

Министерство образования и науки Российской Федерации

---

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего профессионального образования  
«Санкт-Петербургский государственный политехнический университет»

---

Инженерно-экономический институт

Кафедра предпринимательства и коммерции

Диссертация допущена к защите

И.О.зав.кафедрой

\_\_\_\_\_ Гаранин Д.А.

«\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2014 г.

## Магистерская диссертация

**Тема: Оценка финансового состояния предприятия на примере ЗАО  
«Альянс-инжиниринг»**

Направление: 080100.68 – Экономика

Магистерская программа: 080100.68.15 – Бухгалтерский учет и аудит

Выполнила магистрант группы 363707/72 \_\_\_\_\_ С.Е.Джоя

Руководитель Советник Государственной \_\_\_\_\_ С.А. Галчунова  
Гражданской службы I ранга

Рецензент генеральный директор \_\_\_\_\_ А.Ю. Лукичѳв  
ЗАО «Альянс-инжиниринг»

Санкт-Петербург  
2014

Джоя С.Е. Оценка финансового состояния предприятия на примере ЗАО «Альянс-инжиниринг»: Магистерская диссертация. - СПб.: СПбГПУ, 2014. – 96 с., рис. – 5, табл. – 16, прил. – 2, библиогр. – 65 назв.

## ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ, ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ, ЛИКВИДНОСТЬ, ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ.

Общая характеристика ЗАО "Альянс-инжиниринг", его производственная структура, структура органов управления, проанализированы технико-экономические и финансовые показатели, рассмотрена организация бухгалтерского учета и налогообложения. Представлена нормативно-правовая база. Проведены: анализ состояния и структуры баланса, анализ финансовой устойчивости, оценка платежеспособности предприятия, оценка финансовых результатов деятельности. Разработаны мероприятия по улучшению финансового состояния. Проведена оценка эффективности разработанных мероприятий.

## Содержание

ВВЕДЕНИЕ.....	7
1. АНАЛИТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ .....	8
1.1. Общая характеристика ЗАО «Альянс-инжиниринг» .....	8
1.2. Производственная структура.....	8
1.3. Структура и функции органов управления.....	9
1.4. Техничко-экономические и финансовые показатели и их анализ	10
1.5. Организация бухгалтерского учета, налогообложения в ЗАО	
«Альянс-инжиниринг».....	16
1.6. Выбор темы магистерской диссертации работы .....	21
2. НОРМАТИВНО-ПРАВОВАЯ БАЗА .....	22
3. ПРОЕКТНАЯ ЧАСТЬ.....	24
3.1. Анализ состава и структуры баланса ЗАО»Альянс-	
инжиниринг» .....	24
3.2. Анализ финансовой устойчивости .....	31
3.3. Оценка платежеспособности предприятия	34
3.4. Оценка финансовых результатов деятельности предприятия .	39
3.5. Оценка вероятности банкротства	42
3.6. Разработка мероприятий по улучшению финансового состояния...	43
3.6.1. Снижение дебиторской задолженности.....	44
3.6.2.Антикризисные мероприятия для ЗАО «Альянс-	
инжиниринг».....	46
3.6.3.Основные направления совершенствования управления	
сбытом на предприятии.....	49
3.6.4.Расчет затрат на реализацию по совершенствованию	
системы сбыта на предприятии.....	52
4.ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕРОПРИЯТИЙ ПО УЛУЧШЕНИЮ	
ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ЗАО «АЛЪЯНС-ИНЖИНИРИНГ» .....	62
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	65
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ.....	69
Приложение 1. Бухгалтерский баланс ЗАО «Альянс-инжиниринг»	
Приложение 2. Отчет о финансовых результатах ЗАО «Альянс-	
инжиниринг»	

## ВВЕДЕНИЕ

Целью большинства предприятий является извлечение прибыли из своей деятельности. Величина прибыли, как результат от экономической деятельности, зависит от продуманного управления ресурсами предприятия. Для рационально управления организацией, необходимы определенные знания. Для систематического подхода к управлению необходим бухгалтерский учет и финансовый менеджмент. Однако до сих пор существует проблема рационального управления. На данный момент многие предприятия являются зависимыми от заемных денежных средств, не устойчивы финансово. [52]. Неспособность, оценить свое финансовое положение, несомненно, приведет к убыткам, которых можно было бы избежать при применении различных инструментов экономического анализа. Вопрос об улучшении экономического состояния организации всегда остается актуальным. Оценка финансового состояния позволяет раскрыть экономический потенциал и динамику развития предприятия, выявить плюсы и минусы управления деятельностью хозяйствующего субъекта, составить представление, о его финансовом положении, устойчивости и платежеспособности, рентабельности и деловой активности. Оценка финансового состояния предприятия представляет интерес как для собственников и руководителей, так и для контрагентов. Это определяет актуальность темы магистерской диссертации.

Целью диссертации является анализ и оценка финансового состояния ЗАО «Альянс-инжиниринг» и разработка необходимых рекомендаций по его улучшению. Для осуществления этой цели необходимо произвести тщательный анализ финансового состояния данного предприятия. Для этого необходимо сделать следующее:

- проанализировать состояние и структуру баланса;
- дать оценку финансовой устойчивости;
- оценить платежеспособность предприятия;
- дать оценку финансовых результатов деятельности предприятия;

Для принятия решений в области управления предприятием, необходимо обладать достоверной информацией о текущем экономическом состоянии организации, которую можно получить, проанализировав все экономические показатели. Необходимо также аналитическое прочтение исходных данных исходя из целей анализа и управления.

Финансовый анализ сейчас наиболее актуален. В связи с огромной конкуренцией во всех сферах деятельности, уже трудно найти не занятый сегмент рынка. И для того, что бы получать прибыль, необходимо предложить, что то новое. Об интересе к финансовому анализу говорит тот факт, что в последние годы появилось много публикаций, посвященных финансовому анализу [20]. Для написания диссертации были использованы: нормативные документы, учебные пособия по экономике, статьи в бухгалтерских журналах, бухгалтерская отчетность

# 1. АНАЛИТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

## 1.1. Общая характеристика ЗАО «Альянс-инжиниринг»

ЗАО «Альянс-инжиниринг» создано в соответствии с Федеральным законом об «акционерных обществах», Гражданским кодексом РФ и другими действующими законодательствами в 2012 году [3]. К основной деятельности относится поставка строительных материалов. Это гранитный щебень, товарный бетон и строительные растворы, а также песок. В 2012 году была получена лицензия на проведение электроизмерительных работ.

ЗАО «Альянс-инжиниринг» реализует продукцию, в основном, бетон, такого крупного предприятия как «ЛСР-базовые», выполняет различные подрядные работы. Разрабатывает и внедряет новые строительные технологии по подготовке строительного участка.

Электролаборатория проводит необходимые измерения на различных объектах: детские сады, школы, кинотеатры, крупными заказчиками являются «Водоканал», «Почта России».

Руководство текущей деятельностью общества осуществляется собранием акционеров. Исполнительным органом является Генеральный директор. Общество вправе самостоятельно осуществлять любые виды деятельности, не противоречащие действующему законодательству РФ. Общество не несет ответственности по обязательствам его Учредителя. Учредитель Общества не отвечает по его обязательствам и несет риск убытков, связанных с деятельностью Общества, в пределах стоимости внесенного им вклада. Уставный капитал Общества составляет из номинальной стоимости долей, приобретенных участниками, и составляет 10 000 рублей.

## 1.2. Производственная структура

ЗАО «Альянс–инжиниринг» выполняет различные работы связанные с электроизмерениями, ремонтными работами, введению в эксплуатацию новостроек, так же изготавливает на заказ различные бетонные изделия, в том числе бетонные ограждения. Состав и производственная структура представлены в табл. 1.1 [42].

Таблица 1.1

### Состав и производственная структура организации

Наименование подразделения	Вид деятельности. Номенклатура выпускаемой продукции, выполняемых работ, оказываемых услуг	Технико-экономические показатели: объем работ, численность работников и др.
Основные подразделения		
Основное подразделение	Продажа бетона, других строительных материалов	3 человека
Электроработная	Электроизмерение, проведение различных электрических работ	2 человек
Другие подразделения, входящие в состав организации		
Администрация	Бухгалтерский учет, управление производством	7 человек

В состав Общества входят три подразделения : основное, электроработная, администрация. Основное подразделение занимается продажей бетона и других стройматериалов и состоит из 3 человек . Электроработная состоит из двух человек : начальника электроработной и инженера электрика, это обособленное подразделение, расходы( приобретение материалов, представительские расходы, амортизация оборудования) по этому подразделению списываются как косвенные.

В состав администрации входит бухгалтерия, генеральный директор.

### 1.3. Структура и функции органов управления

Структура управления ЗАО «Альянс-инжиниринг» представлена на рисунке 1.1.[53]

Генеральный директор осуществляет руководство всей организации, ему подчиняются все нижестоящие руководители. Построена неделимая вертикальная линия руководства, которая помогает отслеживать всю деятельность беспрепятственно и в кратчайшие сроки. Такая структура проста в применении на практике, надежна и экономична.

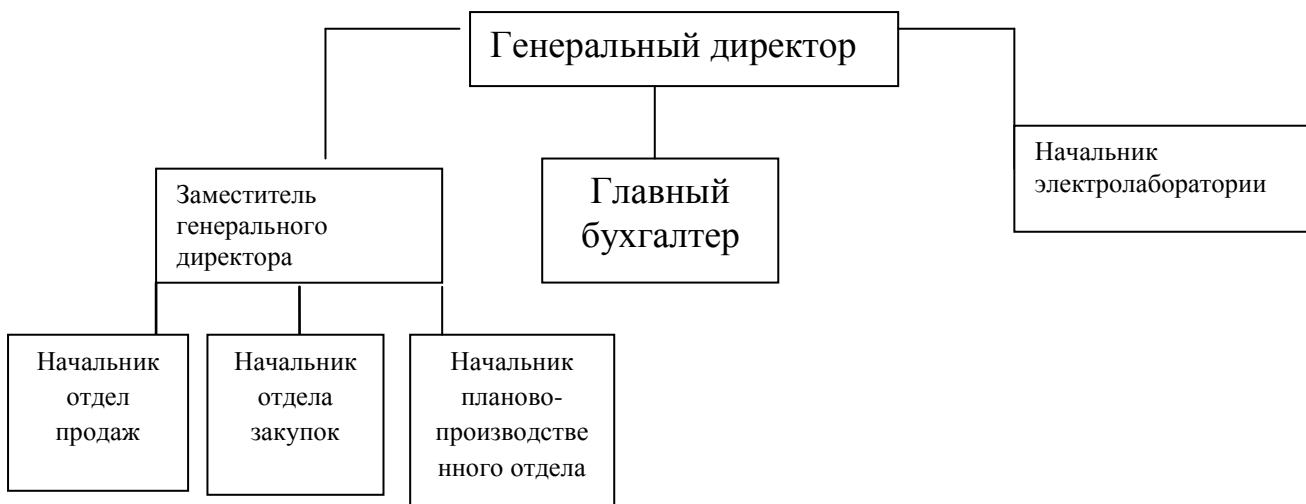


Рис. 1.1. Структура управления ЗАО «Альянс-инжиниринг»

Заместитель генерального директора, несет ответственность за работу отдела снабжения, отдела продаж, планово-производственного отдела.

Закрытое акционерное общество, владеет обособленным имуществом на праве собственности, имеет баланс, расчетные счета. Оплата всех необходимых платежей осуществляется из полученной прибыли, в результате экономической деятельности фирмы .

Оставшаяся после уплаты налогов и платежей чистая прибыль поступает в распоряжение Общества. ЗАО «Альянс-инжиниринг» не делает резервных фондов.

При приобретении материальных ценностей ЗАО «Альянс-инжиниринг» полностью рассчитывается с контрагентами. Организация может создавать филиалы и представительства по всей территории России, имеет возможность участвовать в других хозяйственных обществах, деятельность которых соответствует целям и задачам предприятия.

Организация определяет режим работ, размер заработной платы в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.

#### 1.4. Техничко-экономические и финансовые показатели и их анализ

Приведем технико-экономические и финансовые показатели за 2012 2013 года и проведем их анализ, что бы представлять себе этапы развития, степень обеспеченности ЗАО «Альянс-инжиниринг». Далее представим основные финансовые результаты деятельности в табл 1.2.

**Основные финансовые результаты деятельности ЗАО «Альянс-инжиниринг»**  
**(из отчета о прибылях и убытках), тыс.руб.[26]**

Показатели	Обозначение	Фактическое значение		
		2012 год	2013 год	
		Абсолютная величина	Абсолютная величина	Темп роста,%
Выручка	В	854	24397	2856,80
Расходы по обычным видам деятельности	Р	(813)	(24196)	2976,14
Прочие доходы			2037	
Прочие расходы	-	(23)	(1966)	8547,83
Прибыль(убыток) до налогообложения	ПН	18	272	1511,12
Текущий налог на прибыль, в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	ТНП	(1)	(54)	100
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	ЧП	17	218	1282,36

На основании данных табл. 1.2 можно сделать выводы, что по сравнению с 2012 г. в 2013 г. увеличились все показатели отчета о прибыли и убытках. Выросла выручка темп роста составил 2856,80% , появилась статья «прочие доходы» в размере 2037 тыс.рублей, соответственно возросли прочие расходы , темп роста их составил 8547,83. Темп роста прибыли составил 1511,12 .

На основании бухгалтерской отчетности за 2012 , 2013 года (Приложение №1), заполним табл. 1.3.



**Основные технико-экономические показатели ЗАО «Альянс-инжиниринг» [26]**

Показатели	Обозначение	Единица измерения	Источник данных или формула расчета	Значение показателей		
				2012г.	2013г.	
				Абсолютная величина	Абсолютная величина	Темп роста, %
Уставный капитал	УК	тыс. руб.	Баланс, стр.1310	10	10	100
Валюта баланса	ВБ	тыс. руб.	стр.1600 или 1700	1324	6363	480,59
Внеоборотные активы	ВА	тыс. руб.	стр.1100	95	457	481,06
Оборотные активы	ОА	тыс. руб.	стр.1200	1042	3972	381,19
Запасы	З	тыс. руб.	стр.1210	170	456	268,24
Денежные средства	ДС	тыс. руб.	стр.1250	16	1478	923,75
Дебиторская задолженность	ДЗ	тыс. руб.	стр.1230	1042	3972	381,19
Краткосрочные обязательства	КО	тыс. руб.	стр.1500	185	1685	910,81
Долгосрочные обязательства	ДО	тыс. руб.	стр.1400	222	12	5,41
Собственные средства	СС	тыс. руб.	стр.1300	10	10	100
Заемные средства	ЗС	тыс. руб.	стр. (1400 + 1500)	407	1697	416,96
Среднегодовая величина собственного капитала	$\frac{СК}{n}$	тыс. руб.	$0,5^* (СК_{н+} + СК_{к})^*$	187	-70	-
Среднегодовая стоимость активов	$\frac{А}{n}$	тыс. руб.	$0,5^* (А_{н+} + А_{к})$	774	3843	496,52
Среднегодовая стоимость оборотных активов	$\frac{ОА}{n}$	тыс. руб.	$0,5^* (ОА_{н+} + ОА_{к})$	564	2507	444,51

Среднегодовая стоимость основных средств	$\overline{OC}$	тыс. руб.	0,5* ( $OC_{н+}$ $OC_{к}$ )	0	314	-
Среднесписочная численность работников	Ч	чел.		1	9	9
Среднемесячная заработная плата одного работника	ЗП	тыс. руб./чел.		0	10	-
Показатели эффективности использования производственного потенциала						
Фондоотдача	ФО	руб./руб.	$V/\overline{OC}$	-	77,69	
Среднегодовая выработка на одного работника (производительность труда)	ВР	тыс. руб./чел.	В/Ч	213	2710	127,23
Прибыль от продаж на рубль основных средств	ПП <sub>ф</sub>	руб./руб.	$ПП/\overline{OC}$	-	0,86	-
Прибыль от продаж на рубль зарплаты	ПП <sub>з</sub>	руб./руб.	$ПП/(Ч*ЗП*12)$	-	0,18	-
Прибыль от продаж на одного работника	ПП <sub>р</sub>	тыс. руб./чел.	ПП/Ч	41000	22333	54,47

На основании значений, полученных при заполнении табл. 1.3, вычислим основные финансовые показатели (табл. 1.4).

