

В конечном итоге, по данным проведенного анализа делается вывод о снижении эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия ООО «Профилактик» за рассматриваемый период. Структура баланса данного предприятия является оптимальной, так как наблюдается увеличение доли собственных источников финансирования.

Общее увеличение валюты баланса свидетельствует о росте его деловой активности, а увеличение выручки и прибыли от реализации подтверждают этот вывод.

Кроме того, предприятие является ликвидным, хотя и финансово неустойчивым, оно может рассчитаться по своим долгам, но его собственные средства не обеспечивают достаточный уровень запасов и затрат.

Возрастающая величина чистой прибыли, а также положительные значения показателей рентабельности положительно характеризуют сложившуюся ситуацию.

При сохранении такой динамики предприятие ООО «Профилактик» в ближайшем будущем может восстановить финансовую устойчивость. Для этого администрации предприятия необходимо предпринять ряд мер по управлению доходами и затратами предприятия, стремиться к увеличению объемов продаж и снижению расходов, оптимизировать структуру баланса.

ПРОЕКТНАЯ ЧАСТЬ 3. НАПРАВЛЕНИЯ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ И ОЦЕНКА ИХ ЭФФЕКТИВНОСТИ

3.1 Направления по улучшению финансового состояния ООО «Профилактик»

Основными факторами, оказывающими влияние на деятельность ООО «Профилактик», являются клиенты, конкуренты и поставщики. Поскольку предприятие является динамично развивающимся на рынке стоматологических услуг г. Абакана, количество клиентов постоянно растет.

В 2021г. количество клиентов предприятия превысило 1200 чел. Это стало рекордом за последние 5 лет. Немаловажным фактором здесь является позиционирование предприятия на рынке как добросовестного поставщика стоматологических услуг.

По данным «2 ГИС», сегодня в Абакане функционирует более 20 учреждений, в которых оказываются стоматологические услуги. Порядка 92% из них являются частными.

По словам экспертов, основные тенденции развития стоматологического рынка – это появление и внедрение цифровых технологий, которые сегодня используются практически во всех направлениях стоматологии.

Наиболее крупные клиники имеют в своём штате от 10 врачей. Их отличие от прочих клиник состоит не только в том, что здесь оказываются все возможные стоматологические услуги, но и, что немаловажно, в использовании высокотехнологичного оборудования.

Рынок платных медицинских услуг в Республике Хакасия показал по итогам 2021 года положительную динамику: прирост его объема в стоимостном выражении составил 7,2%, а общий объем – более 1,4 млрд. рублей. На первом месте традиционно держатся стоматологические услуги – их доля в структуре рынка составляет 47-55%, на втором месте – диагностика, ее доля в общем

объеме – 25-30%, отмечают в «R-Аналитике«.

Поставщиками предприятия являются как отечественные, так и зарубежные производители материалов и оборудования, лекарственных средств. Сотрудничество с большинством из них проверено многолетним сотрудничеством. В таблице 3.1 представим основных поставщиков предприятия:

Таблица 3.1 – Основные поставщики ООО «Профилактик»

Наименование поставщика	Вид продукции
ООО «БлескТех», г. Томск	Пломбировочные материалы химического отверждения, прокладочные материалы, инструменты
Nanoplant-Hoechst, Германия	Импланты
Ivoclar Vivadent, Лихтенштейн	Материалы для CAD/CAM систем, жидкости, лаки, изоляция, алмазные полиры для обработки керамики, вспомогательные материалы
Сибмединструмент, Томск	Оборудование
DentKist, Южная Корея	Слепочные материалы

Все поставки всегда производятся своевременно и надлежащего качества, что положительно характеризует взаимодействие ООО «Профилактик» со своими поставщиками. Наличие юридически грамотно составленных договоров, использование различных систем скидок как постоянному клиенту, позволяет руководству предприятия и далее продолжать сотрудничество с этими поставщиками.

Основными конкурентами ООО «Профилактик» являются такие как: стоматологическая клиника «Вивап-Дент» работающая на рынке более 20 лет, из них 12 занимается имплантацией зубов, клиника «Классик-Дент», клиника «Династия».

В таблице 3.2 рассмотрим показатели деятельности клиник-конкурентов ООО «Профилактик». Таким образом, ООО «Профилактик» имеет высокий имидж и высокую квалификацию персонала. Клиники ООО «Классик-Дент», ООО «Династия» имеет средний уровень имиджа, но обеспечена высококвалифицированными специалистами, которые, несомненно, повысят

уровень имиджа предприятия. По результатам анализа можно сделать вывод, что лидером на рынке стоматологических услуг г. Абакана является ООО «Вивап-Дент».

Таблица 3.2 –Конкурентоспособность клиник-конкурентов

Предприятие	Выручка от реализации, млн. руб. за 2021 г	Доля рынка	Качество услуг, по 5-ти балльной системе	Квалификация персонала (оценка по 5-ти балльной системе)	Имидж (оценка по 5-ти балльной системе)
1.ООО «Вивап-дент»	8,8	23%	5	высокая	высокий
2.ООО «Классик-дент»	7,3	12%	4	средняя	средний
3.ООО «Династия»	1,6	13%	5	высокая	средний
4.ООО «Профилактик»	0,8	11%	5	высокая	высокий

Конкуренция является движущей силой рынка, а значит и всей экономики в целом. Именно она является своеобразным «фильтром рынка», пропускающим только жизнеспособных участников. Потребители, поставщики, новые игроки и товары-заменители – всё это конкуренты, в той или иной степени оказывающие влияние на отрасль.

Сведем полученные данные анализа внешней среды ООО «Профилактик» с помощью PEST-анализа. В таблице 3.3 рассмотрим основные составляющие исследования факторов внешней среды.

Таблица 3.3 - PEST-анализ внешней среды ООО «Профилактик»

Политика (Р)	*Экономика (Е)*
Внесение изменений в Налоговый кодекс об увеличении процента налогообложения предпринимателей, внесение изменений в налоговую декларацию в частности ведет к необходимости корректировки ценовой политики предприятия; Поскольку компания работает с отечественными и зарубежными поставщиками, то изменения в Таможенном законодательстве имеют большое значение для развития компании - это ужесточение таможенных режимов, отношения по установлению, введению и взиманию таможенных платежей. Внесение изменений в Трудовой кодекс ведет к необходимости уделять больше внимания кадровому вопросу- например о трудоустройстве иностранных	Уровень инфляции – нестабилен. В декабре 2020 года уровень инфляции в России составил 0,40%, что на 0,04 меньше, чем в ноябре 2016 года и на 0,37 меньше, чем в декабре 2019 года. Вместе с этим, инфляция с начала 2021 года составила 5,38%, а в годовом исчислении – 8,42%. Происходит периодический рост затрат на внешние издержки, в том числе на энергоносители - с 1 июля 2021 года произошло незначительное повышение цены

Окончание таблицы 3.3

Политика (P)	*Экономика (E)*
граждан; Государство имеет большое влияние на деятельность предприятия- Прерогатива государства - обеспечение надежного правопорядка в стране, национальной безопасности, а это в свою очередь является основой для развития предпринимательства и экономики. Прогноз: Возможности в политической сфере - сниж ение ставки налогообложения, У долговых обяз ательств, оформленных в рублях, которые возникли из контролируемых сделок, при расчете налога на прибыль предельные значения процентов с 1 января 2021 года составят 75% и 125% ключевой ставки ЦБ РФ.	на электричество (приблизительно до 8%, зависимо от категории потребителей). Недостатки таможенного регулирования при импорте медикаментов и оборудования, ведет к периодическим сбоям в поставках товара. Прогноз: при ценах на нефть в диапазоне 50 долларов за баррель, прогнозируется стремительное падение экономики, инфляция должна составить 10 % .
Социум (S)	*Технология (T)*
Повышение уровня жизни и качества жизни спосо бствует спросу на платные услуги стоматологии Платежеспособность населения	Оборудование, оснащенное компьютерными программами, поможет максимально точно прогнозировать заболевания зубов.
Прогноз: разнообразные прогрессивные социальные изменения, в результате которых социальная система, подсистема, улучшает свое функционирование. преобразования в обществе в результате определенных целенаправленных или хаотических социальных изменений.	Прогноз: Внедрение новейших технологий и оборудования для качественного обслуживания пациентов ООО «Профилактик»

По данным таблицы 3.3 следует, рассмотрев факторы внешней среды, мы видим, что организация работает в сложной среде. Большое влияние на развитие организации оказывают экономические факторы. Уровень инфляции – нестабилен.

