

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Федеральное государственное автономное образовательное  
учреждение высшего образования  
«Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого»  
Институт промышленного менеджмента, экономики и торговли  
Высшая школа государственного и финансового управления

УДК \_\_\_\_\_  
Инв. № \_\_\_\_\_

УТВЕРЖДАЮ:  
Директор ВШГиФУ, д.э.н., профессор  
\_\_\_\_\_ Д. Г. Родионов  
« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2017 г.

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА БАКАЛАВРА

на тему:

**Управление платежеспособностью и финансовой устойчивостью  
предприятия (на примере «НПП «Электропром»)**

Направление: 38.03.01 - Экономика

Выполнил студент гр. 3437331/0442 \_\_\_\_\_ А. В. Гагарникова

Руководитель,  
к.э.н., доцент \_\_\_\_\_ Т. Ю. Кудрявцева

Консультант,  
к.э.н., доцент \_\_\_\_\_ А. А. Валерианов

Нормоконтроль  
доцент \_\_\_\_\_ Ю.Ю.Купоров

Санкт-Петербург 2017

THE MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE  
RUSSIAN FEDERATION  
Federal State Autonomous educational institution  
of higher education  
«Peter the Great St. Petersburg Polytechnic University»  
Institute of Industrial Management, Economics and Trade  
Graduate School of public and financial management

UDC \_\_\_\_\_

Inv. № \_\_\_\_\_

APPROVED:

Director VShGiFU, Ph.D.,

\_\_\_\_\_ D. G. Rodionov

« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2017 y.

BACHELOR'S FINAL WORK

on the topic:

**Managing solvency and financial stability of the enterprise  
(for example, “SPE “Electroprom” LLC)**

Direction: 38.03.01 - Economics

Completed student gr. z437331/0442 \_\_\_\_\_ A. V. Gagarnikova

Head,

Ph.D, Associate Professor

\_\_\_\_\_ T. Y. Kudriavtseva

Consultant,

Ph.D, Associate Professor

\_\_\_\_\_ A. A. Valerianov

Check standards,

Associate Professor

\_\_\_\_\_

Saint-Petersburg 2017

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Федеральное государственное автономное образовательное  
учреждение высшего образования  
«Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого»  
Институт промышленного менеджмента, экономики и торговли  
Высшая школа государственного и финансового управления

УДК \_\_\_\_\_  
Инв. № \_\_\_\_\_

УТВЕРЖДАЮ:  
Директор ВШГиФУ, д.э.н., профессор  
\_\_\_\_\_ Д. Г. Родионов  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2017

### ЗАДАНИЕ

на выполнение выпускной квалификационной работы бакалавра  
студенту Гагарниковой Алине Витальевне

1. Тема выпускной квалификационной работы Управление платежеспособностью и финансовой устойчивостью предприятия (на примере «НПП «Электропром»)
2. Срок сдачи студентом законченной выпускной квалификационной работы «\_\_» \_\_\_\_\_ 2017 г.
3. Исходные данные к выпускной квалификационной работе нормативно-правовые акты, учебно-методическая литература по теме исследования, бухгалтерская (финансовая) отчетность ООО «НПП «Электропром» за 2013-2015 гг.
4. Содержание расчетно-пояснительной записки (перечень подлежащих разработке вопросов):
  - 4.1. Теоретические основы платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия.
  - 4.2. Анализ платежеспособности и финансовой устойчивости ООО «НПП «Электропром»
  - 4.3. Разработка мероприятий, направленных на повышение финансовой устойчивости и платежеспособности.
5. Перечень графического материала (с точным указанием обязательных иллюстраций)
  - 5.1. Электромагнитные расходомеры

5.2. Маркетинговый комплекс продвижения производства электромагнитных расходомеров

5.3. Показатели динамики прогнозной чистой прибыли ООО «НПП «Электропром» за 2017-2019 гг.

6. Консультант по выпускной квалификационной работе:  
Валерианов Андрей Александрович

7. Дата выдачи задания « \_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2017 г.

Руководитель,  
к.э.н., доцент

\_\_\_\_\_  
*подпись*

(Т. Ю. Кудрявцева)  
*расшифровка*

Задание принял к исполнению « \_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2017 г.

Студент

\_\_\_\_\_  
*подпись*

(А. В. Гагарникова)  
*расшифровка*

## РЕФЕРАТ

66 с., 3 рис., 23 табл., 21 источников, 5 прил.

### ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ, ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ, ФИНАНСОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ, ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ

Целью исследования является разработка мероприятий по повышению финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия (на примере ООО «НПП «Электропром»).

Для достижения цели раскрыты теоретические основы платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия, дана организационно-экономическая характеристика предприятия, рассмотрено финансовое состояние предприятия, проведен анализ платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия.

На основе анализа в целях улучшения финансовой устойчивости предложены мероприятия по внедрению бизнес-плана на новый вид продукции.

Предполагаемые результаты от реализации предложенных мероприятий: значительный темп роста доходов, увеличение чистой прибыли и рентабельности продаж.

## **ABSTRACT**

66 p., 3 Fig., 23 tab., 21 springs, 5 ADJ.

### **SOLVENCY, FINANCIAL STABILITY, FINANCIAL POSITION, FINANCIAL PERFORMANCE**

The aim of the study is to develop measures to improve the financial stability and solvency of the enterprise (for example, "SPE" Elektroprom "LLC).

To achieve the goal of the theoretical bases of solvency and financial stability of the enterprise, given the organizational and economic characteristics of the enterprise, consider the financial condition of the company, an analysis of solvency and financial stability of the enterprise.

Based on the analysis in order to improve the financial sustainability of proposed measures for the implementation of a business plan for a new product.

Expected results from the implementation of the proposed measures: significant revenue growth rate, an increase in net income and return on sales.

## СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	8
1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ И ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	11
1.1. Значение и сущность платежеспособности предприятия.....	11
1.2. Основные понятия финансовой устойчивости.....	15
1.3. Методика оценки платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия.....	20
2. АНАЛИЗ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ И ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ООО «НПП «ЭЛЕКТРОПРОМ».....	26
2.1. Организационно-экономическая характеристика ООО «НПП «Электропром».....	26
2.2. Анализ управления платежеспособностью ООО «НПП «Электропром» на основе показателей ликвидности баланса.....	35
2.3. Оценка управления финансовой устойчивостью ООО «НПП «Электропром».....	38
3. РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ, НАПРАВЛЕННЫХ НА ПОВЫШЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ.....	43
3.1. Экономические мероприятия, направленные на повышение показателей финансовой устойчивости.....	43
3.2. Определение экономической эффективности предлагаемых мероприятий.....	49
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	58
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ.....	60
ПРИЛОЖЕНИЕ А.....	62
ПРИЛОЖЕНИЕ Б.....	63
ПРИЛОЖЕНИЕ В.....	64
ПРИЛОЖЕНИЕ Г.....	65
ПРИЛОЖЕНИЕ Д.....	66

## **ВВЕДЕНИЕ**

В настоящее время для эффективного управления предприятием, требуются знания о его текущем и прошлом состоянии. Актуальность исследования состоит в том, что с помощью полной и достоверной информации о финансово-хозяйственной деятельности объекта можно принять точные управленческие решения, разработать бизнес-план и программу развития предприятия на будущий период.

Проведение анализа и оценки платежеспособности предприятия особо важно в общей системе управления, поскольку его результаты являются базой и основой использования определенных управленческих решений, направленных на получение максимальной прибыли.

С целью оценки платежеспособности, необходимо изучить какие именно средства и каким образом, возможно, мобилизовать для осуществления предстоящих расчетов. Исходя и общепринятого суждения, предприятие считается платежеспособным в случае, если его активы больше внешних обязательств. Платежеспособность и ликвидность оказывают позитивное воздействие на исполнение планов производства и обеспечение потребностей производства нужными ресурсами. Именно по причине этого они направлены на предоставление планомерного поступления и расходования денежных средств, достижения наиболее рациональных соотношений собственного и заемного капитала и его наиболее результативного применения.

Чтобы выжить в условиях рыночной экономики и не допустить банкротства предприятия, нужно хорошо знать, как управлять финансами, какой должна быть структура капитала по составу и источникам образования, какую долю должны занимать собственные средства, а какую – заемные [10].

Обозначение четких рамок платежеспособности организации следует относить к одной из важнейших проблем экономической практики. Так как неудовлетворительная, а иногда слишком низкая, платежеспособность и ликвидность может послужить причиной отсутствия у компании средств, необходимых для дальнейшего расширения и улучшения производства, а также, в итоге, к банкротству всей организации [9]. Однако «излишняя ликвидность», может создавать препятствия и тормозить общее развитие компании, обременяя ее расходы дополнительными и избыточными запасами, резервами и денежными средствами, которые не включены в оборот и не направлены на развитие производства.



Проведение оценки платежеспособности дает возможность изучить и оценить способность предприятия генерировать денежные средства в размере и в сроки, необходимые для осуществления планируемых расходов и, таким образом, определить, способна ли компания погашать свои обязательства. Такой анализ необходим не только для самого предприятия с целью оценки и составления прогнозов его дальнейшей деятельности, но и для его партнеров и потенциальных инвесторов [12]. Так, например, перед выдачей ссуды или кредита банку необходимо убедиться в полной кредитоспособности заемщика. Также должны поступить и компании, собирающиеся вступать в различные финансовые сотрудничества с другими предприятиями. Особенно необходимо иметь полную информацию о финансовом состоянии, а также экономических возможностях партнеров, в случае возникновения необходимости предоставления ему кредита или отсрочки платежа.

Наличие запасов и резервов финансовой прочности представляет собой основу платежеспособности любого предприятия. Ключевым проявлением платежеспособности является возможность предприятия совершенствоваться и развиваться с помощью, имеющихся в его распоряжении, средств [14]. Предприятию необходимо иметь гибкую структуру финансовых ресурсов. Увеличение платежеспособности предприятия считается наиболее важным вопросом современного финансового менеджмента.

Целью исследования является разработка мероприятий по повышению финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- рассмотреть теоретические основы платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия;
- дать краткую организационно-экономическую характеристику предприятия и провести анализ финансового состояния предприятия;
- проанализировать платежеспособность ООО «НПП «Электропром»;
- оценить финансовую устойчивость ООО «НПП «Электропром»;
- предложить мероприятия по повышению финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия.

Объектом исследования является общество с ограниченной ответственностью «Научно-производственное предприятие «Электропром» (далее ООО «НПП «Электропром»)), деятельностью

которого является проектирование, разработка и выпуск оборудования.

Предметом исследования является платежеспособность и финансовая устойчивость ООО «НПП «Электропром».

В работе были использованы следующие методы: горизонтальный анализ, факторный анализ, метод расчета финансовых коэффициентов, метод сравнения, группировки и цепных подстановок.

Теоретической и методологической основой написания выпускной квалификационной работы послужила специальная экономическая литература по теме исследования, нормативно-законодательные акты материалы периодической печати.

Структура работы определена введением, тремя главами, заключением, списком использованных источников и приложениями.

# **1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ И ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

## **1.1. Значение и сущность платежеспособности предприятия**

Платежеспособность это возможность организации своевременно погашать денежные обязательства, предусмотренные законодательством или договором, с помощью собственных денежных ресурсов. При благоприятном финансовом состоянии организация устойчиво платежеспособна, в ином случае организация периодически или постоянно неплатежеспособна. [4,5]

Желательным является наличие у организации свободных денежных средств, способных в полной мере погасить имеющиеся обязательства. Однако организация может являться платежеспособной, и не имея достаточное количество свободных денежных ресурсов, если она способна быстро реализовать свои активы – товары, готовую продукцию, дебиторскую задолженность и т.д. [10,13]

Платежеспособность компании находится в прямой зависимости с уровнем ликвидности организации. Платежеспособность, в свою очередь, характеризует жизнеспособность, устойчивостью предприятия.

В настоящее время для эффективного управления предприятием, требуются знания о его текущем и прошлом состоянии. С помощью полной и достоверной информации о финансово-хозяйственной деятельности объекта можно принять точные управленческие решения, разработать бизнес-план и программу развития предприятия на будущий период.