**Финансовые показатели ЗАО «Альянс-инжиниринг»**  
[26]

Показатели	Единица измерения	Формула расчета	Фактическое значение	
			2012г.	2013г.
<b>Показатели платежеспособности</b>				
Абсолютная ликвидность	-	$K_{ал} = \frac{ДС}{КО}$	0,08	0,88
Текущая ликвидность (коэффициент покрытия)	-	$K_{тл} = \frac{ОА}{КО}$	5,63	2,36
<b>Показатели финансовой устойчивости</b>				
Коэффициент автономии	-	$K_A = \frac{СС}{ВБ}$	0,0076	0,0016
Коэффициент обеспечения собственными оборотными средствами	-	$K_0 = \frac{СС + ДО - ВА}{ОА}$	0,30	0,12
Соотношение заемных и собственных средств (финансовый леверидж)	-	$K_\phi = \frac{ЗС}{СС}$	40,7	169,7
<b>Показатели деловой активности</b>				
Период оборота оборотных активов	дни	$ПО_{оА} = \frac{\overline{ОА} \cdot 365}{В}$	726,5	25,4
Период оборота дебиторской задолженности	дни	$ПО_{дЗ} = \frac{\overline{ДЗ} \cdot 365}{В}$	726,5	25,4
Период оборота кредиторской задолженности	дни	$ПО_{кЗ} = \frac{\overline{КЗ} \cdot 365}{В}$	849	29,74

На основании анализа таблиц 1.2, 1.3, 1.4, можно дать предварительную характеристику экономического состояния организации ЗАО «Альянс-инжиниринг». Организация начала свою деятельность сравнительно недавно в 2012 год сработала с отрицательным финансовым результатом и только в 2013 году удалось получить прибыль, достаточную для того, что бы закрыть убытки прошлых лет. Несмотря на то, что в целом темпы роста достаточно велики и устойчивы в среднем за год 28, что говорит об успешной работе организации, однако большого влияния на окончательный результат это не оказывает. Из таблицы 1.2 видно, что темпы роста расходов превышают темпы роста доходов, что отрицательно влияет на рост прибыли от продаж, а так же увеличиваются прочие расходы. Такое состояние обуславливается, скорее всего, нестабильной ситуацией, недостаточной дебиторской базой.

В 2013 году появились основные средства, имущество, существенно увеличиваются запасы. В 2013 году по сравнению с 2012 годом темп роста составил порядка 3. Рост активов говорит о развитии организации. Так же сократился период оборотов активов, что положительно сказывается на состоянии предприятия. Период оборота активов еще в 2012 году составлял 726 дней, в 2013 году составил всего 25 дней. Так же значительно сократился период оборота дебиторской задолженности.

Далее проанализируем финансовые показатели:

- коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какая часть текущей задолженности может быть погашена в ближайшее время. Данный коэффициент составил 0,08 (8%) в 2012 году и 0,88 (88%) в 2013 году, нормальное значение коэффициента 0,2. Чем выше показатель, тем лучше платежеспособность предприятия. С другой стороны, высокое значение коэффициента говорит о том, что большой процент неработающих активов в виде наличных денег и средств на счетах. Из этого следует, что собственные денежные средства используются неэффективно;

- коэффициент текущей ликвидности показывает, в какой степени оборотные активы покрывают краткосрочные обязательства. Т.к. значения данного коэффициента составляют 5,63 п.п. в 2012 году и 2,36 п.п. в 2013 году, оба показателя не входят в норматив, но близки к нормальному значению, это говорит о том, что предприятие имеет в наличии достаточное количество оборотных активов для удовлетворения обязательств. На предприятии наблюдается практически равнозначный рост, как обязательств, так и оборотных активов. То есть организация располагает текущими активами для покрытия своих краткосрочных обязательств;

- коэффициент автономии показывает долю собственных средств в общем объеме ресурсов предприятия. Из таблицы видно, что коэффициент автономии понизился, на конец 2013 года, и составил 0,0016. Это расценивается как отрицательный момент и говорит о повышении количества заемных средств, скорее всего организации не хватает собственных средств, поэтому привлекается дополнительное финансирование из вне, что в дальнейшем может грозить потерей независимости предприятия;

- коэффициент финансового риска показывает отношение заемных средств к собственным. Из таблицы видно, что коэффициент в 2012 года 40,7, на конец 2013 169,7 превышает нормативное значение, а это очень плохо, т.к. наблюдается высокий финансовый риск, высокая зависимость от внешних источников финансирования, то есть организация привлекает дополнительные источники средств, для улучшения своего производственного потенциала;
- коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами показывает наличие собственных оборотных средств, необходимых для финансовой устойчивости. Из таблицы видно, что данный показатель на конец 2012 года 0,30, на конец 2013 года 0,12, это говорит том, что анализируемое предприятие было ориентировано на формирование запасов за счет заемных средств.

Из приведенных выше данных, можно сделать вывод о финансовой неустойчивости предприятия, т.к. организация привлекает достаточно большое количество заемных средств, а это является отрицательным моментом, т.к. предприятие становится практически полностью зависимым от заемных средств и не сможет функционировать только на собственных средствах. Но здесь есть и свои плюсы, т.к. предприятие привлекает дополнительное финансирование для повышения экономического потенциала, для улучшения условий труда работников, для повышения технического оснащения, одним словом, предприятие привлекает заемные средства, которые в дальнейшем будут использоваться при финансировании новых проектов и улучшении деятельности организации.

В целом, проведя технико-экономический анализ можно сказать что ситуация в рассматриваемом предприятии нестабильна, но заметен положительный динамический рост оборотов.

### **1.5. Организация бухгалтерского учета, налогообложения в ЗАО «Альянс-инжиниринг»**

ЗАО «Альянс-инжиниринг» в полном объеме ведет бухгалтерский и налоговый учет и уплачивает все общие налоги.

Организация бухгалтерского учета возлагается на главного бухгалтера. Бухгалтерский учет осуществляется на основе типового Плана счетов бухгалтерского учета и Инструкции по его применению, При ведении бухгалтерского учета используется программа 1С 7.7. Бухгалтерский учет, максимально возможно приближен к налоговому.

Записи в регистрах бухгалтерского учета производятся в хронологической последовательности на основании первичных документов, с сохранением последовательности нумерации первичных документов. Учет имущества, обязательств и хозяйственных операций ведется способом двойной записи в соответствии с утвержденным Рабочим Планом счетов бухгалтерского учета. Все документы (в электронной форме и на бумажных носителях) хранятся в организации в течение пяти лет.

Годовая и квартальная отчетность предоставляется согласно законодательству РФ. В годовую отчетность включаются формы № 1 "Бухгалтерский баланс" и № 2 "Отчет о прибылях и убытках". Остальные формы и приложения не предоставляются, так как ЗАО «Альянс-инжиниринг» является субъектом малого предпринимательства. [9]

Ежеквартально сдаются декларации по налогу на добавленную стоимость, декларация по налогу на прибыль, декларация по налогу на имущество. Сдача отчетности в налоговую инспекцию и в фонды происходит через электронные каналы связи. В дальнейшем предприятие планирует переходить с 1С 7.7 на 1С 8.3, для ведения более подробного учета и сдачи отчетности прямо из программы 1С.

В учетной политике организации прописана методика ведения бухгалтерского учета:

1. При учете и оценки основных средств (ОС) организация руководствуется Положением по бухгалтерскому учету 6/01 «Учет основных средств» [16].

В качестве основных средств к учету принимаются активы, которые соответствуют следующим условиям:

- используются в производстве продукции, при выполнении работ или оказании услуг, либо для управленческих нужд организации, либо для предоставления организацией за плату во временное владение и пользование или во временное пользование;
- имеют срок полезного использования, больше 12 месяцев;
- не предполагается их последующая перепродажа;
- способны приносить экономическую выгоду.

Основные средства оцениваются и принимаются к бухгалтерскому учету по фактической стоимости.

Первоначальная стоимость основных средств формируется на счете 08 "Вложения во внеоборотные активы" (субсчет 08.4 "Приобретение отдельных объектов ОС") с учетом всех понесенных затрат на их приобретение, доставку, монтаж и т.д. с последующим списанием активов (после оприходования) в Дебет счета 01 (субсчета 01.1 "Основные средства организации"). На счете 01 субсчет 01.1 учитываются только активы стоимостью свыше 40 000 рублей за единицу (без учета НДС).

На основные средства начисляется амортизация, линейным способом с использованием счета 02. Начисление амортизации начинается с 1-го числа месяца, следующего за тем, в котором этот объект был принят у учета.

Если приобретается многокомпонентное ОС, например компьютер, клавиатура, системный блок, монитор, его следует учитывать как один объект. Ремонт ОС проводится за счет текущих затрат и отражается в учете путем включения фактических затрат в себестоимость того отчетного периода, в котором были произведены. Переоценка ОС производится по мере необходимости или по указанию Правительства РФ.

2. При учете нематериальных активов предприятие руководствуется ПБУ 14/2007 "Учет нематериальных активов", утвержденного Приказом МФ РФ от 27 декабря 2007 г. № 153н[19].

К НМА относятся объекты при выполнении следующих условий:

- объект способен приносить экономические выгоды в будущем;
- организация имеет право на получение экономических выгод, которые данный объект способен приносить в будущем;
- возможность выделения или отделения объекта от других активов;
- срок использования объекта превышает 12 месяцев;
- первоначальная стоимость объекта может быть достоверно определена;
- отсутствие у объекта материально-вещественной формы.

К НМА принимаются только те активы, которые сопровождаются надлежаще оформленными документами, подтверждающими существование актива, и подтверждающими исключительные права организации на результаты интеллектуальной деятельности. НМА отражаются в учете и отчетности в сумме затрат на их приобретение, предусмотренных п. 8 ПБУ 14/2007, а также с учетом расходов, предусмотренных в п. 9 настоящего Положения. Все вышеуказанные расходы первоначально учитывать на счете 08 "Вложения во внеоборотные активы" (субсчет 08.5 "Приобретение НМА") с последующим списанием активов в Дебет счета 04 "Нематериальные активы" (субсчет 04.1).

При принятии НМА к учету определяется срок его полезного использования. Срок полезного использования НМА является срок предполагаемого использования НМА с целью получения прибыли выраженный в месяцах.

Амортизация по НМА начисляется так же как по ОС, то есть линейным способом. Начисление амортизации по НМА начинается с 1-го числа месяца, следующего за тем, в котором этот объект был принят к учету. Амортизационные отчисления по НМА отражаются в бухгалтерском учете путем накопления на счете 05 "Амортизация нематериальных активов". Сумма амортизации рассчитывается исходя из срока полезного использования НМА.

3. При учете материально-производственных запасов организация руководствуется ПБУ 5/01 "Учет материально-производственных запасов", утвержденным приказом МФ РФ от 09 июня 2001 г. № 44н, и "Методическими указаниями по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов", утвержденными Приказом МФ РФ от 28 декабря 2001 г. № 119н (в редакции от 26 марта 2007 г. № 26н).[18]

Учет МПЗ ведется на счете. 10 «Материалы»

Приобретенные материалы принимаются по фактической себестоимости. Дополнительные счета по учету МПЗ не используются.

4. Учет товаров происходит на счете 41. Товары, приобретенные для перепродажи, принимаются по фактической стоимости. Списываются товары приобретенные для перепродажи по средней стоимости. Все затраты

связанные с доставкой, транспортировкой товаров, включаются в себестоимость.

5. Учет затрат на продажу происходит на счете 44 с последующим списанием на дебет счета 90.7 «Продажи».

Учет расходов ведется с разделением:

- на оплату труда
- материалы
- амортизация

Затраты на издержки производства списываются в тот период, когда были совершены эти затраты.

6. В составе расходов будущих периодов отражаются:

- расходы на подписку на периодические печатные издания;
- расходы на абонентскую плату за использование программного обеспечения;
- суммы отпускных (включая налоги и взносы, кроме НДФЛ) относящихся к следующему месяцу.

Сроки и направление списания расходов будущих периодов определяются в соответствии с действующим законодательством, исходя из конкретной хозяйственной операции, и утверждаются приказом руководителя организации. Списание расходов будущих периодов с Кредита счета 97 производится равномерными долями (ежемесячно), начиная с 1-го числа месяца, следующего за тем, в котором эти расходы были приняты к учету и до полного срока их потребления. НДС по расходам будущих периодов принимается к вычету в полном объеме после их получения и принятия к учету.

7. Учет реализации осуществляется в момент отгрузки товаров и предъявлению покупателям расчетных документов. Учет реализации товаров ведется на счете 90 "Продажи" (субсчет 90.1.1 "Выручка от продаж»).

8. Финансовые результаты деятельности предприятия.

Прибыль (убыток) от реализации товаров определяется по проданным товарам независимо от оплаты (поступления денежной выручки).

9. В бухгалтерском учете и балансе ЗАО «Альянс-инжиниринг» отражается только то имущество и обязательства, которые законодательно признаются его собственностью. Имущество и обязательства собственников ЗАО «Альянс-инжиниринг» существуют отдельно от имущества и обязательств ЗАО «Альянс-инжиниринг».

Чистая прибыль распределяется и используется на усмотрение генерального директора который является единственным учредителем (согласно уставным документам)

Далее представим структуру налогов за 2012 , 2013 года в табл. 1.5.



**Структура налогов, подлежащих к уплате при ОСН ЗАО «Альянс-инжиниринг»**

Налог	Фактическое значение			
	2012г.		2013г.	
	Абсолютная величина, тыс. руб.	Удельный вес, %	Абсолютная величина, тыс. руб.	Удельный вес, %
НДС*	2	66,66	93	26,73
Налог на прибыль	1	33,33	54	15,52
Страховые взносы	-	-	194	55,75
Налог на имущество	-	-	7	2
Итого	3	100	348	100
НДФЛ (налоговый агент)	-	-	80	

ЗАО «Альянс-инжиниринг» было открыто в 2012 году. Единственным учредителем и генеральным директором является одно лицо, в Письме Роструда от 28.12.2006 N 2262-6-1 сказано, что в ситуации, когда единственный учредитель одновременно является руководителем, по отношению к нему отсутствует работодатель, следовательно трудовой договор не заключается. Согласно приведенному выше Письму Роструда заработная плата генеральному директору не начислялась, страховые взносы и НДФЛ не начислялись и не выплачивались[17].

Это объясняет тот факт, что в 2012 году не были начислены страховые взносы и НДФЛ. Имущества в организации в 2012 году не было.

Необходимо отметить тот факт, что предприятие относится к субъектам малого предпринимательства, поэтому бухгалтерская отчетность сдается в сокращенном виде, что существенно упрощает бухгалтерский учет. Но имеет большой недостаток, который заключается в том, что сокращенная бухгалтерская отчетность не отражает полностью экономическое состояние в организации. Так как не раскрываются статьи баланса. И руководству предоставляется обобщенная информация. Для управленческого учета необходимо предоставлять более подробный отчет.

В ЗАО «Альянс-инжиниринг», практически отсутствует управленческий учет, что соответственно влияет на общую картину. Для принятия правильных решений, систематизированного подхода к расчету затрат, уменьшения расходов, получение большей прибыли, необходимо проводить тщательный экономический анализ[2].

## 1.6. Выбор темы магистерской диссертации

Тема магистерской диссертации «Оценка финансового состояния предприятия на примере ЗАО «Альянс-инжиниринг» выбрана не случайно. Сейчас в нашей стране больше всего субъектов малого предпринимательства. Все ниши бизнеса заняты, и для того что бы соответствовать сегодняшним требованиям, предоставлять качественные услуги, получать прибыль, предприятиям необходимо анализировать свое экономическое состояние. Находить способы повысить прибыльность. Для принятия, каких либо решений нужно обладать достоверной читаемой информацией.