МВФ прогнозирует в 2022 году продолжение кризиса в экономике страны. Реальная инфляция, по данным независимых аналитических центров, составила 13,2%, а это на 5,6% процентов больше официальных статистических данных [3].

Происходит периодический рост затрат на внешние издержки, в том числе на энергоносители – с 1 июля 2021 года произошло незначительное повышение цены на электричество (приблизительно до 8%, зависимо от категории потребителей). Недостатки таможенного регулирования при импорте медикаментов и оборудования что ведет к периодическим сбоям в

поставках товара.

Все это негативно отражается на деятельности предприятия, происходит удорожание стоматологических услуг.

Положительное влияние оказывает развитие технологий в стоматологии. Оборудование, оснащенное компьютерными программами, поможет макс имально точно прогнозировать и лечить заболевания зубов.

Социальная составляющая макросреды имеет очень важное значение для организации. Она влияет на уровень спроса, потребительские предпочтения, выбор рынков сбыта услуг. Она определяет основные параметры регионального рынка рабочей силы, от которого зависит выбор места расположения предприятия: наличие необходимого количества работников, определенный уровень их образования и квалификации, соответствие возрастным и другим требованиям.

Рассмотрим модель пяти сил Портера, оказывающих влияние на деятельность и конкурентоспособность ООО «Профилактик» (рисунок 3.1).

Рисунок 3.1 - Модель пяти сил конкуренции Портера

Основными движущими силами, определяющими конкурентную стратегию организации являются рыночная власть поставщиков, рыночная власть покупателей клиентов, а также опасность появления товаров-заменителей и новых конкурентов.

Основными угрозами внешней среды, которых следует опасаться ООО «Профилактик» являются такие как: риск изменения коньюнктуры, усиление конкуренции на рынке, рост цен на материалы, снижение платежеспособного спроса населения на стоматологические услуги.

Сильными сторонами ООО «Профилактик» являются использование высококачественного современного оборудования; наличие собственной зуботехнической лаборатории; квалифицированные кадры.

Для успешной работы ООО «Профилактик» необходимо, в первую очередь сохранение человеческого капитала в лице специалистов. В настоящее время персонал организации является важной стратегической единицей, которая создает ценности предприятия. Высококвалифицированные специалисты создают конкуренцию на рынке стоматологических услуг Абакана.

Снабжение клиники новейшим оборудованием и медикаментами также способствует привлечению клиентов.

Продвижение услуг также имеет большое значение для организации, кроме рекламы в СМИ работает «сарафанное« радио, которое привлекает большее число клиентов.

Кроме того, немаловажным является не только сервисное обслуживание клиентов, но и устранение негативных явлений в процессе работы.

Все это создает цепочку ценностей предприятия, повышает имидж предприятия в глазах клиентов.

Специалисты и оборудование клиники« практически всегда полностью загружены и отсутствие простоя увеличивает рентабельность, снижая затраты на постоянные издержки производства.

Для разработки пирамиды стратегий необходимо, прежде всего,

проанализировать сильные и слабые стороны предприятия, а также проанализировать возможности и угрозы.

В таблице 3.4 представлен SWOT-анализ ООО «Профилактик».

Таблица 3.4 - SWOT-анализ ООО «Профилактик»

	Возможности 1.Освоение новых рынков сбыта 2. Освоение новых видов деятельности 3. Использование новых технологий и инноваций 4. Сотрудничество с конк урентами 5. Развитие информационных технологий 6. Доступные системы кред итования юридических и физических лиц для потребления стоматологических услуг.	*Угрозы* 1.Риск изменения коньюктуры 2. Усиление конкуренции на рынке 3. Рост цен на материалы 4. Снижение платежеспосо бного спроса населения на стоматологические услуги
Сильные стороны: 1.Использование высокок ачественного современного оборудования; 2. Наличие собственной зуботехнической лаборатории; 3. Квалифицированные кадры 4. Положительная кредитная история 5. Позитивный имидж компании	*«Сила и возможности«* 1. Использование совреме нного оборудования позволит повысить качество услуг и их конкурентоспособность 2. Собственное налаженное производство зубных протезов и брекетов позволит предложить конкурентосп особные цены, и выполнить эксклюзивный заказ 3. Положительная кредитная история компании позволит развивать партнерство с банками и реализовать проекты по кредитованию населения со средним уровнем платежеспособности 4. Повышение квалификации кадров способствует осво ению новых видов деятельн ости и расширению услуг	*«Сила и угрозы«* 1. Использование совреме нного оборудования и новых технологий позволит минимизировать затраты , тем самым снизить цены на оказ ываемые услуги, что в свою очередь увеличит спрос на конкурентоспособную продукцию
Слабые стороны: 1. Отсутствие стратегического планирования деятельности 2. Рост дебиторской	*Слабость и возможности«* 1. Отсутствии стратегического планирования деятельности, а также маркетинговых исследований рынка может помешать выходу на новые	*«Слабость и угрозы»* 1.В связи с отсутствием четко выраженной стратегии развития предприятия а также маркетинговых исследований

Окончание таблицы 3.4

задолженности 3. Слабое информационное обеспечение деятельности компании 3. Отсутствует система менеджмента качества. 4. Несовершенство существующей системы маркетинга 5. Организация работы клиники в арендованном помещении	сегменты рынка 2. Слабая рекламная политика снижает возможность привлечения новых клиентов Использование дифференцированного подхода к клиенту позволит завоевать большую долю рынка 3. Использование эффективных схем кредитования и системы скидок позволит сократить дебиторскую задолженность 4. Приобретение помещений в собственность клиники, позволит снизить затраты на аренду	может возникнуть угроза изменения коньюнктуры рынка. А рост цен на материалы может вызвать перебои в снабжении и спаду объему оказываемых услуг.

Итак, в результате исследования выявили несовершенство существующей системы маркетинга. Необходимо развитие системы изучения потребительского спроса на основе сегментации рынка потребителей услуг, развития системы обратной связи с клиентами и анализа соответствия качества предоставляемых услуг ценовым критериям, что позволит провести дифференциацию услуг по видам качества и по сегментам потребительского рынка.

Слабая рекламная политика снижает возможность привлечения новых клиентов. Использование дифференцированного подхода к клиенту позволит завоевать большую долю рынка. Приобретение помещения в собственность клиники, позволит снизить затраты на аренду.

Стратегия развития предприятия должна быть направлена на защиту своих ведущих позиций и дальнейшее развитие бизнеса.

Руководству предприятия необходимо развивать производство, вкладывая средства в развитие, защищать свои лидерские позиции, расширять ассортимент оказываемых услуг. Поэтому, для улучшения финансового состояния ООО «Профилактик» предлагается:

– проведение рекламной кампании с использованием местных средств

массовой информации;

– регулярно проводить опросы клиентов, выявляя их потребности;

– осуществлять СМС-информирование клиентов о проведении акций и предоставлении скидок;

– увеличить объемы оказываемых услуг, заключив договора на работу по обязательному медицинскому страхованию с Минздравом Республики Хакасия и страховыми компаниями;

– расширить ассортимент оказываемых услуг, наняв дополнительных работников.

В рамках расширения перечня оказываемых услуг предлагается внедрить детское лечение. Это очень востребованная услуга, так как попасть в бюджетную клинику – детскую стоматологию достаточно сложно из-за наличия больших очередей, занятости специалистов.

В Хакасии есть 10 частных стоматологий, которые оказывают услуги по полису ОМС. Их список есть на сайте республиканской стоматологии, а также у страховых компаний. Поэтому предприятию для увеличения объемов оказываемых услуг также предлагается заключить договора на работу по обязательному медицинскому страхованию с Минздравом Республики Хакасия и страховыми компаниями.

Таким образом, критериями привлекательности клиники ООО «Профилактик» является увеличивающаяся доля рынка, контролируемая клиникой. Выручка растет из года в год. Сильный имидж ООО «Профилактик» является важнейшим стратегическим преимуществом предприятия.

