

Содержание

Введение.....	3
1. Теоретические основы анализа ликвидности и платежеспособности.....	7
1.1 Сущность ликвидности и платежеспособности организации.....	7
1.2 Нормативно–правовая база анализа ликвидности и платежеспособности коммерческой организации.....	13
1.3 Методика анализа ликвидности и платежеспособности.....	19
2. Организационно–экономическая характеристика ООО «ГЕНЕЗИС».....	26
2.1 Краткая организационно–экономическая характеристика ООО «ГЕНЕЗИС».....	26
2.2 Анализ показателей платежеспособности ООО «ГЕНЕЗИС».....	34
2.3 Анализ показателей ликвидности организации ООО «ГЕНЕЗИС».....	37
3. Разработка мероприятий по повышению ликвидности и платежеспособности коммерческой организации ООО «Генезис».....	42
3.1. Мероприятия по оптимизации показателей ликвидности и платежеспособности ООО «ГЕНЕЗИС».....	42
3.2 Расчет эффективности предложенных мероприятий.....	57
Заключение.....	65
Библиографический список.....	67
Приложения	

Введение

Управление финансовой устойчивостью – это главный компонент общей устойчивости организации, так как является характерным индикатором стабильно образующегося превышения доходов над расходами. Ее управление и оценка относится к числу наиболее важных экономических проблем в условиях рыночной экономики, так как недостаточная финансовая устойчивость может привести к неплатежеспособности организации, а избыточная – будет препятствовать развитию, увеличивая затраты излишними запасами и резервами.

Актуальность темы работы определяется тем, что критериями оценки финансового состояния организации выступают платежеспособность и его ликвидность. Таким образом, способность организации рассчитываться по всем своим обязательствам.

Понятия платежеспособности и ликвидности тесно связаны между собой, но имеют некоторые существенные различия.

Платежеспособность характеризуется возможностью организации выполнять свои долгосрочные финансовые обязательства, иначе говоря, ожидаемая способность в конечном результате погасить задолженность.

Ликвидность означает способность организации оплачивать собственные краткосрочные обязательства, другими словами, достаточность имеющихся денежных и иных средств для оплаты долгов в текущий период времени; этот термин также относится к его способности быстро продать активы, которые возможно обратить в денежные средства.

Анализ и оценка финансового и управленческого положения организации позволяет выявить признаки, способные привести к потере финансовой устойчивости и платежеспособности организации и как следствие, к процедуре банкротства. Таким образом, главной целью анализа финансового состояния организации выступает выявление и предупреждение негативных явлений его деятельности.

Важная роль в данном случае отводится анализу платежеспособности организации. Он позволяет оценить степень обеспеченности собственными оборотными средствами организации в целом, а также ее отдельных структурных подразделений, выяснить, каковы показатели ликвидности и платежеспособности организации.

Проблема укрепления платежеспособности явно нуждается в возникновении новейших методик, направленных на расширенный набор анализируемых показателей, определение рейтинга хозяйствующего субъекта, а также внедрение как можно более действенных мероприятий по ее поддержке.

Платежеспособность представляет собой важнейшую характеристику финансовой деятельности организации в современных реалиях рыночной экономики. Если экономический субъект платежеспособен, то он имеет преимущество перед субъектами того же профиля в использовании инвестиций, привлечении кредита, в выборе поставщиков.

Кроме того, такой экономический субъект не конфликтует с государством и обществом по поводу перечисления налогов и неналоговых платежей, по вопросам выплаты заработной платы, дивидендов, возвращения кредитов и процентов по ним.

Главной целью проведения анализа ликвидности является выявление неплатежеспособности организации. Поэтому анализ ликвидности является одним из главных направлений оценки финансового состояния при рассмотрении вопросов банкротства.

Стоит учесть, что понятие ликвидность более обширно, чем понятие платежеспособность, так как ликвидность характеризует не только состояние текущих счетов, но и прогноз состояния организации, что особенно актуально при антикризисном управлении.

Платёжеспособность и финансовая устойчивость достаточно близкие понятия. Управление финансовой устойчивостью организации гарантирует его постоянную платёжеспособность, а также обеспеченность оборотных

средств организации собственными источниками финансирования.

Предметом исследования является анализ ликвидности и платежеспособности организации. Объектом исследования является экономический субъект общество с ограниченной ответственностью «ГЕНЕЗИС».

Цель работы заключается в разработке мероприятий по совершенствованию управления и анализа ликвидности и платежеспособности организации ООО «ГЕНЕЗИС».

В соответствии с целью исследования в работе поставлены следующие задачи:

- рассмотреть теоретические аспекты анализа ликвидности и платежеспособности организации;
- провести анализ управления ликвидности и платежеспособности организации на примере ООО «ГЕНЕЗИС» в динамике;
- разработать мероприятия по совершенствованию управления и анализа ликвидности и платежеспособности в ООО «ГЕНЕЗИС» и оценить их экономическую эффективность.

Источниковой базой исследования является нормативная и справочная литература по данной теме исследования. Учебно–методическая литература ученых и специалистов, таких как: Бородина Н.М., Грачёв А.И., Кириченко Т.В., Ковалев В.В., Останина В.В., Савицкая Г.В., Шеремет А.Д. и др.

Методы исследования: аналитический, табличный, графический, сравнительный и другие.

1. Теоретические основы анализа ликвидности и платежеспособности

1.1 Сущность ликвидности и платежеспособности организации

Хозяйственная деятельность организации осуществляется благодаря организованному, качественному, своевременному и эффективному управлению, которое представляет собой совокупность взаимосвязанных последовательно осуществляемых функций. В настоящее время обоснованность и действенность оперативных управленческих решений зависит от качества финансово–аналитических показателей.

Одним из необходимых условий для нормальной финансовой деятельности организации является обеспечение достаточной платежеспособности в течение отчетного и прогнозируемого периодов.

Понятие «платежеспособность» часто отождествляется с понятием «ликвидность», однако следует их различать.

Платежеспособность характеризует способность своевременно и в полном объеме погашать свои обязательства по платежам перед бюджетом, банками, поставщиками и другими юридическими и физическими лицами в рамках осуществления нормальной финансово–хозяйственной деятельности.

Выделяют два подхода к определению ликвидности[10]:

– ликвидность активов – способность трансформироваться в денежные средства;

– ликвидность баланса – способность организации покрывать свои обязательства активами, срок превращения которых из иной формы в денежную соответствует сроку погашения обязательств.

Таким образом, ликвидность характеризует наличие средств для погашения задолженности, а платежеспособность – возможность погашения задолженности.

В начале финансового анализа исследуют ликвидность организации– это оценка ликвидности бухгалтерского баланса, которая заключается в

сравнении средств по активу, сгруппированных по степени ликвидности и расположенных в порядке убывания, с обязательствами по пассиву, объединенными по срокам их погашения в порядке возрастания сроков (приложение 1). Баланс считается абсолютно ликвидным, если одновременно выполняются неравенства, представленные в Приложении 1. Однако можно сказать, что баланс в целом ликвиден, если выполняется минимальное условие: $A4 < П4$.

Для более детальной и точной оценки платежеспособности организации кроме абсолютных показателей ликвидности определяют ряд финансовых коэффициентов: коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент быстрой (критической) ликвидности, коэффициент текущей ликвидности, коэффициент общей ликвидности баланса, коэффициент маневренности функционирующего капитала, коэффициент обеспеченности собственными средствами, доля оборотных средств в активах.

Ликвидность и платежеспособность организации дает ему возможность стабильно финансировать собственную деятельность и избежать кризисных ситуаций[13].

Исследовав подходы к сущности категории «платежеспособность» можно прийти к выводу, что авторы трактуют данное понятие по-разному. Дефиниции понятия «платежеспособность», представленные разными авторами, приведены в приложении 2.

Таким, образом, платёжеспособность – это способность организации к быстрому погашению своих краткосрочных обязательств денежными активами.

Ликвидность – это способность организации «обеспечивать своевременное выполнение всех своих обязательств во всей обозримой перспективе своего существования».

Под ликвидностью организации следует понимать возможности погасить все долговые обязательства, а платежеспособность характеризует возможность погашать только краткосрочные обязательства.

Оценить степень покрытия пассивов (обязательств) организации её активами возможно путём осуществления анализа ликвидности баланса, типовая методика которого широко представлена в отечественной и зарубежной литературе. Следует отметить, что уже на начальном этапе анализа аналитик может столкнуться с некоторыми сложностями, а именно отнесение тех или иных активов к определенной группе ликвидности «актив и пассив баланса должны быть разбиты на 8 групп, или агрегатов (по 4 в каждом разделе)». Сложностью является отсутствие четкого, единого критерия и методики к наполнению каждой группы актива и пассива, за исключением группы наиболее ликвидных активов. В приложении 3 представлено четыре варианта состава групп активов и пассивов[4].

Российские экономические субъекты в последнее время все чаще привлекают сторонние источники финансирования при осуществлении модернизации и расширении производства, запуска новых поточных линий и при реализации мер в рамках политики импортозамещения при учете санкций, направленных против нашей страны с 2014 г.

Для реализации данных процессов руководству экономических субъектов необходимо прежде всего проводить оценку их финансового состояния через расчет определённой системы показателей, которая отражает состояние капитала в процессе его кругооборота и оценивает способность организации финансировать свою деятельность на фиксированный момент времени.

В приложении 4 представим определение коэффициентов, которые напрямую отражают финансовое состояние организации и степень значимости их для объекта исследования. Как видно из приложения 4 анализу финансового состояния и расчету коэффициентов при его оценке отводят значительную роль и активно изучают теоретические аспекты в данном разделе анализа финансового состояния организации.

Проведение анализа финансового состояния организации, оценка его деловой активности, расчет показателей финансовой устойчивости,

ликвидности и платежеспособности строится прежде всего на данных бухгалтерской (финансового) отчетности, в которой постатейно раскрываются необходимые показатели. Данные бухгалтерской (финансовой) отчетности являются основными, так как на них опираются методики отечественных и зарубежных экономистов. Для того чтобы провести оптимальный анализ и оценку финансового состояния организации необходимо базироваться на принципах достоверности, открытости и читаемости отчетности организации, которая подвергается анализу.

Анализ ликвидности играет важную роль при оценке финансового положения организации. Основным источником получения информации о деятельности является финансовая отчетность. Наиболее информативная форма для анализа и оценки финансового состояния – бухгалтерский баланс. По балансу ликвидности можно определить кредитоспособность организации. Экономический субъект, с точки зрения системного подхода, является довольно сложной системой, которая состоит из множества взаимосвязанных и взаимодействующих элементов. Для его стабильной и бесперебойной работы без нарушения взаимосвязей следует управлять всеми хозяйственными и финансовыми процессами. В системе данного управления особое место отводится ликвидности и платежеспособности[8].

Однозначных определений данных категорий не существует. Ученые по-разному трактуют их сущность. Необходимо выделить, что определения, сформулированные различными учеными, не противоречат друг другу, а отражают приоритетные с точки зрения авторов аспекты в оценке платежеспособности и ликвидности организации.

Таким образом, можно сделать вывод, что платежеспособным является экономический субъект, у которой имеется возможность без нарушений договорных условий выполнять график погашения задолженности перед своими кредиторами. А главные свойства платежеспособности являются: отсутствие просроченной кредиторской задолженности и наличие в достаточном объеме средств на расчетном счете.

Идентичной позиции руководствуется Ковалева В.В., выделяя, что ликвидность является свойством активов организации, а именно подвижность, мобильность, которая заключается в быстрой способности превращаться в денежные средства.

Таким образом, понятие ликвидность относится только к активам организации, т.к. только они могут преобразовываться в наличные денежные средства, в то время, как пассивы не имеют данной возможности.

Исходя из вышеприведенных определений, очевидно, что ликвидность и платежеспособность не идентичны, однако, они тесно между собой связаны, т.к. для определения платежеспособности организации также анализируется и ликвидность[22]. В наиболее общем виде платежеспособность и ликвидность определяют финансовое состояние организации с позиции краткосрочной перспективы, и показывают, может ли вовремя и в полном объеме произвести расчеты по краткосрочным обязательствам перед контрагентами.