Так как на рынке большая конкуренция, необходимо ежедневно совершенствоваться, для того, чтобы выявлять свои слабые и сильные стороны, нужен экономический анализ.

Я считаю, что тема экономического анализа важна для всех предприятий, в том числе и для малых, развивающихся.

Я выбрала ЗАО «Альянс-инжиниринг», потому что работаю на этом предприятии. Оно довольно «молодое». Проведя экономический анализ указать на слабые стороны предприятия, и на сильные. Можно предположить дальнейший путь развития. Подсказать выходы из различных ситуации.

На предприятии по предварительно сделанному анализу было выявлено много проблем:

- отсутствие управленческого учета;
- отсутствие своего производства;
- высокая себестоимость товаров;
- нестабильность.

Предложить, решение сложившейся ситуации и есть цель моей работы.

Моя магистерская диссертация может являться примером проведение экономического анализа. В дальнейшем может подсказать пути выходов из неблагоприятных экономических ситуаций другим организациям.

Для выбранного предприятия тема экономического анализа наиболее актуальна, так как оно еще не набрало достаточные «обороты». Только еще осваивает различные сферы рынка, пытается внедрять новые технологии, изучает спрос. Для «Альянс-инжиниринг» очень важно выбрать дальнейший путь своего развития. Учесть минусы и плюсы прошлых лет. Постараться исправить совершенные ошибки.

И для меня как для бухгалтера эта работа принесла неоспоримую пользу.

## 2.НОРМАТИВНО-ПРАВОВАЯ БАЗА

Современный управленческий учет, является интегрированной системой управления предприятием, формирующей и обеспечивающей информацией о результатах деятельности, - финансовых, временных, качественных, стоимостных, как всего предприятия в целом, так и его отдельных составляющих: структурных подразделений, сотрудников, проектов.

Таким образом, основную цель внедрения и использования современной системы управленческого учета на предприятии можно сформулировать следующим образом: достаточное и своевременное обеспечение всех уровней управления плановой, фактической и прогнозной информацией, необходимой для принятия обоснованных управленческих решений на основе оперативного и детализированного сбора, систематизации и анализа информации.

В качестве основы для регламентации управленческого учета деятельности центров ответственности, реализации бизнес-процессов и операций могут применяться и использоваться:

- внешние стандарты и нормы, к которым, в первую очередь, относятся соответствующие нормы законодательства, регулирующие отдельные направления финансово-хозяйственной деятельности экономических субъектов - гражданское, таможенное, налоговое, экологическое законодательство, лицензирование и т. д.;
- стандарты и требования на функциональность бизнес-процессов предприятия, в которые включаются международные, национальные и отраслевые стандарты систем качества (ИСО 9000, ГОСТ Р ИСО 9000-2001, ГОСТ Р ИСО 9004-2001), систем планирования производственных ресурсов (MRP, ERP), логистики (SCM, JIT), организации системы закупок (procurement) и т. д.;
- внутренние (корпоративные) регламенты и стандарты, которые определяют основные аспекты корпоративной политики предприятия;
- взаимоотношения с клиентами, совместную разработку центрами ответственности продуктов (товаров, услуг), формирование и ведение портфеля заказов, заключение договоров, мотивацию персонала и т. д.;
- в соответствии с внешними и функциональными (международными, национальными и отраслевыми) стандартами и нормами.

В настоящее время анализ финансового состояния организации в России проводится с использованием следующих нормативных документов.

1. ФЗ РФ от 27 сентября 2002 г. «№ 127 «О несостоятельности (банкротстве)» (с дополнениями). Закон устанавливает основания для признания должника несостоятельным (банкротом), регулирует порядок и условия осуществления мер в процессе процедуры несостоятельности (банкротства) и иные отношения, возникающие при неспособности должника удовлетворить требования кредиторов в полном объеме.

2. Приказ ФСФО РФ от 23 января 2001 г. № 16 «Об утверждении методических указаний по проведению анализа финансового состояния организации». Приказ устанавливает порядок проведения анализа финансового состояния организации при выполнении экспертизы и составлении заключений, проведении мониторинга финансового состояния организаций.
3. Постановление Правительства РФ от 25 июня 2003 г. № 367 «Об утверждении правил проведения арбитражными управляющими финансового анализа». Постановление определяет принципы и условия проведения арбитражными управляющими финансового анализа, а также состав сведений, используемых арбитражными управляющими во время этой процедуры. Проведение арбитражным управляющим финансового анализа предусмотрено ст. 70 Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)»<sup>1</sup>, где установлено: «Анализ финансового состояния должника проводится в целях определения стоимости принадлежащего должнику имущества для покрытия судебных расходов, расходов на выплату вознаграждения арбитражным управляющим, а также в целях определения возможности или невозможности восстановления платежеспособности должника в порядке и в сроки, которые установлены настоящим Федеральным законом». На основе анализа временный управляющий подготавливает предложения о возможности или невозможности восстановления платежеспособности должника и обоснование целесообразности введения последующих процедур банкротства.
4. Постановление Правительства РФ от 21 апреля 2006 г. № 104 «О группировке объектов в соответствии с угрозой банкротства для стратегически важных объектов». Постановление устанавливает порядок и принципы группировки стратегически важных объектов в соответствии с угрозой банкротства.
5. Приказ Министерства экономического развития РФ от 18 апреля 2011 г. № 175 "Об утверждении Методики проведения анализа финансового состояния заинтересованного лица в целях установления угрозы возникновения признаков его несостоятельности (банкротства) в случае единовременной уплаты этим лицом налога". Используется, различными контролерами (налоговая инспекция, суд), для оценки экономического состояния предприятия при предоставлении отсрочки и рассрочки по уплате налогов[47]/

### 3. ПРОЕКТНАЯ ЧАСТЬ

#### 3.1. Анализ состава и структуры баланса ЗАО «Альянс-инжиниринг»

Бухгалтерский баланс является способом отражения имущественного состояния в денежном эквиваленте на определенную дату. В активе бухгалтерского баланса находятся имущество, запасы, все, что говорит о платежеспособности организации. В пассиве находятся заемные денежные средства, источники собственных средств. Можно сказать пассив показывает объем полученных средств, актив это то, как организация распорядилась полученными средствами. Так как в балансе рассматриваются с одной стороны имущество, средства по составу и способу их размещения, с другой стороны, рассматриваются средства по способу их получения и по назначению, итог актива должен быть равен итогу пассива.

Для удобства проведения анализа баланса и оценок, его статьи формируются в отдельные обособленные группы. Главными особенностями группировки статей актива считают степень их ликвидности, т. е. скорость их оборачиваемости в денежные единицы, и использование активов в деятельности организации. В зависимости от степени ликвидности активы предприятия разделяют на две большие группы: внеоборотные активы (иммобилизованные средства) и оборотные активы (мобильные средства). Оборотные (мобильные) активы более ликвидны, чем внеоборотные (иммобилизованные) активы.

К внеоборотным активам относятся:

- основные средства;
- нематериальные активы;
- долгосрочные финансовые вложения.

В состав оборотных (текущих) активов включают: запасы, товарно-материальных ценностей;

- дебиторская задолженность;
- краткосрочные финансовые вложения (ценные бумаги);
- денежные средства.

Оборотные активы находятся в состоянии постоянного изменения[25]. Те оборотные активы, которые легко трансформировать в денежные средства, считаются легко реализуемыми активами. К ним относятся: денежные средства, краткосрочные финансовые вложения (ценные бумаги) и дебиторская задолженность. Запасы – это медленно реализуемые активы. В пассиве баланса находят свое отражение источники средств предприятия на определенную дату. Они подразделяются на следующие группы: источники собственных средств (капитал и резервы); долгосрочные пассивы (кредиты и займы); краткосрочные пассивы (кредиты, займы, расчеты с кредиторами и прочие пассивы) [44].

Анализ структуры баланса показывает:

- соотношение текущих и постоянных активов, а также источники их финансирования;
- соотношение собственных средств с обязательствами;
- долю в пассивах задолженности перед бюджетом, банками и трудовым коллективом;
- какие статьи растут, опережающими темпами и как это сказывается на структуре баланса;
- каково распределение заемных средств по срочности.

ЗАО «Альянс-инжиниринг» является субъектом малого предпринимательства, поэтому заполняет формы бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках субъектов малого предпринимательства. Отчетность отличается от полной отчетности тем, что в бухгалтерском балансе и отчете о финансовых результатах сведения указываются по статьям без детализации.

Активы баланса включают в себя данные о стоимости:

- основных средств;
- нематериальных активов;
- материально-производственных запасов;
- денежных средств на счетах и в кассе;
- финансовые оборотные средства, включающие в себя вложения сроком менее одного года, а также дебиторскую задолженность.

Пассивы баланса состоят из:

- капитал, резервы
- долгосрочные и краткосрочные кредиты и займы
- кредиторская задолженность.

Выработаны основные способы чтения баланса, среди них самые удобные и информативные: горизонтальный и вертикальный анализ баланса[40].

Горизонтальный анализ баланса – заключается в построении одной или нескольких аналитических таблиц, в которых абсолютные балансовые показатели, дополняются, относительными, такими как темп роста. Вертикальный анализ – показывает структуру средств предприятия и источников их финансирования [29].

В табл. 3.1 приведен горизонтальный анализ баланса.

Таблица 3.1

**Горизонтальный анализ баланса**

Показатель (строка баланса)	Значение, тыс.руб.		Темп роста,%
	На конец 2012 года (начало 2013 года)	На конец 2013 года	Конец 2013 года к началу 20131 года
1	2	3	4
<b>АКТИВ</b>			
I Материальные внеоборотные активы	95	457	481,06
II.Оборотные активы	1228	5906	480,95
в том числе:			
Запасы	170	456	268,24
Денежные средства	16	1478	9237,50
Финансовые и другие оборотные активы	1043	3972	380,83
<b>БАЛАНС</b>	<b>1324</b>	<b>6363</b>	<b>480,59</b>
<b>ПАССИВ</b>			
III.Капитал и резервы	(179)	39	17,89
IV.Долгосрочные обязательства	222	12	5,41
V.Краткосрочные обязательства	185	1685	910,81
Кредиторская задолженность	1097	4627	421,79
<b>БАЛАНС</b>	<b>1324</b>	<b>6363</b>	<b>480,59</b>

В табл. 3.2 представлен вертикальный анализ баланса.

Таблица 3.2

**Вертикальный анализ баланса**

Показатель (строка баланса)	Удельный вес, %		Изменение структуры, (+/-) Конец 2013 года к началу 2013 года
	На ко нец 2012 года (начало 2013 года)	На ко нец 2013 года	
1	2	3	4
<b>АКТИВ</b>			
I. Внеоборотные активы	7,18	7,18	0
II. Оборотные активы	92,82	92,82	0
Запасы	12,84	7,17	-5,67
Денежные средства	1,28	23,23	21,95
Прочие оборотные активы	78,70	62,42	-16,28
<b>БАЛАНС</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>-/-</b>
<b>ПАССИВ</b>			
III. Капитал и резервы	-13,52	0,61	14,13
IV. Долгосрочные обязательства	16,77	0,19	-16,58
V. Краткосрочные обязательства	13,90	26,48	12,58
Кредиторская задолженность	82,85	72,72	-10,13
<b>БАЛАНС</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	

Наибольший удельный вес в структуре актива баланса предприятия составляют оборотные активы, большую долю которых занимают запасы в 2012 году, в конце 2013 года наибольшая доля прочих оборотных активов. В структуре пассива баланса наибольший удельный вес имеет кредиторская задолженность и краткосрочные обязательства. Долгосрочные обязательства в структуре пассива в среднем составляют 9%.

В горизонтальном анализе баланса мы видим заметное увеличение темпов роста по всем показателям, так темп роста оборотных активов год составил 4.81.



Проанализировав структуру баланса ЗАО «Альянс-инжиниринг», можно сделать вывод, что предприятие развивающееся, и в данный момент значительно зависит от заемных средств.

Для большей наглядности представим структуру баланса в диаграмме (рис. 3.1, 3.2) и графически (рис. 3.3).

### Структура баланса за 2012 год

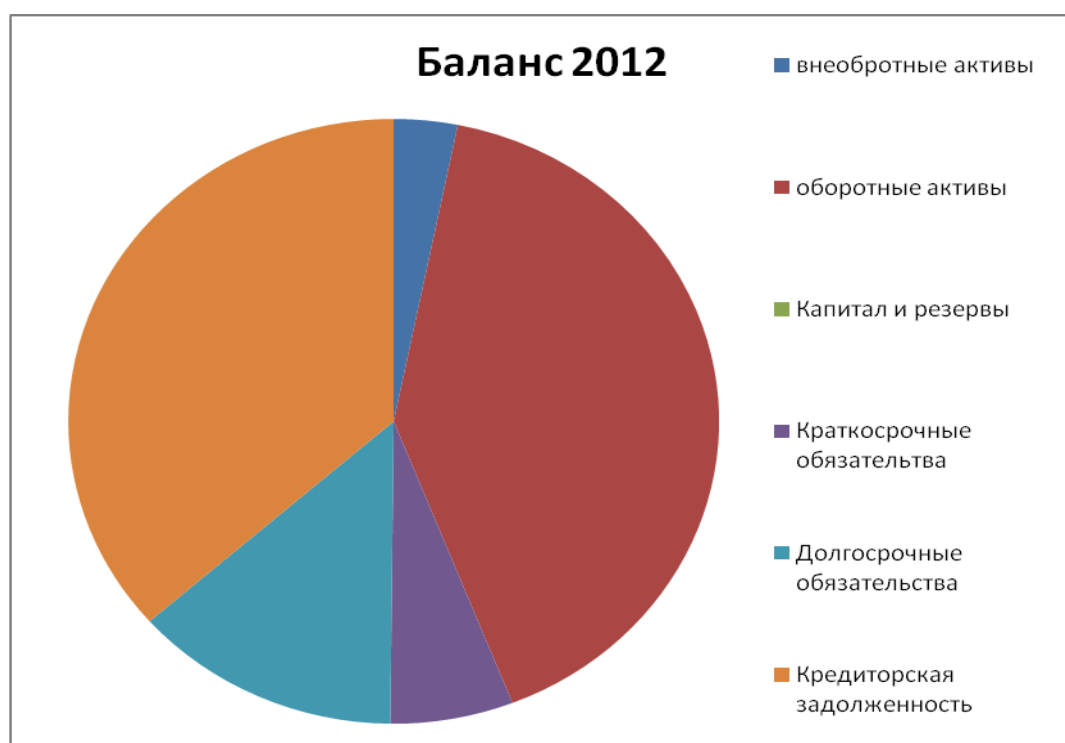


Рисунок 3.1 Структура баланса за 2012 год.

Наглядно видно, что в 2012 году наибольший удельный вес имеют оборотные активы, и кредиторская задолженность, это неблагоприятно влияет на экономическое состояние.