Оценка платежеспособности организации проводится исходя из данных об имеющихся на данный момент активах, то есть времени, требуемого на их обращение в наличные денежные средства. Однако, помимо текущего положения расчетов компании, ликвидность также дает характеристику и дальнейшей перспективе, как долгосрочной, так и краткосрочной.

Основным источником информации о результатах деятельности организации является бухгалтерская (финансовая) отчетность. [1] Анализ данной отчетности является главным инструментом для выявления основных проблем управления деятельностью предприятия, а также для выбора приоритетных направления инвестирования капитала и прогнозирования отдельных показателей. [3,14]

Наиболее информативным документом, характеризующим в денежном выражении финансовое состояние организации, является Бухгалтерский баланс.

В условиях нестабильной экономической среды особое значение приобретает актуальность определения ликвидности баланса. Данный финансовый показатель определяет степень платежеспособности и уровень финансовой устойчивости компании. Иными словами, говоря о ликвидности баланса, подразумевают наличие собственных оборотных средств организации в размере теоретически необходимом для погашения краткосрочных обязательств. [9,12]

Чем выше показатель ликвидности баланса, тем больше скорость погашения обязательств организации, низкий показатель является первым признаком риска банкротства.

Ликвидность баланса определяет степень платежеспособности и уровень финансовой устойчивости компании. Иными словами, говоря о ликвидности баланса, подразумевают наличие собственных оборотных средств организации в размере теоретически необходимом для погашения краткосрочных обязательств. [9,12]

Чем выше показатель ликвидности баланса, тем больше скорость погашения обязательств организации, низкий показатель является первым признаком риска банкротства.

Анализ ликвидности баланса предусматривает сравнение активов организации, сгруппированных и расположенных в порядке убывания их степени ликвидности, и пассивов, сгруппированных и расположенных в порядке возрастания сроков погашения обязательств. [2,14]

На практике выделяют высоколиквидные, низколиквидные и неликвидные активы. Степень ликвидности активов определяется их скоростью превращения в денежные средства. В Бухгалтерском балансе активы организации располагаются в порядке убывания ликвидности и делятся на следующие группы:

- Наиболее ликвидные активы (А1) – активы, обладающие максимальной скоростью обращения. К ним относятся денежные средства и краткосрочные финансовые вложения организации;
- Быстро реализуемые активы (А2) – активы, обладающие высокой скоростью реализации. В данную группу входит дебиторская задолженность и прочие оборотные активы;
- Медленно реализуемые активы (А3) – активы, обладающие медленной скоростью реализации: запасы и налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям;
- Труднореализуемыми активами (А4) являются внеоборотные активы организации.

Пассивы бухгалтерского баланса группируются по степени срочности погашения обязательств и подразделяются на следующие группы:

- Наиболее срочные обязательства (П1) – пассивы имеющие высокую срочность погашения, а именно кредиторская задолженность;
- Краткосрочными пассивами (П2) являются краткосрочные заемные средства организации;
- Долгосрочными пассивами (П3) признаются долгосрочные обязательства;
- Постоянные пассивы (П4) – собственный капитал предприятия.

Для осуществления анализа ликвидности баланса организации необходимо сопоставить итоги сгруппированных активов и пассивов. Бухгалтерский баланс признается абсолютно ликвидным, при выполнении следующих неравенств:

- $A1 > П1$  – данное неравенство означает, что организация способно вовремя погасить наиболее срочные обязательства за счет средств наиболее ликвидных активов;
- $A2 > П2$  – соблюдение данного неравенства показывает, что организация имеет возможность рассчитаться по краткосрочным обязательствам перед кредиторами быстро реализуемыми активами;
- $A3 > П3$  – выполнение данного неравенства означает, что организация за счет медленно реализуемых активов способна погасить долгосрочные займы;
- $A4 \leq П4$  - данное неравенство выполняется автоматически, если соблюдаются предыдущие неравенства. [15]

Экономическое содержание и расчет абсолютных показателей ликвидности представлены в таблице 1.1.

Таблица 1.1. Абсолютные показатели ликвидности

Наименование показателей	Экономическое содержание показателя	Расчетная формула
Текущая ликвидность	Свидетельствует о платежеспособности или неплатежеспособности организации в отчетном периоде	$(A1-П1) + (A2-П2)$
Перспективная ликвидность	Показатель, отражающий прогноз платежеспособности организации	$A3-П3$

Неплатежеспособность предприятия отражает неспособность погасить свои обязательства в краткосрочном периоде.

Следует отметить, что представленные выше показатели являются общими. Для более детального определения платежеспособности организации на практике используют финансовые коэффициенты. С целью обобщения оценки ликвидности организации используют следующие относительные коэффициенты ликвидности: [7,8]

– Коэффициент абсолютной ликвидности – является жестким критерием ликвидности организации и показывает, какая часть кредиторской задолженности организация может быть погашена в кратчайшие сроки с помощью денежных средств и краткосрочных ценных бумаг.

– Коэффициент быстрой ликвидности – показывает ту часть текущих обязательств, которая может быть погашена организацией, как за наличные денежные средства, так и за счет реализации продукции, товаров услуг.

– Коэффициент текущей ликвидности – показывает платежные возможности организации в условии не только своевременных расчетов с дебиторами и реализации собственной продукции, но и реализации в случае необходимости прочих материальных активов.

При анализе ликвидности баланса организации каждый из рассмотренных выше коэффициентов рассчитывается на начало и конец отчетного периода. [11]

При несоответствии нормативному значению коэффициенты оценивают в динамике.

Ликвидность баланса представляет собой фундамент платежеспособности и ликвидности организации. По-другому говоря, ликвидностью можно назвать метод поддержки платежеспособности компании. Однако в случае если организация обладает хорошей репутацией в данной сфере деятельности, а также непрерывно платежеспособна, ей намного проще сохранять собственную ликвидность.

Ликвидность и платежеспособность проявляют положительное воздействие на осуществление планов производства организации, а также обеспечивают производство требуемыми средствами и ресурсами. Вследствие этого данные показатели ориентированы, обеспечивать планомерное поступление и расходование денежных средств организации, осуществление расчетной дисциплины, а также обеспечения наиболее рационального соотношения собственных и заемных средств и их более результативного применения [20].

Роль платежеспособности и ликвидности также состоит и в том, что в отношении привлечения инвестиций, приобретения кредитов, в подборе поставщиков, а также поиске высококвалифицированных сотрудников платежеспособная компания обладает явным превосходством над прочими организациями схожего профиля. В конечном итоге, такая организация не имеет конфликтов с государством и обществом в целом. Поскольку она в четко установленные сроки оплачивает налоги в бюджет, взносы в фонды социального и медицинского обеспечения, заработанную плату – сотрудникам предприятия, дивидендные выплаты – акционерам данной компании, а банкам предоставляет гарантию полного возврата кредитов и уплаты по ним процентов.

Организация менее зависима от непредвиденных изменений состояния и конъюнктуры рынка, если имеет высокую платежеспособность, и соответственно имеет наименьший риск стать банкротом [17, с.104].

Таким образом, платежеспособность и ликвидность оказывают позитивное воздействие на исполнение планов производства и обеспечение потребностей производства нужными ресурсами. Именно по причине этого они направлены на предоставление планомерного поступления и расходования денежных средств, достижения наиболее рациональных соотношений собственного и заемного капитала и его наиболее результативного применения.

## **1.2. Основные понятия финансовой устойчивости**

Финансовая устойчивость предприятия это его способность успешно развиваться под влиянием внутренних и внешних факторов.

Рассмотрим внутренние факторы, которые можно разделить по группам.

### *1. Организационно-управленческие факторы.*

Финансовая устойчивость производственных предприятий повышается при соблюдении следующих требований относительно структуры управления:

- соответствие организационной структуре предприятия;
- простота, обозримость и исключение двойного подчинения;
- стратегическое управление на уровне корпорации, а текущее – на уровне предприятий;
- наличие двухсторонних связей в информационных потоках;
- наличие должностных инструкций работников.

Трудовые ресурсы – это работники предприятия. Эффективное использование трудовых ресурсов положительным образом сказывается на финансовой устойчивости предприятия. Вложения в трудовые кадры рассматриваются как долгосрочные инвестиции, и являются важным фактором конкурентоспособности предприятия. Чтобы добиться высоких результатов деятельности предприятия нужны хорошо подготовленные работники. Повысить квалификацию персонала предприятия – значит обеспечить быструю реакцию работников на изменения рынка, а также адаптацию к частым изменениям структуры производства.

Качество менеджмента также влияет на устойчивость предприятия. Характер отношений между руководителем и работниками сказывается на производительности работников. Эффективность управления предприятием зависит от личности руководителя, его профессионализма, уровня образования, экономических знаний, умения и навыков, знания законов, богатства духовной культуры и здоровья. Совершенства менеджмента можно достигнуть за счет объединения всех функций управления в единое целое.

Уровень конкуренции производственных предприятий в современных условиях, достаточно высок, особенно со стороны иностранных товаропроизводителей. В условиях отсутствия государственного протекционизма и снижения государственных закупок объективной необходимостью становится появление службы маркетинга. Маркетинговая структура предприятия определяется размером, ресурсами предприятия, сложившейся структурой управления маркетингом, спецификой выпускаемой продукции и рынков реализации.

Изучение, оценка и сегментация рынка, оценка конкурентов, определение потребности в предлагаемой продукции, позиционирование продукции – инструменты маркетинга для обеспечения устойчивости предприятия.

## *2. Производственные факторы.*

Увеличение объема производства продукции. Чтобы обеспечить устойчивость предприятия нужно определить минимально необходимый объем производства продукции, при котором предприятие достигает точки безубыточности, т.е. не приносит прибыли и покрывает убытки. Таким образом, предприятие обеспечивает прибыльное производство, производя продукцию сверх определенного минимально необходимого безубыточного объема.



Посредством изменения структуры производства продукции предприятие может влиять на свои экономические показатели и, соответственно, на конечные результаты деятельности. Чтобы повлиять на доход в сторону его увеличения, можно увеличить в структуре продукции удельный вес дорогостоящей или высокорентабельной продукции. При этом долю низкорентабельной продукции нужно уменьшить, оставив неизменной величину объема производства. То есть при том же ассортименте продукции можно менять структуру продукции.

Повышая качество продукции, предприятие может добиться увеличения спроса на нее и повышения цен, что в свою очередь означает увеличение прибыли предприятия и, как следствие, повышает платежеспособность.

Если предприятие обеспечить необходимыми основными фондами и полностью их загрузить, это приведет к повышению эффективности производства. Имеющиеся производственные фонды определяют производственную мощность предприятия, от которой зависит объем выпуска продукции. Необходимое количество и ассортимент основных фондов определяют исходя из плановой потребности в них, рассчитанной по плану выпуска продукции.

Повышение эффективности использования основных фондов достигается путем увеличения их фондоотдачи через увеличение объемов производства продукции и сокращения остатков основных фондов. Улучшения использования основных средств можно добиться путем их замены и модернизации; повышения надежности и долговечности оборудования; совершенствования системы планово-предупредительного ремонта, централизации и внедрения индустриальных методов ремонта; улучшения содержания и эксплуатации основных фондов; своевременного ввода в эксплуатацию новых основных фондов и производственных мощностей и быстрого их освоения; сокращения простоев.

Чтобы повысить эффективность использования оборотных средств нужно снизить материалоемкость продукции путем увеличения объема выпуска, уменьшить расход на единицу продукции, снизить стоимость оборотных средств. Снизить расход материальных средств можно путем совершенствования техники и технологии производства, использования качественного сырья, максимального использования отходов, уменьшения потерь при хранении путем систематической проверки состояния складских помещений, уменьшения заготовительно-складских и транспортных расходов, комплексного использования сырья.

Снизить себестоимость продукции помогут также совершенствование структуры управления предприятия за счет ликвидации излишних звеньев управления. Это высвобождает управленческий персонал, вследствие чего сокращаются расходы на управление, и совершенствуется организационная структура, так как ликвидируются убыточные подразделения, не представляющие производственной и социальной ценности для предприятия.