Между тем, коэффициенты ликвидности могут характеризовать финансовое положение как удовлетворительное, однако по существу эта оценка может быть неверной, если в текущих активах удельный вес приходится на неликвиды и просроченную дебиторскую задолженность. Во многом от степени ликвидности баланса зависит платежеспособность. В таком случае ликвидность определяет не только перспективу, но и текущее состояние расчетов.

Ликвидность активов организации – это комплексная аналитическая категория, характеризующая способность каждого конкретного актив быть трансформированным в денежные средства. При этом степень ликвидности обуславливается двумя факторами: утратами владельца от снижения стоимости актива в результате экстренной продажи и быстротой трансформации. Ликвидность организации, подразумевается, как способность погашать требования контрагентов, как за счет собственных средств, так и на базе привлеченных средств. Говоря о ликвидности

организации, имеют в виду наличие у него оборотных средств в размере, теоретически достаточном для погашения краткосрочных обязательств, предусмотренных договорами.

В практической деятельности кроме того различают несколько уровней ликвидности организации: нормальная, ограниченная и низкая. Схематически уровни ликвидности отображены на рисунке 1 [27].



Рисунок 1 – Уровни ликвидности организации

Рассмотренные точки зрения приводят к мысли о том, под ликвидностью какого-либо актива понимают способность его трансформироваться в денежные средства в процессе предусмотренного производственно-технологического процесса, а степень ликвидности конкретного актива определяется продолжительностью временного периода, на протяжении которого эта трансформация может быть осуществлена. Чем короче период, тем выше ликвидность данного вида актива. В учетно-

аналитической литературе ликвидными понимают активы, употребляемые на протяжении одного производственного цикла (года).

1.2 Нормативно–правовая база анализа ликвидности и платежеспособности коммерческой организации

Основными нормативными документами, которые регламентируют анализа финансового состояния предприятия, являются Федеральный закон РФ «Об обществах с ограниченной ответственностью», Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)», «О бухгалтерском учете», «О лизинге» и ФЗ «Об аудиторской деятельности».

Понятие «банкротство» определено статьей 2 Федерального закона от 26 октября 2002 года №127–ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» (далее – Закон №127–ФЗ): «несостоятельность (банкротство) – признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей (далее – банкротство)».

В соответствии со статьей 65 ГК РФ: «Признание юридического лица банкротом судом влечет его ликвидацию»[1].

Основания признания судом юридического лица несостоятельным (банкротом), порядок ликвидации такого юридического лица, а также очередность удовлетворения требований кредиторов устанавливается Законом №127–ФЗ).

Закон №127–ФЗ регулирует порядок, и условия осуществления мер по предупреждению несостоятельности (банкротства), порядок и условия проведения процедур банкротства и иные отношения, возникающие при неспособности должника удовлетворить в полном объеме требования кредиторов.

В целях обеспечения единого методического подхода при проведении Федеральным управлением по делам о несостоятельности (банкротстве) и его территориальными агентствами анализа финансового состояния предприятий и оценки структуры их балансов, а также принятия на основе результатов данного анализа решений, определенных постановлением Правительства Российской Федерации от 20 мая 1994 года №498 «О некоторых мерах по реализации законодательства о несостоятельности (банкротстве) предприятий» и Указом Президента Российской Федерации от 2 июня 1994 года №1114 «О продаже государственных предприятий–должников» утверждены Методические положения по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительной структуры баланса.

Основной целью проведения предварительного анализа финансового состояния предприятия является обоснование решения о признании структуры баланса неудовлетворительной, а предприятия – неплатежеспособным в соответствии с системой критериев для определения неудовлетворительной структуры баланса неплатежеспособных предприятий, утвержденной постановлением Правительства Российской Федерации от 20 мая 1994 года №498 «О некоторых мерах по реализации законодательства о несостоятельности (банкротстве) предприятий». Источники информации: форма №1 «Баланс предприятия»; форма №2 «Отчет о финансовых результатах и их использовании»; справка к форме №2 «Справка к отчету о финансовых результатах и их использовании».

Показателями для оценки удовлетворительности структуры баланса предприятия являются: коэффициент текущей ликвидности; коэффициент обеспеченности собственными средствами; коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности.

При наличии установленных в пункте оснований для признания структуры баланса неудовлетворительной, в случае, если коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности, определенный исходя из значения периода восстановления платежеспособности, равного шести

месяцам, и установленного значения коэффициента текущей ликвидности, равного двум, имеет значение больше единицы, может быть принято решение о наличии реальной возможности у предприятия восстановить свою платежеспособность.

При отсутствии установленных оснований для признания структуры баланса неудовлетворительной, в случае, если коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности, определенный исходя из значения периода утраты платежеспособности, равного трем месяцам, и установленного значения коэффициента текущей ликвидности, равного двум, имеет значение меньше единицы, может быть принято решение о том, что предприятие в ближайшее время не сможет выполнить свои обязательства перед кредиторами (об утрате платежеспособности предприятия)[5].

Решение о признании структуры баланса неудовлетворительной по основаниям, установленным Методическими указаниями, может быть отложено на срок, определяемый Федеральным управлением по делам о несостоятельности (банкротстве) при Госкомимуществе России, если в порядке, определенном абзацем 1 пункта 6 настоящего приложения, установлено наличие реальной возможности восстановления платежеспособности предприятия.

Анализ баланса предприятия производится на основании: баланса за последний отчетный период, а также баланса на первое число текущего месяца (если дата составления этого баланса не совпадает в датой окончания последнего отчетного периода), представляемых руководством предприятия и заверенных в установленном порядке; баланса предприятия за последний отчетный период, представляемого налоговыми органами в случае непредставления в установленные сроки соответствующих документов руководством предприятия.

Информация, содержащаяся в полученных в указанном порядке документах, является достаточной для принятия решения по определению неудовлетворительной структуры баланса предприятия.

В соответствии со ст. 1 Федерального закона от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» бухгалтерский учет – это упорядоченная система сбора, регистрации и обобщения информации в денежном выражении об имуществе, обязательствах организации и их движении путем сплошного, непрерывного и документального учета всех хозяйственных операций.

В соответствии со ст. 1 основными задачами бухгалтерского учета являются: формирование полной и достоверной информации о деятельности организации и ее имущественном положении, необходимой внутренним пользователям бухгалтерской отчетности – руководителям, учредителям, участникам и собственникам имущества организации, а также внешним – инвесторам, кредиторам и другим пользователям бухгалтерской отчетности; обеспечение информацией, необходимой внутренним и внешним пользователям бухгалтерской отчетности для контроля за соблюдением законодательства Российской Федерации при осуществлении организацией хозяйственных операций и их целесообразностью, наличием и движением имущества и обязательств, использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов в соответствии с утвержденными нормами, нормативами и сметами; предотвращение отрицательных результатов хозяйственной деятельности организации и выявление внутрихозяйственных резервов обеспечения ее финансовой устойчивости[20].

Ответственность за организацию бухгалтерского учета в организациях, соблюдение законодательства при выполнении хозяйственных операций несут руководители организаций.

Руководители организаций могут в зависимости от объема учетной работы: учредить бухгалтерскую службу как структурное подразделение, возглавляемое главным бухгалтером; ввести в штат должность бухгалтера; передать на договорных началах ведение бухгалтерского учета централизованной бухгалтерии, специализированной организации или бухгалтеру–специалисту; вести бухгалтерский учет лично.

Главный бухгалтер подчиняется непосредственно руководителю организации и несет ответственность за формирование учетной политики, ведение бухгалтерского учета, своевременное представление полной и достоверной бухгалтерской отчетности.

Главный бухгалтер обеспечивает соответствие осуществляемых хозяйственных операций законодательству Российской Федерации, контроль за движением имущества и выполнением обязательств.

Требования главного бухгалтера по документальному оформлению хозяйственных операций и представлению в бухгалтерию необходимых документов и сведений обязательны для всех работников организации.

Без подписи главного бухгалтера денежные и расчетные документы, финансовые и кредитные обязательства считаются недействительными и не должны приниматься к исполнению.

Предприятие подлежит обязательному аудиту, так как подпадает под критерии, установленные статьёй 7 Федерального закона от 30 декабря 2008 г. № 307–ФЗ «Об аудиторской деятельности».

В соответствии со ст. 7 Федерального закона обязательный аудит – ежегодная обязательная аудиторская проверка ведения бухгалтерского учета и финансовой (бухгалтерской) отчетности организации или индивидуального предпринимателя.

Обязательный аудит осуществляется в случаях, если:

- 1) организация имеет организационно–правовую форму открытого акционерного общества;
- 2) организация является кредитной организацией, бюро кредитных историй, страховой организацией (за исключением сельскохозяйственных кооперативов) или обществом взаимного страхования, товарной или фондовой биржей, инвестиционным фондом, государственным внебюджетным фондом, источником образования средств которого являются предусмотренные законодательством Российской Федерации обязательные отчисления, производимые физическими и юридическими лицами, фондом,

источниками образования средств которого являются добровольные отчисления физических и юридических лиц;

3) объем выручки организации (за исключением сельскохозяйственных кооперативов и их союзов) или индивидуального предпринимателя от реализации продукции (выполнения работ, оказания услуг) за один год превышает в 500 тысяч раз установленный законодательством Российской Федерации минимальный размер оплаты труда или сумма активов баланса превышает на конец отчетного года в 200 тысяч раз установленный законодательством Российской Федерации минимальный размер оплаты труда[23];

4) организация является государственным унитарным предприятием, муниципальным унитарным предприятием, основанным на праве хозяйственного ведения, если финансовые показатели его деятельности соответствуют подпункту 3 пункта 1 настоящей статьи. Для муниципальных унитарных предприятий законом субъекта Российской Федерации финансовые показатели могут быть понижены;

5) обязательный аудит в отношении этих организаций или индивидуальных предпринимателей предусмотрен федеральным законом.

1.3 Методика анализа ликвидности и платежеспособности

В современных условиях хозяйствования актуальным становится вопрос анализа и оценки финансового состояния предприятия, поскольку для всех предприятий различной форм собственности характерно стремление к получению максимальной прибыли, достижение которой возможно при внедрении наиболее эффективных методов управления бизнесом, чьей основой является анализ финансового состояния предприятия.

Одним из основных этапов оценки финансового состояния предприятия является анализ ликвидности и платежеспособности предприятия, так как он связан с возрастанием необходимости полного и

своевременного погашения предприятием своих обязательств. В настоящее время наблюдается множество методик по оценке ликвидности и платежеспособности предприятия, единая комплексная методика анализа отсутствует.

Для определения более точной характеристики уровня ликвидности и платежеспособности предприятия была составлена комбинированная методика, путем обобщения рассмотренных методик.

Традиционно платежеспособность и ликвидность организации принято измерять абсолютными и относительными показателями. В первом случае, аналитик производит группировку статей актива и пассива баланса, а затем исчисляет их платежный излишек или недостаток. Расчет абсолютных показателей достаточно удобен и прост, но у него есть достаточно существенные недостатки. Точную оценку степени платежеспособности и ликвидности предприятия принято осуществлять на основе относительных показателей, т.е. на основе расчета коэффициентов, приведенных в таблице 1. Из данных таблицы 1 видно, что в настоящее время, для оценки ликвидности и платежеспособности организации существуют разные показатели[29].