## Структура баланса за 2013 год

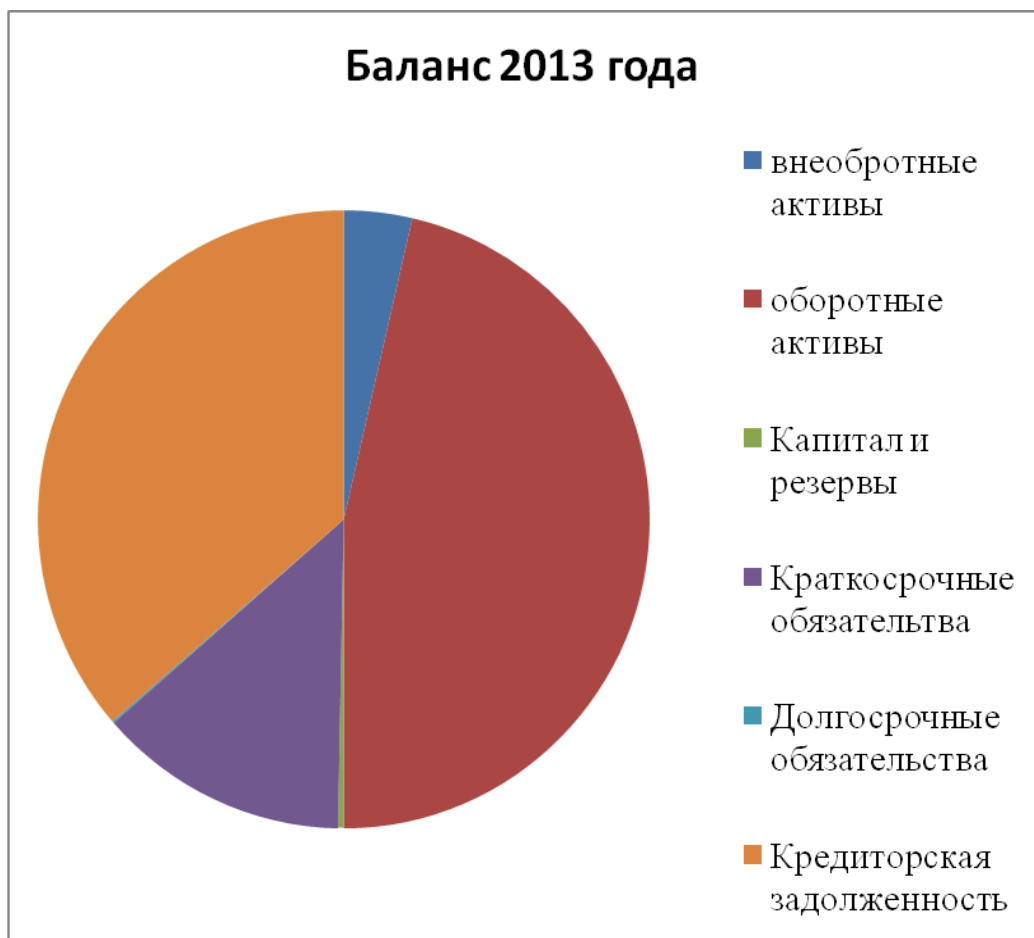


Рисунок 3.1 Структура баланса за 2013 год.

В 2013 году ситуация не сильно изменилась, увеличились оборотные активы, так же увеличилась кредиторская задолженность, зато уменьшилась доля долгосрочных обязательств. И появилась небольшая доля резервов.

### Горизонтальный анализ баланса представим в графическом виде

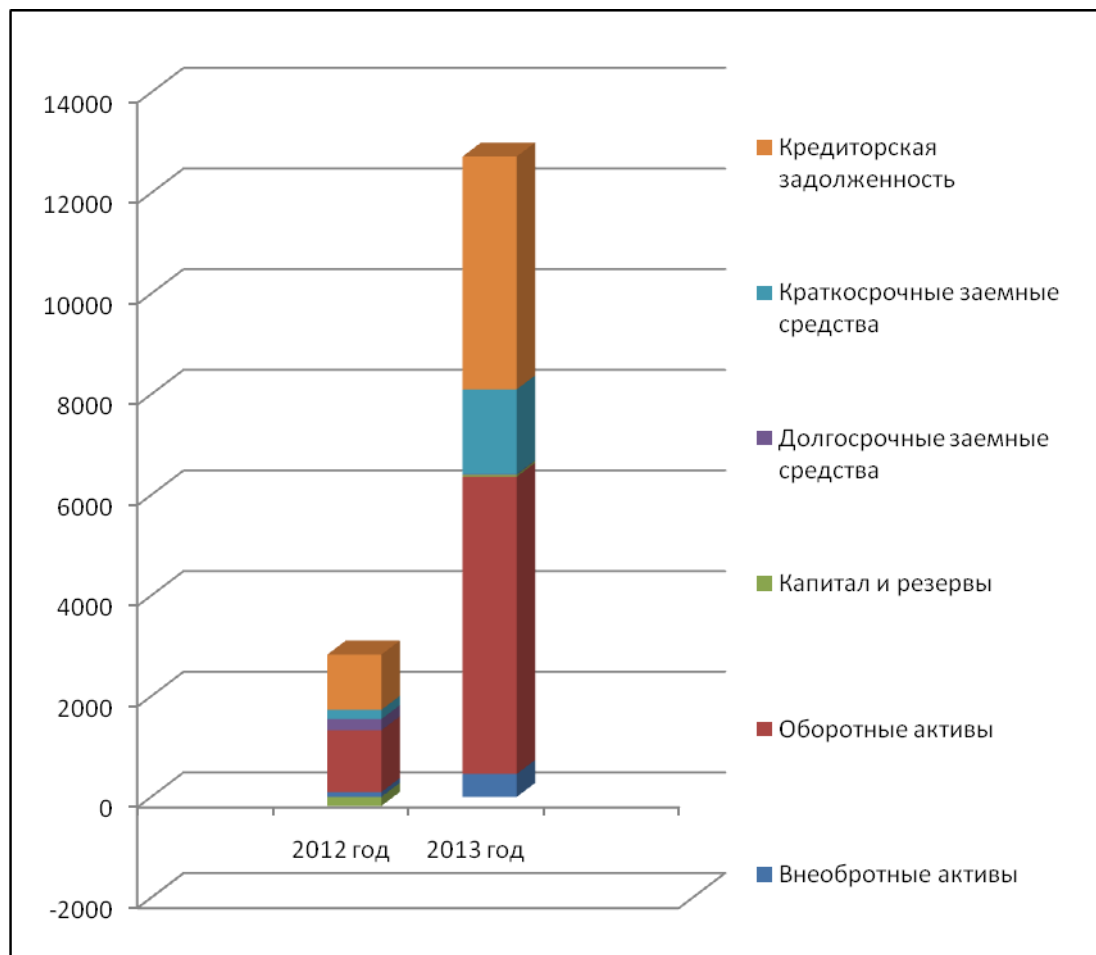


Рисунок 3.3 Горизонтальный анализ баланса представим в графическом виде.

На графике видно, что обороты предприятия в 2013 году значительно выросли по сравнению с 2011 годом.

При этом в 2013 году уменьшилась доля долгосрочных заемных средств, что говорит о положительной динамике развития.

### 3.2. Анализ финансовой устойчивости

Целью данной работы является выявление сильных и слабых сторон предприятия, разработка решения сложившихся проблем, разработка дальнейшего пути развития. Анализ является начальным этапом управления финансовыми ресурсами и представляет собой процесс изучения влияния факторов внешней и внутренней среды на результативность осуществления финансовой деятельности предприятия с целью выявления направлений развития в будущем. Одна из важнейших характеристик финансового состояния предприятия - стабильность его деятельности в долгосрочной перспективе. Она связана с общей финансовой структурой предприятия, степенью его зависимости от кредиторов и инвесторов. Многие бизнесмены в России предпочитают вкладывать в дело минимум собственных средств, а финансировать его в основном за счет денег, взятых в долг. Показатели финансовой устойчивости характеризуют степень зависимости предприятия от внешних источников финансирования. Однако если структура "собственный капитал - заемные средства" имеет значительный перекос в сторону долгов, предприятие может легко обанкротиться [50], если несколько кредиторов одновременно потребуют свои деньги обратно в одно и то же время. Для проведения анализа финансового состояния по бухгалтерскому балансу строится агрегированный баланс, который приведен в табл. 3.3. Для того что бы оценить финансовую устойчивость предприятия, необходимо использовать полученные значения агрегированного баланса.

Коэффициенты финансовой устойчивости помогают определить, а так же охарактеризовать возможности предприятия в погашении возникающих задолженностей перед различными контрагентами. Для оценки финансовой устойчивости организации определяют следующие показатели, отраженные в табл. 3.4.

Из приведенных в табл. 3.4 данных можно сделать следующие выводы:

- коэффициент автономии показывает долю собственных средств в общем объеме ресурсов предприятия. Из таблицы видно, что коэффициент автономии повысился, на конец 2013 года и составил 0,006. Это расценивается как положительный момент и свидетельствует о повышении независимости предприятия от заемных средств, а так же о повышении финансовой устойчивости организации, что, естественно, является положительным моментом. Но так как он все равно мал, можно сказать, что предприятию не хватает собственных средств, поэтому привлекается большое количество заемных средств, что в дальнейшем может грозить потерей независимости предприятия;

Таблица 3.3

## Агрегированный баланс за 2013 год, тыс. руб.

Статья	Обозначение	На начало года	На конец года
<b>АКТИВ</b>			
I. Внеоборотные активы	ВА	95	457
II. Оборотные активы	ОА	1229	5906
Денежные средства и денежные эквиваленты	ДС	16	1478
Запасы	З	170	456
Финансовые и другие оборотные активы	ПОА	1043	3972
Всего активов	ВБ	1324	6363
<b>ПАССИВ</b>			
III. Собственные средства	СС (СК)	(179)	39
Фонды собственных средств	ФСС	(179)	39
IV. Заемные средства	ЗС (ЗК)	1503	6324
Краткосрочные обязательства	КО	1282	6312
Долгосрочные обязательства	ДО	221	12
Всего пассивов	ВБ	1324	6363

- коэффициент финансового риска показывает отношение заемных средств к собственным. Из таблицы видно, что коэффициент на начало года (-8,39) был мал, а на конец (162) превысил нормативное значение, а это для предприятия очень плохо, т.к. наблюдается высокий финансовый риск, высокая зависимость от внешних источников финансирования, то есть организация привлекает дополнительные источники средств, для улучшения своего производственного потенциала;
- коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами показывает наличие собственных оборотных средств, необходимых для финансовой устойчивости. Из таблицы видно, что данный показатель на конец года (-0,07), на начало года (-0,04), это говорит том, что анализируемое предприятие было ориентировано на формирование запасов за счет заемных средств;

## Оценка финансовой устойчивости

Показатели	Обозначение, нормативное значение	Формула расчета	На начало года	На конец года
Коэффициент автономии (финансовой независимости)	$K_a \geq 0,5$	$K_a = \text{СС}/\text{ВБ}$	-0,14	0,006
Коэффициент финансового риска	$K_{фр} \leq 1$	$K_{фр} = \text{ЗС}/\text{СС}$	-8,39	162
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	$K_o \geq 0,1$	$K_o = \frac{\text{СОС}/\text{ОА}}{(\text{СС} + \text{ДО-ВА})/\text{ОА}}$	-0,04	-0,07
Коэффициент маневренности	$K_m \geq 0,5$	$K_m = \text{СОС}/\text{СС}$	0,29	-10
Коэффициент финансирования	$K_f \geq 1$	$K_f = \text{СС}/\text{ЗС}$	-0,11	0,006

- коэффициент маневренности показывает, какая часть собственных средств, предприятия вложена в наиболее мобильные активы. В нашей организации он равен 0,29 на начало и (-10) на конец года. Это означает, что у предприятия нет собственного капитала для финансирования текущей деятельности;
- коэффициент финансирования показывает, во сколько раз собственные средства превышают заемные. В нашей организации на начало года (-0,11), а на конец (0,006) года и на начало и на конец года коэффициент ниже нормы, а это говорит о том, что собственных средств на предприятии намного меньше, чем заемных. Но все же заметна положительная тенденция.

Из приведенных выше данных, следует, что Общество финансово не устойчиво, ввиду того, что организация привлекает достаточно большое количество заемных средств, а это является отрицательным моментом, т.к. фирма не может работать только за счет собственных средств, то есть становится зависимым от заемных. Но здесь есть и свои плюсы, т.к. предприятие привлекает заемные средства для повышения экономического

потенциала организации, для улучшения условий труда работников, для повышения технического оснащения, одним словом, предприятие привлекает заемные средства, которые в дальнейшем будут использоваться при финансировании новых проектов и улучшении деятельности организации.

Для повышения финансовой устойчивости предприятия рекомендуется снизить количество заемных средств, предприятия и больше рассчитывать на собственные средства (для этого увеличивать объемы производства, следовательно, и объемов продаж, за счет привлечения новых покупателей и т.д.).

### **3.3. Оценка платёжеспособности предприятия**

Платежеспособность, является важным внешним показателем экономического состояния фирмы. Это способность предприятия удовлетворять, финансовые потребности своих контрагентов в четко установленные сроки. Оценка платежеспособности предприятия проводится на определенную дату. Ликвидность организации может быть разной, для оценки необходимо учесть тот факт, что в состав текущих активов входят разные по своим свойствам оборотные средства: легкорезализуемые и труднореализуемые. Не существует единых подходов, предназначенных для рассмотрения экономических показателей работы определенного предприятия. Эти подходы и показатели зависят от множества различных факторов: от принципов кредитования и отраслевой принадлежности до репутации предприятия, ликвидности оборотных средств и структуры источников средств, которая уже сложилась, и пр. Однако заметим, что такими владельцами предприятия как инвесторы, акционеры и другие лица, которые имеют долю в уставном капитале, в динамике доли заемных средств, предпочитается допустимый рост. Кредиторы (поставщики, кредитные учреждения, предоставляющие краткосрочные ссуды, и другие деловые партнеры) предпочитают работать с организациями, которые обладают большей финансовой автономностью. Причины неблагоприятного финансового состояния и плохой платежеспособности можно разделить на внешние и внутренние. К внешним причинам относятся, прежде всего, экономические факторы (спад производства в стране, финансовый кризис, банкротство должников), политические (недоработанные законы, ограничивающие деятельность компаний; политическая нестабильность общества; невыгодные условия экспорта и импорта), а также степень развития науки и техники (устаревшие технологии, недостаточное финансирование наукоемких производств, неудовлетворительный ход конверсии). Чтобы сгладить влияние представленных выше факторов, предприятие может провести ряд оздоровительных мероприятий. Представим некоторые из них: (для ЗАО) выпуск новых акций, тот факт, что фондовый рынок в стране все еще развит слабо [40], служит объяснением редкого применения этого метода на практике; Более используемым методом оздоровления финансового состояния фирмы является

диверсификация производства (увеличение различных видов деятельности). Иногда наоборот следует сосредоточиться на одном или нескольких видах деятельности. Среди внутренних факторов влияющих на платежеспособность выделяются те, устранение которых зависит от слаженной работы органов управления предприятия, таких как бухгалтерия, отдел сбыта и маркетинга. К ним относятся: малая доля собственных оборотных средств, большой рост дебиторской и кредиторской задолженности, недоработанность механизма определения фактической цены реализации продукции и низкая договорная дисциплина. Наибольшее значение на финансовое состояние организации оказывает погашение дебиторской задолженности. Одна из причин возникновения дебиторской задолженности является плохо отрегулированные отношения между предприятием и банком, которая приводит к возникновению серьезных финансовых проблем. При составлении и заключении договора с банком на обслуживание (открытие расчетного счета) необходимо следовать определенным правилам: должна предусматриваться плата за временное использование денежных средств организации, находящихся на расчетном счете;

- в договоре должно быть определено, что зачисление средств предприятия на расчетный счет производится в течение операционного дня на дату поступления платежных документов, в случае задержки поступления банк обязан уплатить пени за каждый день просрочки;
- установить ответственность банка за задержку платежей, в связи с неправильной адресацией платежных документов, с начислением пени за каждый день просрочки;
- обязать банк принимать и выдавать денежные средства по первому требованию клиента в пределах средств, имеющихся на его расчетном счете, и в пределах сумм, предусмотренных заявкой клиента по кассовому плану;
- в случае неоднократного нарушения банком своих обязательств, предприятие должно оставить за собой право расторгнуть договор на расчетно-кассовое обслуживание в одностороннем порядке.

Так же для обновления материальной базы, можно воспользоваться лизингом [41]. Лизингодатель, предоставляя лизингополучателю основное средство, на установленный договором срок и за определенную плату, реализует принципы срочности, возвратности и платности, присущие кредитной сделке. С другой стороны, и лизингодатель, и лизингополучатель оперируют капиталом не в денежной, а в производственной форме, что сближает лизинг с инвестированием, поднимает его экономическую значимость. Так же, для оздоровления фирмы необходимо при заключении договоров учитывать способности контрагентов, по возможности проверять будущих покупателей и поставщиков. Степень влияния этого фактора можно определить только с учетом особенностей предприятия. Платежеспособность организации, ее способность вовремя оплачивать текущие обязательства,



главный фактор финансовой стабильности, зависит как от поступлений денежных средств, так и от списаний денежных средств на текущие платежи. Для руководителя фирмы важно проводить анализ платежеспособности контрагентов. Заключать договора только с платежеспособными предприятиями. При этом внимательно относиться к просрочкам оплаты за товар. Приостанавливать отгрузки. Только проверенным фирмам, с которыми организация уже давно работает, следует давать отсрочку платежа, так как возможны в дальнейшем просрочки от неблагоденных покупателей. При этом для привлечения и поощрения следует выстроить систему бонусов для постоянных клиентов, которые работают по предоплате.