Пошаговое внедрение и выполнение предлагаемых мероприятий позволит предприятию значительно увеличить объемы оказываемых услуг, увеличить выручку и чистую прибыль предприятия.

3.2 Оценка эффективности предлагаемых мероприятий

Как было рассмотрено ранее, ООО «Профилактик» имеет достаточно сильную позицию на рынке стоматологических услуг г.Абакана, однако проведенный анализ финансового состояния и конкурентоспособности предприятия позволил выявить ряд недостатков:

– собственный капитал предприятия не покрывает оборотные активы;

– наблюдается нехватка долгосрочных финансовых источников;

– практически отсутствует рекламное продвижение предприятия на рынке.

Представим в табл. 3.5 мероприятия по улучшению финансового состояния ООО «Профилактик» и планируемые затраты на их реализацию.

Таблица 3.5 - Мероприятия по улучшению финансового состояния ООО «Профилактик»

Мероприятие	Затраты, тыс. руб.
Проведение рекламной кампании: - размещение информации в бегущей строке на местных телеканалах; - выпуск информационно-рекламного ролика и его размещение; - информационные публикации на радио и средствах печати; - размещение рекламы на городских автобусах	 120 40 10 30
Найм дополнительного персонала: - 2 детских врача-терапевта, - 2 медсестры	 100 50
Проведение опросов клиентов с целью выявления их предпочтений и потребностей	0
СМС-оповещение клиентов о скидках и акциях предприятия	12
Работа по договорам ОМС	0
Итого	362

В соответствии с данными табл. 3.5, на проведение мероприятий по улучшению финансового состояния предприятия предполагается затратить 362 тыс. руб. При этом, в результате внедрения услуг по детской стоматологии, планируется получить дополнительную выручку в размере 450 тыс. руб. в год исходя из потребности в этих услугах и размера среднего чека:

300 услуг * 1500 руб. = 450 000 руб.

Работа по договорам ОМС позволит предприятию получать дополнительно около 150 тыс. руб. в год, исходя из плана оказания услуг 100 ед. в год и среднего чека 1500 руб. за услугу.

Таким образом, прогнозное увеличение выручки ООО «Профилактик» составит:

450 + 150 = 600 тыс. руб. в год.

Учитывая увеличение расходов на 362 тыс. руб. и рост выручки на 600 тыс. руб., представим прогнозные финансовые результаты деятельности предприятия, которые приведены в таблице 3.6.

Таблица 3.6 – Прогноз финансовых результатов

№	Показатели	2021 г.	Прогноз	Отклонения	
				Сумма, тыс.руб.	%
1	Выручка	819	1419	600	73,26
2	Себестоимость продаж	641	1003	362	56,47
3	Валовая прибыль (убыток)	178	416	238	133,71
4	Прибыль (убыток) от продаж	178	416	238	133,71
5	Прибыль (убыток) до налогообложения	178	416	238	133,71
6	Текущий налог на прибыль	12	28	16	133,33
7	Чистая прибыль (убыток)	166	388	222	133,73

По таблице 3.6 видно, что в результате предлагаемых мероприятий выручка увеличится на 600 тыс. руб., а чистая прибыль – на 222 тыс. руб. по сравнению с 2021г.

Увеличение чистой прибыли предприятия позволит увеличить собственный капитал предприятия на 222 тыс. руб. за счет средств нераспределенной прибыли, что положительно скажется на финансовом состоянии ООО «Профилактик». Так, увеличение собственного капитала составит:

39 + 222 = 261 тыс. руб.

Соответственно, величина собственных оборотных средств, собственных и долгосрочных источников финансирования также увеличатся на 222 тыс. руб. и составят:

65 + 222 = 287 тыс. руб.

Общая величина основных источников составит:

69 + 222 = 291 тыс. руб.

Представим результаты расчетов в табл. 3.7.

Из данных таблицы 3.7 видно, что при прочих равных условиях предприятие в прогнозном периоде принадлежит к 1 типу финансовой устойчивости – абсолютно устойчивое финансовое состояние, запасы и затраты достаточно обеспечены собственным капиталом и всеми видами кредитов.

Таблица 3.7 – Прогноз показателей обеспеченности материальных активов источниками финансирования, тыс. руб.

№	Показатели	2021 г.	Прогноз
1	Собственный капитал	39	261
2	Внеоборотные активы	0	0
3	Собственные оборотные средства	39	261
4	Долгосрочные пассивы	26	26
5	Собственные и долгосрочные источники	65	287
6	Краткосрочные заемные средства	4	4
7	Общая величина основных источников	69	291
8	Общая величина запасов и затрат	67	67
9	Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств	-28	194
10	Излишек (+) или недостаток (-) собственных и долгосрочных источников	-2	220
11	Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных средств	2	224

По данным таблицы видно, что собственный капитал предприятия в прогнозном периоде покрывает оборотные активы, в результате появления статьи «Нераспределенная прибыль» в составе собственного капитала. Также на предприятии наблюдается достаточная величина долгосрочных финансовых источников.

Таким образом, в результате практического внедрения предлагаемых мероприятий финансовое состояние ООО «Профилактик» значительно

улучшится, примет абсолютно устойчивое значение. Кроме того, реализация мероприятий по использованию рекламы, увеличению объемов оказываемых услуг, позволит значительно увеличить выручку и чистую прибыль предприятия.

В конечном итоге, делается вывод об экономической эффективности и целесообразности мероприятий по улучшению финансового состояния ООО «Профилактик».

Подводя итоги третей части работы можно сделать вывод о том, что ООО «Профилактик» имеет достаточно сильную позицию на рынке стоматологических услуг г. Абакана, однако проведенный анализ финансового состояния и конкурентоспособности предприятия позволил выявить ряд недостатков: собственный капитал предприятия не покрывает оборотные активы; наблюдается нехватка долгосрочных финансовых источников; практически отсутствует рекламное продвижение предприятия на рынке.

Поэтому, в целях улучшения финансового состояния предприятия необходимо внедрение следующих мероприятий: проведение рекламной кампании в СМИ; найм дополнительного персонала – двух врачей и двух медсестер; проведение опросов клиентов с целью выявления их потребностей и предпочтений, необходимости новых услуг; проведение СМС – оповещение клиентов о скидках и акциях предприятия.

На проведение мероприятий по улучшению финансового состояния предприятия предполагается затратить 362 тыс. руб. При этом, по оценкам специалистов, каждый рубль, вложенный в рекламу услуг окупается в среднем в 3-5 раз. Поэтому, предполагается увеличение выручки предприятия на 600 тыс. руб. Увеличение чистой прибыли предприятия позволит увеличить собственный капитал предприятия на 222 тыс. руб., что положительно скажется на финансовом состоянии ООО «Профилактик». При прочих равных условиях предприятие в прогнозном периоде принадлежит к 1 типу финансовой устойчивости – абсолютно устойчивое финансовое состояние, запасы и затраты достаточно обеспечены собственным капиталом и всеми видами кредитов.

Собственный капитал предприятия в прогнозном периоде покрывает оборотные активы, в результате появления статьи «Нераспределенная прибыль» в составе собственного капитала. Также на предприятии наблюдается достаточная величина долгосрочных финансовых источников.

Таким образом, в результате практического внедрения предлагаемых мероприятий финансовое состояние ООО «Профилактик» значительно улучшится, примет абсолютно устойчивое значение. Кроме того, реализация мероприятий по использованию рекламы, увеличению объемов оказываемых услуг, позволит значительно увеличить выручку и чистую прибыль предприятия.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Таким образом, по результатам проведенного исследования были сделаны следующие выводы.

Объект исследования – Общество с ограниченной ответственностью «Профилактик» осуществляет стоматологическую практику в г. Абакане Республики Хакасия. Профиль услуг ООО «Профилактик» включает следующие направления: терапия, имплантация, реконструкция костной ткани, хирургия, ортодонтия, ортопедия, пародонтология, эстетика.

За период 2015-2021гг. выручка ООО «Профилактик» значительно возросла и превысила 800 тыс. руб. за год, чистая прибыль также значительно увеличилась и составила 166 тыс. руб. в 2021г. Произошло также увеличение стоимости активов и капитала предприятия.