Чтобы снизить себестоимость продукции, нужен рост производительности труда, что достигается уменьшением трудоемкости продукции путем внедрения достижений науки и техники, совершенствования организации производства и труда, механизации производственных процессов. Рост производительности труда влечет за собой рост оплаты труда. При этом необходимо соблюдать принцип опережения темпов роста производительности труда над темпами роста заработной платы, чтобы наращивать темпы расширенного воспроизводства.

На эффективную деятельность предприятия огромное влияние оказывает степень развитости его инфраструктуры, которая обеспечивает условия наращивания объемов производства, повышения качества выпускаемой продукции, бесперебойность процесса производства и способствует обеспечению потребностей предприятия в необходимых по квалификации кадрах.

### *3. Финансово-экономические факторы.*

Неэффективность менеджмента и неквалифицированность руководителей, приводящая к неудовлетворительному финансовому управлению предприятием, является одной из основных причин неустойчивого положения предприятий. Поэтому финансовый анализ является необходимым условием для эффективного управления предприятием. Он оценивает положения предприятия, и на основе этой оценки принимаются обоснованные управленческие решения. Финансовый анализ позволяет выявлять уязвимые места предприятия и своевременно разработать мероприятия по их ликвидации и предупреждению.

Ключевым фактором устойчивого финансового положения производственного предприятия является его платежеспособность. Она выражается в возможности отвечать по своим обязательствам в установленные сроки. Платежеспособность предприятия обеспечивается наличием достаточного объема собственных оборотных средств, при котором текущие активы превышают краткосрочные обязательства. Чтобы повысить платежеспособность предприятия нужны следующие мероприятия: рациональное

использование прибыли, уменьшение необоснованно больших размеров запасов, так как это заморозка оборотных средств, уменьшение кредиторской и дебиторской задолженностей, совершенствование договорной работы, эффективная ценовая политика, эффективное управление собственным оборотным капиталом, использование коммерческого кредита.

Одним из ключевых направлений повышения финансовой устойчивости предприятия является повышение его прибыльности и рентабельности. Рост прибыльности предприятия способствует осуществлению расширенного воспроизводства, возможности отвечать по своим обязательствам, росту рентабельности, что повышает финансовую устойчивость предприятия. Прибыль предприятия зависит от объемов реализации, себестоимости продукции, структуры реализуемой продукции, уровня цен.

Чтобы увеличить прибыль необходимо повысить долю высоко рентабельной продукции в структуре реализуемой продукции. Целесообразно увеличение объема реализации рентабельной продукции за счет повышения ее конкурентоспособности, расширения рынков сбыта, реализации на выгодных рынках и в оптимальные сроки, ритмичности выпуска и отгрузки, совершенствования договорных отношений и т.д. Увеличению прибыли способствует снижение себестоимости и увеличение реализационных цен. Роста цен можно достичь с помощью улучшения качества выпускаемой продукции. Для повышения прибыли предприятия можно сдавать в аренду неиспользуемые земельные участки, основные и оборотные средства.

Таким образом, устойчивость предприятия является стержнем его общей устойчивости. Она характеризуется оптимальной структурой источников финансирования активов и эффективным использованием этих ресурсов, усиливающим финансовую независимость предприятия. Финансовая устойчивость во многом зависит от эффективного производства и реализации продукции (товаров), выраженного в стабильном получении прибыли. По сути, это стабильность финансового положения предприятия, обеспечиваемая достаточной долей собственного капитала в составе источников финансирования.

### **1.3. Методика оценки платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия**

На сегодняшний день предложено достаточно много методик финансового анализа хозяйствующих субъектов, однако все они имеют определенные недостатки, в частности, являются достаточно трудоемкими или не позволяют получить достоверные сведения о финансовой устойчивости. Кроме того, зачастую, поскольку результаты анализа определяют, например, предоставление рассрочки платежа или ставку процента по кредиту, предприятия систематически «улучшают» показатели отчетности и (или) в полной мере не используют свои внутренние инвестиционные возможности.

Это делает актуальным разработку новой методики анализа финансовой состоятельности хозяйствующих субъектов, предполагающей обоснование и определение корректного уровня их достаточной платежеспособности.

Имеются два основных подхода к анализу финансовой состоятельности предприятий:

1) *На основе расчета отдельных показателей.* В данном случае для финансового анализа используются:

- *табличный* способ, предполагающий представление данных об анализируемых показателях в табличной форме; обычно берутся значения показателей на начало и конец периода и дается оценка произошедшим изменениям;

- *графический* способ, предполагающий составление балансограмм на основе абсолютных или относительных величин показателей бухгалтерской отчетности и анализ получившейся структуры [4, с.98-137];

- способ *соотношений*, предполагающий определение наличия равенства или превышения абсолютных или относительных величин показателей бухгалтерской отчетности. Данный способ близок к графическому, однако основан на ином методе представления данных и обычно строится на анализе только одного показателя.

В качестве примера анализа финансовой состоятельности с помощью способа соотношений можно привести методику определения типа финансовой устойчивости на основе суммарной величины запасов и налога на добавленную стоимость по приобретенным ценностям (таблица 1.2).

Таблица 1.2. Типы финансовой устойчивости

Тип финансовой устойчивости	Критерий
Абсолютная финансовая устойчивость	$З \text{ и } НДС < СОС$
Нормальная финансовая устойчивость	$СОС < З \text{ и } НДС < СОС + ДО$
Неустойчивое финансовое состояние	$СОС + ДО < З \text{ и } НДС < СОС + ДО + КО$
Предкризисное финансовое состояние, на грани банкротства	$З \text{ и } НДС > СОС + ДО + КО$

Где: З — запасы; НДС — налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям; СОС — собственные оборотные средства; ДО — долгосрочные обязательства; КО — краткосрочные обязательства. Источник: [7].

Абсолютная финансовая устойчивость (первый тип) характеризует такое финансовое состояние предприятия, при котором оно максимально независимо и платежеспособно. При четвертом, предкризисном состоянии, существует высокий риск введения в отношении предприятия процедуры банкротства.

В рамках данного подхода определения типа финансовой устойчивости можно выделить следующие недостатки:

- Предполагается, что запасы и налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям — это те составляющие активов предприятия, которые не могут быть направлены на погашение имеющихся обязательств. Однако в составе запасов есть, например, сырье, материалы и готовая продукция, реализация которых, особенно в рамках долгосрочного периода, не только возможна, но и высоковероятна.

- Учёт степени выполнения краткосрочных обязательств происходит только при определении четвертого, самого низкого, уровня финансовой устойчивости. Между тем невыполнение краткосрочных обязательств может привести к необходимости компенсирования убытков, понесенных контрагентами, в виде, например, рассчитанной неустойки. Соответственно, произойдет увеличение уровня обязательств данного предприятия перед его контрагентами, что в свою очередь может привести к необходимости привлечения дополнительных кредитных ресурсов, возможно, под более высокую ставку процента. Это сопряжено со значительным

риском ухудшения платежеспособности предприятия и его финансовой несостоятельности в будущем.

– Не учитывается влияние множества факторов, например, наличие у предприятия просроченной дебиторской задолженности. Таким образом, вышеназванные недостатки свидетельствуют о том, что установление типа финансовой устойчивости на основе представленной методики не может быть признано корректным

• *Коэффициентный* способ, предполагающий определение величины показателей и сравнение их либо с нормативными значениями, либо со значениями на предшествующую дату [4, с. 138—179].

В таблице 1.3 приведены показатели, которые используются для анализа финансового состояния хозяйствующих субъектов, и их граничные значения в отношении трёх групп предприятий: кризисных, проблемных и платежеспособных.

Таблица 1.3. Граничные значения показателей финансового состояния хозяйствующих субъектов

Показатели	Кризисные	Проблемные	Платежеспособные
1	2	3	4
Рентабельность активов	$< -0,02$	$-0,02 \div 0,02$	$> 0,02$
Рентабельность продаж	$< 0$	$0 \div 0,06$	$> 0,06$
Норма чистой прибыли	$< -0,04$	$-0,04 \div 0,04$	$> 0,04$
Степень платежеспособности по текущим обязательствам	$> 12$	$3 \div 12$	$\leq 3$
Коэффициент покрытия	$< 1,0$	$1,0 \div 1,2$	$> 1,2$
Коэффициент текущей ликвидности	$< 0,6$	$0,6 \div 1,0$	$> 1,0$
Коэффициент абсолютной ликвидности	$< 0,02$	$0,02 \div 0,04$	$> 0,08 \div 0,04$
Коэффициент автономии	$< 0,3$	$0,3 \div 0,5$	$\geq 0,5$

Окончание таблицы 1.3

1	2	3	4
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	$<0$	$0 \div 0,2$	$\geq 0,2$
Доля денежных средств в выручке	$<50\%$	$50\% \div 90\%$	$>90\%$
Коэффициент оборотных средств в расчетах	$>12$	$3 \div 12$	$<3$

Источники: [6, с. 51; 1, с. 460].

В рамках данного подхода при отклонении показателей от нормативных значений (их ухудшении по сравнению с предшествующей датой) можно говорить о кризисных процессах на предприятии.

В целом, подход к определению уровня финансовой состоятельности на основе расчёта отдельных показателей имеет несколько существенных недостатков. Например, к ним можно отнести сложность корректной интерпретации показателей. Требуется учитывать наличие их взаимного влияния и разделять ситуации, когда только один и когда все из рассматриваемых показателей предприятия отклоняются от установленного нормативного значения.

В частности, предприятие при коэффициенте текущей ликвидности свыше единицы может принять решение о возможности увеличения текущих обязательств. Между тем существовавшее соотношение общей величины заёмного и собственного капиталов соответствовало нормативному показателю. Таким образом, для сохранения своей финансовой устойчивости, увеличивая текущие обязательства, предприятие должно было снизить имеющиеся долгосрочные обязательства. То есть проведение грамотной финансовой политики возможно лишь при принятии решения на основе анализа нескольких коэффициентов и их интерпретации с учётом существующих между ними взаимосвязи и взаимозависимости.

2) *На основе факторных моделей.* Данный подход предполагает наличие функциональной связи между уровнем финансовой состоятельности и определяющими её факторами, что служит основой для составления модели анализа конкретного хозяйствующего субъекта. Обычно подобные модели имеют либо

аддитивный вид (величины факторов складываются друг с другом), либо мультипликативный (величины факторов перемножаются). Поскольку различные факторы могут иметь разную степень влияния на результирующий показатель, возможно применение множителей, отображающих значимость факторов.

Примерами факторных моделей для анализа финансовой состоятельности можно назвать:

- Z-модель Э. Альтмана [11];
- модель Р. Таффлера [12];
- R-модель Иркутской государственной экономической академии [2];
- модель О.П. Зайцевой [5].

Данные модели отличаются количеством и набором рассматриваемых факторов, однако стоит заметить, что все они также имеют определённые недостатки. Так, в частности, модели О.П. Зайцевой присуща мультиколлинеарность, а именно наличие зависимости одних используемых показателей от других (например, коэффициента убыточности предприятия от убыточности реализации продукции). В целом следует понимать, что полученная на основе факторной модели оценка:

– не предназначена для выявления степени влияния отдельных факторов и, соответственно, причин текущего уровня финансовой состоятельности;

– позволяет получить информацию о снижении платежеспособности предприятия только по прошествии определенного периода времени после события (действия), ставшего причиной этому;

– может быть неточной из-за неверных множителей факторной модели, что вызвано нерепрезентативностью выборки, на основе которой они были рассчитаны, или изменением экономических условий. Невозможно дать точную оценку финансовой состоятельности российских предприятий на основе выборки американских фирм или ныне функционирующих фирм на данных, аккумулированных несколько десятилетий назад. При этом комплексное обновление множителей сопряжено с необходимостью использования значительных трудовых и временных ресурсов.

Обобщая обзор основных подходов к анализу финансовой состоятельности хозяйствующих субъектов, стоит отметить недостатки, присущие всем описанным моделям:

– Предлагаемые методики направлены на выявление проблемного или кризисного финансового состояния предприятий.