Основными путями улучшения ликвидности компании являются:

- увеличение собственного капитала;
- продажа части постоянных активов;
- сокращение сверхнормативных запасов;
- совершенствование работы по взысканию дебиторской задолженности;
- получение долгосрочного финансирования;

Предприятие считается платежеспособным, если соблюдается следующее условие:

$OA \geq KO$ , где  $OA$  - оборотные активы (раздел II баланса);  $KO$  - краткосрочные обязательства (раздел V баланса).

На начало 2012 года:  $468 > 421$

В конце 2012 года:  $1228 < 1282$

В конце 2013, года:  $5906 < 6312$

На начало 2012 года неравенство соблюдается, это говорит о платежеспособности предприятия, к концу 2012 года  $KO$  немного больше  $OA$  платежеспособность немного ухудшилась, но в конце 2013 года ситуация сильно изменилась в худшую сторону.

Более частный случай платежеспособности: если собственные оборотные средства покрывают наиболее срочные обязательства (кредиторскую задолженность):

$CO \geq COC$ , где  $COC$  - собственные оборотные средства ( $OA - K3C$ );  $CO$  - наиболее срочные обязательства (статьи из раздела V баланса).

На начало 2012 года:  $44 < 241$

В конце 2012 года:  $1043 < 1097$

В конце 2013 года:  $4221 < 4627$

Начиная с 2012 года и по 2013 год неравенство не выполняется, собственные оборотные средства меньше кредиторской задолженности. Предприятие не платежеспособно

Оценка ликвидности баланса

Главная задача оценки ликвидности баланса - определить величину покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную форму (ликвидность) соответствует сроку погашения обязательств (срочности возврата).

Для проведения анализа актив и пассив баланса группируются по

следующим признакам:

- по степени убывания ликвидности (актив);
- по степени срочности оплаты (погашения) (пассив).

Активы в зависимости от скорости превращения в денежные средства (ликвидности) разделяют на следующие группы:

А1 - наиболее ликвидные активы. К ним относятся денежные средства предприятий и краткосрочные финансовые вложения (стр.260 + стр.250).

А2 - быстрореализуемые активы. Дебиторская задолженность и прочие активы (стр.240 + стр.270).

А3 - медленно реализуемые активы. К ним относятся статьи из разд. II баланса "Оборотные активы" (стр.210 + стр.220) и статья "Долгосрочные финансовые вложения" из разд. I баланса "Внеоборотные активы" (стр.140).

А4 - труднореализуемые активы. Это статьи разд. I баланса "Внеоборотные активы" (стр. 110 + стр. 120).

Группировка пассивов происходит по степени срочности их возврата:

П1 - наиболее краткосрочные обязательства. К ним относятся статьи "Кредиторская задолженность" и "Прочие краткосрочные пассивы" (стр.620 + стр.660).

П2 - краткосрочные пассивы. Статьи "Заемные средства" и другие статьи разд. VI баланса "Краткосрочные пассивы" (стр.610 + стр.630 + стр.640 + стр.650).

П3 - долгосрочные пассивы. Долгосрочные кредиты и заемные средства (стр.510 + стр.520),

П4 - постоянные пассивы. Статьи разд. III баланса "Капитал и резервы".

При определении ликвидности баланса группы актива и пассива сопоставляются между собой.

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении групп активов с группами пассивов. Анализ ликвидности приведен в таблице 3.5.

Таблица 3.5

**Анализ ликвидности баланса ЗАО «Альянс-инжиниринг» за 2013  
год**

Актив	На начало	На конец	Пассив	На начало	На конец	Отклонение	
						Начало	Конец
А1	16	1478	П1	1097	4627	1081	3149
А2	1042	3972	П2	185	1685	-857	-2287
А3	170	456	П3	222	12	52	-444
А4	95	457	П4	-179	39	-274	182
Баланс	1324	6363	Баланс	1324	6363	х	х

Далее сопоставляют величину активов и пассивов организации, данные приведены в табл. 3.6.

Таблица 3.6

**Сопоставление итогов приведенных групп по активу и пассиву за 2013 год**

На начало	На конец
A1 < П1	A1 < П1
A2 > П2	A2 > П2
A3 < П3	A3 < П3
A4 > П4	A4 > П4

Из приведенных данных можно сделать вывод, что баланс организации не является абсолютно ликвидным. Организация является неконкурентоспособной, что также подтверждает группа А4, уменьшение производственной мощности за счет кредиторской задолженности. Помимо этого наблюдается резкий спад собственных средств.

Далее ликвидность предприятия определяется с помощью коэффициентов, приведенных в таблице 3.7.

Таблица 3.7

**Анализ ликвидности ЗАО «Альянс-инжиниринг» за 2013 год**

Показатель	Обозначение, нормативное значение	На начало	На конец	Отклонение
Коэффициент абсолютной ликвидности	$0,2 \leq K_{ал} \leq 0,5$	0,012	0,23	0,222
Коэффициент быстрой ликвидности	$0,4 \leq K_{бл} \leq 0,8$	0,82	0,86	0,04
Коэффициент текущей ликвидности	$1 \leq K_{тл} \leq 2$	0,95	0,94	-0,01
Коэффициент восстановления платежеспособности	$K_{вп}, > 1 \dots$	0,4675		x
Коэффициент утраты платежеспособности	$K_{уп}, < 1 \dots$	0,4687		x

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какая часть текущей задолженности может быть погашена в ближайшее время. Данный коэффициент составил 0,012 (1,2%) на начало и 0,23 (23%) на конец года, что меньше нормативного значения, что в основном произошло из-за значительного увеличения краткосрочных обязательств. Это говорит о том, что неэффективно используют свои денежные средства. Следовательно, предприятие часть своей задолженности не может погасить немедленно.

Способность удовлетворить текущие обязательства высоколиквидными активами показывает коэффициент быстрой ликвидности. Т.к. значения данного коэффициента на начало года соответствовало нормативу (0,82), следовательно, фирма могла погасить свои обязательства за счет этих, показания на конец года немного выросли и составили (0,86). Это говорит о том, что наблюдается положительная тенденция и предприятие может погасить задолженность высоколиквидными активами на 86 % .

Коэффициент текущей ликвидности показывает, в какой степени оборотные активы покрывают краткосрочные обязательства. Значения коэффициента составляют 0,95 п.п. и 0,94 п.п, оба показателя не входят в норматив, но близки к норме, предприятие имеет в наличии достаточное количество оборотных активов для удовлетворения обязательств. На предприятии наблюдается практически равнозначный рост, как обязательств, так и оборотных активов. То есть организация располагает текущими активами для покрытия своих краткосрочных обязательств.

Что касается коэффициента восстановления платежеспособности, то он составляет 0,4675 (47%). Следовательно, предприятие способно восстановить свою платежеспособность, что и подтверждает коэффициент утраты платежеспособности, равный 0,4687 (47%). Это свидетельствует о том, что в ближайшее время предприятие не сможет выполнить свои обязанности перед кредиторами, что и подтверждалось коэффициентами выше.

В качестве рекомендаций можно предложить следующее:

- повысить количество высоколиквидных активов, таких как денежные средства (за счет увеличения объемов продаж и объемов конкурентоспособной готовой продукции, уменьшения себестоимости продукции, увеличения цены продукции);
- снизить количество запасов , т.к. на их содержание уходит значительные финансовые ресурсы (освещение, отопление, охрана, аренда, т.д.);
- провести подробный анализ кредиторской задолженности, определить причины столь резкого роста.

### **3.4. Оценка финансовых результатов деятельности предприятия**

Главными показателями успешной деятельности предприятия являются рентабельность и прибыль. Управление рентабельностью наиглавнейшая

задача организации работающей на рынок. Уровень рентабельности зависит от размера затрат величины прибыли и применяемых ресурсов [37].

Для оценки результатов от текущей деятельности необходимо проанализировать отчет о прибылях и убытках, что мы и сделали, результаты анализа представлены в табл. 3.8.

Таблица 3.8

### Анализ состава и структуры отчета о прибылях и убытках

Наименование показателей	Значение, тыс. руб.			Темп роста, 2013 год к 2012 году
	2012	2013		
1	2	3	4	6
Выручка	854	24397		28,56
Расходы по обычной деятельности	(813)	(24196)		29,76
Прочие доходы	-	2037		-
Прочие расходы	(23)	(1966)		85,47
Налоги на прибыль	(1)	(54)		54,00
Чистая прибыль	17	218		12,82

В целом посмотрев на отчет о прибылях и убытков даже не делая расчетов можно сказать, что произошел рост всех показателей, увеличилась выручка, так же выросли расходы, значительно выросла прибыль.

Представим отчет о прибыли и убытках графически

### Отчет о прибыли и убытках

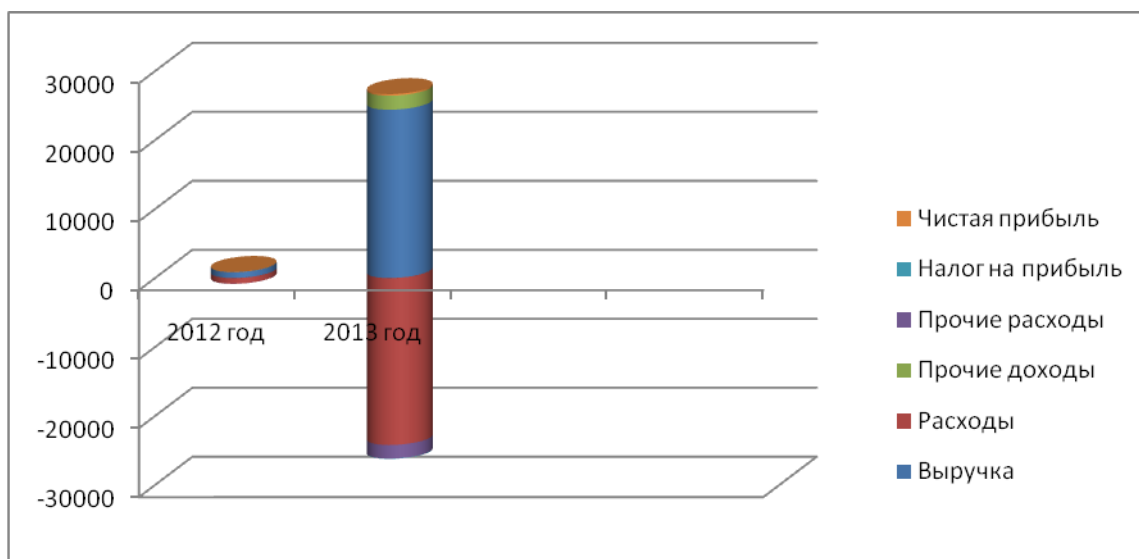


Рисунок 3.4 Отчет о прибыли и убытках

На графике видно что выручка почти равна расходам, и примерно одинаковое значение имеют прочие расходы и прочие доходы.

Дальше проведем оценку рентабельности предприятия. Рентабельность – относительный показатель, который характеризует уровень доходности предприятия, величина которого показывает соотношение результата к затратам. Рентабельность – интегральный показатель, который учитывает большое число факторов и за счет этого дает полную характеристику экономического состояния организации.

Коэффициенты рентабельности определяют возможность организации генерировать необходимую прибыль в процессе своей деятельности и определяют общую эффективность имущества предприятия и вложенного капитала.

Для оценки рентабельности предприятия, рассчитываются следующие значения, приведенные в таблице 3.9.

Таблица 3.9

### Оценка рентабельности ЗАО «Альянс-инжиниринг»

Показатели	Обозначение	Расчет	На начало	На конец	Отклонение
Рентабельность активов	Ра	$Ra = \frac{ЧП}{Аср} * 100$	0,64	8	7,36
Рентабельность продаж	Рпр	$Rпр = \frac{ПП}{В} * 100$	2,10	1,11	-0,98
Рентабельность продукции	Рп	$Rп = \frac{ЧП}{Срп} * 100$	2,32	1,11	-1,21
Рентабельность собственного капитала	Рск	$Rск = \frac{ЧП}{СКср} * 100$	0	0	0

ЧП- чистая прибыль после налогообложения; Аср- среднегодовая величина активов.

$$Аср = (224 + 1324 + 6363) / 3 = 2637$$

ПП-прибыль от продаж это разница между выручкой и себестоимостью.

$$ПП \text{ начало } 2013 \text{ года} = 854 - 731 - 82 - 23 = 18$$

$$ПП \text{ конец } 2013 = 24397 - 19585 - 4540 = 272$$

Срп-себестоимость реализованной продукции

$$Срп \text{ начало } 2013 = 731$$

$$Срп \text{ конец } 2013 = 19585$$

Исходя из приведенной таблицы, делаем выводы:

1. Рентабельность активов показывает величину чистой прибыли с каждого рубля вложенного в активы организации. Из таблицы видно, рентабельность активов на конец года увеличилась и составила 7,36

процентных пункта. Это говорит о том, что на предприятии каждый рубль, вложенный в активы организации начал приносить больше прибыли.

2. Рентабельность продаж характеризует прибыльность производственной деятельности предприятия. Это показатель финансовой результативности деятельности организации, показывающий какую часть выручки организации составляет прибыль. В данном примере рентабельность продаж на начало года была 2,10 на конец года стала 1,11 процентных пункта. На данное уменьшение влияние оказал рост выручки и рост себестоимости (причем себестоимость увеличилась в большей степени, чем увеличилась выручка). Так же увеличились другие расходы организации управленческие, коммерческие. Рентабельность продаж уменьшилась на 1.21. Складывается неблагоприятная картина.
3. Рентабельность продукции характеризует уровень прибыли, полученной на единицу себестоимости продукции. Рентабельность продукции уменьшилась и составляет 1,11 процентных пункта на конец периода по сравнению с 2,32 п.п. на начало, т.к. рост чистой прибыли меньше роста себестоимости. Это говорит о том, что на единицу затрат приходится меньше прибыли, чем на начало периода.
4. Рентабельность собственного капитала характеризует уровень прибыльности собственного капитала. На нашем предприятии рентабельность собственного капитала не рассчитывается так как среднее значение собственного капитала за два года отрицательное. Это крайне неблагоприятный фактор, который показывает то, что фирма существует в основном на заемные средства.

### **3.5. Оценка вероятности банкротства**

Банкротство организации это неспособность погашать текущие требования контрагентов, будь то оплата товара, обязательные платежи по налогам и сборам, оплата сервисов и услуг, из-за превышения обязательств должника над его имуществом. Для того, что бы избежать банкротства, организации следует постоянно следить за своим экономическим состоянием и обеспечивать себе высокую устойчивость.

Для того что бы оценить вероятность банкротства используется предложенный известным западным экономистом Альтманом (Edward I. Altman) в 1968 году коэффициент Альтмана (индекс кредитоспособности). Индекс кредитоспособности построен с помощью аппарата мультипликативного дискриминантного анализа (Multiple-discriminant analysis - MDA) и позволяет в первом приближении разделить хозяйствующие субъекты на потенциальных банкротов и не банкротов[53]. При построении индекса, Альтман исследовал 66 организаций, часть которых обанкротилась в период между 1946 и 1965 гг., а часть работала успешно, и исследовал 22 аналитических коэффициента, которые могли быть полезны

для прогнозирования возможного банкротства. Из этих показателей он отобрал 5 наиболее значимых и построил многофакторное регрессионное уравнение. Таким образом, индекс Альтмана является функцией от некоторых показателей, характеризующих экономический потенциал организации и результаты его работы за прошедший период.