Таблица 1 – Относительные показатели анализа ликвидности и платежеспособности

Автор методики	Состав относительных показателей
Войтоловский Н.В.	Коэффициент абсолютной ликвидности. Коэффициент срочной ликвидности. Коэффициент текущей ликвидности.
Ефимова О.В.	Коэффициент абсолютной ликвидности. Промежуточный коэффициент ликвидности. Коэффициент текущей ликвидности. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами.
Шеремет А.Д.	Коэффициент абсолютной ликвидности. Коэффициент промежуточного покрытия. Коэффициент текущей ликвидности.
Чернов В.А.	Общий показатель ликвидности баланса. Общая степень платежеспособности. Коэффициент абсолютной ликвидности. Коэффициент критической ликвидности. Коэффициент текущей ликвидности. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами.
Савицкая Г.В.	Коэффициент абсолютной ликвидности. Коэффициент быстрой (срочной) ликвидности. Коэффициент текущей ликвидности. Коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности.
Любушин Н.П.	Коэффициент текущей ликвидности. Коэффициент критической ликвидности. Коэффициент абсолютной ликвидности.
Гиляровская Л.Т.	Коэффициент абсолютной ликвидности. Коэффициент критической ликвидности. Коэффициент текущей ликвидности.
Прыкина Л.В.	Коэффициент общей (текущей) ликвидности. Коэффициент критической ликвидности. Коэффициент общей задолженности. Коэффициент долгосрочной задолженности. Коэффициент абсолютной ликвидности. Коэффициент маневренности.

Однако, как видно из данных таблицы 1, нет ни одной методики, где не осуществлялся бы расчет коэффициентов абсолютной ликвидности, быстрой (срочной) ликвидности и текущей ликвидности. Этот факт говорит о важности указанных критериев для целей анализа финансового состояния, значимость которых заключается в том, что на их основе производится расчет оптимальной структуры оборотных активов хозяйствующего субъекта.

В то же время, анализируя другие показатели платежеспособности, которые приведены в представленных методиках, то следует отметить, что одни из них – такие как: степень платежеспособности по текущим обязательствам, коэффициент задолженности по кредитам банков и займам, коэффициент задолженности фискальной системе, общий показатель ликвидности баланса, общая степень платежеспособности, коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности, соотношение долгосрочного заемного капитала к собственному, коэффициент долгосрочной задолженности – детализируют уровень платежеспособности хозяйствующего субъекта, а другие – характеризуют степень финансовой устойчивости предприятия, подчеркивая тем самым наличие тесной взаимосвязи между платежеспособностью, ликвидностью и финансовой устойчивостью[28].

По методике Ефимовой О.В. ликвидность – это один из важнейших критериев финансовой устойчивости, под которым понимается способность организации производить расчеты по своим краткосрочным обязательствам.

Для проведения финансового анализа используется следующая система показателей ликвидности: коэффициент абсолютной ликвидности (коэффициент срочности).

Нормальное (допустимое) значение этого коэффициента заключается в интервале от 0,2 – 0,3; уточненный (промежуточный) коэффициент ликвидности. Рекомендуемое значение от 0,8 до 1; коэффициент текущей ликвидности (коэффициент покрытия).

Значение коэффициента зависит от величины оборотных активов и их ликвидности, его значение колеблется в зависимости от отрасли предприятия.

Рассматривая понятие «ликвидность», Савицкая Г.В. указывает на то, что в качестве средства платежа можно использовать не только собственные, но и заемные источники. Основные элементы ее методики: анализ имущественного состояния, источников формирования и размещения

капитала; эффективность и интенсивность использования капитала; диагностика финансовой устойчивости, платежеспособности и риска банкротства. Для оценки ликвидности она использует такие же коэффициенты ликвидности, что и вышеупомянутые авторы.

Методика, предложенная Шереметом А.Д., основывается на проведении комплексного анализа на основе всех форм отчетности организации с использованием горизонтального, вертикального, трендового, коэффициентного и факторного анализа.

В свою очередь анализ ликвидности предприятия включает расчет следующих коэффициентов: коэффициент абсолютной ликвидности (Каб.л), коэффициент срочной ликвидности (Кс.л) и коэффициент текущей ликвидности (Кт.л).

Нормативные значения: $K_{аб} > 0,2$, $K_{сл} > 1$ и $K_{тл} > 2$.

Резюмируя вышеуказанные методики, можно сделать вывод, что все авторы используют три стандартных коэффициента ликвидности. Если нормативные значения по этим коэффициентам не соблюдаются, то рассчитывается коэффициенты утраты и восстановления платежеспособности с целью разработки прогноза платежеспособности. В приложении 9 представлены расчеты коэффициентов ликвидности и платежеспособности[24].

Важными критериями в анализе финансового состояния служат платежеспособность и ликвидность. Платежеспособность организации характеризуется ее возможностью и способностью своевременно погашать свои внешние обязательства. Ликвидность организации определяется наличием у нее ликвидных средств и отражает способность в любой момент совершать необходимые расходы. Платежеспособность и ликвидность как экономические категории не тождественны, но в практической деятельности они тесно связаны между собой.

Анализ ликвидности и платежеспособности организации проводится в следующей последовательности: анализ ликвидности бухгалтерского

баланса; расчет показателей ликвидности по данным анализа ликвидности бухгалтерского баланса; расчет относительных коэффициентов ликвидности; расчет и оценка показателей платежеспособности.

Анализ ликвидности бухгалтерского баланса состоит в оценке способности предприятия выполнить свои краткосрочные обязательства, поэтому сопоставляются активы и пассивы организации и определяется излишек или недостаток средств.

Состав групп активов и пассивов представлен в приложении 5. Баланс является ликвидным, если выполняются следующие соотношения: $A1 > П1$, $A2 > П2$, $A3 > П3$, $A4 < П4$.

Необходимым условием абсолютной ликвидности баланса является выполнение первых трех неравенств. Невыполнение даже одного неравенства говорит о том, что бухгалтерский баланс предприятия не является абсолютно ликвидным. На втором этапе происходит расчет показателей ликвидности, который состоит из анализа текущей и перспективной ликвидности, а также определения коэффициента общей ликвидности, расчет и характеристика которых представлена в приложении 6. Третьим этапом является расчет относительных коэффициентов ликвидности, к которым относятся: текущая, критическая и абсолютная ликвидность, а также удельный вес оборотных активов в валюте баланса и коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, расчет и характеристика которых представлена в приложении 7[19]. Четвертый этап заключается в расчете и оценке показателей платежеспособности. Основные показатели представлены в приложении 8. По итогам исследования теоретических основ анализа ликвидности и платежеспособности организации определили, что: под ликвидностью какого-либо актива понимают способность его трансформироваться в денежные средства в процессе предусмотренного производственно-технологического процесса, а степень ликвидности конкретного актива определяется продолжительностью временного периода, на протяжении которого эта трансформация может быть

осуществлена. Чем короче период, тем выше ликвидность данного вида актива. В учетно–аналитической литературе ликвидными понимают активы, употребляемые на протяжении одного производственного цикла (года); эффективность проводимого финансового анализа организации напрямую зависит от полноты и достоверности используемой информации, результаты анализа должны быть точными и достоверными. Поэтому немаловажным является определить объем, состав и качество информации, используемой для проведения достоверного и более точного финансового анализа.

Анализ ликвидности и платежеспособности организации проводится в следующей последовательности: анализ ликвидности бухгалтерского баланса; расчет показателей ликвидности по данным анализа ликвидности бухгалтерского баланса; расчет относительных коэффициентов ликвидности; расчет и оценка показателей платежеспособности

Таким образом, в настоящее время имеется множество методик анализа ликвидности и платежеспособности предприятия, разработанные разными авторами. Результаты, полученные во время анализа, помогают принять управленческие решения, которые направлены на повышение уровня ликвидности и платежеспособности, а значит и на улучшение общего финансового состояния организации.

2. Организационно–экономическая характеристика ООО «ГЕНЕЗИС»

2.1 Краткая организационно–экономическая характеристика ООО «ГЕНЕЗИС»

Общество с ограниченной ответственностью «ГЕНЕЗИС» основано в 2015 году в г. Омске.

Основным видом деятельности является производство и реализация телекоммуникационных средств.

Высококвалифицированный персонал имеет многолетний опыт работы в телекоммуникационной индустрии.

Основными нормативно–правовыми актами, регулирующими деятельность ООО «ГЕНЕЗИС» являются:

Гражданский кодекс РФ (части 1,2,3,4) в действующей редакции,

Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 №146–ФЗ (ред. от 01.05.2019);

Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117–ФЗ (ред. от 01.05.2019);

Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197–ФЗ (ред. от 01.04.2019);

Федеральный закон от 08.02.1998 № 14–ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» (ред. от 23.04.2018);

Федеральный закон от 06.12.2011 № 402–ФЗ «О бухгалтерском учете» (ред. от 29.11.2018).

Основными внутренними нормативными актами общества являются Устав и положение об учетной политики.

Постоянно обновляемая производственная база и соблюдение технологии, позволяют улучшать качество производства. Внутренняя и внешняя среда ООО «ГЕНЕЗИС» представлено в таблице 2.

Таблица 2 – Внутренние ресурсы ООО «ГЕНЕЗИС»

Ресурсы	Характеристика
Трудовые ресурсы	Являясь самым стабильным предприятием в своей местности, практически отсутствует текучесть. Специалисты ведущих специальностей стараются удержаться на рабочем месте, что служит мотивацией к повышению квалификации. Предприятие постоянно направляет рабочих и служащих на соответствующие курсы и семинары.
Капитал	Основным источником являются собственные средства. Подавляющая часть отгрузок готовой продукции осуществляется после предоплаты (авансовые платежи)
Технологии	Высококвалифицированные специалисты и оборудованная в соответствии с мировыми стандартами собственная лаборатория позволяют использовать новейшие разработки и осуществлять при этом должный контроль качества.
Оснащение	Производственные мощности постоянно обновляются новым оборудованием ведущих производителей.
Информация	Рынок производства фанеры постоянно изучается посредством приобретения аналитических отчетов по отрасли. Текущие изменения отслеживаются через периодические СМИ, и подписку в соответствующих интернет-изданиях. Созданная в процессе деятельности своя информационная база постоянно пополняется, систематизируется и регулярно используется специалистами для производственного процесса.

ООО «ГЕНЕЗИС» создано единственным учредителем – Кравчук Ю.А., является коммерческим экономическим субъектом и осуществляет свою деятельность на основании принятого Устава.

Согласно уставу, ООО «ГЕНЕЗИС» является юридическим лицом, обладая правоспособностью в пределах, установленных законодательством и учредительными документами. Уставный капитал ООО «ГЕНЕЗИС» сформирован за счет денежных вкладов учредителя и составляет 10 тысяч рублей.

Организационно–управленческая структура ООО «ГЕНЕЗИС» включает основную производственную деятельность, вспомогательную деятельность и обслуживающую деятельность.

Организационная структура предприятия ООО «ГЕНЕЗИС» организована линейным способом.

В структуре четко определены связи, что способствует продуктивной

и эффективной работе. Руководство ООО «ГЕНЕЗИС» возглавляет директор. Предприятие имеет все необходимые отделы для непосредственной реализации основных видов деятельности, а так же присутствуют отделы, которые занимаются текущим планированием, бухгалтерской отчетностью.

В каждое из подразделений входят традиционные функциональные группы и цеха.

Организационная структура ООО «ГЕНЕЗИС» представлена на рисунке 2.



Рисунок 2 – Организационно–управленческая структура ООО «ГЕНЕЗИС»

Организационная структура предприятия ООО «ГЕНЕЗИС» является линейной структурой – самым распространенным видом структуры бюрократического типа.

Директор, он же руководитель занимается вопросами стратегического планирования и контроля, роста эффективности деятельности предприятия, несет ответственность за организацию бухгалтерского учета и соблюдение законодательства при выполнении хозяйственных операций, а также контролирует работу каждого отдела, утверждает внутренние предписания по ведению бухгалтерского учета, документации, инвентаризации, составлению и анализу внутренней бухгалтерской и внешней финансовой отчетности.

В задачи директора входят разработка системы поощрений и взысканий для персонала и контроль за ее соблюдением. Он несет ответственность за результаты по расходам и прибыли организации, подготовку и контролирует их деятельность.

Финансовая служба является самостоятельным структурным подразделением. Деятельность финансовой службы осуществляется на основе текущего и перспективного планирования, сочетания единоначалия в решении вопросов служебной деятельности и коллегиальности при их обсуждении, персональной ответственности работников за надлежащее исполнение возложенных на них обязанностей и отдельных поручений.