При этом проблемное и кризисное финансовое состояние понимаются исключительно как недостаточность активов предприятия для выполнения имеющихся у него обязательств. Между тем чрезмерная величина высоколиквидных активов, как было показано выше, также может свидетельствовать о наличии риска потери финансовой устойчивости в будущем.

– Сопоставление показателей бухгалтерской отчётности и расчёт на их основе коэффициентов не учитывают качественные различия между активами и пассивами предприятий, сведения о которых в отчётности указываются консолидировано. Например, при анализе основных средств и нематериальных активов нет учёта степени их участия в производственно- хозяйственной деятельности, при анализе дебиторской задолженности — имеющихся нарушений сроков оплаты контрагентами.

В заключение необходимо отметить, что анализ ликвидности баланса определяет степень платежеспособности и уровень финансовой устойчивости компании. [6]

Высокий уровень ликвидности баланса свидетельствует о высокой платежеспособности организации и низком уровне банкротства. Анализируя платежеспособность организации необходимо оценивать коэффициенты в динамике и сопоставлять их с нормативными значениями. Своевременная оценка ликвидности баланса позволяет выявить возможные угрозы и риски банкротства организации, а также позволяет определить приоритетные направления развития в перспективе. Финансовая устойчивость предприятия является важнейшим условием стабильного существования предприятия, которое способно обеспечить свои обязательства перед кредиторами. Поэтому при анализе финансовой устойчивости предприятия проводится анализ факторов, которые могут различаться по возможности управления, месту возникновения и направленности воздействия.

## **2. АНАЛИЗ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ И ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ООО «НПП «ЭЛЕКТРОПРОМ»**

### **2.1. Организационно-экономическая характеристика ООО «НПП «Электропром»**

Общество с ограниченной ответственностью «Научно-производственное предприятие «Электропром», учрежден в соответствии с действующим законодательством РФ, действует на основании Устава.

Полное наименование Общества: Общество с ограниченной ответственностью «научно-производственное предприятие «Электропром».

Сокращенное фирменное наименование Общества: ООО «НПП «Электропром».

Местонахождение Общества: 428000, Россия Чувашская Республика г.Чебоксары, Кабельный проезд, д.3.

ООО «НПП «Электропром» - российское предприятие по проектированию, разработке и выпуску оборудования:

Изделия для управления промышленным оборудованием.

Станции управления погружными насосами.

Изделия для энергосбережения

Устройства учёта и распределения энергии.

Разработка автоматизированных систем.

Выпуск энергосберегающего оборудования, устройств учета и распределения электроэнергии, систем АСКУЭ, конденсаторных установок компенсации реактивной мощности, комплектных устройств управления для различных объектов, систем управления электроприводами на базе преобразователей частоты ведущих фирм: TOSHIBA, ДАНФОСС и др.

Высшим органом Общества является Общее собрание участников общества, которое руководит деятельностью Общества в соответствии с законодательством и уставом.

В Обществе, состоящем из одного участника, решения по вопросам, относящимся к компетенции общего собрания участников Общества, принимаются единственным участником Общества единолично и оформляются письменно.

К исключительной компетенции Общего собрания относятся следующие вопросы:

Определение основных направлений деятельности Общества, а также принятие решений об участии в ассоциациях и других объединениях коммерческих организаций.

Изменение Устава Общества, в том числе изменение размера его уставного капитала.

Избрание Директора, досрочное прекращение его полномочий, а также принятие решения о передаче полномочий Директора управляющему, утверждение такого управляющего и условий договора с ним.

Избрание и досрочное прекращение полномочий ревизионной комиссии (ревизора).

Утверждение годовых отчетов и годовых бухгалтерских балансов.

Принятие решения о распределении чистой прибыли Общества между его участниками.

Утверждение (принятие) документов, регулирующих внутреннюю деятельность Общества (внутренних документов Общества).

Создание филиалов и открытие представительств.

Принятие решения о размещении Обществом облигаций и иных эмиссионных ценных бумаг.

Назначение аудиторской проверки, утверждение аудитора и определение размера оплаты его услуг.

Принятие решения о реорганизации и ликвидации Общества.

Назначение ликвидационной комиссии и утверждение ликвидационных балансов. Предоставление участникам (или определенному участнику) дополнительные права, а также ограничение или прекращение предоставленных ему дополнительных прав. Возложение на участников (или определенного участника) дополнительных обязанностей и прекращение их.

Решение иных вопросов, предусмотренных Федеральным законом «Об обществах с ограниченной ответственностью».

Вопросы, отнесенные к исключительной компетенции Общего собрания, не могут быть переданы на решение исполнительного органа Общества.

Очередное Общее собрание созывается исполнительным органом Общества один раз в год, не ранее чем через два месяца и не позднее чем через четыре месяца после окончания - финансового года. На очередном Общем собрании утверждаются годовые результаты деятельности Общества. Каждый участник имеет на Общем собрании число голосов, пропорциональное его доле в уставном капитале Общества.

Любой участник Общества вправе вносить предложения о включении в повестку дня Общего собрания дополнительных вопросов не позднее, чем за пятнадцать дней до его проведения.

По действующей организационной структуре управления ООО «НПП «Электропром» заместителями Генерального директора являются исполнительный директор (Приложение А).

Исполнительный директор руководит отделом маркетинга и комплектации, главным конструктором, заместителем главного инженера по электромонтажным и наладочным работам, участком наладочных работ.

Бухгалтерия осуществляет бухучет хозяйственной деятельности, контроль за расходованием материальных ценностей и денежных средств, устанавливает результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия, готовит отчеты о деятельности и поставляет их руководителю фирмы, а также государственным органам.

Действующая организационная структура управления в ООО «НПП «Электропром» построена на базе линейно-функциональной системы управления. На построение структуры управления в строительной организации влияют концентрация и специализация строительного производства и социальные факторы, прежде всего вид собственности входящих в него производственных единиц; объемы продаж.

Расчет экономических показателей ООО «НПП «Электропром» проведен в таблице 2.1. Анализ проведен на основе бухгалтерской отчетности ООО «НПП «Электропром» за 2014-2015 гг. (Приложения Б-Д).

Таблица 2.1. Основные экономические показатели ООО «НПП «Электропром» за 2013-2015 гг.

Показатели	Годы			Отклонение, (+,-)		Темп изменения, %	
	2013	2014	2015	2014г. от 2013г.	2015г. от 2014г.	2014г. к 2013г.	2015г. к 2014г.
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Средняя стоимость основных средств, тыс. руб.	95	71	43	-24	-28	74,74	60,56

Окончание таблицы 2.1

1	2	3	4	5	6	7	8
2. Объем деятельности, тыс. руб.	13519	24797	20625	11278	-4172	183,4	83,2
3. Прибыль, тыс. руб.	52	542	814	490	272	в 10,4 р.	150,2
4. Среднесписочная численность работников, чел.	89	94	98	5	4	105,6	104,3
5. Рентабельность продаж, %	0,4	2,2	3,9	1,8	1,7	5,5	1,8
6. Производительность труда, тыс. руб./чел.	151,9	263,8	210,5	111,9	-53,3	185,5	79,8
7. Фондоотдача, руб./руб.	142,3	349,3	479,7	207	130,4	в 2,5 р.	137,3
8. Фондоёмкость, руб./руб.	0,01	0,01	0,01	0	0	100	100
9. Фондорентабельность, тыс. руб.	0,5	7,6	18,9	7,1	11,3	в 15,2 р.	в 2,5 р.
10. Фондовооруженность, тыс. руб./чел.	2,1	1,5	0,8	-0,6	-0,7	71,4	53,3
11. Оборачиваемость оборотных средств, оборотов	7,2	6,3	4,6	-0,9	-1,7	87,5	73,0
12. Оборачиваемость оборотных средств, дни	50	57	79	7	22	114	138,6
13. Рентабельность активов, %	0,5	2,8	20,2	2,3	17,4	в 5,6 р.	в 7,2 р.
14. Рентабельность оборотных активов, %	0,7	3,7	17,1	3,0	13,4	в 5,3 р.	в 4,6 р.

Из данных таблицы 2.1 следует, что в 2015 г. рентабельность продаж увеличилась на 1,8% за счет увеличения прибыли от продаж.

Показатели фондоемкости в 2015 г. по сравнению с 2014 г. остались неизменными. Показатель фондоотдачи в 2015 г. увеличился на 37,3% по сравнению с 2014 г., что означает, что выручка от продажи продукции росла более высокими темпами, чем вложения в основные фонды. Таким образом, от состояния и использования находящихся у организации производственных средств, в первую очередь зависит повышение эффективности производства. Рост фондоотдачи является одним из факторов интенсивного роста объема выпуска продукции ООО «НПП «Электропром».

Фондовооруженность в 2015 г. составила 0,8 тыс. руб. на 1 чел., что меньше по сравнению с показателем 2014 г. на 46,7%. Налоговая нагрузка в 2015 г. по сравнению с 2014 г. увеличилась на 8,4%. В 2015 г. этот показатель составил 10,4%, а в 2014 г. – 18,8%.

На увеличение сказались снижение выручки на 4172 тыс. руб. и повышение налогов на 1304,2 тыс. руб.

Рентабельность активов увеличилась в 2015 г. на 17,4 % по сравнению с 2014 г., что связано с увеличением прибыли до налогообложения. Далее анализируем финансово-хозяйственную деятельность ООО «НПП «Электропром».

Анализ динамики финансовых результатов деятельности предприятия дан в таблице 2.2.

Таблица 2.2. Анализ динамики финансовых результатов деятельности ООО «НПП «Электропром» за 2013-2015 гг., тыс. руб.

Показатели	Годы			Отклонение, (+;-)		Темп изменения, %	
	2013	2014	2015	2014г. от 2013г.	2015г. от 2014г.	2014г. к 2013г.	2015г. к 2014г.
1	2	3	4	5	6	7	8
Выручка	13519	24797	20625	11278	-4172	183,4	83,2
Себестоимость продаж	9619	22040	17129	12421	-4911	229,1	77,7
Валовая прибыль	3900	2757	3496	-1143	739	70,7	127
Управленческие расходы	3848	2215	2682	-1633	467	57,6	121

Окончание таблицы 2.2

1	2	3	4	5	6	7	8
Прибыль (убыток) от продаж	52	542	814	490	272	в 10 р.	150
Проценты к получению	-	3	-	-3	+3	-	-
Прочие доходы	12	-	40	-12	40	-	-
Прочие расходы	50	400	88	350	-312	в 8 р.	22
Прибыль (убыток) до налогообложения	14	145	766	131	621	в 10,4 р.	в 5,2 р.
Текущий налог на прибыль	3	29	153	26	124	в 9,7 р.	в 5,3 р.
Чистая прибыль	11	116	613	105	497	в 10,5 р.	в 5,3 р.
Рентабельность продаж, %	0,4	2,2	3,9	1,8	1,7	5,5	1,8

Как показывают данные таблицы 2 произошло уменьшение выручки от продажи продукции на 16,8% с одновременным снижением себестоимости на 22,3%, что в итоге обеспечило увеличение валовой прибыли на 739 тыс. руб. или на 27%. На увеличение чистой прибыли сказалось снижение прочих расходов на 312 тыс. руб., или на 78%. ООО «НПП «Электропром» за 2015 год получило выручку от продажи в размере 20625 тыс. руб., что на 4172 тыс. руб. ниже, чем в 2014 году. В 2014 году по сравнению с 2013 годом выручка увеличилась на 12421 тыс. руб. и составила 24797 тыс. руб. Прибыль от продаж в 2015 г. по сравнению с 2014 г. увеличилась на 272 тыс. руб. Этот показатель говорит о значительном улучшении финансово-хозяйственной деятельности ООО «НПП «Электропром» в 2015 году, несмотря на снижение объема производства.

Для общей оценки динамики финансового состояния организации следует сгруппировать статьи баланса в отдельные специфические группы по признаку ликвидности (статьи актива) и срочной обязательств (статьи пассива).

Проведем горизонтальный и вертикальный анализ по данным бухгалтерского баланса. Расчеты представим в таблице 2.3.

Таблица 2.3. Показатели статей актива баланса ООО «НПП Электропром» за 2013-2015 гг., тыс. руб.