На 2021 год у предприятия отсутствуют постоянные (внеоборотные) активы в общей стоимости имущества. Доля текущих (оборотных) активов на 2021 год составляет 100,00 % или 69 тыс. руб. в абсолютном выражении.

На предприятии за отчетный год увеличилась сумма собственного капитала и снизилась сумма заемного капитала. Так, доля собственного капитала составляет в 2021г. 56,52 %, а доля заемного капитала составляет 43,48 %, что свидетельствует о снижении финансовой зависимости предприятия от заемного капитала.

По данным проведенного анализа, предприятие принадлежит ко 2 типу финансовой устойчивости – неустойчивое финансовое состояние, запасы и затраты недостаточно обеспечены собственным капиталом и всеми видами кредитов. Собственный капитал предприятия не покрывает оборотные активы. Это связано с большой долей запасов. Также на предприятии наблюдается нехватка долгосрочных финансовых источников в размере 2 тыс. руб.

Коэффициент автономии в отчетном периоде увеличился на 2,58. Его значение является выше нормативного, что говорит о независимости от заемного капитала. Коэффициент обеспеченности запасов подтверждает, что

собственных оборотных средств совершенно недостаточно для обеспечения запасов и затрат. Коэффициент обеспеченности оборотных средств также не имеет оптимальное значение. Это означает, что оборотные активы не обеспечены оборотным капиталом. Следующий показатель – коэффициент маневренности за прошедший период также не соответствует нормативному.

Таким образом, можно сделать вывод, что у данного предприятия неустойчивое финансовое состояние. То есть запасы и затраты предприятия не обеспечены источниками капитала, а также не обеспечены заемными средствами.

ООО «Профилактик» имеет достаточно сильную позицию на рынке стоматологических услуг г. Абакана, однако проведенный анализ финансового состояния и конкурентоспособности предприятия позволил выявить ряд недостатков:

– собственный капитал предприятия не покрывает оборотные активы;

– наблюдается нехватка долгосрочных финансовых источников;

– практически отсутствует рекламное продвижение предприятия на рынке.

Поэтому, в целях улучшения финансового состояния предприятия необходимо внедрение следующих мероприятий:

– проведение рекламной кампании в СМИ;

– найм дополнительного персонала – двух врачей и двух медсестер;

– проведение опросов клиентов с целью выявления их потребностей и предпочтений, необходимости новых услуг;

– проведение СМС – оповещение клиентов о скидках и акциях предприятия.

На проведение мероприятий по улучшению финансового состояния предприятия предполагается затратить 362 тыс. руб. При этом, по оценкам специалистов, каждый рубль, вложенный в рекламу услуг окупается в среднем в 3-5 раз. Поэтому, предполагается увеличение выручки предприятия на 600 тыс. руб.

Увеличение чистой прибыли предприятия позволит увеличить собственный капитал предприятия на 222 тыс. руб., что положительно скажется на финансовом состоянии ООО «Профилактик». При прочих равных условиях предприятие в прогнозном периоде принадлежит к 1 типу финансовой устойчивости – абсолютно устойчивое финансовое состояние, запасы и затраты достаточно обеспечены собственным капиталом и всеми видами кредитов. Собственный капитал предприятия в прогнозном периоде покрывает оборотные активы, в результате появления статьи «Нераспределенная прибыль» в составе собственного капитала. Также на предприятии наблюдается достаточная величина долгосрочных финансовых источников.

Таким образом, в результате практического внедрения предлагаемых мероприятий финансовое состояние ООО «Профилактик» значительно улучшится, примет абсолютно устойчивое значение. Кроме того, реализация мероприятий по использованию рекламы, увеличению объемов оказываемых услуг, позволит значительно увеличить выручку и чистую прибыль предприятия.

В конечном итоге, делается вывод об экономической эффективности и целесообразности мероприятий по улучшению финансового состояния ООО «Профилактик».

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Федеральный закон от 21.11.2011 № 323-ФЗ (ред. от 26.03.2022) «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 10.04.2022) // Правовая система «Консультант-Плюс» [Электронный ресурс]. - М., 2022. - Режим доступа: http://www.consultant.ru/.

2. Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ (ред. от 30.12.2021, с изм. от 03.02.2022) «О несостоятельности (банкротстве)» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.03.2022) // Правовая система «Консультант-Плюс» [Электронный ресурс]. - М., 2022. - Режим доступа: http://www.consultant.ru/.

3. В новых реалиях: МВФ ухудшил прогноз по экономикам России и мира в 2022 и 2023 годах https://russian.rt.com/business/article/992550-mvf-prognoz-ekonomika-rossiya-mir.

4. Абрютина, М.С. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебно-практическое пособие. /М.С.Абрютина – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело и сервис, 2017. – 362с.

5. Абрютина, М.С. Экспресс – анализ бухгалтерской отчетности. Методика. Практические рекомендации /М.С.Абрютина– М.: Дело и сервис, 2018. – 272 с.

6. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / под общ. ред. Л.Л. Ермолович. – МИНСК: Интерпрессервис, Экоперспектива, 2017. – 186 с.

7. Артюхова, А. В. Анализ финансового состояния предприятия: сущность и необходимость проведения / А. В. Артюхова, А. А. Литвин. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2021. — № 11 (91). — С. 744-747. — URL: https://moluch.ru/archive/91/19590/ (дата обращения: 18.05.2022).

8. Астринский, Д.П. Экономический анализ финансового положения предприятия / Д. Астринский, В. Нагоян //Экономист. 2018. №12.с.55.

9. Баканов, М.И. Теория экономического анализа : учебник для студентов экономических специальностей / М. И. Баканов, М. В. Мельник, А. Д. Шеремет ; под ред. М. И. Баканова. - Изд. 5-е, перераб. и доп. - Москва : Финансы и статистика, 2018. - 534с.

10. Басовский, Л.Е. Теория экономического анализа: учеб. Пособие/ Л.Е.Басовский – М.: ИНФРА-М, 2019. – 428 с.

11. Балабанов, И.Т. Анализ и планирование финансов хозяйствующего субъекта / И.Т.Балабанов // М. : Финпресс, 2019. – 206 с.

12. Бернстайн, Л.А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация / пер. с англ. / Л.А.Бернстайн – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2018. – 347 с.

13. Безручко, А. С. Совершенствование методики оценки финансовой устойчивости организации в целях прогнозирования банкротства / А. С. Безручко, О. А. Герасименко. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2016. — № 6 (110). — С. 397-401. — URL: https://moluch.ru/archive/110/27214/ (дата обращения: 18.05.2022).

14. Борисов, Л. Анализ финансового состояния предприятия /Борисов Л. // Экономика и жизнь. - 2017. - №5. - С. 12-13.

15. Гаврилов, А.А. Анализ взаимосвязи финансовых результатов и обеспеченности оборотными фондами / А.Гаврилов, Е. Калайдин // Менеджмент в России и за рубежом. - 2018. - №2. - с.95-97.

16. Гиляровская, Л.Т. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : учебник / Л. Т. Гиляровская, Д. В. Лысенко, Д. А. Ендовицкий. - Москва : Проспект, 2018. - 360 с.

17. Глазунов, В.Н. Анализ финансового состояния предприятия / В. Глазунов // Финансы. - 2019. - №2. - С.15.

18. Гилязова, Л. Р. Методика расчета интегрального показателя финансовой устойчивости на основе данных бухгалтерского баланса / Л. Р. Гилязова. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2021. — № 8

(43). — С. 91-93. — URL: https://moluch.ru/archive/43/5198/ (дата обращения: 18.05.2022).

19. Гончаров, А.И. Система индикаторов платежеспособности предприятия / А.И.Гончаров // Финансы. – 2016. - №6. – С. 37-39.

20. Графова, Г.Д. Анализ доходности предприятия / Г.Д. Графова, И.В. Липатова // Финансы. - 2017. - №12. - С.17-19.

21. Графов, А.В. Оценка финансово-экономического состояния предприятия / А.В. Графов // Финансы. - 2019. - №7. - С.64.

22. Грачёв, А.В. Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия : От бухгалт. учета к экон. : Учеб.-практ. пособие / А. В. Грачёв. - М. : Финпресс, 2019. – 206 с.

23. Донцова, Л.В. Анализ финансового равновесия предприятия / Л.В. Донцова // Бухгалтерский учет. - 2018. - №4. - С.8-10.