Во главе организации стоит генеральный директор, которому подчиняется заместитель директора. Заместителю директора подчиняется заведующий производством и главный бухгалтер. Основной цех включает цех по переработке древесины и производственный цех.

Организацией бухгалтерского учета в ООО «ГЕНЕЗИС» занимается генеральный директор и главный бухгалтер.

Учет в экономическом субъекте ведется бухгалтерией, возглавляемой главным бухгалтером, стаж работы которого девять лет, имеющим высшее образование и аттестат профессионального бухгалтера.

Согласно должностной инструкции, в область ответственности главного бухгалтера ООО «ГЕНЕЗИС» входит ведение учета хозяйственно-финансовой деятельности и контроль за экономным использованием

материальных, трудовых и финансовых ресурсов, обеспечение рациональной организации учета и ответственности в экономическом субъекте и его подразделениях, организация учета поступающих денежных средств, товарно–материальных ценностей и основных средств, своевременное отражение на счетах бухгалтерского учета операций, связанных с их движением, учет издержек производства и обращения, исполнения смет расходов по реализации продукции, результатов хозяйственно–финансовой деятельности ООО «ГЕНЕЗИС», а также финансовых, расчетных и кредитных операций, контроль за законностью, своевременностью и правильностью их оформления, составление калькуляций себестоимости продукции, расчеты по заработной плате, правильное начисление платежей в бюджет, участие в проведении экономического анализа деятельности организации.

Главный бухгалтер принимает меры по предупреждению недостатков, незаконного расходования денежных средств и товарно–материальных ценностей, нарушений финансового и хозяйственного законодательства.

Экономист готовит исходные данные для составления проектов хозяйственно–финансовой, производственной и коммерческой деятельности (бизнес–планов) предприятия в целях обеспечения роста объемов сбыта продукции и увеличения прибыли, выполняет расчеты по материальным, трудовым и финансовым затратам, необходимые для производства и реализации выпускаемой продукции, освоения новых видов продукции, прогрессивной техники и технологии, определяет экономическую эффективность организации труда и производства, внедрения новой техники и технологии, рационализаторских предложений и изобретений, готовит периодическую отчетность в установленные сроки.

ООО «ГЕНЕЗИС» использует рабочий план счетов, разработанный на основе типового плана счетов, утвержденного приказом Минфина России от 31 декабря 2000 г. № 94 н, заложенный в бухгалтерской программе.

Экономическим субъектом организовано архивирование

бухгалтерских документов, однако экономическим субъектом не разработан график документооборота по учету движения готовой продукции.

Обработка учетной информации в ООО «ГЕНЕЗИС» производится с использованием программы автоматизации бухгалтерского учета 1С:Предприятие 8.2 Комплексная конфигурация «Бухгалтерия + Торговля + Склад + Зарплата + Кадры». Регистры учета ведутся в виде специальных форм в электронном виде и на бумажных носителях.

Анализ основных экономических показателей ООО «ГЕНЕЗИС» представлен в таблице 3.

Таблица 3 – Анализ основных экономических показателей деятельности ООО «ГЕНЕЗИС» за 2021–2022 годы

Наименование показателя	Величина показателя по годам		Изменения показателя отчётный год к прошлому году	
	прошлый год	отчётный год	Абсолютные, +/-	Темп роста, %
1	2	3	4	5
1. Выручка от реализации продукции, работ, услуг (без НДС), тыс. руб.	1423040	1708560	285520	120,1
2. Себестоимость продукции, работ, услуг; тыс. руб.	1182316	1371761	189445	116,0
3. Валовая прибыль, тыс. руб.	240724	336799	96075	139,9
4. Коммерческие расходы, тыс. руб.	62352	80208	17856	128,6
5. Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	178372	256591	78219	143,8
6. Проценты к получению	27682	32349	4667	116,8
7. Проценты к уплате	–	–	–	–
8. Прочие доходы, тыс. руб.	314978	135147	–179831	42,9
9. Прочие расходы, тыс. руб.	421065	150531	–270534	35,7
10. Прибыль (убыток) до налогообложения, тыс. руб.	99967	273556	173589	273,3
11. Налог на прибыль, тыс. руб.	21415	51046	29631	238,3
12. Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.	79102	206725	127623	261,3
13. Среднесписочная численность, чел.	164	174	10	106,1
14. Производительность труда, тыс. руб./чел.	8677,1	9819,3	1142,2	113,1

15. Фонд заработной платы, тыс. руб.	49200	52220	3020	106,1
16. Среднегодовая заработная плата 1 работника, тыс. руб.	300,1	300,11	0,11	12,0
17. Стоимость основных фондов, тыс. руб.	227480	277082	49602	121,8
18. Фондоотдача, руб./руб	6,25	6,16	0,09	98,6
19. Фондовооруженность, тыс. руб./чел.	1387,1	1592,4	205,3	114,8
20. Затраты на 1 руб. выручки от продажи, коп.	0,83	0,80	-0,03	96,3
21. Рентабельность производства, %	15,8	18,7	2,9	118,3

В 2022 году выручка от реализации продукции по сравнению с 2021 годом увеличилась на 285520 тыс. руб. и составила 1708560 тыс. руб. Рост за анализируемый период – 120,1 %.

Себестоимость продаж в 2022 году составила 1371761 тыс. руб. и увеличилась по сравнению с 2021 годом на 189445 тыс. руб. (116,0%).

Прибыль (убыток) от продаж в 2022 году по сравнению с 2021 годом увеличилась на 78219 тыс.руб. и составила 256591 тыс.руб.

Затраты на 1 рубль товарной продукции в 2022 году составили 0,80 руб. и уменьшились по сравнению с 2021 годом на 0,03 руб. в результате опережающего роста себестоимости по сравнению с ростом выручки.

Чистая прибыль (убыток) за 2021–2022 годы увеличилась на 261,3% и составила 206725 тыс.руб.

Производительность труда в 2022 году увеличилась на 1142,2 тыс. руб./чел., что говорит об эффективности деятельности ООО «ГЕНЕЗИС», за счет увеличения среднесписочной численности на 10 единиц.

В 2022 году рентабельность производства увеличилась на почти на 3%, это говорит об экономически обоснованной деятельности ООО «ГЕНЕЗИС».

Динамика основных экономических показателей ООО «ГЕНЕЗИС» за 2020–2021 годы представлена на рисунке 3.

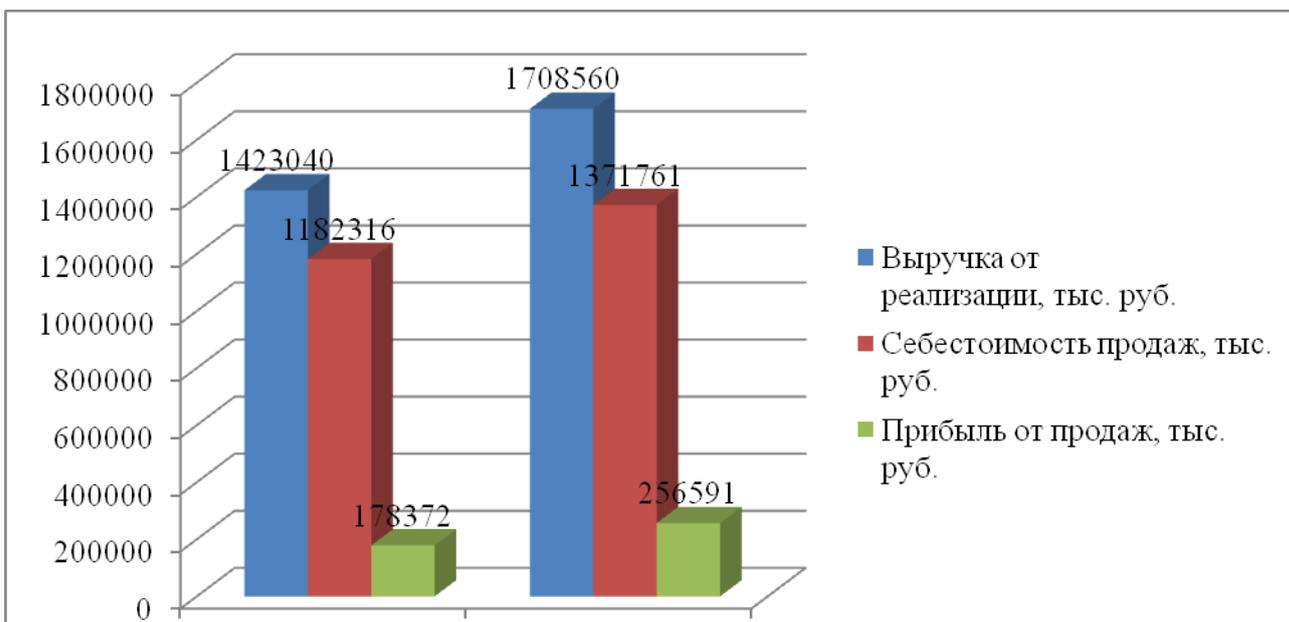


Рисунок 3 – Динамика основных экономических показателей ООО «ГЕНЕЗИС» за 2021–2022 годы

За 2021–2022 годы темп роста выручки от реализации (120,1%) значительно ниже темп роста прибыли от продаж (146,3%).

За 2021 – 2022 годы численность работников увеличилась на 10 человек и составила 174 чел.

За исследуемый период среднегодовая заработная плата увеличилась с 300 тыс.руб. в 2021 году до 300,11 тыс.руб. в 2022 году.

Рост среднегодовой заработной платы за 2021–2022 годы на 12,0 % и увеличение численности персонала на 10 человек привели к увеличению фонда платы труда в 2022 году по сравнению с 2021 годом на 3020 тыс. руб. (106,1%).

Наблюдается увеличение среднегодовой стоимости основных средств с 227480 тыс.руб. в 2021 году до 277082 тыс.руб. в 2022 году в результате приобретения новых объектов основных средств.

Таким образом, по результатам проведенного анализ основных экономических показателей деятельности ООО «ГЕНЕЗИС» за 2021 – 2022 гг. установлено, что прибыль от продаж, валовая прибыль и прибыль до

налогообложения увеличилась.

Основные фонды ООО «ГЕНЕЗИС» используются не эффективно, т.к. фондоотдача снизилась с 6,25 руб. в 2021 г. до 6,16 руб. в 2022 г.

Таким образом, ООО «ГЕНЕЗИС» – это современная производственная компания, которая разрабатывает, производит и реализует телекоммуникационную продукцию.

Проведенные исследования позволяют сделать вывод, что, в период с 2020–2021 гг. основные показатели эффективности деятельности организации увеличиваются.

2.2 Анализ показателей платежеспособности ООО «ГЕНЕЗИС»

Исследовать структуру и динамику финансового состояния удобно при помощи сравнительного аналитического баланса, в который включены основные агрегированные показатели бухгалтерского баланса.

Для того чтобы охарактеризовать финансовое состояние организации ООО «ГЕНЕЗИС» рассчитаем показатели финансовой устойчивости, платежеспособности (таблица 4).

Таблица 4 – Агрегированный баланс ООО «ГЕНЕЗИС» за 2020–2022 гг., тыс. руб.

Показатель	Период		
	2020 г.	2021 г.	2022 г.
АКТИВ			
Наиболее ликвидные активы (А1)	861010	778110	877807
Быстрореализуемые активы (А2)	220011	305174	291113
Медленно реализуемые активы (А3)	227326	218631	239756
Труднореализуемые активы (А4)	242041	264448	337460
ПАССИВ			
Наиболее срочные обязательства (П1)	75355	63300	83431
Краткосрочные обязательства (П2)	–	–	–
Долгосрочные обязательства (П3)	9802	9263	13808
Постоянные пассивы (П4)	1465231	1493800	1648897

Проанализируем ликвидность баланса в 2020–2022 гг. (Таблица 5).

Таблица 5 – Анализ ликвидности баланса ООО «ГЕНЕЗИС» за 2020–2022 гг., тыс. руб.