формуле:

$$Z = \frac{ТА}{ВБ} * 1,2 + \frac{ДК}{ВБ} * 1,4 + \frac{ЧП}{ВБ} * 3,3 + \frac{УК}{ВБ} * 0,6 + \frac{ВР}{ВБ},$$

где: *ТА* – текущие активы;

*ДК* – добавочный капитал;

*ЧП* – чистая прибыль;

*УК* – уставный капитал;

*ВР* – выручка от реализации;

*ВБ* – валюта баланса.

$$Z_{2012} = 1,2 * 1228 / 1324 + 1,4 * 0 / 1324 + 3,3 * 17 / 1324 + 0,6 * 10 / 1324 + 854 / 1324 = 1,80;$$

$$Z_{2013} = 1,2 * 5906 / 6363 + 1,4 * 0 / 6363 + 3,3 * 218 / 6363 + 0,6 * 10 / 6363 + 24397 / 6363 = 5,06.$$

В табл. 3.10 представлены показатели банкротства.

Таблица 3.10

### Показатели вероятности банкротства

Значение Z	Вероятность банкротства
менее 1,8	Очень высокая
от 2,81 до 2,7	Высокая
от 2,71 до 2,99	Средняя
от 3,0	Низкая

В 2012 году вероятность банкротства была очень высокая, в 2013 году показатель коэффициент Альтмана 5.06, значительно вырос в сравнении с 2012 годом, что говорит об очень низкой возможности банкротства.

### 3.6. Разработка мероприятий по улучшению финансового состояния

Мы провели достаточно подробный экономический анализ ЗАО «Альянс-инжиниринг». Но просто провести анализ недостаточно. Целью



является нахождение пути дальнейшего развития, разработка мероприятий позволяющих предприятию получать большую прибыль.

### **3.6.1. Снижение дебиторской задолженности**

Проанализировав финансовое состояние ЗАО «Альянс-инжиниринг», можно сделать следующие выводы: предприятие стремительно развивается, увеличиваются все статьи баланса. Если мы посмотрим на вертикальный анализ баланса, то увидим, что изменилась структура баланса, если на начало 2012 года наибольший удельный вес имели запасы, то в конце 2013 года наибольший удельный вес имеют прочие оборотные активы 78% в прочие оборотные активы входит и дебиторская задолженность. Исходя из результатов проведенного анализа выше, можно дать некоторые рекомендации по рациональному управлению организацией: в дальнейшем следует продуманно управлять текущими активами. Умело балансировать между рисками. Часть возникающих рисков связана с недостатком текущих активов, то есть с угрозой не выполнения производственного плана из-за нехватки сырья и материалов, из-за не возможности удовлетворить все запросы потребителей. Другие риски обусловлены избытком текущих активов, а это ведет к зависанию денежных средств в сырье, дебиторской задолженности и т.д. Из-за сложившейся ситуации организации следует рассмотреть применение факторинга

Факторинг – это совокупность услуг по управлению дебиторской задолженностью [38]. У ЗАО «Альянс-инжиниринг» заключен договор поставки с отсрочкой платежа с покупателями. Организация передает в факторинговую компанию необходимый пакет документов для заключения договора факторинга; факторинговая компания оплачивает предприятию до 90% суммы поставки; покупатели оплачивают банку 100% суммы поставки; факторинговая компания возвращает предприятию остаток за вычетом комиссионных, за свои услуги финансовый агент взимает с клиента комиссию, которая обычно выражается в процентном отношении к объему финансирования и рассчитывается за срок финансирования.

Применяя факторинг, ЗАО «Альянс-инжиниринг» значительно снижает вероятность кассовых разрывов в работе из-за неплатежей контрагентов.

Что бы предприятие работало слаженно и могло платить по своим обязательствам, так как это очень важно в работе, необходимо регулярное поступление денежных средств за выполненные работы, за отгруженный товар. Работа с предоставлением отсрочки платежа своим покупателям часто приводит к нехватке денежных средств, а так же достаточно рискованна, из-за неблагонадежности контрагентов, факторинг же предоставляет возможность получать денежные средства сразу же после предоставления пакета документов об отгрузке.

Использование факторинга позволяет:

- уменьшить зависимость от платежной дисциплины покупателей, известный принцип «80/20» (в любой

совокупности факторов ,меньшая часть обладает более сильным влиянием на ситуацию) проявляется и в структуре доходов от продаж. Чаще всего среди всех покупателей можно выделить всего несколько крупных, то есть доход от взаимодействия с ними составляют наибольшую долю от всех продаж. В случае если такие покупатели нарушают сроки оплаты товара, платежеспособность может значительно ухудшиться, а так же пострадает репутация организации. Применяя факторинг возможно исключить такие угрозы;

- поднять объем продаж, для каждой организации важно увеличить прибыль, показателем успешности предприятия является объем продаж, для того что бы обойти конкурентов предприятие готово предлагать покупателям различные выгодные для них условия, такие как отсрочка платежа, снижение цен на сырье за счет получения бонусов или скидок от поставщика, расширение ассортимента товаров и услуг. Применение факторинга обеспечит постоянное наличие оборотных ресурсов для выполнения поставленных задач;
- эффективно распоряжаться заемными средствами. В любом даже быстро развивающемся бизнесе в течении разных промежутков времени происходит изменение объемов продаж, связанные с экономической ситуацией в стране, с сезонными изменениями . Следовательно и потребность в оборотных средствах меняется . Факторинг ,в отличии от других способов финансирования обеспечивает как раз тем объемом средств который необходим в данный момент. Естественно организации не приходится переплачивать большие проценты за дополнительное финансирование. Во время уменьшения объемов предпринимательской деятельности, объем финансирования тоже уменьшается. Когда количество собственных средств становится избыточным, можно выкупить у Фактора неоплаченные требования к покупателям, что позволит дополнительно снизить расходы. Если вдруг резко увеличиться спрос, на какие либо товары проще воспользоваться услугами факторинга для дополнительного финансирования, чем услугами кредитных организаций;
- добиться более выгодных условий от своих поставщиков. Стоимость сырья для производства часто зависит от порядка расчетов за него. Значительное влияние оказывает на стоимость применение факторинга. Так как цены на сырье могут быть значительно меньше при предоплате.

Из этого следует, что организация, обладающая достаточными оборотными средствами, может позволить себе по более выгодным (низким) ценам закупать необходимое сырье. При нехватке оборотных средств возникают определенные риски, и лишние расходы, такие как нехватка

сырья, для нужного объема производства, как следствие уменьшение объемов производства; при поиске дополнительного финансирования возникают расходы не связанные напрямую с производством.

При избытке оборотных средств, таких как запасы тоже возникают определенные проблемы, такие как расходы связанные с длительным хранением излишних материалов, запасов, а так же инфляция за время длительного хранения может значительно уменьшить стоимость.

Из этого следует вывод, что надо оптимизировать уровень текущих активов, что позволит увеличить прибыль.

То есть текущие активы должны быть минимальны, но при этом достаточны для обеспечения бесперебойной работы предприятия.

### **3.6.2. Антикризисные мероприятия для ЗАО «Альянс-инжиниринг»**

В связи с состоянием в ЗАО «Альянс-инжиниринг», можно предложить ряд мероприятий по преодолению кризиса, предлагаю рассмотреть ряд мероприятий по восстановлению платежеспособности, в которых учитываются индивидуальные особенности. К основным проблемам относятся:

- низкая конкурентоспособность продукции и низкий уровень спроса на нее;
- высокие постоянные затраты;
- необоснованно высокие переменные издержки, обусловленные плохой организацией производства, неэкономичностью технологий, завышением цен на ресурсы;
- низкий уровень менеджмента (отсутствие финансово-экономического планирования, не способность рационально управлять оборотным капиталом);

Что необходимо предпринять для преодоления проблем:

1. Сократить издержки (накладных расходов) в соответствии с сокращением объемов продаж.
2. Сократить дополнительные расходы (благоустройство, второстепенные проекты).
3. Снизить объем закупок материалов до минимального уровня, необходимого для выполнения текущих заказов.
4. Прекращение производства излишней продукции.
5. Использовать все возможные скидки на материалы, электроэнергию транспорт
6. Сократить количество рабочих мест при сокращении объемов продаж.

Мероприятия по преодолению кризисной ситуации можно разделить на:

- разовые меры (основное сокращение затрат): сокращение операционных затрат в связи с сокращением числа подразделений, продажа и перераспределение активов;
- постоянные меры (основное содержание- повышение эффективности работы): совершенствование обслуживания клиентов, обеспечение качества продукции, обеспечение

своевременности поставок клиентам, повышение технологичности изготовления продукции, развитие долгосрочных отношений с поставщиками для обеспечения качества поставок и снижения затрат, быстрое реагирование на меняющиеся условия рынка, внедрение информационных систем.

Комплекс антикризисных мероприятий для ЗАО «Альянс-инжиниринг» должен охватывать следующие направления:

- изменения в сфере маркетинга, а так же увеличение объемов продаж: поиск новых сегментов рынка, на которых существует неудовлетворенный платежеспособный спрос, то есть освоение новых видов производства, или технологически близких видов производства; реклама, информирование потребителей о положительных свойствах выпускаемой продукции, качестве, дополнительном сервисе, информирование потребителей о ее потребительских свойствах, качестве, сервисе с упором на «сильные стороны» продукции, добиться узнаваемости организации на определенном сегменте рынка; организация более продуктивной сбытовой политики (заключение агентских договоров, новых договоров с оптовыми покупателями, создание фирменных торговых точек и др.); разработка новых конкурентоспособных видов продукции; повышение качества и надежности продукции в результате проведения организационно-технических мероприятий (усиления трудовой дисциплины, ужесточение системы контроля на производстве, для исключения производственного брака, введение штрафных санкций за производство и т.п.); формирование системы послепродажного обслуживания продукции (сервис); разработка системы договоров с гибкими условиями поставки и оплаты (скидки по предоплате, скидки за своевременное и точное исполнение условий договоров, рассрочка платежей на условиях коммерческого кредита);
- мероприятия по управлению издержками на производстве: поиск наиболее удовлетворяющих по цене и качеству материалов и их заменителей, или ресурсов, поставляемых на более выгодных условиях (возможно найти более качественное сырье для производства, что приведет к удорожанию выпускаемой продукции, при этом следует проинформировать потребителей об изменениях); необходимо усовершенствовать систему учета расходов, сократить необоснованные потери сырья при производстве, ввести материальную ответственность для работников за утерю сырья или порчу; уменьшить производственные издержки имеющие наибольший удельный вес в структуре себестоимости (сокращение числа работников по мере необходимости, изменение оплаты труда, лучше

платить за хороший результат небольшому числу людей, чем, экономя на зарплате нанимать неквалифицированных специалистов); избавление (реализация или списание) от неиспользуемого имущества, что бы сократить расходы на его содержание;

- мероприятия по управлению оборотными активами: анализ имеющихся оборотных активов для выявления неликвидных активов, безнадежной задолженности; «расчистка баланса» (реализация, списание); разработка и внедрение способов рационального управления оборотными активами; постоянный контроль, за текущим состоянием оборотных активов в процессе экономической деятельности организации;
- мероприятия по управлению запасами: определение минимально необходимого уровня запасов. При этом важно учесть изменение ситуации на рынке. Поддержание запасов на этом уровне; сокращение издержек на хранение запасов; необходимо уделить больше внимания наиболее дорогостоящим запасам; разработка мер по обеспечению сохранности запасов и избежание их порчи и ущерба;
- мероприятия по управлению дебиторской задолженностью: необходимо при заключении договоров оценивать благонадежность и платежеспособность контрагентов, исходя из этого, определять вид товарного кредита; анализировать ранжирование покупателей исходя из объемов закупок, истории кредитных отношений и предлагаемых условий оплаты; регулярный контроль дебиторской задолженности. Выявление просрочек в оплате и принятие мер таких как прекращение отгрузок, штрафные санкции; сокращение безнадежных долгов, использование системы скидок, стимулирующих своевременную оплату продукции (предоплату, оплату при поставке); разработка мероприятий по сокращению безнадежных долгов; контроль за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности; оценка возможного факторинга-продажи (переуступки) дебиторской задолженности;
- мероприятия по управлению кредиторской задолженностью: поиск таких поставщиков, которые готовы поставлять сырье на наиболее выгодных условиях (отсрочка платежа, дополнительные бонусы за объемы закупок, или скидка за предоплату) выбирая поставщиков надо ориентироваться на долгосрочное сотрудничество; мониторинг реакций кредиторов на задержку платежей (индифферентность до определенного уровня, прекращение поставок, изменение условий поставок-цен, размера партий, отмена скидок); индивидуальный подход к кредиторам (необходимо выяснить, как поведет себя кредитор при нарушении сроков оплаты, чем это грозит, потому что

- предугадать дальнейшее развитие достаточно сложно, и даже в самом успешном предприятии могут наступить кризисные времена); составление оперативных бюджетов и ранжирование платежей в их рамках, контроль исполнения бюджетов;
- мероприятия по совершенствованию управления: налаживание управленческого учета. Учет затрат по их видам (переменные, постоянные); формирование финансовой структуры организации; разработка системы регулярного финансово-экономического анализа по данным управленческого учета; введение системы финансово-экономического планирования; разработка рациональной системы связей между подразделениями с учетом функций по управленческому, финансовому планированию и управлению.

### **3.6.3. Основные направления совершенствования управления товародвижением и сбытом на предприятии**

На основе проведенного анализа для ЗАО «Альянс-инжиниринг» можно выдвинуть ряд предложений по совершенствованию управления товародвижением и сбытовой политики организации. Для повышения эффективности и совершенствования сбытовой деятельности организации можно предложить ряд маркетинговых мероприятий на основе маркетинговой информации, которые будут описаны ниже и представлены в программе по развитию сбытовой политики.

Предприятие руководствуется только системой внутренней отчетности, которая содержит информацию о том, что уже произошло. Но для того, чтобы получать сведения о ситуации на рынке в данный момент, кроме системы внутренней информации следует пользоваться и маркетинговой разведывательной системой, что поможет воссозданию картины перемен, происходящих в рыночной среде. Маркетинговые разведывательные данные - повседневная информация об изменениях в маркетинговой среде. Также предприятию следует пользоваться системой маркетинговых исследований и, соответственно, анализировать и систематизировать всю получаемую из каких-либо источников информацию для удобства ее использования в маркетинговой и сбытовой деятельности предприятия. В сбытовой политике предприятием затрагиваются вопросы выбора наиболее оптимального канала сбыта, метода сбыта товара, что при эффективном использовании, определенно, увеличит прибыль компании. В ЗАО «Альянс-инжиниринг» рекомендуется использовать канал сбыта: поставщик – оптовик – розница – потребитель.

Мероприятия по совершенствованию сбытовой политики должны учитывать финансовое состояние предприятия, поэтому наиболее оптимальным будет разработка плана программы развития сбытовой политики ЗАО «Альянс-инжиниринг», которая состоит из 7 шагов:

ШАГ 1 - Определение целей сбыта.

Основными целями сбыта в деятельности предприятия являются;

- увеличение объемов сбыта;
- увеличение прибыли;
- возможность контроля товародвижения.

ШАГ 2 -Выбор стратегии сбыта.

Существует несколько принципов построения косвенных каналов - с использованием «проталкивания» или «втягивания». Организация должна для успешной работы пользоваться «смешанным» принципом, при котором усилия по сбыту распределяются между сотрудничеством с посредниками и работой с конечными потребителями.

ШАГ 3 - Отбор посредников и участников сбытовой системы.

Для этого необходимо составить определенный список требований к контрагентам. Требования должны быть связаны с рыночными возможностями посредников (охват рынка), способностью маневрировать, уровнем профессионализма работников, возможностями демонстрации продукции, оказания услуг потребителям и т.д.

ШАГ 4 - Инструменты стимулирования сбыта.

Для успешной реализации разрабатываемой программы необходимо определить самый эффективный метод информирования клиентов. Для получения наибольшей прибыли от реализации товара используются конкретные методы. На этом этапе необходимо использовать все доступные мероприятия по рекламированию товара, такие как – телевидение, журналы, газеты, Интернет, места продаж, директ-мейл и т.д. Полное описание мероприятий представлено ниже.