Показатели	На конец года				Отклонение (+;-)		Темп изменения, %	
	2012	2013	2014	2015	2014г.	2015г.	2014г.	2015г.
					от 2013 г.	от 2014г.	к 2013г.	к 2014г.
1. Имущество – всего	2984	3049	5268	3799	2219	-1469	172,8	72,1
1.1. Внеоборотные активы	92	86	56	30	-30	-26	65,1	53,6
1.1.1. Основные средства	92	86	56	30	-30	-26	65,1	53,6
1.2. Оборотные активы	2892	2963	5212	3769	2249	-1443	175,9	72,3
1.2.1. Запасы	902	811	757	1055	-54	298	93,3	139,4
1.2.2. Дебиторская задолженность	567	461	4404	2196	3943	-2208	в 9,6 р.	49,9
1.2.3. Денежные средства	1423	1691	51	518	-1640	467	3,0	в 10 р.

Из данных таблицы 2.3 видим, что горизонтальный анализ активов ООО «НПП «Электропром» показывает, что абсолютная их сумма за 2015 год по сравнению с 2014 годом снизилась на 1469 тыс. руб., т.е. на 27,9%. Но в 2014 году по сравнению с 2013 годом видно увеличение активов на 2219 тыс. руб.

Оборотные активы также изменились в сторону снижения на 1443 тыс. руб. Изменение произошло за счет снижения дебиторской задолженности, что является положительным фактором в деятельности предприятия.

В таблице 2.4 представлена структура активов баланса ООО «НПП «Электропром» за 2013-2015 гг.



Таблица 2.4. Структура активов баланса ООО «НПП «Электропром» за 2013-2015 гг.

Показатели	На конец года							
	2012		2013		2014		2015	
	тыс. руб.	% к итогу	тыс. руб.	% к итогу	тыс. руб.	% к итогу	тыс. руб.	% к итогу
1. Имущество – всего	2984	100	3049	100	5268	100	3799	100
1.1. Внеоборотные активы	92	3,1	86	2,8	56	1,1	30	0,8
1.1.1. Основные средства	92	3,1	86	2,8	56	1,1	30	0,79
1.2. Оборотные активы	2892	96,9	2963	97,2	5212	98,9	3769	99,2
1.2.1. Запасы	902	30,2	811	26,6	757	14,4	1055	27,8
1.2.2. Дебиторская задолженность	567	19,0	461	15,1	4404	83,6	2196	57,8
1.2.3. Денежные средства	1423	47,7	1691	55,5	51	0,97	518	13,6

Из данных таблицы 2.4 видно, что за отчетный год структура активов анализируемого предприятия не изменилась. Внеоборотные активы уменьшились на 26 тыс. руб. за счет снижения суммы основных средств на данную сумму, т.к. внеоборотные активы 100% сложились из основных средств. Доля внеоборотного капитала в 2015 г. по сравнению с 2014 г. увеличилась на 0,27 п.п., а доля оборотного капитала соответственно снизилась. Доля оборотного капитала на конец 2015 года увеличилась, что позволяет предприятию более полно использовать производственную мощность, снизить долю постоянных затрат в себестоимости продукции и увеличить запас финансовой устойчивости.

Наибольший удельный вес в структуре оборотных активов занимает дебиторская задолженность. Положительным моментом является увеличение денежных средств предприятия.

Далее проанализируем динамику статей пассива баланса ООО «НПП «Электропром» за 2013-2015 гг. Для этого составим таблицу 2.5.

Таблица 2.5. Показатели пассива баланса ООО «НПП «Электропром» за 2013-2015 гг., сумма - тыс. руб., уд. вес в %

Показатели	На конец года							
	2012		2013		2014		2015	
	тыс. руб.	% к итогу	тыс. руб.	% к итогу	тыс. руб.	% к итогу	тыс. руб.	% к итогу
1. Источники имущества	2984	100	3049	100	5268	100	3799	100
1.1. Собственный капитал	96	3,2	21	0,7	126	2,4	623	16,4
1.1.1. Уставный капитал	10	0,3	10	0,33	10	0,19	10	0,26
1.1.2. Нераспределенная прибыль	86	2,9	11	0,36	116	2,2	613	16,1
1.2. Заемный капитал	2888	96,8	3028	99,3	5142	97,6	3176	83,6
1.2.1. Заемные средства	403	13,5	352	11,5	137	2,6	137	3,61
1.2.3. Кредиторская задолженность	2485	83,3	2676	87,8	5005	95	3039	80

Из данных таблицы 2.5. видим, что наибольший удельный вес в структуре пассива баланса в анализируемых 2013-2015 гг. занимает заемный капитал. Величина заемного капитала в 2015 г. по сравнению с прошлым годом снизилась на 14%. Структура заемного капитала сложилась из кредиторской задолженности и займов. Анализ пассивной части показывает увеличение собственного капитала на 497 тыс. руб. На этот факт повлияло увеличение нераспределенной прибыли. Имеет место снижение краткосрочных пассивов на 1996 тыс. руб., что связано со снижением кредиторской задолженности. Заемные средства в 2015 г. по сравнению с 2014 г. остались неизменными.

К положительным тенденциям можно отнести снижение в 2015 г. кредиторской задолженности. Этот показатель в 2015 г. занимает 80% удельного веса в структуре баланса. В анализируемом предприятии кредиторская задолженность значительно превышает над дебиторской задолженностью, что отрицательно влияет на развитии предприятия.

## 2.2. Анализ управления платежеспособностью ООО «НПП «Электропром» на основе показателей ликвидности баланса

Произведем анализ ликвидности баланса с помощью аналитической таблицы. На основании данных этой таблицы можно сделать вывод, соответствует ли баланс предприятия критериям абсолютной ликвидности.

Рассчитанные данные занесем в таблицу 2.6.

Таблица 2.6. Группировка активов по степени ликвидности и обязательств по степени их срочности по балансу ООО «НПП «Электропром» за 2013-2015 гг., тыс. руб.

Актив	На конец года			Пассив	На конец года			Платежный излишек (+) или недостаток (-)		
	2013	2014	2015		2013	2014	2015	2013	2014	2015
A1	1691	51	518	П1	2676	5005	3039	-985	-4954	-2521
A2	461	4404	2196	П2	352	137	137	109	4267	2059
A3	-	-	-	П3	-	-	-	-	-	-
A4	811	757	1055	П4	21	126	623	790	134	432
Баланс	3049	5268	3799	Баланс	3049	5268	3799	-	-	-

Таким образом, за период 2013-2015 гг. имели место следующие неравенства:

2013 г. -  $A1 < P1$ ;  $A2 > P2$ ;  $A3 = P3$ ;  $A4 > P4$ ;

2014 г. -  $A1 < P1$ ;  $A2 > P2$ ;  $A3 = P3$ ;  $A4 > P4$ ;

2015 г. -  $A1 < P1$ ;  $A2 > P2$ ;  $A3 = P3$ ;  $A4 > P4$ .

т.е. бухгалтерский баланс ООО «НПП «Электропром» абсолютно неликвиден, наиболее срочные обязательства превышают наиболее ликвидные активы.

Исследуемое предприятие на начало 2014 г. не могло погасить наиболее срочные обязательства (кредиторскую задолженность) наиболее ликвидными активами, представленными денежными средствами – об этом свидетельствует образовавшийся платежный недостаток в сумме 4954 тыс. руб., который в 2015 г. снизился и на предприятии образовался недостаток в сумме 2521 тыс. руб. Второе условие текущей ликвидности за весь исследуемый период соблюдалось. Платежный излишек быстрореализуемых активов над краткосрочными пассивами составил в 2014 г. – 4267 тыс.руб., в

2015 г. – 2059 тыс. руб. Третье неравенство не соблюдается в связи с неисполнением долгосрочных обязательств и финансовых вложений. Четвертое неравенство свидетельствует о том, что в ООО «НПП «Электропром» мало собственных оборотных средств.

На основании данных ООО «НПП «Электропром» проведем анализ платежеспособности, расчеты которого представим в таблице 2.7.

Таблица 2.7. Показатели ликвидности ООО «НПП «Электропром» на конец 2013-2015 гг.

Показатели	Норматив	На конец года			Темп изменения, (+; -)	
		2013	2014	2015	2014 г. от 2013 г.	2015 г. от 2014 г.
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,2-0,5	0,6	0,01	0,16	-0,59	0,15
Коэффициент быстрой ликвидности	0,7-1	0,7	0,87	0,85	0,17	-0,02
Коэффициент текущей ликвидности	>2	0,98	1,0	0,99	0,02	-0,01

Коэффициент абсолютной ликвидности в 2015 г. по сравнению с 2014 г. увеличился на 0,15 п.п. В 2014 г. по сравнению с 2013 г. снизился на 0,59 п.п. Снижение свидетельствует об уменьшении краткосрочной кредиторской задолженности, что является положительным фактором, так как задолженность по платежам в бюджет может принести ООО «НПП «Электропром» различные штрафы, пени, что весьма нежелательно. Показатель быстрой ликвидности в 2015 г. по сравнению с предыдущим 2014 г. снизился, что неразрывно связано с уменьшением дебиторской задолженности.

Коэффициент текущей ликвидности показывает, сколько оборотных средств приходится на 1 руб. краткосрочных обязательств. В ООО «НПП «Электропром» видно, что на 1 руб. краткосрочных обязательств приходилось: в 2013 г. – 0,98 руб., в 2014 г. – 1,0 руб., в 2015 г. – 0,99 руб. оборотных средств. В анализируемых периодах текущая ликвидность имеет соотношение 1 : 1. Это соотношение теоретически считается низким. Таким образом, ООО «НПП «Электропром» реализовав запасы и снизив дебиторскую

задолженность, сможет покрыть краткосрочные обязательства только на 99%.

Для оценки влияния факторов на изменение текущей платежеспособности организации может быть использована факторная модель, полученная на основе разложения исходной формулы расчета коэффициента текущей ликвидности:

$$K_{мл} = \frac{OA}{KO} = \frac{З + ДЗ + КФВ + ДС + ПОА}{КК + КЗ + ЗУ + ПКО}, \quad (1)$$

где OA – оборотные активы;

KO – краткосрочные обязательства;

З – запасы

ДЗ – дебиторская задолженность;

КФВ – краткосрочные финансовые вложения;

ДС – денежные средства;

ПОА – прочие оборотные активы;

КК – краткосрочные кредиты и займы;

КЗ – кредиторская задолженность;

ЗУ – задолженность участников;

ПКО – прочие краткосрочные обязательства.

Проведем факторный анализ коэффициента текущей ликвидности методом цепных подстановок в ООО «НПП «Электропром» (таблица 2.8).

Таблица 2.8. Расчет влияния факторов на изменение коэффициента текущей ликвидности в ООО «НПП «Электропром» за 2015 г.

Подстановки	Факторы					Значение Ктл	Влияние факторов, коэф
	З	ДЗ	ДС	КК	КЗ		
1	2	3	4	5	6	7	8
Базовое значение показателя	757	4404	51	137	5005	1,014	-
Влияние изменения запасов (З)	1055	4404	51	137	5005	1,187	-0,173
Влияние изменения дебиторской задолженности (ДЗ)	1055	2196	51	137	5005	0,642	0,545
Влияние изменения денежных средств (ДС)	1055	2196	518	137	5005	0,733	-0,091

Окончание таблицы 2.8

1	2	3	4	5	6	7	8
Влияние изменения краткосрочных кредитов и займов (КК)	1055	2196	518	137	5005	0,733	0
Влияние изменений кредиторской задолженности (КЗ)	1055	2196	518	137	3039	1,187	-0,454
Совокупное влияние факторов	x	x	x	x	x	x	-0,173

Из баланса ООО «НПП «Электропром» следует, что у организации отсутствуют краткосрочные финансовые вложения, прочие оборотные активы, задолженность участникам (учредителям) по доходам и прочие краткосрочные обязательства, поэтому в таблице 2.8 рассматривается только влияние пяти факторов. Проведенный факторный анализ показал, что повышение коэффициентов текущей ликвидности произошло, с одной стороны, за счет увеличения на конец года по сравнению с его началом запасов, денежных средств, а с другой стороны, сокращения краткосрочных займов, кредитов и кредиторской задолженности. При этом отрицательное влияние на уровень ликвидности организации оказало сокращение денежных средств.