Соотношения между группами	2020 г.	2021 г.	2022 г.
$A_1 \geq П_1;$	785665	714810	794376
$A_3 \geq П_3;$	217524	209368	225948
$A_4 \leq П_4.$	-1223190	-1229352	-1311437

Как следует из таблицы, соблюдается первое неравенство – это означает, что ООО «ГЕНЕЗИС» по первому требованию кредиторов сможет погасить все свои наиболее срочные обязательства.

По второму соотношению также выполняются указанные ограничения. Следовательно, ООО «ГЕНЕЗИС» способно расплатиться по платежам в ближайшей и отдаленной перспективе с некоторым финансовым запасом, при условии своевременных расчетов дебиторов и мобилизации производства и имеющихся запасов.

Выполнение третьего неравенства свидетельствует в будущем, что при получении денежных средств от продаж продукции ООО «ГЕНЕЗИС» сможет погасить долгосрочные обязательства.

Не выполнение последнего неравенства свидетельствует о недостаточности собственного капитала ООО «ГЕНЕЗИС» для покрытия труднореализуемых активов.

Так как выполняются первое, второе и третье неравенства, то ООО «ГЕНЕЗИС» платежеспособно в краткосрочном и среднесрочном периоде.

Далее проанализируем показатели платежеспособности ООО «ГЕНЕЗИС» за 2020–2022 гг.

Таблица 6 – Анализ платежеспособности ООО «ГЕНЕЗИС» за 2020 – 2022 гг.

Показатели	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Абсолютное отклонение, (+, –)
Уровень платежеспособности	108275	422351	515666	93315
Коэффициент текущей платежеспособности	17,1	20,4	17,1	–3,3
Коэффициент задолженности	0,062	0,051	0,062	0,011
Коэффициент инвестирования	1,11	1,14	1,16	0,02

Согласно данным таблицы 6, можно сделать вывод, что коэффициент задолженности в 2022 году выше чем в 2020 г. уровень платежеспособности с каждым годом увеличивается, что свидетельствует о увеличении платежных средств.

Платежные средства ООО «ГЕНЕЗИС» в 2022 году выше уровня на 93315 тыс. рублей.

В условиях рыночной экономики важное значение приобретает финансовая независимость предприятия от внешних заемных источников (Таблица 7).

Таблица 7 – Анализ финансовой устойчивости и деловой активности ООО «ГЕНЕЗИС» за 2020–2022 гг.

Показатель	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Темп роста, %
Коэффициент маневренности	0,840	0,828	0,803	96,98
Коэффициент маневренности функционирующего капитала	0,834	0,822	0,794	96,59
Доля оборотных средств в активах	0,843	0,831	0,807	97,11
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	0,931	0,941	0,927	98,51
Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств	0,058	0,049	0,058	51,02
Коэффициент краткосрочной задолженности	0,062	0,051	0,062	121,56

Из таблицы видно, что по некоторым показателям рыночной устойчивости ООО «ГЕНЕЗИС» происходит рост. Это говорит о том, что предприятие повышает свою устойчивость на рынке.

Коэффициент маневренности в 2022 г. значительно выше нормативного значения и равен 0,803, что говорит о наличии собственных оборотных средств для маневрирования, его интерпретация будет зависеть от структуры текущих займов, а также степени ликвидности собственных оборотных средств фирмы.

Коэффициент маневренности функционирующего капитала на анализируемом предприятии к концу 2022 года снизился, что говорит о уменьшении доли обездвиженного капитала.

Доля оборотных средств в активах на ООО «ГЕНЕЗИС» снизилась и равна 0,807. На ООО «ГЕНЕЗИС» значение коэффициента обеспеченности собственными средствами значительно выше норматива ($>0,1$), это говорит о том, что предприятие обеспечено собственными средствами.

Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств на ООО «ГЕНЕЗИС» в 2022 г. равен 0,058, это говорит о том, что 5,8 % финансирования капитальных вложений осуществляется за счет заемных средств.

Доля краткосрочной задолженности в общей сумме кредиторской задолженности составляет на конец 2022 г. 6,2 %, что больше, чем в 2021 г., это говорит о том, что организация увеличивает долю привлеченных средств в финансировании своей деятельности, но большая часть финансируется за счет собственных средств ООО «ГЕНЕЗИС».

Для более точного определения платежеспособности предприятия проведем коэффициентный анализ ликвидности.

2.3 Анализ показателей ликвидности организации ООО «ГЕНЕЗИС»

Для анализа финансового состояния ООО «ГЕНЕЗИС» за 2020–2022 гг. использовали данные таблицы 8.

Таблица 8 – Анализ коэффициентов ликвидности ООО «ГЕНЕЗИС»
за 2020–2022 гг.

Показатели	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Абсолютное отклонение, (+, –)
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,11	0,11	0,1	0,01
Коэффициент критической ликвидности	14,3	17,11	14,01	–3,1
Коэффициент текущей ликвидности	17,36	20,56	16,88	–3,68
Коэффициент общей ликвидности	0,18	0,2	0,18	–0,02
Коэффициент автономии	0,941	0,950	0,941	–0,009
Коэффициент обеспечения оборотных активов собственными оборотными средствами	0,840	0,829	1,21	0,381
Коэффициент соотношения заемного и собственного капитала	16,107	19,368	16,061	–3,307

На основании проведенной выше таблицы можно сделать вывод, что все коэффициенты ликвидности ООО «ГЕНЕЗИС» имеют оптимальное значение, но в 2022 г. они сократились незначительные показатели.

Коэффициент абсолютной ликвидности ООО «ГЕНЕЗИС» соответствует нормативному значению, т.е. организация способна погасить все текущие обязательства.

Коэффициент текущей ликвидности показывает степень покрытия активами наиболее срочных и среднесрочных обязательств предприятия.

В ООО «ГЕНЕЗИС» он выше 2, то структура баланса считается удовлетворительной и снижение данного показателя к 2022 г. свидетельствует об ухудшении его платежеспособности.

Коэффициент критической ликвидности в ООО «ГЕНЕЗИС» выше норматива (0,7–1) и равен в 2022 г. 14,01, что меньше, чем в 2021 году.

То есть ООО «ГЕНЕЗИС» не в полной объеме способно погасить свои краткосрочные обязательства за счет ожидаемого притока денежных средств от дебиторов.

В 2022 г. коэффициент финансовой устойчивости снизился незначительно до 0,949, что удовлетворяет нормативному значению $>0,6$, и свидетельствует о том, что в ООО «ГЕНЕЗИС» часть устойчивых источников средств может быть использована длительное время.

Коэффициент обеспечения оборотными активами собственными оборотными средствами больше норматива (0,1), что говорит о платежеспособности предприятия, и к 2022 г. наблюдается тенденция увеличения этого коэффициента.

Рассчитанные коэффициенты соотношения заемного и собственного капитала за все три года соответствует нормативам, что свидетельствует о финансовой устойчивости предприятия, поэтому у предприятия не возникают трудности с собственными источниками финансирования и ООО «ГЕНЕЗИС» редко привлекает краткосрочные заемные средства для пополнения собственных оборотных средств

Определим тип финансовой устойчивости предприятия. Для определения типа финансовой устойчивости используем таблица 9.

Таблица 9 – Тип финансового состояния организации ООО «ГЕНЕЗИС» за 2020–2022 гг., тыс. руб.

Показатели	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Абсолютное отклонение 2022 г. от 2020 г.
Общая величина запасов	221767	212346	233853	-28
Капитал и резервы	1459763	1489461	1643788	1086
Внеоборотные активы	242041	264448	337460	694
Наличие собственных оборотных средств	1217722	1225031	1306328	392
Долгосрочные пассивы	9802	9263	13808	231
Функционирующий капитал (СД)	1237326	1234276	1300136	623
Краткосрочные кредиты и займы	80823	67639	88540	-30
Общая величина источников	1318149	1301915	1388676	593
$\pm \Phi_{\text{сос}} = \text{СОС} - З$	1237996	1277115	1409935	420
$\pm \Phi_{\text{сд}} = \text{СД} - З$	1015559	1021930	1066283	651
$\pm \Phi_{\text{ои}} = \text{ОИ} - З$	1096382	1089569	1154823	621
Трехкомпонентный показатель типа финансовой ситуации $S(\Phi) = [S(\pm \Phi_{\text{сос}}), S(\pm \Phi_{\text{сд}}), S(\pm \Phi_{\text{ои}})]$	[1,1,1]	[1,1,1]	[1,1,1]	x

В 2020–2022 гг. ООО «ГЕНЕЗИС» относится к первому типу финансовой устойчивости – высокий уровень платежеспособности. Предприятие не зависит от внешних кредиторов (заимодавцев).

В ООО «ГЕНЕЗИС» управление платежеспособностью и финансовой

устойчивостью осуществляет бухгалтерия.

Организация и управление финансовой устойчивостью являются важнейшим аспектом работы бухгалтерии и включают целый ряд организационных мероприятий, охватывающих планирование, оперативное управление, а также создание гибкой организационной структуры управления всего предприятия и его подразделений.

При этом широко используются такие методы управления, как регламентирование, регулирование и инструктирование.

Особое внимание уделяется разработке положений о структурных подразделениях предприятия, должностных обязанностей сотрудников и движения информационных потоков в разбивке по срокам, ответственным лицам и показателям.

Так же в ООО «ГЕНЕЗИС» анализ деятельности проводится только по основным экономическим показателям, без анализа платежеспособности, ликвидности и финансового состояния. Проводимый анализ не в полном объеме отражает положение дел, эффективность использования финансовых ресурсов.

Следовательно, для дальнейшего повышения эффективности их использования в ООО «ГЕНЕЗИС» необходимо проводить всесторонний анализ деятельности.

В тоже время анализ проводится на основании утвержденных форм бухгалтерской отчетности, которая содержит обобщенные показатели, без раскрытия их элементов, что порой не дает оценить ситуацию на самом деле. Так, при оценке запасов по бухгалтерскому балансу нет возможности оценить их по структурным элементам: материалам, незавершенному производству, готовой продукции. А общая оценка данной статьи может ввести руководство в заблуждение.

Следовательно, необходимо разработать внутренние формы отчетности, которые позволят проводить всесторонний анализ деятельности ООО «ГЕНЕЗИС». Разработка, апробирование и последующее внедрение

внутренних форм отчетности, анализа и аудита открывают широкие перспективы для укрепления финансового состояния за счет своевременного получения аналитической информации в читабельном формате и в режиме реального времени.

Проведенные исследования позволяют сделать вывод, что несмотря на уменьшение объемов реализации, основные показатели эффективности деятельности ООО «ГЕНЕЗИС» увеличиваются.

Экономический субъект является финансово устойчивым. ООО «ГЕНЕЗИС» относится к первому типу финансовой устойчивости – высокий уровень платежеспособности.

ООО «ГЕНЕЗИС» не зависит от внешних кредиторов (заимодавцев) и платежеспособно в краткосрочном и среднесрочном периоде. В ООО «ГЕНЕЗИС» управление платежеспособностью и финансовой устойчивостью осуществляет бухгалтерия.

В результате проведенного анализа платежеспособности и ликвидности организации ООО «ГЕНЕЗИС» были выявлены, что экономический субъект является платежеспособным и его деятельность является эффективной, но в тоже время также необходимо регулировать основные направления деятельности, которые могут вызвать следующие проблемы:

- уменьшение объемов реализации продукции, что в свою очередь может снизить прибыль;
- увеличение кредиторской задолженности в 2022 году;
- проблема снижения дебиторской задолженности.

3. Разработка мероприятий по повышению ликвидности и платежеспособности коммерческой организации ООО «Генезис»

3.1. Мероприятия по оптимизации показателей ликвидности и платежеспособности ООО «ГЕНЕЗИС»

Периоды ухудшения финансовых показателей возникают в жизни любого организации, что связано с различными причинами и обстоятельствами, в том числе: неверно выбранной финансовой стратегией и финансовой политикой; отсутствием или недостаточным количеством квалифицированных специалистов в определенный период времени; кризисом неплатежей – возрастанием дебиторской задолженности, а впоследствии и кредиторской; частичной потерей конкурентоспособности вследствие ошибочной внутренней политики фирмы или действий недобросовестных конкурентов; ухудшением имиджа бизнеса.