ШАГ 5- Бюджет.

Необходимо обозначить заранее все расходы на реализацию программы по совершенствованию сбытовой политики. Оценить возможности фирмы, как способы продвижения сбыта будут наиболее приемлемы в финансовом значении, при этом минимизировать. Согласовать с руководством.

ШАГ 6-Разработка технологии контроля сбытовой деятельности в целом, по каждому каналу распределения и отдельным посредникам.

Анализируемыми данными должны быть: достигнутый объем сбыта, сложившийся уровень расходов на сбыт и рентабельность продаж, качество работы с потребителями, оперативность в решении проблем сбыта, отношения сотрудничества, завоеванный у потребителя имидж и др.

ШАГ 7-Данные по итогам реализации программы.

Для получения эффекта от предложенных мероприятий важно систематизировать полученную информацию, проанализировать ее. Оценить эффективность. Оценить полученную прибыль от применения программы. После выполнения всех этапов разработки программы развития ЗАО «Альянс-инжиниринг», необходимо точно описать мероприятия по совершенствованию сбытовой политики предприятия.

Предложим мероприятия по совершенствованию сбытовой политики предприятия:

1. Применение систем электронной коммерции. Сейчас торговля через Интернет очень развита и позволяет сократить издержки на аренду торгового помещения, а так же очень удобна для клиентов. Электронная коммерция - это способ взаимодействия с покупателем через электронные каналы связи. Что значительно сокращает расходы и экономит время. В наше время через Интернет можно купить почти все, книги, компьютерные комплектующие, одежду, мебель, продукты питания, строительные. Или хотя бы не купить, а узнать цены, свойства товара, да и просто найти нужный товар.

Применение Интернет - технологий, систем электронной коммерции позволяет получить ряд преимуществ:

- новый удобный и простой способ поиска новых клиентов;
- увеличить географию охвата;
- для существующих клиентов расширить сервис;
- снизить расходы на прием и обработку заказов.

Можно представить несколько существующих видов Интернет торговли, самые распространенные из них:

-Интернет - витрина;

-Web - представительство (Web - сайт).

Они различаются степенью автоматизации и интеграции с внутренними системами учета, а так же своей информативностью.

Интернет - витрина - это наиболее упрощенный способ торговли, представляет собой каталог продукции с прайс-листом. Отсутствует прямая связь с внутренними системами учета. Информация о наличии какого-либо товара на складе и ценах вносится или вручную с помощью системы администрирования сайта или по мере необходимости импортируется из внутренней системы учета с помощью специальных программных модулей.

Интернет витрина обладает определенными преимуществами: незначительные затраты на создание Интернет - витрины, не требуется усилий по обеспечению защиты внутренней системы учета от хакеров. Недостатками являются: необходимость, из-за этого наличие не всегда актуальной информации о наличии и ценах продукции.

Web - представительство (Web - сайт) - это страничка в Web пространстве о предприятии и её услугах.

Ориентировочная структура Web - сайта:

- о компании;
- прайс – листы;
- новостная лента;
- раздел, где клиент может задать вопросы;
- каталог товаров/услуг с "корзиной";
- поиск по каталогу товаров/услуг;
- автоматическая выписка счетов;
- подключение к платежной системе для приема платежей с помощью кредитных карт ;
- гостевая книга, форум;
- дополнительно: интеграция с внутренними системами учета.



Преимущества: автоматизация работы, как следствие снижение расходов на содержание персонала, а так исключение ошибок при обновлении информационной базы в ручную. Недостатки: дополнительные затраты по оформлению сайта, а так же затраты на обновление баз безопасности.

Автоматизированная внутренняя деятельность позволяет предприятию воспользоваться Интернет - технологиями, то есть создать новый мощный канал сбыта, расширяющий спектр услуг для потенциальных клиентов.

2. Необходимо несколько улучшить кадровую политику. Необходимо проведение тренингов и обучающих программ с персоналом предприятия по повышению качества обслуживания направленных на:

- обучение персонала современным методам работы с клиентами, повышение квалификации;
- совершенствование маркетинговой и сбытовой деятельности в организации, улучшение результатов деятельности, повышение эффективности.

3. Разработка рекламных мероприятий по совершенствованию сбытовой политики предприятия.

Опыт ведущих компаний, торгующих строительными материалами показывает, что повышение объемов продаж невозможно без эффективного применения рекламных и маркетинговых мероприятий. Для ЗАО «Альянс-инжиниринг» необходима, информативная реклама, которая сформирует благоприятный образ у потребителей и проинформирует о новом предприятии, торгующим строительными материалами. Для осуществления поставленной цели ввиду неблагоприятного положения организации необходимо выбрать оптимальную программу размещения рекламного материала в средствах массовой информации. В качестве критерия оптимальности используются параметры коммуникативной эффективности рекламы.

Итак, определен выбор каналов распространения рекламной информации на предприятии: PR — издания, выставочная деятельность, полиграфия, сувенирная и представительская продукция; реклама на радио , прочие рекламные расходы.

#### **3.6.4. Расчет затрат на реализацию предложений по совершенствованию системы товародвижения и сбыта на предприятии**

Для того чтобы рассчитать затраты на реализацию представленного плана направленного на совершенствование сбытовой политики фирмы, необходимо составить бюджет, в котором будут представлены все статьи издержек необходимых для его реализации, а так же прогнозы развития ситуации от внедрения представленных задач и целей. Важным пунктом составления бюджета является распределение всех имеющихся средств по финансовым статьям в рамках маркетингового плана.

Планирование бюджета маркетинговых и рекламных мероприятий по улучшению сбытовой деятельности ЗАО «Альянс-инжиниринг» представлено в табл.3.11.

Таблица 3.11

**Планирование мероприятий по совершенствованию сбытовой политики ЗАО «Альянс-инжиниринг»**

№ п/п	Цели мероприятий	Мероприятие	Затраты, руб.
1	<b>Применение систем электронной коммерции</b>		
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Снижение издержек на донесение информации о предлагаемых услугах и деятельности компании до конечного потребителя;</li> <li>• Привлечение новых клиентов;</li> <li>• Увеличение сбытовых показателей;</li> <li>• Сбор статистической информации для последующего анализа;</li> <li>• Ознакомление потенциального клиента с фирмой (реклама);</li> <li>• Интерактивное общение, как с потенциальными, так и с существующими клиентами фирмы посредством сети Интернет.</li> </ul>	<p>-Интернет-витрина; -Web - представительство (Web - сайт).</p>	<p>28700 25250</p>
2	<b>Реклама в Интернете</b>		
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Обеспечение постоянного притока новых пользователей корпоративного сайта;</li> <li>• Обеспечение максимального количества заинтересованной аудитории;</li> <li>• Повышение узнаваемости торго</li> </ul>	<p align="center">Размещение банерной рекламы на сайтах контрагентов</p>	<p align="center">10500</p>

Продолжение табл. 3.11

№ п/п	Цели мероприятий	Мероприятие	Затраты, руб.
3	PR – издания		
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Создание благоприятной информационной среды для роста продаж и улучшения репутации продукции и фирмы в целом.</li> <li>• Информирование в кругу профессиональной общественности достижениях и планах.</li> </ul>	Статьи и интервью в бизнес-изданиях и специализированной прессе	40000
4	Выставочная деятельность		
	<ol style="list-style-type: none"> <li>4. Формирование положительного имиджа на региональных, федеральных и зарубежных рынках;</li> <li>5. Продвижение продукции фирмы на региональных, федеральных и зарубежных рынках;</li> <li>6. Увеличение сбытовых показателей компании;</li> <li>7. Коммуникации с партнёрами, поставщиками, оптовиками,</li> </ol>	Международные и местные выставки	По мере прохождения выставки

Продолжение табл. 3.11

№ п/п	Цели мероприятий	Мероприятие	Затраты, руб.
	8. розничными торговцами; 9. Исследование рынка, сбор информации о конкурентах, потенциальных стратегических партнерах 10. Исследование потребительских предпочтений		
5	Полиграфия, сувенирная и представительская продукция		
	1. Информирование потенциальных клиентов о услугах и ценах; 2. Поддержка имиджа фирмы как стабильного перспективного предприятия; 3. Формирование рекламного пакета для бизнес-партнеров	Разработка и печать фирменных календарей, А2 - 2000 шт.	15800
Печать фирменных визиток, 5000 шт.		3750	
Листовки - 3000 шт.		5100	
Карманные календари - 5000 шт.		5500	
Проспекты, буклеты		27000	
Почтовая рассылка коммерческих предложений, буклетов, проспектов		13000	
Изготовление сувениров		27890	

Продолжение табл. 3.11

№ п/п	Цели мероприятий	Мероприятие	Затраты, руб.
6	Обучение персонала		
	1. Повышение квалификации путем приобретения новых знаний и опыта применения новых технологий;	Покупка специализированной литературы	35000
	2. Совершенствование маркетинговой деятельности компании, улучшение результативных показателей повышения эффективности	Участие в специализированных семинарах и тренингах	
ИТОГО			237490

Итак, затраты на реализацию предложений по совершенствованию сбытовой политики составляют 237490 рублей.

#### 4.ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕРОПРИЯТИЙ ПО УЛУЧШЕНИЮ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ЗАО «АЛЬЯНС-ИНЖИНИРИНГ»

Основным показателем успешного функционирования фирмы является получение достаточной прибыли и ее увеличение. Предприятие имеющее большую прибыль имеет больше возможностей по осуществлению мероприятий для улучшения своей деятельности.

Выше был предложен ряд мероприятий, которые должны в дальнейшем увеличить прибыльность фирмы, улучшить ее платежеспособность.

На основании сделанных предложений необходимо оценить эффект от их применения. Экономический эффект от всех предложенных мероприятий оценить не возможно, так как необходимо учитывать большое число факторов. Например, при применении факторинга, надо знать какую долю покупателей передавать Фактору, на какую сумму и срок. Другие предложения направлены в целом на оздоровление предприятия и расходы на них, возможно, подсчитать только в процессе деятельности организации, однако некоторую часть, например мероприятия по совершенствованию сбытовой политики, такие как реклама можно оценить. Выводы по эффективности, конечно, будут только предположительными, но и этого будет достаточно для принятия каких либо изменений в сбытовой политике.

Разумнее всего определять экономическую эффективность внесённых предложений путём измерения их влияния на развитие товарооборота. Для оценки влияния приведенных выше предложений, необходимо проанализировать бухгалтерские данные.

Так же необходимо учесть, что на объемы продаж влияет ее качество, цена, сервис, обслуживание, внешний вид, а так же наличие конкурентной среды. Дополнительный товарооборот под воздействием мероприятий рассчитаем, воспользовавшись формулой

$$T_d = (T_c * P * D) / 100$$

где  $T_d$  - дополнительный товарооборот, руб.;

$T_c$  - среднедневной товарооборот до рекламного периода, руб.;

$P$  - прирост среднедневного товарооборота за рекламный и послерекламный периоды, %;

$D$  - количество дней учета товарооборота в рекламном и послерекламном периодах.

Среднедневной товарооборот за взятый период составил 53354 рублей (среднедневной товарооборот за последний месяц анализируемого периода). Прирост среднедневного товарооборота за ожидаемый период приблизительно 10%. Количество дней учета товарооборота в периоде – 365 дней. Для получения стоимости дополнительного товарооборота необходимо полученные данные подставить в формулу приведенную выше.

$$T_d = (53354 * 10\% * 365) / 100\% = 1947421 \text{ руб.}$$

Экономический результат определяется соотношением между прибылью от дополнительного товарооборота, полученного от реализации предложения и расходами на эту реализацию. Экономический эффект Э, определяется по формуле.

$$\text{Э} = [(T_d * H_T) / 100] - (Z_p + Z_d),$$

где  $T_d$  - дополнительный товарооборот под воздействием предложения, руб.;

$H_T$  - торговая надбавка на товар к цене реализации, %;

$Z_p$  - затраты на реализацию предложения, руб.;

$Z_d$  - дополнительные затраты по приросту товарооборота, руб.

Проведя необходимые вычисления, получаем значение дополнительного товарооборота, которое составило 1947421 рублей. Торговая надбавка на товары составляет 25%. Общие расходы на мероприятия по совершенствованию сбытовой политики предприятия составили 237490 руб.

$$\text{Э} = (1947421 * 25\%) / 100\% - (237490 + 0) = 249365,25 \text{ рублей.}$$

В данном случае сопоставляется полученный эффект от внедрения мероприятий с затратами на его осуществление. Результаты такого соотношения могут представляться в трех вариантах:

- ✓ эффект от рекламного мероприятия равен затратам на его проведение;
- ✓ эффект от рекламного мероприятия больше затрат на его проведение (прибыльное);
- ✓ эффект от рекламного мероприятия меньше затрат на его проведение (убыточное).

В нашем случае эффект от рекламного мероприятия больше затрат на его проведение.

Полученных результатов недостаточно для оценки экономической эффективности предложенной программы маркетинговой деятельности.

Для того чтобы понять эффективна ли предложенная программа необходимо вычислить рентабельность от ее внедрения. Рентабельность реализации предложения  $P$ , рассчитывается по формуле:

$$P = \Pi * 100\% : Z_{\Pi},$$

где:  $P$  - это рентабельность товара, %;  $\Pi$  - это прибыль, полученная от реализации конкретного предложения, руб.;  $Z_{\Pi}$  - затраты на реализацию данного предложения, руб.

$$P = 1947421 * 100\% / 237490 \text{ руб} = 8,2\%.$$

Полученный результат рентабельности от мероприятий по увеличению сбыта 8.2 % , говорит о том что если правильно разработать программу, учесть все плюсы и минусы, применение этих рекомендаций увеличат количество каналов сбыта в ЗАО «Альянс-инжиниринг». Конечно 8.2 % это не большое значение, но при неблагоприятной обстановки в компании будет очень полезно. Не обязательно приводить в действие сразу все инструменты, важно решить, что для компании на сегодняшний день наиболее важно и приемлемо исходя из расходов, которые предприятие готово понести в связи с применением каких либо предложений.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Целью проделанной работы было проведение экономического анализа деятельности конкретной организации и разработка способов решения сложившихся проблем.

Был проведен технико-экономический анализ всех показателей, анализ бухгалтерской отчетности за 2012 и 2013 года, оценка ликвидности, платежеспособности, рентабельности.

Разработан ряд возможных мероприятий способствующих оздоровлению организации, оценен экономический эффект от предложенных мероприятий.

Экономический анализ необходим широкому кругу лиц, имеющему отношение к данной организации. Так для руководства организации, так и для предприятий работающих с этой организацией (для принятия решения о заключении договоров с различными условиями).

Подведем итог о проделанной работе.

В первой части диссертации дана общая характеристика ЗАО "Альянс-инжиниринг", его производственная структура, структура органов управления, технико-экономические и финансовые показатели и их анализ, организация бухгалтерского учета и налогообложения.

На основании собранных данных можно дать краткую, обобщающую характеристику ЗАО «Альянс-инжиниринг»: предприятие является субъектом малого предпринимательства, имеет небольшой штат сотрудников, занимается в основном торговой деятельностью. Свою работу начало в 2012 году, и стремительно набирает обороты. Об этом свидетельствуют данные технико-экономического анализа, в частности большие темпы роста всех показателей для примера темп роста выручки составил 28 %, темп роста расходов составил 29%. Предприятие обладает очень низкой финансовой независимостью. ЗАО «Альянс-инжиниринг» относится к абсолютно неустойчивому типу, так как, для покрытия всех платежных обязательств у предприятия недостаточно собственных оборотных средств.

Можно отметить положительные моменты, такие как уменьшение оборачиваемости активов: дебиторской задолженности, кредиторской задолженности в 2012 году 726 дней, 726 дней, 849 дней; в 2013 году 25, 25, 29 дней. Так же то, что в 2013 году значительно сократилось количество запасов на начало 2012 года 61% на конец 2013 года 7% , так как наличие большого числа запасов (медленно реализуемые активы) увеличивает расходы на хранение этих активов и является основной причиной неустойчивости.