24. Дронов, Р.И. Оценка финансового состояния предприятия / Р.И. Дронов // Финансы. - 2019. - №4. - С.15-16.

25. Ендовицкий, Д.А. Оценка потребности в дополнительных средствах финансирования коммерческой организации / Д.А. Ендовицкий // Финансы. - 2017. - №5. - С.22.

26. Ефимова, О.В. Анализ оборачиваемости средств коммерческого предприятия / О.В. Ефимова // Бухгалтерский учет. - 2019. - №10. - С.35.

27. Иванов, В. Методика комплексного анализа предприятия целей антикризисного управления / В. Иванов // Рынок ценных бумаг. - 2019. - №23. - С.69-70.

28. Исхакова, З. Р. Современные подходы к анализу финансового состояния организации / З. Р. Исхакова, Т. Д. Маймур. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2021. — № 1 (105). — С. 371-375. — URL: https://moluch.ru/archive/105/24757/ (дата обращения: 18.05.2022).

29. Илясов, Г.Г. Как улучшить финансовое состояние предприятия / Г.Г. Илясов // Финансы. – 2018. - №10. – С. 52-53.

30. Ковалев, В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебник. / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова – М.: ПБОЮЛ Гриженко Е.М., 2017. – 417 с.

31. Ковалев, В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. / В.В. Ковалев – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 486 с.

32. Ковалев, А.И. Анализ финансового состояния предприятия : [Монография] / А. И. Ковалев, В. П. Привалов. - 4. изд., испр. и доп. - М. : Центр экономики и маркетинга, 2000. - 204 с.

33. Колчина, Н.В. Финансы предприятий: учебник. / Н.В. Колчина – Финансы, ЮНИТИ, 2017. – 348 с.

34. Курс анализа хозяйственной деятельности: учебник для экономических вузов / под ред. С.К. Татура, А.Д. Шеремета. – М.: Экономика, 2018. – 422 с.

35. Корчалина, Л.М. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Л.М. Корчалина // Бухгалтерский учет. - 2017. - №10. - С.91-92.

36. Котляр, Э. Комплексная оценка финансово-экономического состояния предприятия / Э. Котляр // Рынок ценных бумаг. - 2018. - №16. - С.39-40.

37. Куцко, М.В. Определение финансовых результатов деятельности предприятия / М.В. Куцко // Налоговый вестник. - 2019. №7. - С. 124.

38. Липатова, И.В. Анализ доходности предприятия / И.В. Липатова // Финансы. - 2018. - №12. - С. 17-19.

39. Лисина, К.Е. Методика анализа баланса и финансовой устойчивости предприятия / К.Е. Лисина // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. - 2017. - №11. - С.15-18.

40. Лимитовский, М. А. Корпоративный финансовый менеджмент : учебно-практическое пособие / М. А. Лимитовский, В. П. Паламарчук, Е. Н. Лобанова ; ответственный редактор Е. Н. Лобанова. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 990 с. — Текст : электронный // Образовательная

платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/425325 (дата обращения: 27.05.2022).

41. Лукасевич, И.Я. Анализ финансовых операций: методы, модели, техника вычислений / М.Я. Лукасевич – М.: Финансы: ЮНИТИ, 2017. – 364 с.

42. Любушин, Н.П. Современные подходы к анализу финансового состояния организации / Н.П.Любушин — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2021. — № 1 (105). — С. 371-375.

43. Макарьян, Э.А. Финансовый анализ : учебное пособие. / Э.А. Макарьян – М.: ПРИОР, 2018. – 294 с.

44. Мельничук, Г.М. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности: учебник. – / Г.М. Мельничук К.: Высш. шк., 2016. – 464 с.

45. Мокий, М.С. Экономика предприятия : учебное пособие / М.С.Мокий, М.Г.Лапусты – М.: ИНФРА-М, 2015. – 328 с.

46. Маркарьян, Э.А. Экономический анализ хозяйственной деятельности [Текст] : учебное пособие / Э. А. Маркарьян, Г. П. Герасименко, С. Э. Маркарьян. - 2-е изд., перераб. и доп. - Москва : КноРус, 2016. - 534 с.

47. Новодворский, В.Д. Рентабельность: показатели и анализ / В.Д. Новодворский // Бухгалтерский учет. - 2017. - №1. - С.12-14.

48. Пантелеева, И.А. К определению платежеспособности предприятий / И.А. Пантелеева // Финансы. - 2015. - №10. – С. 67-68.

49. Парушина, Н.В. Анализ внеоборотных и оборотных активов в бухгалтерской отчетности / Н.В.Парушина // Бухгалтерский учет. – 2016. - №2. – С. 41-43.

50. Попов, В.М. Ситуационный анализ бизнеса и практика принятия решений : учеб. пособие для вузов. / В.М.Попов – М.: КноРус, 2015. – 364 с.

51. Прыкин, Б.В. Технико-экономический анализ производства: учебник для вузов. / Б.В.Прыкин – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – 462 с.

52. Русак, Н.А. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности: учебник / Н.А.Русак, В.И. Стражева. – Минск: Высшая школа, 2016. – 298 с.

53. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – 2-е изд., перераб. и доп. /Г.В.Савицкая– М.: ИНФРА-М, 2016 – 478 с.

54. Трохина, С.Д. Управление финансовым состоянием предприятия / Трохина С. Д., Ильина В. А., Морозова Д. Ф. // Финансовый менеджмент. - 2014. - № 1. - С. 3-11.

55. Шеремет А.Д. Анализ активов организации / А.Д.Шеремет // Бухгалтерский учет. – 2016. - №8. – С. 64.

56. Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа. – 3-е изд., перераб. и доп. / А.Д.Шеремет – М.:ИНФРА-М, 2016. – 472 с.

57. Шеремет, А.Д. Финансы предприятий / А.Д.Шеремет– М.: ИНФРА-М, 2017. – 392 с.

58. Шеремет, А.Д. Теория экономического анализа: учебник. – 2-е изд., доп./ А.Д.Шеремет – М.: ИНФРА-М, 2016. – 428 с.

59. Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа. / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин, Е.В.Негашев // – М.: ИНФРА – М, 2018 – 378с.

60. Экономический анализ: ситуации, тесты, примеры, задачи, выбор оптимальных решений, финансовое прогнозирование : учебное пособие / под ред. М.И. Баканова, А.Д. Шеремета. – М.: Финансы и статистика, 2018. – 342 с.

61. Экономический анализ в торговле: учебное пособие для студентов, обучающихся по специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / [М. И. Баканов и др.]; под ред. М. И. Баканова. - Москва : Финансы и статистика, 2017. – 396с.

Приложение А

1590 3013

ИНН 1901105811--

КПП 190101001 Стр. 001

Форма по КНД 0710096

Упрощенная бухгалтерская (финансовая) отчетность

Номер корректировки 0-- Отчетный период (код)* 34 Отчетный год 2020

ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ "ПРОФИЛАКТИК"

(наименование организации)

Код вида экономической деятельности по классификатору ОКВЭД 2 86.23.

Код по ОКПО 30364946

Форма собственности (по ОКФС) 16

Организационно-правовая форма (по ОКОПФ) 12300

Единица измерения: (тыс. руб. – код по ОКЕИ) 384

Местонахождение (адрес)

643,655004,19,,АБАКАН Г,,СОВЕТСКАЯ УЛ,119,,32Н

На 003 страницах с приложением документов или их копий на листах

Достоверность и полноту сведений, указанных в настоящем документе, подтверждаю:

1 1 – руководитель
2 – уполномоченный представитель

КИОСЯ
ВАСИЛИЙ
НИКОЛАЕВИЧ

(фамилия, имя, отчество** руководителя (уполномоченного представителя) полностью)

Подпись _____ Дата 26.03.2021

Наименование и реквизиты документа, подтверждающего полномочия представителя

Заполняется работником налогового органа

Сведения о представлении документа

Данный документ представлен (код)

на страницах

в составе (отметить знаком V)

0710001		0710002	
0710003		0710004	
0710005			

Дата представления документа .. .