В целом можно сказать, что на протяжении всего анализируемого периода ликвидность баланса является удовлетворительной.

### **2.3. Оценка управления финансовой устойчивостью ООО «НПП «Электропром»**

Проанализируем финансовую устойчивость предприятия с помощью абсолютных показателей.

Рассчитанные показатели приведены в таблице 2.9.

Таблица 2.9. Определение типа финансовой устойчивости предприятия ООО «НПП «Электропром» на конец 2013-2015 гг., тыс.руб.

Показатели	На конец года			Отклонение, (+;-)	
	2013	2014	2015	2014г. от 2013г.	2015г. от 2014г.
1. Запасы	811	757	1055	-54	298
2. Собственный капитал	21	126	623	105	497
3. Внеоборотные активы	86	56	30	-30	-26
4. Наличие собственных оборотных средств	-65	70	593	135	523
5. Долгосрочные пассивы	-	-	-	-	-
6. Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования средств	-65	70	593	135	523
7. Краткосрочные заемные средства	3028	5142	3176	2114	-1966
8. Общая величина основных источников	3028	5142	3176	2219	-1469
9. Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств	-876	-687	-462	189	225
10. Излишек (+) или недостаток (-) собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов	-876	-687	-462	189	225
11. Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов	2238	4511	2744	2273	-4237
12. Трехкомпонентный показатель типа финансовой устойчивости	{0;0;1}	{0;0;1}	{0;0;1}	x	x

Проведенные расчеты показателей обеспеченности запасов источниками их формирования позволили установить, что анализируемая организация находилась на начало и на конец 2015 г. в кризисном финансовом состоянии, так как ни собственных средств, ни долгосрочных кредитов и займов было недостаточно для формирования запасов.

Итак, приведенные показатели свидетельствуют о том, что в ООО «НПП «Электропром» в 2013-2015 гг. сложилось неустойчивое финансовое состояние.

Для характеристики финансовой ситуации на предприятии применяется четыре типа финансовой устойчивости. Показатели обеспеченности запасов и затрат источниками их формирования являются базой для классификации финансового положения по степени устойчивости (таблица 2.10).

Таблица 2.10. Типы финансовой устойчивости компании ООО «НПП «Электропром»

Тип финансовой устойчивости	Значение функции S	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Абсолютная устойчивость	{1;1;1}			
Нормальная устойчивость	{0;1;1}			
Неустойчивое финансовое состояние	{0;0;1}	x	x	x
Кризисное финансовое состояние	{0;0;0}			

Данные таблицы 2.10 показывают, что за 2013-2015 гг. на ООО «НПП «Электропром» наблюдается неустойчивое финансовое состояние (0;0;1), не гарантирующее его платежеспособность. Это свидетельствует, что приведенное соотношение соответствует положению, когда предприятие для покрытия запасов и затрат использует привлеченные средства.

Финансовое положение ООО «НПП «Электропром» в 2015 г. ухудшилось в результате негативного изменения экономической конъюнктуры, снижения спроса на продукцию и услуги, а также низкого уровня самофинансирования, недостаточности собственного капитала как инвестиционного ресурса, высокой долговой нагрузки на собственный капитал и формирования отрицательного сальдо процентных платежей.

Анализ относительных показателей финансовой устойчивости ООО «НПП «Электропром» приведен в таблице 2.11.



Таблица 2.11. Относительные показатели финансовой устойчивости и деловой активности ООО «НПП «Электропром» на конец 2013-2015 гг.

Показатели	На конец года			Отклонение (+;-)	
	2013	2014	2015	2014 г. от 2013 г.	2015 г. от 2014 г.
Коэффициент независимости	0,01	0,02	0,16	0,01	0,14
Коэффициент зависимости	0,99	0,98	0,84	-0,01	-0,14
Коэффициент финансирования	0,01	0,02	0,2	0,01	0,18
Коэффициент автономии	0,01	0,02	0,16	0,01	0,14
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (финансовой зависимости)	1,0	1,0	0,8	0	-0,2
Коэффициент обеспеченности собственными средствами оборотных средств	-0,02	0,01	0,2	0,03	0,19
Коэффициент маневренности собственного капитала	-3,1	0,6	1	3,7	0,4
Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных активов	34,4	93,1	125,6	58,7	32,5
Коэффициент прогноза банкротства	-0,02	0,01	0,19	0,03	0,18
Коэффициент постоянного актива	4,1	0,4	0,1	-3,7	-0,3

В 2015 г. показатели улучшились. Значение коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами свидетельствует о том, что у ООО «НПП «Электропром» не имеется собственных средств, необходимых для финансовой устойчивости предприятия. Доля заемных средств среди источников формирования имущества составляет 80 %. Коэффициент обеспеченности собственными средствами оборотных средств показывает, что в 2015 г. 20% оборотных активов сформированы за счет собственных источников.

Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных активов показывает, что оборотные активы превышают над внеоборотными активами. Таким образом, ООО «НПП «Электропром» можно охарактеризовать, как платежеспособное, неликвидное и финансово зависимое предприятие.

Освоение производства новых изделий, модернизация серийной техники и обеспечение должного качества продукции является основным приоритетным направлением в деятельности Общества в отчетном и последующих периодах:

- освоение производства новых видов техники с конкурентными техническими характеристиками и себестоимостью производства;
- создание новых мощностей;
- техническое перевооружение производственных мощностей.

Расшивка узких мест;

- дозагрузка мощностей, изменение специализации с созданием производств при минимальных инвестиционных затратах;
- реинжиниринг производства с целью высвобождения избыточных площадей и устаревшего оборудования;
- повышение эффективности производства через ресурсосбережение, обеспечение конкурентных издержек;
- обеспечение промышленной безопасности, экологии, необходимого качества инфраструктуры.
- инвестиции в ИТ-технологии: внедрение ERP систем управления производством, конструкторских разработок, управления функциональными процессами (сбыт, снабжение, кадры, учет, бюджетирование).

Повышение эффективности производства может достигаться как за счет экономии текущих затрат, так и путем лучшего использования действующего капитала.

Научно-технический прогресс был и остается важнейшим фактором повышения эффективности производства. Автоматизация производства, широкое внедрение прогрессивных технологий, создание и использование новых материалов способствует снижению трудовых и материальных затрат, а также увеличению производимой продукции. Эффективность производства зависит напрямую от режима экономии.

Дополнительное производство рентабельной продукции приносит дополнительную прибыль. Увеличение выпуска и, соответственно, реализации рентабельной продукции влечет за собой увеличение прибыли в расчете на единицу продукции, кроме того растет количество реализуемой продукции, каждая дополнительная единица которой увеличивает общую сумму прибыли. Вследствие этого, увеличение выпускаемой рентабельной продукции при условии ее реализации дает значительный прирост объема прибыли.

### **3. РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ, НАПРАВЛЕННЫХ НА ПОВЫШЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ**

#### **3.1. Экономические мероприятия, направленные на повышение показателей финансовой устойчивости**

Решающим условием снижения себестоимости служит непрерывный технический прогресс. Внедрение новой техники, комплексная механизация и автоматизация производственных процессов, совершенствование технологии позволяют значительно снизить себестоимость продукции.

Создание и развитие новых технологий и производственных процессов, увеличение стоимости воды и энергетических ресурсов, усиление мер, направленных на защиту окружающей среды, привели к возросшей потребности измерения расхода воды и других жидкостей.

По сложившейся традиции для измерения расхода в настоящее время наиболее часто применяют врезные расходомеры, поскольку их принято считать более точными и надежными по сравнению с накладными. Однако при современном уровне техники удалось создать достаточно надежные и точные накладные расходомеры.

В целях развития ООО «НПП «Электропром» предлагаем разработать бизнес-план «Производство нового вида продукции электромагнитные расходомеры».

Электромагнитные расходомеры – приборы для измерения расхода токопроводящих жидкостей, принцип работы которых основан на явлении электромагнитной индукции.

Повышенная устойчивость в жестких условиях эксплуатации:

- керамический детектор устойчив к внешним воздействиям. Преобразователи LF470 и LF410 (2,5-100мм) используются с детектором из алюмооксидной керамики, что улучшает сопротивляемость к трению, давлению и температуре. Керамический детектор с металлическим покрытием не восприимчив к механическому напряжению при монтаже трубопровода и к нагрузкам при резких изменениях температуры;

- покрытие из этиленпропиленового каучука устойчиво к воздействию озона, что позволяет применять расходомеры и в других областях промышленности, где используется озон.

Широкий диапазон измеряемых расходов.

Полная линейка расходомеров с диаметром трубы от 2,5 до 3000 мм и с различной степенью защиты внутренней поверхности для многочисленных областей применения (измерение чрезвычайно

маленького потока, измерение потока воды, химических продуктов и растворов).

Функции связи:

- «интеллектуальная» функция передачи данных использует многоканальную передачу аналоговых сигналов (4-20 мА постоянного тока) и цифровых сигналов;

- портативная модель терминала AF100 или HART - коммуникатор, модель 275, подключенная к линии 4-20-мА постоянного тока, может считывать данные измерений и управлять расходомером дистанционно;

Работа в диалоговом режиме через ЖК-дисплей или герметичная эксплуатация:

- ЖК-дисплей расходомера имеет 16 символов, 2 ряда буквенно-цифровых обозначений, есть подсветка (опционально для преобразователей LF400 и LF420). В зависимости положения расходомера информационное поле дисплея поворачивается для удобства считывания;

- при работе во влажной среде расходомер может управляться через магнитные переключатели без открывания крышки преобразователя (герметичная эксплуатация). (Стандартно для LF230).

Основные цели данной финансовой стратегии:

- создание производства перспективной продукции, пользующейся спросом на рынке;

- определение затрат на разработку и внедрение в производство ДСП.

- налаживание изготовления электромагнитных расходомеров по конкурентоспособной цене.

Цель проекта – внедрение нового вида продукции: производство электромагнитных расходомеров для повышения финансовой устойчивости ООО «НПП «Электропром», увеличения выручки и прибыли предприятия.

В ходе реализации данного проекта возможны различные риски, будут приняты меры для их снижения. Основные риски связаны с возможными изменениями финансовой ситуации в стране вследствие влияния внутренних и внешних факторов.

Предполагается, что финансирование будет осуществляться за счет собственных средств.

Данную продукцию планируется производить в цехе по производству низковольтных комплектных устройств для станкостроения, лифтостроения и энергетики. В связи с этим

предлагается внедрить только оборудование для нового вида продукции.

Бюджетная эффективность: сумма уплачиваемых налогов увеличится при реализации проекта на 839 тыс. руб. в год.

При внедрении проекта увеличится количество работников на 5 человек.

Продукция должна быть доступной для людей со средним уровнем дохода, в связи с этим цену за услуги следует установить ниже средней по республике.

Описание товара:

Сейчас электромагнитные расходомеры являются самым распространенным продуктом в производстве.

Таким образом, ООО «НПП «Электропром» удастся расширить номенклатуру производимой продукции. По предварительному анализу рынок производства электромагнитных расходомеров представляется довольно привлекательным, т.к. в Чувашской республике практически не освоен данный рынок.

Анализ основных рынков сбыта

Электромагнитные расходомеры – практичный и доступный товар, поэтому рынок сбыта его очень широк.

Области применения:

- водоснабжение и канализация;
- пищевая и фармацевтическая промышленности;
- измерение расхода жидкостей, содержащих твердые вещества: жидкий цементный раствор, шлам с твердыми включениями;
- производство черных и цветных металлов: охлаждающая жидкость, десульфурация дымовых газов;
- удобрения и неорганическая химия: нитраты, фосфаты, сода, водные растворы кислот, водные щелочные растворы;
- целлюлозно-бумажная промышленность: процессы производства целлюлозы и бумаги;
- органическая химия: химическое волокно, полимеры, водорастворимые вещества, водорастворимые адгезивы.