Вторая часть диссертации это нормативно-правовая база, законы и постановления, правила, которые регулируют экономический анализ деятельность предприятия.

Третья часть проектная, в ней проведены:

- анализ состояния и структуры баланса;
- анализ финансовой устойчивости;



- оценка платежеспособности предприятия;
- оценка финансовых результатов деятельности предприятия;
- разработка мероприятий по улучшению финансового состояния.

Для оценки состояния и структуры баланса были проведены вертикальный и горизонтальный анализ баланса. А результаты анализа представлены графически.

Анализ выявил следующее: На конец 2012 года в организации была нехватка собственных денежных средств, наибольший удельный вес в пассиве баланса занимает кредиторская задолженность 82 . 85% , это говорит о неспособности организации платить по своим обязательствам. Так же большую долю занимают долгосрочные обязательства. В 2033 году ситуация не сильно изменилась, доля кредиторской задолженности понизилась на 10 пунктов. В активе значительно увеличилась доля денежных средств, а так же сократилось количество запасов, что является положительным моментом.

Из проведенного анализа финансовой устойчивости, следует, что наша организация относится к неустойчивому типу, так как привлекается много заемных средств.

Платежеспособность предприятия является внешним проявлением финансового состояния. В работе мы оценили платежность организации и пришли к выводу что ситуация не благоприятная, но при этом фирма способна восстановить свою платежеспособность. В качестве рекомендаций предлагается следующее:

- увеличение объемов продаж;
- проанализировать структуру кредиторской задолженности.

В заключение, третьей части мы проводим оценку финансовых результатов, анализируем отчет о прибылях и убытках, по которому сразу видна сложившаяся ситуация, а именно то, что все значения выросли в 2013 по сравнению с 2012 годом. Что говорит о значительном увеличении объема продаж.

Проведя оценку рентабельности фирмы, приходим к выводам, что предприятия в целом является не рентабельным и существует за счет заемных денежных средств.

Оценив вероятность банкротства с помощью коэффициента Альтмана, приходим к выводу, что банкротство исключено.

Проанализировав экономическое состояние ЗАО «Альянс-инжиниринг» предлагается ряд мероприятий для оздоровления:

- снижение дебиторской задолженности, с помощью применения факторинга, в данной организации велика дебиторская задолженность, поэтому применение предложенного метода благотворно скажется на ситуации, но к сожалению оценить экономический эффект не представляется возможным так как он зависит от доли дебиторской задолженности отданной в управление Фактору. Использование факторинга поможет уменьшить кредиторскую задолженность, за счет вовремя поступающих платежей.

Так же предложен ряд антикризисных мероприятий, направленных на выход из сложившейся ситуации, таких как сокращение издержек,

сокращение доли запасов на складе, сокращение рабочих мест в период простоев (только по мере необходимости), обучение высококвалифицированных специалистов. Так же важно совершенствовать управленческий учет для эффективной работы.

Разработана сбытовая политика, для увеличения объемов продаж. Рассчитаны затраты на реализацию предложений по совершенствованию сбыта на предприятии. В итоге на данный момент целесообразно ввести изменения в систему сбыта, примерная стоимость мероприятий 237490 рублей. Так же мы рассчитали рентабельность предложений, которая составила 8.2 % что уже неплохо для нашей организации.

Оценивая работу организации можно выделить наиболее остро стоящие проблемы :

1. Большая кредиторская задолженность.
2. Нехватка собственного оборотного капитала
3. Наличие большого количества заемных средств
4. Дебиторская задолженность

Мероприятия разрабатывались специально для решения этих проблем.

Финансовое состояние организации можно укреплять разными путями экстенсивно и интенсивно. Экстенсивно - значит с применением дополнительных средств извне, таких как различные кредиты, приобретение материалов с большой отсрочкой. При интенсивном пути развития предприятие использует свои ресурсы, совершенствует качество выпускаемой продукции и производит разнообразные товары, и за счет этого увеличивается объем продаж. Наше предприятие идет по экстенсивному пути развития. Так же, выявлены низкая платежеспособность и рентабельность. Можно назвать причины такой ситуации, одна из первых, это использование заемных средств. Предприятие имеет меньше собственных оборотных средств, чем заемных. Естественно не может вовремя оплачивать текущие обязательства. Следует увеличивать объем продаж за счет улучшения производства, поиска новых клиентов, увеличения ассортимента продукции. Так же в ЗАО «Альянс-инжиниринг» имеется электролаборатория, которая тоже пока показывает плохие результаты, ввиду отсутствия постоянных клиентов и специфики работы, при этом расходы по содержанию лаборатории ежемесячные: заработная плата, расходы на оплату транспорта, оборудование. Было бы целесообразно или увеличивать прибыль от этого вида деятельности, путем внедрения предложенной сбытовой политики или вообще отказываться от этого направления.

Исходя из результатов анализа совершенствование сбытовой деятельности в практической деятельности предприятия, следует начинать, по крайней мере, с разработки структуры программы по развитию сбытовой политики и, как следствие, реализация предложенных мероприятий данного предприятия.

Цели и задачи, представленные в работе выполнены. Проведен подробный анализ экономического состояния ЗАО «Альянс-инжиниринг», определены слабые стороны, разработаны способы решения проблем.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Конституция Российской Федерации. Принята всенародным голосованием 12.12 1993г. (с поправками от 30 декабря 2008 г., 5 февраля 2014 г.).
2. Налоговый кодекс Российской Федерации часть первая от 31 июля 1998 .N146-ФЗи часть вторая от 5 августа 2000 г. N 117-ФЗ.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации часть первая от 30 ноября 1994г.N51-ФЗ,часть вторая от 26 января 1996 г. N 14-ФЗ, С изменениями и дополнениями от 5 мая 2014 г.
4. Федеральный закон от 26 декабря 1995 г. N 208-ФЗ "Об акционерных обществах" С изменениями и дополнениями от 5 мая 2014 г.
5. Федеральный закон от 26 октября 2002 г. N 127-ФЗ "О несостоятельности (банкротстве)" С изменениями и дополнениями от 12 марта 2014г.
6. Федеральный закон от 24 июля 2007 г. N 209-ФЗ "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации"С изменениями и дополнениями от 28 декабря 2013 г.
7. Федеральный закон от 06.12.2011г. №402-ФЗ «О бухгалтерском учете» С изменениями и дополнениями от 28 декабря 2013 г.
8. Постановление Правительства РФ от 25 апреля 1995 г. N 421 "О дополнительных мерах по реализации законодательства Российской Федерации о несостоятельности (банкротстве) предприятий и организаций".
9. Постановление Правительства РФ от 31 декабря 1999 г. N 1460 "О комплексе мер по развитию и государственной поддержке малых предприятий в сфере материального производства и содействию их инновационной деятельности».
- 10.Постановление Правительства РФ от 9 февраля 2013 г. N 101 "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации".
- 11.Приказ Минфина РФ от 21 декабря 1998 г. N 64н\* "О Типовых рекомендациях по организации бухгалтерского учета для субъектов малого предпринимательства".
- 12.Приказ Минфина РФ от 2 июля 2010 г. N 66н "О формах бухгалтерской отчетности организаций" С изменениями и дополнениями от:5 октября 2011 г., 17 августа, 4 декабря 2012 г.
- 13.Приказ Минфина РФ от 29 июля 1998г. N34н "Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации". С изменениями и дополнениями.
- 14.Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 N 43н (ред. от 08.11.2010) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации"(ПБУ4/99)".

15. Приказ Минфина РФ от 30 марта 2001 г. N 26н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет основных средств" ПБУ 6/01" с изменениями и дополнениями.
16. Письмо Роструда от 28.12.2006 N 2262-6-1 "О заключении трудового договора с руководителем, являющимся единственным учредителем юридического лица".
17. Приказ Минфина РФ от 9 июня 2001 г. N 44н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет материально-производственных запасов" ПБУ 5/01" (с изменениями и дополнениями).
18. Приказ Минфина РФ от 27.12.2007 N 153н (ред. от 24.12.2010) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет нематериальных активов" (ПБУ 14/2007)" (Зарегистрировано в Минюсте РФ 23.01.2008 N 10975).
19. Байков Н.Д., Усинов Ф.Н. Организация и эффективность производством. - М.: Мысль, 2004 г. - 116 стр.
20. Баскакова О. В. Экономика предприятия (организации): Учебник / О. В. Баскакова, Л. Ф. Сейко. — М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К°", 2013. — 372 с.
21. Болт Г.Дж. Практическое руководство по управлению сбытом. пер. с англ. - М.: Экономика 2003. - 250 стр.
22. Брагин Л.А. Организация коммерческой деятельности. М.: Академия, 2003. – 347 стр.
23. Бригхем Ю., Эрхардт М. Финансовый менеджмент. / Под общ. ред. Е.А. Дорофеевой. - СПб.: Питер, 2009. – 960 с.
24. Васильева Л.С. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятий: Учебник. - М.: Издательство «Экзамен», 2008. - 319 стр.
25. Вешунова Н.Л., В.А. Дуболазов, Н.В. Неёлова, О.В. Попова, Е.Г. Чачина. Методические указания по дипломному проектированию по специальности 080109.65 – Бухгалтерский учет, анализ и аудит / Сост.: - СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2014. 48 с.
26. Высоков В.В., Высокова Т.Н. Управление промышленным предприятием в условиях рынка. РГЭА. - Р. - н/Д., 2003 г. - 120 стр
27. Герчикова И.Н. Менеджмент: учебник. - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2005. - 271 стр.
28. Горфинкель В.Я, Швандар В.А. Экономика предприятия / учебник для вузов: 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 53 стр .
29. Грибов В. Д. Экономика предприятия: Учебник / В. Д. Грибов, В. П. Грузинов. — М.: Финансы и статистика, 2009.
30. Ефимова С.А. Управление сбытом или как увеличить объем продаж. М.: Прогресс, 2004. – 396 стр.
31. Качанов О., Мешалкин В., Увеличение товародвижения // Экономика и жизнь, 2005. - №4 – 100 стр.

32. Ковалев В. В., Ковалев Вит. В. Финансовый менеджмент. Конспект лекций с задачами и тестами: учебное пособие. — Москва : Проспект, 2011. - 504 с.
33. Ковалев В. В., Волкова О. Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. — М.: Проспект, 2010.
34. Ковалев В.В. Управление финансовой структурой фирмы: учеб.-практ. Пособие. –М:ТК Велби, Ид-во Проспект, 2008. – 256 с.
35. Коршунов В. В. Экономика организации (предприятия): Учебник. — М.: Юрайт, 2011.
36. Ламбен Ж.Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива - СПб.: Перспектива, 2006. - 284 стр
37. Лебедева В.И. Бухгалтерский учет №5// Факторинговые операции: учет налогообложение. 2014. №5.
38. Любушин Н.П., Лещева В.В., Дьякова В.Г. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учеб. пособие . – М.: Юнити-Дана, 2001. – 471 стр
39. Морозов Ю.В. Основы маркетинга. М.:Хронограф, 2001,398 стр.
40. Осипова Л. В. Основы коммерческой деятельности: Учебник для вузов/ Л. В. Осипова, И. М. Синяева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001 – 623 стр.
41. Правила оформления студенческих работ: Метод. указания / Сост.: В.А. Дуболазов, Н.В. Павлов. – СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2012. – 24 с. URL: <http://www.kafedrapik.ru>
42. Румянцева З.П., Соломатина Н.А., Акбердин Р.З. и др. Менеджмент организации. Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2003.- 256 стр.
43. Савицкая Г.В. Экономический анализ. – М.: Новое знание, 2011, 651с.
44. Савицкая Г. В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности: Учеб. пособие. — 4-е изд. — М.:ИНФРА-М, 2007.
45. Савицкая Г. В. Анализ эффективности и рисков предпринимательской деятельности: методологические аспекты. — М.:ИНФРА-М, 2008.
46. Сизенко Д.А. Российский налоговый курьер №19// Анализ показателей ликвидности и платежеспособности позволяет спрогнозировать финансовую стратегию компании. 2013. [1c.ru/db/buhmag#content:16321:1](http://1c.ru/db/buhmag#content:16321:1)
47. Современный маркетинг / под ред. Е.В.Хруцкова. – М.: Финансы и статистика, 1999. – 256 стр.
48. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник. Под ред. Е.С. Стояновой. – 10-е изд., перераб. и доп. – М: Перспектива, 2011. – 656 с.
49. Строков В.А. Коммерческая деятельность товаропроизводителя. - М.: Изд-во Хорс, 2005. - 382 стр.
50. Ткачук М.И., Киреева Е.Ф. Основы финансового менеджмента.

Мн.: Интерпресссервис, Экоперспектива, 2003. - 254 стр.

51. Чачина Е.Г. Корпоративные финансы. Экономическая диагностика управления финансами: Метод. указания по выполнению курсовой работы / Сост.: Е.Г. Чачина.– СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2012. 42 с.

52. Чечерицына Л.Н., Чуев И.Н. Анализ хозяйственной деятельности: Учебник.- 6-е изд., перераб. и доп.- М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2006.-352стр.

53. Шеремет А.Д. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебное пособие. – М.: Институт профессиональный бухгалтеров России: «ИПБ – БИНФА», 2009. – 310 с.

54. Шохин Е.И. Финансовый менеджмент, Учеб.пособ. - М.: «ФБК-Пресс», 2005. - 408 стр.

Бухгалтерский баланс ЗАО «Альянс-инжиниринг»

[15]

на 31 Декабря 2013 г.

Организация	<b>ЗАО "Альянс-инжиниринг"</b>	по ОКПО	<b>83766337</b>
Идентификационный номер налогоплательщика		ИНН	
Вид экономической деятельности	<b>подготовка строительного участка</b>	по ОКВЭД	<b>45.1</b>
Организационно правовая форма	<b>закрытое акционерное общество</b>	по ОКОПФ / ОКФС	<b>67</b>
Единица измерения:	<b>тыс руб</b>	по ОКЕИ	<b>384</b>
Местонахождения (адрес)	<b>195197, Санкт-Петербург г, Кондратьевский пр-кт, д. 15, кор. 3</b>		

Наименование показателя	Код строки	На 31 Декабря 2013 г.	На 31 Декабря 2012 г.
<b>АКТИВ</b>			
Материальные внеоборотные активы	1150	457	95
Нематериальные, финансовые и другие внеоборотные активы	1110	-	-
Запасы	1210	456	170
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	1478	16
Финансовые и другие оборотные активы	1230	3972	1042
<b>БАЛАНС</b>	1600	<b>6363</b>	<b>1324</b>
<b>ПАССИВ</b>			
Капитал и резервы	1370	39	-179
Долгосрочные заемные средства	1410	12	222
Другие долгосрочные обязательства	1420	-	-
Краткосрочные заемные средства	1510	1685	185
Кредиторская задолженность	1520	4627	1097
Другие краткосрочные обязательства	1530	-	-
<b>БАЛАНС</b>	1700	<b>6363</b>	<b>1324</b>

Руководитель \_\_\_\_\_  
 (подпись) (расшифровка подписи)

27 Марта 2013 г.

Отчет о финансовых результатах ЗАО «Альянс-инжиниринг»

**Отчет о финансовых результатах  
за период с 1 Января по 31 Декабря 2013 г.**

Организация **ЗАО "Альянс-инжиниринг"**  
 Идентификационный номер налогоплательщика  
 Вид экономической деятельности **подготовка строительного участка**  
**закрытое акционерное общество**  
 Единица измерения: тыс руб

Коды		
0710002		
31	12	2013
83766337		
45.1		
67	16	
384		

Наименование показателя	Код строки	За Январь - Декабрь 2013 г.	За Январь - Декабрь 2012 г.
Выручка	2110	24397	854
Расходы по обычной деятельности	2220	-24196	-813
Проценты к уплате	2330	-	-
Прочие доходы	2340	2037	-
Прочие расходы	2350	-1966	-23
Налоги на прибыль (доходы)	2410	-54	-1
Чистая прибыль (убыток)	2400	218	17

Руководитель \_\_\_\_\_  
(подпись)

27 Марта 2013 г. \_\_\_\_\_