Зарегистрирован за №

Документ подписан электронной подписью и отправлен через АО «ПФ «СКБ Контур» 26.03.2021 в 09:30

Имя файла «NO_BOUPR_1900_1900_1901105811190101001_20210326_4307be50-25de-45fd-b541-c7407b6b1dfc»

Киося Василий Николаевич
Сертификат: ff78123d543efce7e03f561ae2fe91500e1807e3
Действует с 20.01.2021 до 20.01.2022

Принято 27.03.2021 в 00:16

Фамилия, И. О.** Подпись

1900 Управление ФНС России по Республике Хакасия

Диденко Светлана Николаевна, руководитель
Сертификат: f99427bd55431270735 7afc9aa4216 2d53cd0d40
Действует с 13.11.2020 до 13.11.2021

* Принимает значение: 34 – год, 94 – первый отчетный год, отличный по продолжительности от календарного.
** Отчество при наличии.

Продолжение приложения А

1590 3020

ИНН 1901105811 - -

КПП 190101001 Стр. 002

Форма по ОКУД 0710001

Бухгалтерский баланс

Пояснения[1]	*Наименование показателя*	*Код строки*	*На отчетную дату отчетного периода*	*На 31 декабря предыдущего года*	*На 31 декабря года, предшествующего предыдущему*
1	2	3	4	5	6
	АКТИВ				
-	Материальные внеоборотные активы [2]	1150	-	-	-
-	Нематериальные, финансовые и другие внеоборотные активы [3]	1170	-	-	-
-	Запасы	1210	63	95	90
-	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	0	11	24
-	Финансовые и другие оборотные активы[4]	1230	-	-	-
-	БАЛАНС	1600	63	106	114
	ПАССИВ				
-	Капитал и резервы [5]	1300	(127)	(126)	(115)
-	Целевые средства	1350	-	-	-
-	Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества и иные целевые фонды	1360	-	-	-
-	Долгосрочные заемные средства	1410	190	228	228
-	Другие долгосрочные обязательства	1450	-	-	-
-	Краткосрочные заемные средства	1510	-	-	-
-	Кредиторская задолженность	1520	0	4	1
-	Другие краткосрочные обязательства	1550	-	-	-
-	БАЛАНС	1700	63	106	114

Принято 27.03.2021 в 00:16

Имя файла «NO_BOUPR_1900_1900_1901105811190103001_20210326_4307be50-25de-45fd-b541-c7407b6b1dfc»

Продолжение приложения А

1590 3037

ИНН 1 9 0 1 1 0 5 8 1 1 - -

КПП 1 9 0 1 0 1 0 0 1 Стр. 0 0 3

Форма по ОКУД 0710002

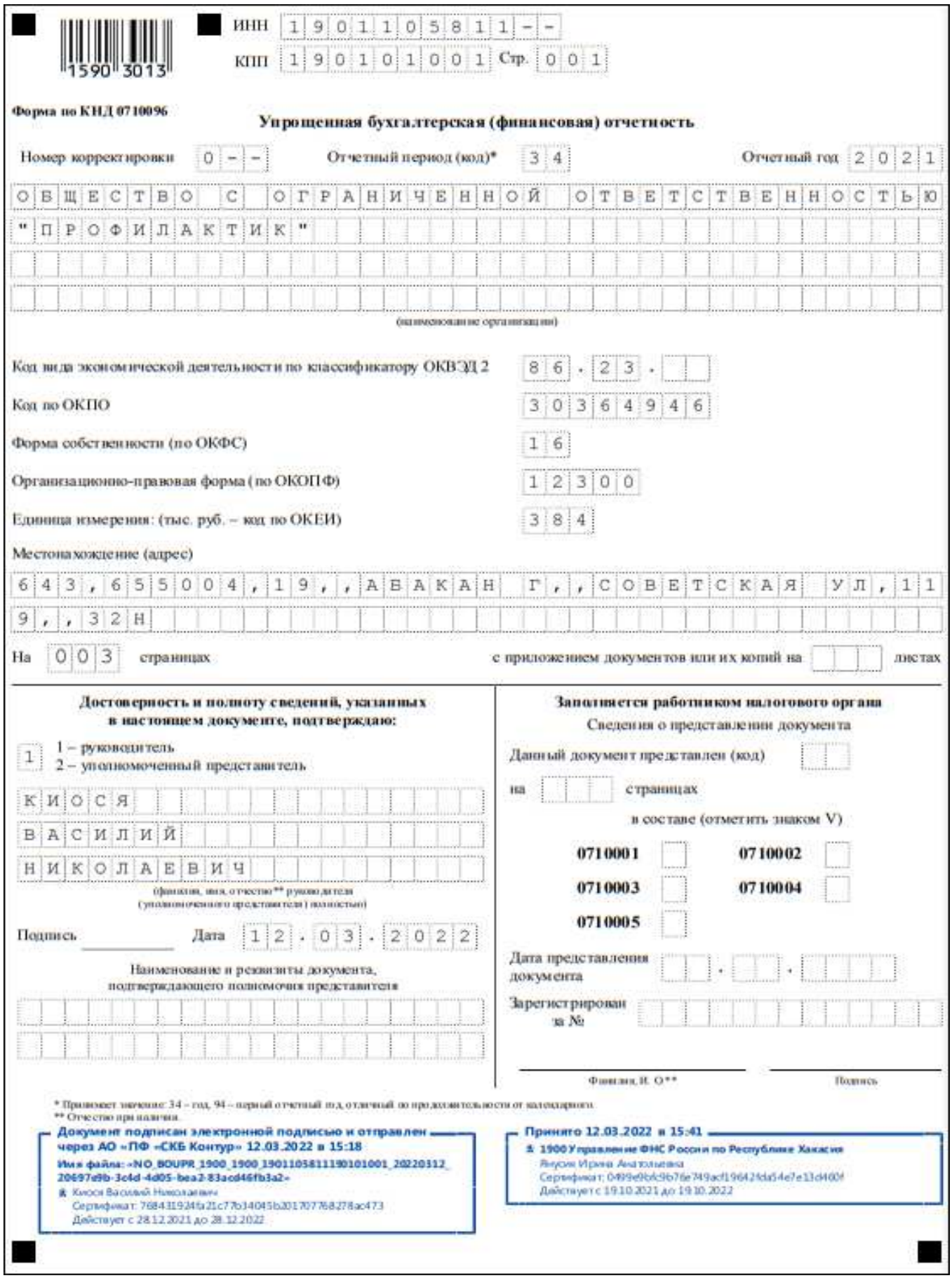
Отчет о финансовых результатах

Пояснения [1]	*Наименование показателя*	*Код строки*	*За отчетный год*	*За предыдущий год*
1	2	3	4	5
-	Выручка [6]	2110	239	280
-	Расходы по обычной деятельности [7]	2120	(312)	(283)
-	Проценты к уплате	2330	(-)	(-)
-	Прочие доходы	2340	73	-
-	Прочие расходы	2350	(-)	(-)
-	Налоги на прибыль (доходы) [8]	2410	(1)	(8)
-	**Чистая прибыль (убыток)**	2400	(1)	(11)

Принято 27.03.2021 в 00:16

Имя файла «NO_BOUPR_1900_1900_1901105811190103001_20210326_4307be50-25de-45fd-b541-c7407b6b1dfc»

Продолжение приложения А



ИНН 1901105811-- КПП 190101001 Стр. 001

Форма по КНД 0710096

Упрощенная бухгалтерская (финансовая) отчетность

Номер корректировки 0-- Отчетный период (код)* 34 Отчетный год 2021

ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ "ПРОФИЛАКТИК"

(наименование организации)

Код вида экономической деятельности по классификатору ОКВЭД 2 86.23.

Код по ОКПО 30364946

Форма собственности (по ОКФС) 16

Организационно-правовая форма (по ОКОПФ) 12300

Единица измерения: (тыс. руб. – код по ОКЕИ) 384

Местонахождение (адрес)

643,655004,19,,АБАКАН Г,,СОВЕТСКАЯ УЛ,11

9,,32Н

На 003 страницах с приложением документов или их копий на листах

Достоверность и полноту сведений, указанных в настоящем документе, подтверждаю:

1 1 – руководитель
2 – уполномоченный представитель

КИОСЯ

ВАСИЛИЙ

НИКОЛАЕВИЧ

(фамилия, имя, отчество** руководителя (уполномоченного представителя) полностью)

Подпись _____ Дата 12.03.2022

Наименование и реквизиты документа, подтверждающего полномочия представителя

Заполняется работником налогового органа

Сведения о представлении документа

Данный документ представлен (код)

на страницах

в составе (отметить знаком V)

0710001 0710002

0710003 0710004

0710005

Дата представления документа . .