Анализ конкурентного рынка

Рынок производства электромагнитных расходомеров не полностью освоен в Чувашской Республике.

Основными конкурентами производителями электромагнитных расходомеров в Чувашской Республике является ООО «Эй-Си Электроникс».

ООО «Эй-Си Электроникс». 428017, г. Чебоксары, ул. Гузовского, д. 13 А.

«Эй-Си Электроникс» специализируется на разработке и производстве контрольно -измерительного оборудования, приборов учета воды, жидких сред, тепловой энергии и теплоносителя промышленного назначения.

Компания имеет собственную техническую службу с квалифицированным персоналом и производственно-технической базой.

Это позволяет оказывать информационную и техническую поддержку дилеров и клиентов, а также выполнять все работы, связанные с созданием законченных тепловых узлов учета: шефмонтаж, пусконаладочные работы, гарантийное и сервисное обслуживание.

Оборудование для производства электромагнитных расходомеров (рисунок 3.1) планируется закупить стоимостью 1925 тыс. руб.



Рисунок 3.1. Электромагнитные расходомеры

Электромагнитный расходомер состоит из двух устройств: детектора, через который протекает измеряемый поток жидкости и в

котором генерируются низкочастотные сигналы, пропорциональные интенсивности потока, и преобразователя, который подает генерируемый электрический ток на детектор, усиливает поступающие с детектора сигналы, а затем обрабатывает и преобразует их в сигналы диапазона 4 - 20 мА постоянного тока.

### Маркетинговый план

Маркетинговый план включает в себя комплекс мер, направленных на увеличение и выход на запланированные финансовые показатели. Комплекс мер включает в себя внедрение нового вида продукции и определение их ценности, определение ценового сегмента, в котором будет позиционироваться продукция ООО «НПП «Электропром».

Маркетинговый комплекс внедрения продукции ООО «НПП «Электропром» представлен на рисунке 3.2.



Рисунок 3.2. Маркетинговый комплекс продвижения производства электромагнитных расходомеров

Самыми действенными каналами распространения рекламы являются - телевидение и интернет. Целевой рынок ориентирован на постоянных клиентов.

В таблице 3.1 представлены затраты на рекламную кампанию внедрения нового вида продукции в ООО «НПП «Электропром».

Таблица 3.1. Затраты на рекламную кампанию внедрения нового вида продукции в ООО «НПП «Электропром», за месяц, руб.

Рекламные мероприятия	Кол-во размещения	Цена
1. Реклама на Местном ТВ. Трансляция рекламной заставки с текстом и телефоном в левом нижнем углу экрана 10 раз по 10 секунд	3 дня в месяц по 10 показов в день	$600 \cdot 3(\text{дней}) = 1800$
2. Рекламные буклеты	220 штук	2100
3. Продвижение интернет сайта ООО «НПП «Электропром»	За месяц	7100
Итого по всему пакету рекламных услуг		11000

Рассчитаем затраты на рекламу в год.

Они будут составлять  $11000 \cdot 12 = 132000$  руб.

Кроме этого, ООО «НПП «Электропром» будет проводить постоянный анализ конкурентов, что позволит выявить их конкурентные преимущества и постоянно следить за тем, чтобы не допускать снижения конкурентных преимуществ производства электромагнитных расходомеров.

Организационный план:

В данном разделе бизнес-плана произведен подбор персонала для цеха. Для обеспечения эффективной работы цеха по производству электромагнитных расходомеров необходимо привлечь высококвалифицированных специалистов, которые обладают опытом.

Необходимо увеличить штат ООО «НПП «Электропром» на 5 человек в составе 2 рабочих, 2 мастеров и контролера со средней заработной платой 10000 руб.

Затраты на оплату труда в год составят:  $5 \cdot 10000 \cdot 12 = 600000$  руб.

Страховые взносы составят  $600000 \cdot 30,0\% = 180000$  руб.

Расходомер состоит из акустической системы и блока измерительного цифрового.

АС включает звуковод и пьезоэлектрический преобразователь. ПЭП предназначен для излучения и приема ультразвуковых



колебаний. Для АС-40х-110, -90х-110 звуковод комплектуется реперным отражателем, а для АС-61х-110, -81х-110 – ТПС.

АС исполнения -111-013 состоит из ПЭП-405 со встроенным ТПС и монтажного диска.

Основными элементами БИЦ являются платы измерителя и вычислителя.

Измеритель обеспечивает зондирование поверхности жидкости (формирует зондирующие импульсы для ПЭП, принимает и усиливает сигналы от ПЭП), измерение времени прохождения УЗС в прямом и обратном направлении и информационный обмен с платой вычислителя.

Вычислитель осуществляет расчет вычисляемых параметров, информационный обмен с платой измерителя и внешними устройствами, архивирование информации, управляет работой электронных модулей внешних связей, жидкокристаллического индикатора и обеспечивает работу клавиатуры.

Для обеспечения внешних связей расходомера на плате вычислителя установлен электронный комбинированный модуль универсального выхода 0 и последовательных интерфейсов RS-232 и RS-485.

Корпус БИЦ состоит из трех литых из алюминиевого сплава частей (конструктивных модулей): лицевой части – модуля измерителя, средней части – модуля встроенного источника питания (ВИП) и основания – монтажного модуля.

Модуль измерителя содержит платы измерителя и вычислителя. На лицевой панели корпуса модуля находятся жидкокристаллический индикатор и клавиатура. ЖКИ обеспечивает вывод четырех строк алфавитно-цифровой информации при 20 символах в строке.

Далее проведен расчет экономической эффективности предложенных мероприятий.

### **3.2. Определение экономической эффективности предлагаемых мероприятий**

К капитальным затратам на внедрение нового вида продукции в производство ООО «НПП «Электропром» будет относиться закупка оборудования. К текущим затратам на проведение данного мероприятия относятся техническое обслуживание.

Таблица 3.2. Основные составляющие капитальных и текущих затрат на производство электромагнитных расходомеров в ООО «НПП «Электропром»

Показатели	Сумма, тыс. руб.
Капитальные затраты:	1205
Оборудование	1192
- обучение работников	13,0
Текущие затраты:	150,00
- текущий ремонт и обслуживание	150,0
Итого затрат	1355,0

Из данных таблицы 3.2 следует, что всего капитальных затрат составляет 1355,0 тыс. руб.

Далее рассчитаем объем предполагаемой выручки за продукцию.

Расчет объема и емкости рынка проводился на основе опроса конечных потребителей: предприятий; оптовых продавцов электротоваров. Кроме того, были опрошены официальные представители-продавцы.

При условии, что ООО «НПП «Электропром» выйдет с готовой продукцией на рынок электромагнитных расходомеров, емкость рынка для ООО «НПП «Электропром» может составить 5000 шт. в месяц.\*12 мес = 60000 шт. в год. Средний ценовой сегмент одного расходомера составляет 1350 руб. В год выручка составляет 6000 x 1340 руб. = 8100 тыс. руб. При задержке выхода на рынок, возможно занятие меньшей доли рынка, т.к. фирмы, работающие на рынке отмечают рост спроса на данное оборудование и прогнозируют выброс на рынок дешевой и не уступающей по качеству продукции китайского и других зарубежных производителей.

Планируемая выручка представлена в таблице 3.3.

Таблица 3.3. Планируемая выручка реализации электромагнитного расходомера на 2017-2019 гг., в год, тыс. руб.

Показатели	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Выручка от продажи электромагнитного расходомера	8100	8910	8910

В 2017 г. планируется производить 12000 единиц продукции. В последующих годах планируется увеличить цену реализации.

Из данных таблице 3.3 следует, что ежегодно выручка увеличивается за счет рекламы и качества предлагаемой продукции.

Прогноз суммарных расходов на оплату труда для персонала, рассчитанный по годам проекта, представлен в таблице 3.4.

Таблица 3.4. Суммарные затраты на персонал в прогнозе на 2017-2019 гг., в год, тыс. руб.

Показатели	Годы		
	2017	2018	2019
Персонал	720	720	720
Страховые взносы (30%+несч. случай 1,7%)	228	228	228
Итого	948	948	948

Расходы на рекламу в год составят  $11000 \times 12 = 132$  тыс. руб.

На основе этих данных проведем расчет окупаемости проекта.

Прогнозный расчет движения денежных средств проекта в течение 4 лет представлен в таблице 3.5.

В накладные расходы включены непредвиденные расходы на мелкий ремонт, средства гигиены.

Таблица 3.5. Прогноз движения денежных средств в ООО «НПП «Электропром» в 2017-2019 гг., тыс. руб.

Показатели	Годы		
	2017	2018	2019
1	2	3	4
Поступления от продаж	8100	8910	8910
Итого капитальные затраты	1355		
Расходы на рекламу	132	132	132
Затраты на электроэнергию	42,0	42,0	42,0
Зарплата	720	720	720
Страховые взносы	228	228	228
Амортизация	136	136	136

Окончание таблицы 3.5

1	2	3	4
Накладные расходы (себестоимость производства), 30 % от выручки	2430	2673	2673
Итого текущих затрат	3688	3931	3931
Всего затрат	5043	3931	3931

Амортизация рассчитана линейным способом. Срок амортизации оборудования – 10 лет.  $1355 * 0,1 / 12 \text{ мес.} = 11,3 \text{ тыс. руб.}$  амортизации в месяц.  $11,3 * 12 \text{ мес.} = 136 \text{ тыс. руб.}$

Рассчитаем затраты на электроэнергию с учетом стоимости 1 кВт/ч 7 р. В месяц будет расходоваться 500 кВтч.

В год -  $3500 * 12 = 42 \text{ тыс. руб.}$

Таким образом, общая сумма текущих расходов – за 2017 г. составит 3688 тыс. руб. Капитальные затраты составляют 1355 тыс. руб.

Для отражения изменения величины и структуры имущества и источников формирования в течение периода реализации проекта, с учетом проведенных расчетов денежных потоков, составлен прогнозный баланс деятельности клубной системы. В нижеприведенной таблице 3.6 указан прогнозируемый отчет о финансовых результатах по годам расчетного периода, отражающий доходы и расходы деятельности производства электромагнитных расходомеров в ООО «НПП «Электропром», непосредственно связанные с проектом.

Таблица 3.6. Прогнозный отчет о финансовых результатах проекта внедрения производства электромагнитных расходомеров в ООО «НПП «Электропром» в 2017-2019 гг., тыс. руб.

Показатели	Годы		
	2017	2018	2019
Поступления от продаж	8100	8910	8910
ИТОГО капитальных затрат	1355		
Итого текущих затрат	3688	3931	3931
Всего затрат	5043	3931	3931
Валовая прибыль	3057	4979	4979
Прибыль до налогообложения	3057	4979	4979
Налог на прибыль 20%	611	996	996
Чистая прибыль	2446	3983	3983

Из таблицы 3.6 видно, что на протяжении всего периода планирования чистая прибыль предприятия имеет тенденцию к росту, что является положительным фактом (рисунок 3.3).



Рисунок 3.3. Показатели динамики прогнозной чистой прибыли ООО «НПП «Электропром» за 2017-2019 гг.

В первый год внедрения проекта ООО «НПП «Электропром» получит прибыль в сумме 674 тыс. руб. Во второй год реализации проекта получит 3530 тыс. руб. прибыли.

Произведем расчеты экономической эффективности проектных мероприятий, результат представим в таблице 3.7.

Таблица 3.7. Эффективность мероприятий по повышению эффективности производства в ООО «НПП «Электропром» до и после внедрения проекта

Наименование показателей	2015 г. (факт)	2017 г. (прогноз)	Отклонение, (+;-)	Темп изменения, %
			Прогноз 2017 г. от 2015 г.	Проект 2017 г. от 2015 г.
Выручка, тыс. руб.	20625	28725	8100	139,3
Себестоимость продаж, тыс. руб.	17129	22172	5043	129,4
Валовая прибыль, тыс. руб.	3496	6553	3057	187,4
Прибыль от продажи, тыс. руб.	814	3871	3057	в 4,8 р.
Рентабельность продаж, %	3,9	13,5	9,6	в 3,5 р.