Посредством своевременных и правильных действий, в том числе в сфере налогового планирования, изменения форм и методов ведения текущей предпринимательской деятельности, можно исправить создавшееся положение, скорректировать финансовые показатели в лучшую сторону.

Целью финансовой политики ООО «ГЕНЕЗИС» является построение эффективной системы управления финансами, направленной на достижение стратегических и тактических целей его деятельности.

ООО «ГЕНЕЗИС» является платежеспособным. Следовательно, в данном главе можно предложить мероприятия по сохранению платежеспособности и увеличению ликвидности.

Основная задача финансовой службы ООО «ГЕНЕЗИС» – это обеспечение финансовыми ресурсами заданий по производству продукции, капитальному строительству, внедрению новой техники и других плановых затрат, а также изыскание резервов снижения издержек производства, увеличение прибыли и повышение рентабельности при обязательном выполнении обязательств перед бюджетом, банками и поставщиками.

Финансовая политика ООО «ГЕНЕЗИС» включает:

разработку оптимальной концепции управления финансовыми (денежными) потоками, которая обеспечивает и высокую доходность, и защиту от коммерческих рисков;

определение основных направлений использования финансовых ресурсов на текущий период и на ближайшую перспективу с учетом дальнейшего развития производственно–торговой деятельности;

осуществление практических действий, направленных на достижение поставленных целей (финансовый анализ и контроль, выбор способов финансирования корпорации, оценка реальных инвестиционных проектов и финансовых активов и т.д.).

Все это определяет содержание финансовой политики, стратегическими задачами которой являются:

- максимизация прибыли как источника экономического роста;
- оптимизация структуры и стоимости капитала, обеспечение финансовой устойчивости и деловой активности ООО «ГЕНЕЗИС»;
- использование рыночных механизмов привлечения капитала с помощью финансового лизинга, проектного финансирования;
- разработка эффективного механизма управления финансами (финансового менеджмента) на основе диагностики финансового состояния с учетом постановки стратегических целей деятельности ООО «ГЕНЕЗИС», адекватных рыночным условиям, и поиска путей их достижения.

Составной частью финансовой стратегии является перспективное финансовое планирование, ориентированное на достижение основных параметров деятельности организации: объем и себестоимость продаж, прибыль и рентабельность, финансовая устойчивость и платежеспособность.

Проведение того или иного мероприятия может быть эффективным с точки зрения увеличения продукции, но при этом может повыситься ее себестоимость, снизиться прибыль и уровень рентабельности, что для предприятия в целом оно будет невыгодным. Поэтому, прежде чем

проводить определенное мероприятие, необходимо его всесторонне исследовать.

Для сохранения платежеспособности и увеличению ликвидности необходимо, чтобы собственные средства превышали привлеченные. Для этого целесообразно повышать собственные оборотные активы, а также капиталы и резервы.

Для ООО «ГЕНЕЗИС» предлагаются следующие мероприятия по сохранению и увеличению платежеспособности и ликвидности.

1. Для рационального сохранения платежеспособности и увеличения ликвидности ООО «ГЕНЕЗИС» необходим рост выручки и прибыли, так как дебиторская задолженность, согласно бухгалтерскому балансу выросла в 2022г. к 2020г. на 132 %.

2. Повышение суммы собственного капитала. Собственный капитал – это сумма уставного, резервного и добавочного капитала, а также нераспределенная прибыль и целевое финансирование. Для повышения собственного капитала могут применяться меры, направленные на повышение чистой прибыли, на привлечение инвестиций.

Данные мероприятия позволят улучшить ликвидность и платежеспособность предприятия ООО «ГЕНЕЗИС».

Предлагаемые мероприятия по сохранению платежеспособности и ликвидности ООО «ГЕНЕЗИС».

1. Мероприятия по снижению кредиторской и дебиторской задолженности. Сложно представить экономический субъект, у которого не было бы кредиторской задолженности перед поставщиками. При умелом управлении такая задолженность может стать дополнительным, а главное, дешевым источником привлечения заемных средств. Поэтому от того, как выстраиваются отношения с контрагентами, согласовываются условия заключаемых договоров, отслеживаются сроки их оплаты, во многом зависит эффективность использования полученных средств.

Для стабилизации деятельности ООО «ГЕНЕЗИС» предлагается

погасить часть кредиторской задолженности, за счет погашения краткосрочной дебиторской задолженности в сумме 30000 тыс.руб. Тем самым экономический субъект сможет рассчитаться с поставщиками и подрядчиками, погасить задолженность по налогам и сборам, а также произвести часть выплат персоналу.

Дебиторская задолженность – важный компонент оборотного капитала. Неоплаченные счета за продукцию и услуги и составляют большую часть дебиторской задолженности.

Предлагаются следующие мероприятия по улучшению положения с расчетами:

1. Разработать систему по снижению дебиторской задолженности. При решении проблемы дебиторской задолженности ООО «ГЕНЕЗИС» необходимо отработать систему взыскания долгов: наиболее употребительными способами воздействия на дебиторов с целью погашения задолженности являются направление писем, телефонные звонки, персональные визиты, продажа задолженности специальным организациям.

Аккумулировать информацию о состоянии дел клиентов организации ООО «ГЕНЕЗИС».

Для выяснения реальности взыскания долгов с покупателей и долгов, носящих сомнительный характер (задолженность свыше 3 месяцев), необходимо проверить, имеются ли акты сверки расчетов и письма, в которых дебиторы признают свою задолженность, не пропущены ли сроки исковой давности. По долгам, нереальным к взысканию, в установленном порядке сформировать резерв по сомнительным долгам. При наличии оправдательных документов безнадежные долги погасить путем списания их на убытки предприятия как дебиторскую задолженность, по которой истек срок исковой давности. Чтобы управлять дебиторской задолженностью, необходимо строже контролировать выполнение договорных обязательств.

По дебиторской и кредиторской задолженности составлять платежный календарь с разбивкой по кварталам. Предлагается разработать

такой вид платежного календаря как «Календарь инкассации дебиторской задолженности». По текущей дебиторской задолженности платежи включаются в календарь в суммах и в сроки, предусмотренные соответствующими договорами (контрактами) с контрагентами. По просроченной дебиторской задолженности эти платежи включаются в данный плановый документ на основе предварительного согласования сторон. Календарь инкассации дебиторской задолженности содержит только один раздел «График поступления денежных средств». В целях отражения реального денежного оборота предприятия датой поступления денежных средств считается день их зачисления на расчетный счет предприятия (это позволяет исключить период флюта в расчетах с дебиторами). Проводить данное мероприятие постоянно.

Ежемесячно производить сверку расчетов (предъявленная сумма и оплата) в целях контролирования дебиторской задолженности.

В целях снижения кредиторской задолженности: на основании проведенного анализа и экономически обоснованных расчетов, разработать дальнейшую стратегию по сбору средств и привлечение источников финансирования, а именно поставить вопрос перед акционерами о выделении средств на увеличение уставного капитала и пополнения оборотных средств.

2. Спонтанное финансирование, т.е. определение скидок за сокращение сроков расчета.

Необходимо проанализировать издержки альтернативных возможностей. Если результат превысит ставку банковского процента, то лучше обратиться в банк за кредитом и оплатить продукцию и услуги в течение льготного периода.

Очевидно, что поставщику не выгодно предоставлять длительный срок действия скидки. Однако следует отметить, что увеличение льготного периода способно привлечь покупателей; упущенную же выгоду поставщика (скидка, ожидание, хотя и сокращенное) можно считать своеобразной ценой победы в конкурентной борьбе.

Поскольку главная задача организации – уменьшение дебиторской задолженности и, следовательно, ускорение оборачиваемости товарооборота, то предпочтительнее предоставить достаточно большой процент скидки за меньший период для вовлечения полученных средств в оборот. С другой стороны, должников ООО «ГЕНЕЗИС» будут привлекать достаточно длительные сроки льготного периода.

Рассмотрим несколько возможных вариантов скидок. Уровень банковского процента по данным экономических субъектов, осуществляющих свою деятельность в данной отрасли составляет 22,5% годовых.

Скидка 5/10–30, т.е. необходимо предложить дебиторам скидку 5% при выплате задолженности в 10–дневный срок при максимальной длительности отсрочки 30 дней. В этом случае цена отказа от скидки – 22,5.

Сравнивая «цену отказа от скидки» со стоимостью банковского кредита, можно определить, что для покупателя выгоднее воспользоваться банковским кредитом и выплатить задолженность в 10–дневный срок, нежели «дотянуть до последнего» и потерять скидку.

Скидка 3/15–30, т.е. если плательщики оплатят товар до 15 дней, то они смогут воспользоваться скидкой 3% с цены при максимальном сроке выплаты 30 дней. В этом случае цена отказа от скидки – 74,2.

В этом случае целесообразно предоставлять скидку ниже, но увеличивать период, в течение которого предоставляется скидка. И в этом случае также покупателю выгодней заплатить в срок 15 дней, чем потерять скидку или оплатить полную стоимость товара.

Скидка 2/25–30, т.е. предлагаем скидку 2% и увеличиваем срок выплаты задолженности до 25 дней. В этом случае цена отказа от скидки – 147%.

Полученная цена отказа от скидки значительно больше стоимости банковского кредита и очень выгодна дебиторам, но для кредиторов она менее выгодна, чем, например, предыдущая. Однако, как уже отмечалось

ранее, увеличение льготного периода способно привлечь покупателей; упущенную же выгоду поставщика можно считать своеобразной ценой победы в конкурентной борьбе.

Исходя из этих рассуждений, предпочтительнее других можно считать первые два условия спонтанного финансирования:

Скидка 5/10–30. Уровень банковского процента – 22,5% годовых. Цена отказа от скидки при этом составляет 94,7%. $(94,7\% - 22,5\%) = 72,2\%$. Т.е. отказ от скидки в данном случае обойдется на 72,2 процентных пункта дороже банковского кредита.

Скидка 3/15–30. Цена отказа от скидки при этом составляет 74,2% $(74,2\% - 22,5\%) = 51,7\%$. Т.е. при таком расчете отказ от скидки обойдется на 51,7 процентных пункта дороже банковского кредита.

Поскольку показатели рентабельности ООО «ГЕНЕЗИС» за 2021 год в норме, то более выгодным является первый вариант спонтанного финансирования с меньшим сроком платежа. При таком варианте рассчитаем экономический эффект, полученный от снижения дебиторской задолженности при использовании такого поощрения как скидка 5%:

$$\text{Эд} / \text{З} = \text{ДЗ} - \text{Зск} - \text{Здз} \quad (1)$$

где

Эд/З – сумма экономического эффекта, полученного от снижения дебиторской задолженности,

ДЗ – сумма фактической дебиторской задолженности,

Зск – потери от скидки,

Здз – затраты, связанные с организацией кредитования покупателей (произвольные).

Следовательно, потери от скидки составят:

Сумма дебиторской задолженности x % скидки = **290676 x 0,05 = 14533,8.**

Отсюда:

$$\text{Эд} / \text{З} = 290676 - 14533,8 - 100 = 276042,2$$

Таким образом, полученный экономический эффект ООО «ГЕНЕЗИС» при предоставлении в 10–дневный срок скидки 5%, составит 276042,2 тыс.руб.

На ООО «ГЕНЕЗИС», для наиболее эффективного результата, предлагается принять в штат специалиста по управлению дебиторской задолженностью.

Специалист будет собирать данные о клиентах в систему (базу данных). В этой системе будет размещаться информация о контрагентах, нарушающих условия оплаты. Должна быть создана система балльной оценки надежности контрагента на основании анализа работы с ним. Все контрагенты объединяются в группы по уровню надежности: группа риска; группа повышенного внимания; группа надежных клиентов; «золотые клиенты».