Зарегистрирован за №

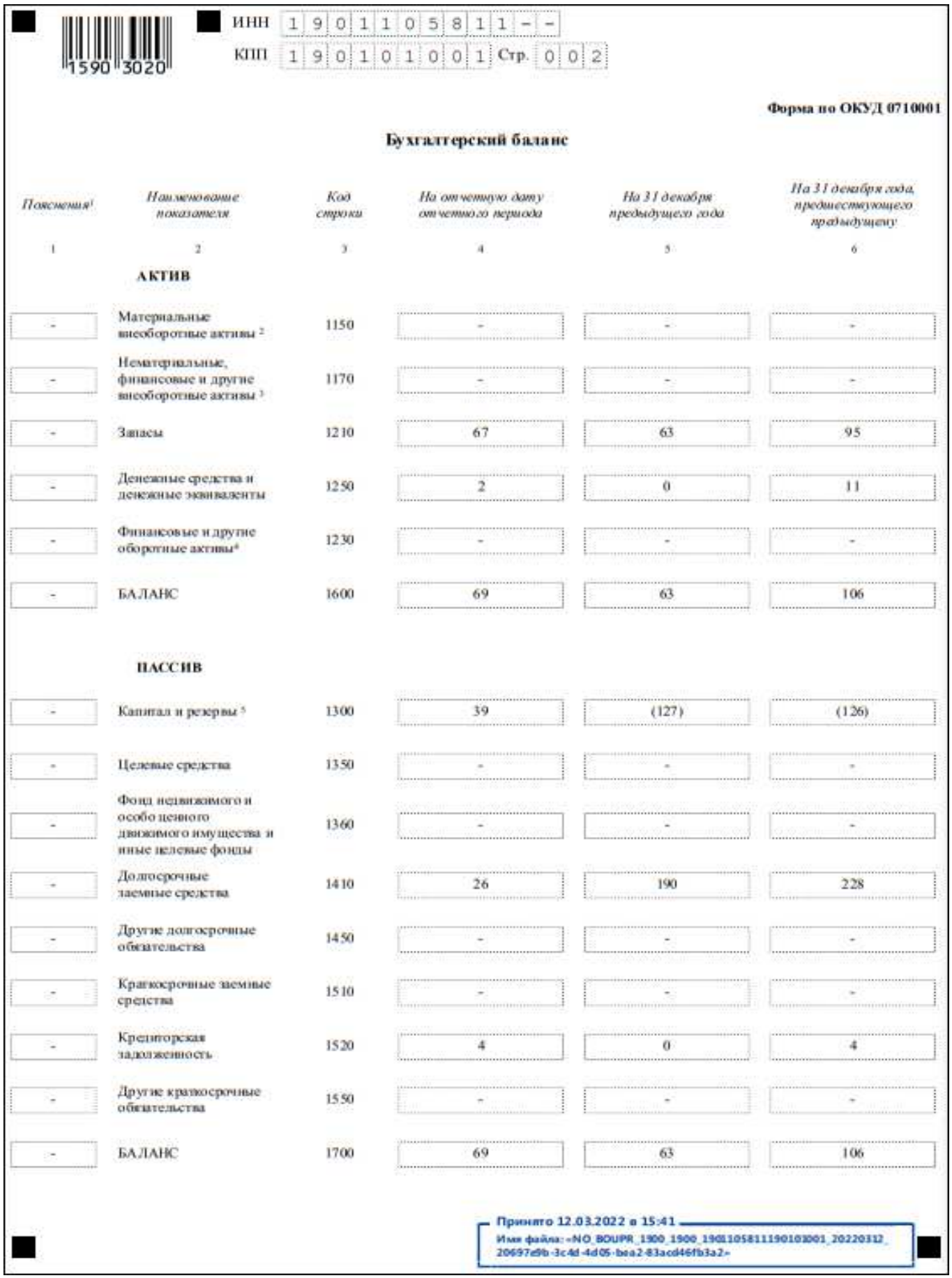
Фамилия, И. О.** Подпись

* Принимает значение: 34 – год, 94 – первый отчетный год, отличный по продолжительности от календарного.
** Отчество при наличии.

Документ подписан электронной подписью и отправлен через АО «ПФ «СКБ Контур» 12.03.2022 в 15:18
Имя файла: «NO_BOUPR_1900_1900_1901105811190101001_20220312_20697e9b-3c4d-4d05-bea2-83acd46fb3a2»
Киося Василий Николаевич
Сертификат: 7684319245a21c77b34045b3017077682f8ac473
Действует с 28.12.2021 до 28.12.2022

Принято 12.03.2022 в 15:41
1900 Управление ФНС России по Республике Хакасия
Янусик Ирина Анатольевна
Сертификат: 0499e0bfc9b7fe749acf196424da54e7e13d460f
Действует с 19.10.2021 до 19.10.2022

Продолжение приложения А



1590 3020

ИНН 1 9 0 1 1 0 5 8 1 1 - -

КПП 1 9 0 1 0 1 0 0 1 Стр. 0 0 2

Форма по ОКУД 0710001

Бухгалтерский баланс

Пояснения[1]	Наименование показателя	Код строки	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему
1	2	3	4	5	6
	АКТИВ				
-	Материальные внеоборотные активы [2]	1150	-	-	-
-	Нематериальные, финансовые и другие внеоборотные активы [3]	1170	-	-	-
-	Запасы	1210	67	63	95
-	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	2	0	11
-	Финансовые и другие оборотные активы[4]	1230	-	-	-
-	БАЛАНС	1600	69	63	106
	ПАССИВ				
-	Капитал и резервы [5]	1300	39	(127)	(126)
-	Целевые средства	1350	-	-	-
-	Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества и иные целевые фонды	1360	-	-	-
-	Долгосрочные заемные средства	1410	26	190	228
-	Другие долгосрочные обязательства	1450	-	-	-
-	Краткосрочные заемные средства	1510	-	-	-
-	Кредиторская задолженность	1520	4	0	4
-	Другие краткосрочные обязательства	1550	-	-	-
-	БАЛАНС	1700	69	63	106

Принято 12.03.2022 в 15:41

Имя файла: «NO_BOUPR_1900_1900_1901105811190101001_20220312_20697e9b-3c4d-4d05-bea2-83acd46fb3a2»

Продолжение приложения А

1590 3037

ИНН 1901105811--

КПП 190101001 Стр. 003

Форма по ОКУД 0710002

Отчет о финансовых результатах

Пояснения [5]	*Наименование показателя*	*Код строки*	*За отчетный год*	*За предыдущий год*
1	2	3	4	5
-	Выручка [6]	2110	819	239
-	Расходы по обычной деятельности [7]	2120	(641)	(312)
-	Проценты к уплате	2330	(-)	(-)
-	Прочие доходы	2340	0	73
-	Прочие расходы	2350	(-)	(-)
-	Налоги на прибыль (доходы) [8]	2410	(12)	(1)
-	**Чистая прибыль (убыток)**	2400	166	(1)

Принято 12.03.2022 в 15:41

Имя файла: «NO_BOUPR_1900_1900_1901105811190101001_20220312_20697e8b-3c4d-4d05-bea2-83acd46fb3a2»

Илюстративный материал (слайды)

Оценка финансового состояния предприятия и пути его оптимизации на примере стоматологической клиники ООО «Профилактик»

Исполнитель: Киося Анна Васильевна
Научный руководитель: Прокопьева Евгения Леонидовна

Актуальность

Актуальность выбранной темы обусловлена тем, что финансовое состояние предприятия играет решающую роль в жизненном цикле предприятий, поскольку отражает все стороны деятельности, движение любых товарно-материальных ценностей и трудовых ресурсов сопровождается образованием и расходованием денежных средств. Отсутствие навыков адекватной оценки собственного финансового состояния, анализа финансовых последствий принимаемых решений поставили многие из предприятий на грань банкротства. Одним из важнейших условий успешного управления финансами предприятия является оценка его финансового состояния.