Из таблицы 3.7 следует, что для финансового состояния ООО «НПП «Электропром» положителен тот факт, что в целом в проектируемом периоде за счет внедрения предложенных нами мероприятий произошло увеличение рентабельности продаж в 2017 г. на 3,5 %.

Таким образом, предложенные мероприятия эффективны и могут быть внедрены в ООО «НПП «Электропром» в целях повышения финансового состояния.

С увеличением выручки повысится сумма по статье денежные средства в активе баланса. В пассиве баланса происходят изменения в собственных источниках формирования имущества по статье нераспределенная прибыль в сумме 3057 руб.

Посчитаем показатели ликвидности после внедрения мероприятий (таблица 3.8).

К. абсолютной ликвидности после внедрения:  $3575/6233=0,57$

К. быстрой ликвидности:  $5771/6233=0,93$

К. текущей ликвидности:  $6826/6233=1,1$

Таблица 3.8. Показатели ликвидности ООО «НПП «Электропром» до и после внедрения мероприятий

Показатели	На конец года				Темп изменения (+; -)
	2013	2014	2015	Прогноз на 2017 г.	2017 г. от 2015 г.
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,6	0,01	0,16	0,57	0,41
Коэффициент быстрой ликвидности	0,7	0,87	0,85	0,93	0,17
Коэффициент текущей ликвидности	0,98	1,0	0,99	1,1	0,11

Из данных таблицы 3.8 следует, что в прогнозе за счет реализации мероприятий ООО «НПП «Электропром» сможет покрыть свои долги только после реализации запасов, возврата дебиторской задолженности, до внедрения мероприятий предприятие могло покрыть свои долги только на 99 %.

В таблице 3.9 представлены показатели изменения финансовой устойчивости ООО «НПП «Электропром» на конец 2013-2017 г.

Таблица 3.9. Относительные показатели финансовой устойчивости и деловой активности ООО «НПП «Электропром» на конец 2013-2015 гг.

Показатели	На конец года				Отклонение (+;-)
	2013	2014	2015	Прогноз на 2017 г.	2017 г. от 2015 г.
1	2	3	4	5	6
Коэффициент независимости	0,01	0,02	0,16	0,54	0,38
Коэффициент зависимости	0,99	0,98	0,84	0,46	-0,38
Коэффициент финансирования	0,01	0,02	0,2	1,2	1

Окончание таблицы 3.9

1	2	3	4	5	6
---	---	---	---	---	---

Коэффициент автономии	0,01	0,02	0,16	0,54	0,38
Коэффициент финансовой устойчивости	0,01	0,02	0,16	0,54	0,38
Коэффициент (финансовой зависимости)	1,0	1,0	0,8	0,86	0,06
Коэффициент маневренности собственного капитала	-3,1	0,6	1	1,01	0,01
Коэффициент постоянного актива	4,1	0,4	0,1	0,01	-0,09

Из данных таблицы 3.9 следует, что после внедрения мероприятий показатели финансовой устойчивости улучшатся за счет увеличения собственных источников на 3076 руб.

Оценка рисков и пути их сокращения.

На пути к осуществлению любого нового проекта неизбежно возникают определенные трудности, угрожающие его претворению в жизнь. Уметь предвидеть подобные препятствия и заранее проработать стратегии их преодоления очень важно для предприятия. Необходима оценка степени риска проекта и выявление тех проблемы, с которыми может столкнуться бизнес.

В ходе реализации данного проекта возможны различные риски, будут приняты меры для их снижения. Риск составляет объективно неизбежный элемент принятия любого хозяйственного решения в силу того, что неопределенность – неизбежная характеристика условий хозяйствования.

Рассмотрим вероятность возникновения рисков в ходе внедрения нового вида продукции.

Политические риски – связаны с неопределенностью правительственных программ, неустойчивостью законодательных норм на национальном и региональном уровне.

Региональные политические риски находятся на низком уровне. Ситуация в регионе находится под контролем Президента Чувашской Республики.

Социальные риски связаны с протестами населения Чувашии против данного проекта. Данный риск минимален, так как его реализация не доставляет каких-либо неудобств населению города и республики.

Производственные риски – обусловлены изменчивостью самого процесса оказания услуг, перебои с электричеством, поставка недоброкачественных материалов, недостаток квалифицированных специалистов.



Коммерческие риски связаны с реализацией услуги. Чтобы снизить данные риски нужно проводить активный маркетинг и рекламную деятельность, то есть расширить круг возможных клиентов, предоставлять возможность различных форм оплаты услуг, например, безналичный расчет.

Финансовые риски – связаны с увеличением изначально предусмотренных проектом затрат. В настоящее время уже имеется вся документация по затратам и проект будет реализован в ближайшее время в течение короткого периода, поэтому значительно не должны увеличиться затраты. Таким образом, можно сделать вывод, что внедрение проекта позволит ООО «НПП «Электропром» увеличить прибыль и даст возможность повысить конкурентоспособность.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В теоретической части работы выяснилось, что одним из важнейших критериев финансового состояния предприятия является оценка его устойчивости, который позволяет выяснить, насколько правильно предприятие управляло финансовыми ресурсами в течение периода, предшествующего этой дате. Важно, чтобы состояние финансовых ресурсов соответствовало требованиям рынка и отвечало потребностям развития предприятия, поскольку недостаточная финансовая устойчивость может привести к неплатежеспособности предприятия и отсутствию у него средств для развития производства, а избыточная – препятствовать развитию, отягощая затраты предприятия излишними запасами и резервами.

В исследуемом предприятии произошло уменьшение выручки от продажи продукции с одновременным снижением себестоимости, что в итоге обеспечило увеличение валовой прибыли на 4911 тыс. руб. На увеличение чистой прибыли сказалось снижение прочих расходов на 78%. ООО «НПП «Электропром» за 2015 г. получило выручку от продажи в размере 20625 тыс. руб., что на 4172 тыс. руб. ниже, чем в аналогичном периоде 2014 г. Прибыль от продаж в 2015 г. по сравнению с 2014 г. увеличилась. Этот показатель говорит о значительном улучшении финансово-хозяйственной деятельности ООО «НПП «Электропром» в 2015 г., не смотря на снижение объема производства.

В 2015 г. среднесписочная численность персонала увеличилась на 4 человека и составила 98 чел. В 2015 г. наибольшее увеличение было по категории работников ИТР и служащие, в то время как в 2014 г. увеличение произошло за счет увеличения численности рабочих.

Производительность труда соответственно выручке также снизилась. Фонд оплаты труда имеет тенденцию к увеличению за счет повышения среднемесячной заработной платы.

На основе анализа в целях улучшения финансовой устойчивости предложены мероприятий по внедрению бизнес-плана на новый вид продукции.

При условии, что ООО «НПП «Электропром» выйдет с готовой продукцией на рынок электромагнитных расходомеров, емкость рынка для ООО «НПП «Электропром» может составить 5000 шт. в месяц.\*12 мес. = 60000 шт. в год. Средний ценовой сегмент одного расходометра составляет 1350 руб. В год выручка составляет 6000 x 1340 руб. = 8100 тыс. руб. При задержке выхода на рынок, возможно занятие меньшей

доли рынка, т.к. фирмы, работающие на рынке отмечают рост спроса на данное оборудование и прогнозируют выброс на рынок дешевой и не уступающей по качеству продукции китайского и других зарубежных производителей.

В первый год внедрения проекта ООО «НПП «Электропром» получит прибыль в сумме 2446 тыс. руб. Во второй год реализации проекта получит 3983 тыс. руб. прибыли.

Таким образом, данные рекомендации должны способствовать оперативному получению объективных учетных данных, повысить их аналитичность и точность, что в конечном итоге позволит улучшить показатели финансово-хозяйственной деятельности исследуемого предприятия.

В прогнозе за счет реализации мероприятий ООО «НПП «Электропром» сможет покрыть свои долги только после реализации запасов, возврата дебиторской задолженности, до внедрения мероприятий предприятие могло покрыть свои долги только на 99 %. после внедрения мероприятий показатели финансовой устойчивости улучшатся за счет увеличения собственных источников на 3076 руб.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Конституция Российской Федерации (с учетом поправок, внесенных Законами Российской Федерации о поправках к Конституции Российской Федерации от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ) [Электронный ресурс] – URL: <http://www.consultant.ru>
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 13.07.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2015) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 13.07.2016) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
4. Антикризисное управление: в 2 т., Т. 2, Экономические основы / Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации, Научно-практический центр комплексных проблем антикризисного управления; рук. авт. коллектива и отв. ред. Г.К. Таль. М.: Издательский Дом «ИНФРА-М», 2009. 1027 с.
5. Гелета И.В., Дьяченко Е.И. Факторы финансовой устойчивости предприятия // Гуманитарные научные исследования. 2015. № 6 [Электронный ресурс]. URL: <http://human.snauka.ru/2015/06/11517> (дата обращения: 26.11.2016).
6. Евдокимова Н.П., Кузнецов Д.В. Роль ликвидности в анализе деятельности предприятия / Евразийский научный журнал, (2016), 5 (май), 80-83
7. Игнатова О.М. Управление ликвидностью предприятия в условиях его кризиса / Вестник ИЭАУ, (2015), 10 (декабрь), 5-5
8. Куприянова Л.М., Осипова И.В. Бухгалтерский баланс – важнейший источник информации для оценки развития бизнеса / Бухгалтерский учет в издательстве и полиграфии, (2015), 3 (июль), 11-23
9. Карлова Ю.С. Значение и задачи анализа размещения капитала и оценка имущественного состояния фирмы / Новый университет. Серия: Экономика и право, (2013), 10 (октябрь), 49-52
10. Коваленко О.Г. Экономическая сущность оценки платежеспособности предприятия // Современные научные исследования и инновации. 2017. № 1 [Электронный ресурс]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2017/01/74887> (дата обращения: 01.01.2017).

11. Косорукова И.В., Прокимнов Н.Н. Прибыль и денежный поток в оценке стоимости бизнеса / Российское предпринимательство. 2013. № 18 (240). С. 53-60.

12. Кустрич Л.А. Применение методических подходов оценки финансовой устойчивости предприятия как этап процесса управления ею – [Электронный ресурс] // Современные технологии управления. – 2014. – № 11. Режим доступа к журн.: <http://sovman.ru/all-numbers/archive-2014/november2014/item/305-applying-methodical-approaches-of-assessing-financial-stability-of-an-enterprise-as-a-step-in-the-process-of-management.html>

13. Луппол Е.М. ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ // Экономика и современный менеджмент: теория и практика: сб. ст. по матер. LVIII междунар. науч.-практ. конф. № 2(56). – Новосибирск: СибАК, 2016.

14. Орлова, И.В. Экономико-математические методы и модели [Текст] : учебное пособие / И.В. Орлова. – М. : ИНФРА-М, 2013. – 388 с.

15. Осинцева М.А. Анализ финансовой устойчивости коммерческого предприятия / Экономика и предпринимательство, (2015), 12-2 (декабрь), 703-706

16. Пуртова А. Ф. Исследование подходов к определению финансовой устойчивости / А. Ф. Пуртова// Молодой ученый. 2014. №15. С. 200-203.

17. Савицкая Г. В. Экономический анализ: учебник. 14-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2011. 649 с.

18. Терехова А.Н. Финансовая устойчивость – фактор эффективности производства // Современные научные исследования и инновации. 2015. № 11 [Электронный ресурс]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2015/11/60049>

19. Швецова Н.К. Проблемы учетно-аналитического обеспечения управления финансовой устойчивостью бизнеса // Инновационное развитие экономики. – 2013. – № 3 (15). – С. 103-106..

20. Юлдашева Л.Ф. Оценка финансового состояния предприятия по данным бухгалтерского баланса / Международный академический вестник, (2014), 4, 63-65

21. Официальный сайт ООО «НПП «Электропром» [Электронный ресурс] URL:<http://www.elektroprom.com>

## **ПРИЛОЖЕНИЕ А.**

## **ПРИЛОЖЕНИЕ Б.**

## **ПРИЛОЖЕНИЕ В**



## **ПРИЛОЖЕНИЕ Г**

## **ПРИЛОЖЕНИЕ Д**