Оценка надежности контрагентов производится на основании срока работы с клиентом, объема продаж клиенту и объема просроченной задолженности данного клиента на конец периода. Рассмотрим расходы, связанные с реализацией мероприятия по приему сотрудника по управлению дебиторской задолженностью ООО «ГЕНЕЗИС» (таблица 10).

Таблица 10 – Дополнительные затраты в связи с наймом специалиста по управлению денежными потоками, тыс.руб.

Показатели	В мес.	В год.
Инвестиции (приобретение основных средств):		
Покупка компьютера, принтера	–	26,0
Покупка мебели	–	5,6
Итого инвестиций:	–	31,6
Текущая деятельность:		
Показатели		
Амортизация (10%)	–	3,16
Заработная плата	15,0	180,0
Отчисления во внебюджетные фонды (30%)	3,9	46,8
ИТОГО ЗАТРАТ:	18,9	226,8

Итак, совершенствование структуры управления денежными потоками обойдется предприятию в 226,8 тыс. руб.

Однако данные затраты вполне приемлемы, т.к. результатом работы данного сотрудника должно стать максимальное использование возможностей сокращения финансового цикла и получение дополнительного дохода от временно освободившихся денежных средств за счет:

1. Сокращения суммы дебиторской задолженности. Используя такие мероприятия по сокращению дебиторской задолженности, как отслеживание сальдо по каждому счету дебитора для того, чтобы оперативно предотвратить поставку продукции должнику, оценка финансовое состояние контрагентов, которым предоставляется отсрочка платежа;

2. Сокращения периода инкассации: за счет снижения суммы дебиторской задолженности;

Для того чтобы работа специалиста по управлению денежными потоками была более эффективной, необходимо, чтобы он работал в комплексе с бухгалтерией и финансово–экономическим отделом.

Далее будет рассчитан экономический эффект от предложенных мероприятий, таких как: предоставление скидок и введения должности специалиста по управлению дебиторской задолженностью.

$$Эф - ЭД / З (1) - Зс (2), \quad (2)$$

где Зс – затраты, связанные с наймом специалиста.

$$276042,2 - 226,8 = 275815,4 \text{ тыс.руб.}$$

Следовательно, экономический эффект от представленных выше мероприятий составит 275815,4 тыс. руб.

Основными источниками резервов снижения себестоимости продукции и услуг являются:

– увеличение объема ее производства за счет более полного

использования производственной мощности;

– сокращение затрат на ее производство за счет повышения уровня производительности труда, экономного использования сырья, материалов, электроэнергии, топлива, оборудования, сокращения непроизводительных расходов, производственного брака и т.д.

Резервы увеличения производства продукции выявляются в процессе анализа выполнения производственной программы. При увеличении объема производства продукции возрастают только переменные затраты (прямая зарплата рабочих, прямые материальные расходы и др.), сумма же постоянных расходов, как правило, не изменяется, в результате снижается себестоимость изделий. К сожалению, экономический кризис сказался на притоке клиентов ООО «ГЕНЕЗИС». В 2020–2021г. экономический субъект выполнил производственную программу на 100%, прикладывая большие усилия в поисках клиентов. Поэтому оценить резервы производства продукции и услуг на ближайшую перспективу затруднительно.

Предварительная оценка управленческих расходов показало возможность их сокращения на 20–22% без снижения качества продукции и предоставляемых услуг.

3.Повышение доходов за счет проведения рекламной компании.

Для увеличения доходов и объемов реализации продукции и следовательно, для увеличения платежеспособности и ликвидности необходимо проведение рекламной компании.

В настоящее время в маркетинговой деятельности ООО «ГЕНЕЗИС» присутствуют следующие виды рекламы: листовки, буклеты. При этом расходы на рекламу являются одними из самых низких. Для более эффективной коммерческой деятельности организации ООО «ГЕНЕЗИС» необходимо повысить отдачу от рекламной деятельности. Это нужно для привлечения дополнительных клиентов и, соответственно, для роста товарооборота.

Рекламная кампания ООО «ГЕНЕЗИС» помимо существующих видов

рекламы, должна включать в себя следующие формы рекламы: регулярное участие в выставках и тендерные торги. Оценим величину затрат на предлагаемые мероприятия.

Таблица 11 – Расходы на рекламную компанию

Формы рекламы	Расходы за мес., тыс.руб.	Расходы за год, тыс.руб.
Тендерные торги	30	360
Участие в выставке (4 раза в год)	50	200
ИТОГО:	35	560

Были выбраны именно эти формы рекламы, поскольку, согласно исследованиям, именно они являются наиболее эффективными формами привлечения клиентов.

Исследования, проведенные экономистами, показали, что в условиях перехода России к рыночным отношениям, увеличение товарооборота предприятий данного сектора в результате грамотно проведенной рекламной компании в среднем колеблется от 2 до 5%. Поскольку у ООО «ГЕНЕЗИС» выручка достаточно велика, то будем исходить из среднего показателя – 3% в год.

Величина прироста выручки, исходя из показателя 2022г., может составить порядка 119599,2 тыс.руб. ($1708560 * 0,07 = 119599,2$). Соответственно, сумма чистого эффекта от введения новых видов рекламы составит $13570 - 560 = 13010$ (тыс.руб.).

Система мониторинга, созданная в ООО «ГЕНЕЗИС», обеспечивает менеджмент фактическими данными о размерах материальных ресурсов, информацией о времени задержек поставок и платежей и результатами анализа отклонений от установленных нормативов. Кроме того, с ее помощью отслеживаются величины затратного, кредитного и чистого циклов.

Для исправления сложившейся ситуации и для более эффективной работы в дальнейшем, руководству следует принять меры по наращиванию собственного капитала, прежде всего по увеличению прибыли, так как

прибыль создаст базу для самофинансирования, будет являться источником погашения обязательств организации перед банком и другими кредиторами, что позволит уменьшить долгосрочные обязательства.

Также руководству ООО «ГЕНЕЗИС» необходимо разработать внутренние формы отчетности, которые позволят проводить всесторонний анализ деятельности. Информационной базой для составления внутренней управленческой отчетности является учетная система организации. Предлагается составлять следующие формы: отчет о продажах. Его можно составить как в натуральном, так и в денежном выражении; отчет о затратах и себестоимости; сводный отчет о финансовых результатах; а также при составлении бухгалтерского баланса для внутренних пользователей детализировать такие статьи как: запасы, дебиторская задолженность, кредиторская задолженность.

Статью «Дебиторская задолженность» необходимо детализировать по срокам возникновения: дебиторская задолженность со сроком возникновения до 30 дней; дебиторская задолженность со сроком возникновения от 31 до 180 дней; дебиторская задолженность со сроком возникновения от 181 до 1 года; дебиторская задолженность со сроком возникновения более года.

Детализация статьи «Кредиторская задолженность» будет выглядеть следующим образом: кредиторская задолженность со сроком возникновения до 30 дней; кредиторская задолженность со сроком возникновения от 31 до 180 дней; кредиторская задолженность со сроком возникновения от 181 до 1 года; кредиторская задолженность со сроком возникновения более года.

Также руководству ООО «ГЕНЕЗИС» целесообразно проводить долгосрочное планирование, чтобы в будущем увеличить платежеспособность и ликвидность. К важнейшим направлениям повышения качества планирования на ООО «ГЕНЕЗИС» в современных условиях необходимо, отнести следующие: совершенствование методологии планирования; развитие нормативной базы; рост профессионализма

персонала; автоматизация планирования и контроля выполнения работ.

Одним из мероприятий по сохранению платежеспособности необходимо использование программы «Планирование производства работ». Программа «Планирование производства работ» предназначена для повышения эффективности управления путем автоматизации процессов формирования календарных планов выполнения работ с последующим контролем их реализации, с использованием наглядных форм представления данных.

Программа предлагается как более адаптированная к российским условиям и простая в эксплуатации, альтернатива продуктам типа Microsoft Project, Primavera, Spider, к тому же имеет более низкую цену, нежели ее аналоги, так как является разработкой отечественной фирмы ООО «Визуал».

Программа позволяет: автоматизировать и наглядно визуализировать в форме графиков ведение производственной деятельности по договорам с заказчиком; формировать ведомость работ договора с заказчиком вручную или на основе существующей локальной сметы, импортированной в электронном виде из любой сметной программы; простыми и удобными визуальными средствами превратить ведомость работ договора в календарный план производства работ в традиционной форме диаграммы Ганта; на основании календарного плана автоматически сформировать планы и графики потребности в ресурсных составляющих проекта; в наглядной графической форме визуализировать ход выполнения работ по договору с пропорциональным выделением на графике областей задержки или опережения в объемном и стоимостном показателях; обеспечить удобство ввода объемов выполненных работ за произвольные промежутки времени в форме справок о выполнении работ, отображающих оперативное состояние производства; автоматически формировать сводные календарные планы, графики выполнения и финансовые результаты в целом по предприятию.

Совершенствование внутрифирменного планирования на ООО

«ГЕНЕЗИС» в современных условиях основывается на тесном взаимодействии научных, методических, производственных и человеческих факторов. Этот процесс совершенствования планов и роста результатов должен быть не только непрерывным, но и бесконечным для всех его участников. Он вызван появлением и действием новых рыночных требований к специалистам.

Рассчитаем эффективность внедрения автоматизированной системы внутрифирменного планирования.

В таблице 12 представлена смета затрат на проектируемый год.

Таблица 12 – Смета затрат по повышению эффективности системы внутрифирменного планирования

Статьи затрат	Затраты
1. Стоимость программного обеспечения	10500
2. Затраты на обслуживание программы	1500
Итого затрат	12000

В результате внедрения данной программы производительность труда в ООО «ГЕНЕЗИС» увеличится, что вызовет рост выручки на 5% (по данным других экономических субъектов, внедривших данную программу). Таким образом, планируемая выручка от реализации (рост 5%) составит:

$$B = 1708560 * 1,05 = 1793988 \text{ тыс. руб.}$$

Себестоимость:

$$Cб = 1371761 * 1,05 = 1440349,05 \text{ тыс. руб.}$$

Коммерческие расходы:

$$80208 + 12 = 80220 \text{ тыс. руб.}$$

Планируемая прибыль от продаж:

$$Ппр = 1793988 - 1440349,05 - 80220 = 273418,95 \text{ тыс. руб.}$$

В таблице 13 представлен прогноз по изменению финансовых показателей деятельности ООО «ГЕНЕЗИС».

Таблица 13 – Прогноз показателей после внедрения автоматизированной системы внутрифирменного планирования

Показатели	2022 г.	Прогноз	Абс. Откл., тыс. руб.	Темпы роста, %
Выручка реализации продукции, работ, услуг, тыс. руб.	1708560	1793988	85428	105,00
Себестоимость продукции, работ, услуг, тыс. руб.	1371761	1440349,05	68588,05	105,00
Коммерческие расходы, тыс. руб.	80208	80220	12	100,00
Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	256591	273418,95	16827,95	106,56

Внедрение программы для внутрифирменного планирования в ООО «ГЕНЕЗИС», увеличит выручку на 85428 тыс. руб. Прибыль от продаж вырастет на 16827,95 тыс. руб., что в свою очередь положительно скажется на платежеспособности и ликвидности ООО «ГЕНЕЗИС»

Таким образом, с увеличением объема производства и реализации товаров и услуг, происходит и рост запасов, который в свою очередь приводит к увеличению уровня ликвидности.

3.2 Расчет эффективности предложенных мероприятий

Анализ бухгалтерского баланса ООО «ГЕНЕЗИС», показал, что оно развивается и наращивает свой производственный потенциал, это приводит к росту активов и пассивов. Положительным моментом деятельности можно назвать высокую долю собственного капитала в структуре источников формирования имущества организации, сокращение за последний год кредиторской задолженности. Отрицательными моментами можно назвать рост дебиторской задолженности и краткосрочных заемных средств, увеличение остатков медленно реализуемых активов (запасов).