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ

Целью бакалаврской работы является оценка финансового состояния предприятия и разработка рекомендаций по повышению эффективности его деятельности. Исходя из поставленной цели вытекают следующие задачи:

- рассмотреть понятие финансового состояния предприятия;
- изучить систему показателей, характеризующих финансовое состояние предприятия;
- проанализировать пути улучшения финансового состояния предприятия;
- дать характеристику ООО «Профилактик»;
- проанализировать капитал предприятия;
- провести оценку финансового состояния предприятия;
- разработать пути улучшения финансового состояния предприятия;
- оценить эффективность предлагаемых мероприятий.

Объектом исследования явилось общество с ограниченной ответственностью «Профилактик», которое осуществляет стоматологическую практику.

Предметом исследования является финансовая деятельность данного предприятия за исследуемый период.

Группы финансовых показателей деятельности предприятия

Показатели ликвидности	Показатели оборачиваемости средств	Показатели рентабельности	Рыночные показатели
Коэффициент текущей ликвидности	Оборачиваемость активов	Рентабельность оборотных средств	Прибыль на 1 акцию
Коэффициент быстрой ликвидности	Оборачиваемость постоянных активов	Рентабельность активов	Рост цены акции
Коэффициент абсолютной ликвидности	Оборачиваемость чистых активов	Рентабельность собственного капитала	Дивидендный доход
Коэффициент финансовой устойчивости	Оборачиваемость товарно-материальных запасов	Рентабельность чистых оборотных активов	Коэффициент котировки акций
Коэффициент покрытия	Средний период погашения кредиторской/дебиторской задолженности		Коэффициент выплат
	Оборачиваемость кредиторской/дебиторской задолженности		Коэффициент цена/прибыль на 1 акцию

Мероприятия по повышению финансовой устойчивости предприятия

Состав мероприятий	Внутренний эффект, получаемый предприятием
Создание резервов из чистой и валовой прибыли	Увеличение в стоимости имущества доли собственного капитала, рост величины источников собственных оборотных средств
Усиление работы по взысканию дебиторской задолженности	Повышение доли денежных средств, ускорение оборачиваемости оборотных средств, рост обеспеченности собственными оборотными средствами
Снижение издержек производства	Снижение величины запасов и затрат, повышение рентабельности продаж
Ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности	Ритмичность поступления средств от дебиторов, большой «запас прочности» по показателям платежеспособности

Основные технико-экономические показатели ООО «Профилактик»

Показатели	Ед. измерения	2020г.	2021г.	Отклонения	
				Сумма, тыс. руб.	%
Численность сотрудников	Чел.	4	5	1	25,00
Основные фонды	Тыс. руб.	0	0	0	0,00
Оборотные фонды	Тыс. руб.	63	69	6	9,52
Организационно-экономическая площадь	$М^2$	80	80	0	0,00
Рентабельность	%	-0,42	20,27	20,69	4926,19
Количество производимых продуктов	Шт.	8	8	0	0,00
Количество заключенных договоров на производство/ реализацию продуктов	Шт.	184	456	272	147,83

Агрегированный аналитический баланс за 2021 г.

Актив	Сумма, тыс. руб.	%	Пассив	Сумма, тыс. руб.	%
Внеоборотные активы	0	0,00	Собственный капитал	39	56,52
Оборотные активы	69	100,00	Заемный капитал	30	43,48
Баланс	69	100,00	Баланс	69	100,00

Расчет коэффициентов финансовой устойчивости

Показатели	2021 г.	2020 г.	Отклонение	Нормативное значение
Коэффициент автономии	0,57	-2,02	2,58	0,5
Коэффициент обеспеченности запасов	0,53	0,50	0,03	0,6
Коэффициент обеспеченности оборотных средств	0,07	-2,02	2,09	0,1
Коэффициент маневрирования	0,26	0,21	0,05	0,3

Расчет коэффициентов ликвидности

Наименование коэффициента	2021 г.	2020 г.	Нормативные значения	
			Отечественные нормативы	Зарубежные нормативы
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,50	0,00	0,1	0.2
Коэффициент критической ликвидности	16,75	х	0,7-0,8	1,5
Коэффициент текущей ликвидности	17,25	х	1,2-1,5	2,0

Показатели эффективности деятельности ООО «Профилактик»

Показатели	2020г.	2021г.	Отклонения	
			Сумма, тыс. руб.	%
Выручка	239	819	580	242,68
Прибыль до налогообложения	0	178	178	100,00
Чистая прибыль / убыток	-1	166	167	16500,00

Мероприятия по улучшению финансового состояния ООО «Профилактик»

Мероприятие	Затраты, тыс. руб.
Проведение рекламной кампании: - размещение информации в бегущей строке на местных телеканалах; - выпуск информационно-рекламного ролика и его размещение; - информационные публикации на радио и средствах печати; - размещение рекламы на городских автобусах	120 40 10 30
Найм дополнительного персонала: - 2 детских врача-терапевта, - 2 медсестры	100 50
Проведение опросов клиентов с целью выявления их предпочтений и потребностей	0
СМС-оповещение клиентов о скидках и акциях предприятия	12
Работа по договорам ОМС	0
Итого	362

Прогноз финансовых результатов

№	Показатели	2021 г.	Прогноз	Отклонения	
				Сумма, тыс.руб.	%
1	Выручка	819	1419	600	73,26
2	Себестоимость продаж	641	1003	362	56,47
3	Валовая прибыль (убыток)	178	416	238	133,71
4	Прибыль (убыток) от продаж	178	416	238	133,71
5	Прибыль (убыток) до налогообложения	178	416	238	133,71
6	Текущий налог на прибыль	12	28	16	133,33
7	Чистая прибыль (убыток)	166	388	222	133,73

Прогноз показателей обеспеченности материальных активов источниками финансирования, тыс. руб.

№	Показатели	2021 г.	Прогноз
1	Собственный капитал	39	261
2	Внеоборотные активы	0	0
3	Собственные оборотные средства	39	261
4	Долгосрочные пассивы	26	26
5	Собственные и долгосрочные источники	65	287
6	Краткосрочные заемные средства	4	4
7	Общая величина основных источников	69	291
8	Общая величина запасов и затрат	67	67
9	Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств	-28	194
10	Излишек (+) или недостаток (-) собственных и долгосрочных источников	-2	220
11	Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных средств	2	224

ПОСЛЕДНИЙ ЛИСТ
ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ

Квалификационная работа выполнена мной самостоятельно. Использованные в работе материалы и концепции из опубликованной научной литературы и других источников имеют ссылки на них.

Отпечатано в 1 экземпляре.

Список используемых источников 61 наименований.

Один экземпляр сдан на кафедру.

«___»_____ 2021 г.
дата

_____ Киося Анна Васильевна
(подпись) (Ф.И.О.)

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

Хакасский технический институт – филиал ФГАОУ ВО
«Сибирский федеральный университет»
институт
«Экономика и гуманитарные дисциплины»
кафедра

УТВЕРЖДАЮ
зав. кафедрой ЭиГД
_____ Т. Б. Коняхина
подпись инициалы, фамилия
«14» 06 2022г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.01 Экономика
код – наименование направления

Оценка финансового состояния предприятия и пути его оптимизации
тема
на примере стоматологической клиники ООО «Профилактик»

Научный руководитель _____ 18.06.22 д-р экон. наук, доцент Е. Л. Прокопьева
подпись, дата должность, ученая степень инициалы, фамилия

Выпускник _____ 18.06.22 А.В. Киося
подпись, дата инициалы, фамилия

Абакан 2022

Продолжение титульного листа бакалаврской работы по теме Оценка финансового состояния предприятия и пути его оптимизации на примере стоматологической клиники ООО «Профилактик».

Консультанты по разделам:

Теоретическая часть наименование раздела	18.06.2022 подпись, дата	Е. Л. Прокопьева инициалы, фамили
Аналитическая часть наименование раздела	18.06.2022 подпись, дата	Е. Л. Прокопьева инициалы, фамил
Проектная часть наименование раздела	18.06.2022 подпись, дата	Е. Л. Прокопьева инициалы, фамил

Нормоконтролер	18.06.2022 подпись, дата	Е. Л. Прокопьева инициалы, фамилия