На данный момент на «ГЕНЕЗИС» применяется ранжирование дебиторов. Способ ранжирования позволяет выявить дебиторов,

задолженность которых может считаться просроченной. Также, приведенный способ ранжирования дебиторской задолженности позволяет отразить динамику задолженности за отчетный период, выявить задолженность, по которой происходит неоправданный рост. Данный способ удобен для применения, так как позволяет выявлять крупнейших дебиторов и проводить комплекс мероприятий по погашению их задолженности.

В ООО «ГЕНЕЗИС» показатель дебиторской задолженности изменяется. В 2021 году он был выше, чем в 2020 году на 85088 тыс. руб. При применении данной методики в 2022 году дебиторская задолженность сократилась на 13873 тыс. руб., что эффективно отражается на платежеспособности и ликвидности. Применение данной методики в дальнейшем позволит решить проблему дебиторской задолженности. Основной методикой ранжирования дебиторов «ГЕНЕЗИС» является их группировка.

К группе А относятся дебиторы, в отношении которых проводится процедура банкротства, в таком случае проводится уценка или продажа дебиторской задолженности. На данный момент у «ГЕНЕЗИС» должников–банкротов нет.

К группе Б относятся дебиторы, являющиеся связанными сторонами, регулирование такой задолженности проводится в виде контроля над сроками поступления оплаты. На данный момент у «ГЕНЕЗИС» данная задолженность отсутствует.

К группе В относятся микро–дебиторы – покупатели и заказчики, с которыми заключаются разовые договоры и имеющие невысокий удельный вес задолженности. По данной группе с целью регулирования задолженности проводится анализ динамики портфеля микро–задолженностей и реструктуризация задолженности: перенос в группу А, группу Д и группу Е.

К группе Г относятся новые клиенты, по которым перед заключением договоров проводится комплексный анализ платежеспособности и финансовой устойчивости по методике, аналогичной представленной в

первой главе. Если новые клиенты становятся постоянными, проводится реструктуризация задолженности: перенос в группу А, группу Д и группу Е.

К группе Д относятся постоянные клиенты предприятия, не относящиеся к прочим группам и выполняющие свои обязательства. По данной группе проводится периодический экспресс-анализ платежеспособности, анализ динамики оборотов и анализ выполнения договорных обязательств.

К группе Е относятся сомнительные дебиторы, имеющие долгое время просроченную дебиторскую задолженность перед «ГЕНЕЗИС», которая с высокой степенью вероятности не будет погашена. По данной группе на основании ежегодной инвентаризации расчетов с покупателями, поставщиками и прочими дебиторами и кредиторами формируется резерв по сомнительным долгам. На конец 2022 г. резерв по сомнительным долгам составлял 32 тыс. руб.

Предлагаемый регламент досудебного взыскания просроченной дебиторской задолженности включает в себя пять этапов, в зависимости от срока просрочки с закреплением в рамках каждого этапа конкретного перечня процедур и ответственных за их выполнение.

Применение регламента в качестве методики управления дебиторской задолженностью позволит своевременно осуществлять мониторинг деятельности покупателей, анализировать отклонения фактических данных от плановых, своевременно инкассировать просроченную задолженность, а также снизить уровень просроченной дебиторской задолженности и риск ее возникновения.

Срок признания дебиторской задолженности сомнительной и срок начисления резерва по данной задолженности и передаче дела о взыскании в суд признается 90 дней.

В предстоящем периоде планируется реализовать до 25% продукции, работ и услуг оптовым покупателям со средней отсрочкой платежа в 30 дней, так как период просрочки платежа по данным предыдущих лет составляет

более 140 дней. В прогнозном году объем реализации «ГЕНЕЗИС» составит по прогнозу 586 263 тыс. руб.

Для укрепления позиций на рынке, стабильного развития, повышения платежеспособности, финансовой устойчивости и кредитоспособности «ГЕНЕЗИС» необходимо также эффективное управление кредиторской задолженностью. Для выполнения эффективного руководства над отношениями с кредиторами, управленческому персоналу целесообразно выполнять следующий алгоритм действий (Рисунок 4).

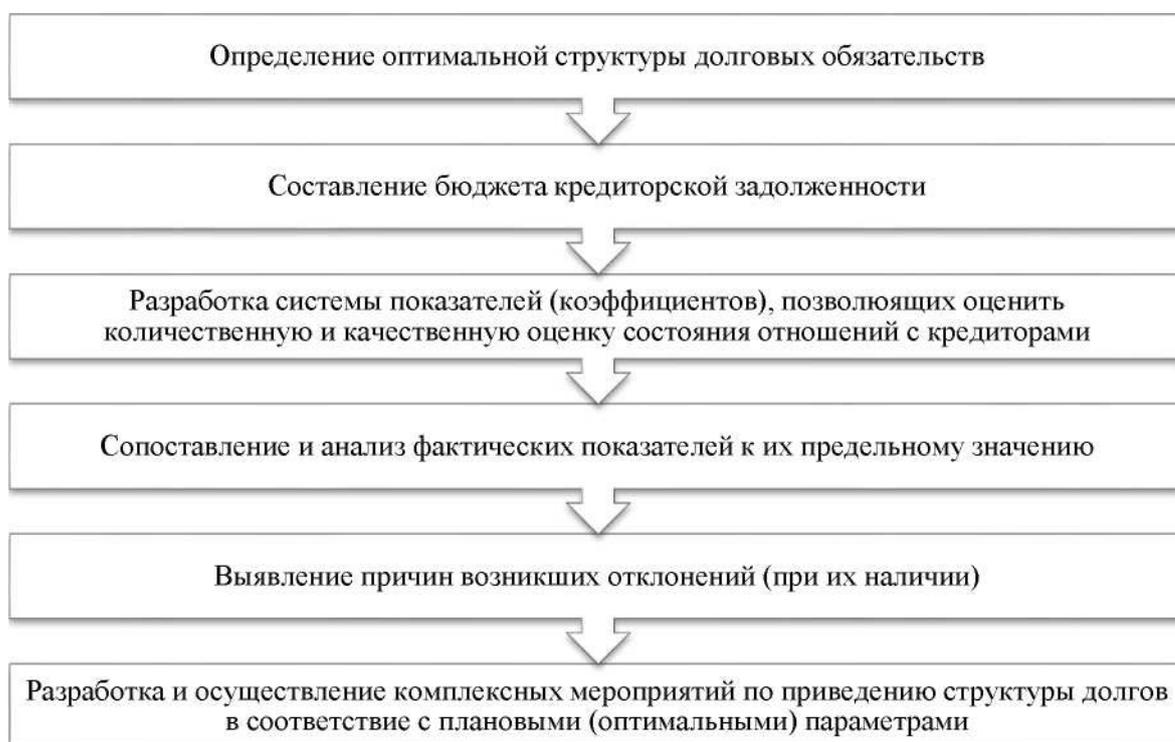


Рисунок 4 – Рекомендуемый алгоритм эффективного управления кредиторской задолженностью

Для построения отношений с кредиторами, максимально отвечающим условиям обеспечения финансовой безопасности, повышению его прибыльности и укрепления позиций на рынке функционирования, необходима разработка четкой стратегической линии в отношении привлечения и использования заемного капитала. Прежде всего, у руководства возникают вопросы: ведение деятельности за счет собственных или привлечённых средств, а также оптимальное соотношение собственных и заемных средств.

В процессе разработки стратегии кредитования деятельности «ГЕНЕЗИС» необходимо опираться на решение следующих задач: минимизация издержек; максимизация прибыли; достижение динамики развития; достижение высокой конкурентоспособности.

Полноценное финансирование данных мероприятий должно быть достигнуто как за счет собственных средств, так и путем привлечения заемного капитала. При этом, весомым фактором в процессе использования средств выступает их стоимость, которая должна обеспечивать сохранение рентабельности на достаточном уровне.

Рассчитаем плановую ликвидность ООО «ГЕНЕЗИС». Так как анализ ликвидности баланса показал, что выполняются первые два неравенства, а третье не выполняется, то полученная дополнительная прибыль (151314,08 тыс. руб.) пойдет на погашение долгосрочных кредитов.

В активе баланса увеличатся денежные средства на сумму 151314,08 тыс. руб. Проанализируем абсолютные показатели ликвидности и проследим их изменение за счет внедрения предложенных мероприятий.

Таблица 14 – Динамика показателей ликвидности баланса ООО «ГЕНЕЗИС», тыс. руб.

Показатель	Период		Абс. откл., +/-
	2022 год	Прогноз	
АКТИВ			
Наиболее ликвидные активы (А1)	877807	1029121,08	151314,08
Быстрореализуемые активы (А2)	291113	291113	–
Медленно реализуемые активы(А3)	239756	239756	–
Труднореализуемые активы (А4)	337460	337460	–
ПАССИВ			
Наиболее срочные обязательства (П1)	83431	83431	–
Краткосрочные обязательства (П2)	–	–	
Долгосрочные обязательства (П3)	13808	13808	–
Постоянные пассивы (П4)	1648897	1648897	–

Из данных таблицы 14 следует, что абсолютные показатели ликвидности баланса ООО «ГЕНЕЗИС» в прогнозируемом периоде несколько улучшаются. Происходит сокращение излишка трудно реализуемых активов.

Выручка в прогнозном периоде составит 1029121,08 тыс. руб. Для дальнейшего прогноза необходимо оформить таблицу динамических рядов относительных показателей, составляющих выручку от продажи продукции.

Таблица 15 – Динамика относительных показателей, составляющих выручку от продажи, (%)

Показатели	Кварталы отчетного периода			
	I	II	III	IV
1. Выручка от продажи продукции	100	100	100	100
2. Себестоимость, управленческие и коммерческие расходы	72,0	74,2	72,7	73,3
3. Прибыль от продажи	28,0	25,8	27,3	26,7
4. Прибыль отчетного периода	26,2	21,4	22,8	20,8
5. Платежи в бюджет	8,9	7,8	8,1	7,3
6. Нераспределенная прибыль	17,3	13,6	14,7	13,5

Относительный показатель нераспределенной прибыли изменяется от 13,5 до 17,3%. Предположим, что в прогнозном периоде он будет на уровне 13%. Тогда ожидаемая величина прибыли:

$$1029121,08 \times 0,13 = 133785,74 \text{ тыс. руб.}$$

2. Согласно отчетному балансу величина собственного капитала на конец года составляла 1643788 тыс. руб. Можно предположить, что он увеличится на величину прогнозируемой прибыли, т.е. на 133785,74 тыс. руб., и составит 1777573,74 тыс. руб. Следовательно, средняя величина собственного капитала в следующем за отчетным периоде составит:

$$СК_{n+1} = 1643788 + 1777573,74 / 2 = 1710680,87 \text{ тыс. руб.}$$

3. Внеоборотные активы по данным отчетного баланса составляли на конец года 337460 тыс. руб. Допустим, что в прогнозном периоде ожидаются инвестиции в основные средства в объеме 40000 тыс. руб. Тогда средняя величина внеоборотных активов в прогнозируемом периоде составит:

$$ИМAn+1 = 337460 + (337460 - 133785,74) + 40000 / 2 = 300567,13 \text{ тыс. руб.}$$

4. Следовательно, на формирование оборотных активов ($СOC_{n+1}$) в прогнозируемом квартале может быть направлено из собственного капитала 1410113,74 тыс. руб. ($1710680,87 - 300567,13$).

5. Совокупная потребность в финансировании (собственный капитал + банковский кредит) может быть определена следующим образом:

$$ПФ_{n+1} = \frac{ТА_{n+1} \times (ОДЗ - ОКЗ)}{ОКЗ}, \quad (3)$$

где $ТА_{n+1}$ – ожидаемая величина текущих активов в прогнозном периоде. Этот показатель определяется средним сроком обращения капитала, вложенного в оборотные средства (запасы, денежные средства, дебиторскую задолженность и т.д.),

ОДЗ – оборачиваемость дебиторской задолженности, в нашем случае 64 дней,

ОКЗ – оборачиваемость кредиторской задолженности, в нашем случае 171 дней.

Для определения величины текущих активов необходимо иметь таблицу динамических рядов оборачиваемости денежных средств, дебиторской задолженности, запасов, а также ожидаемую величину остатков по каждой статье оборотных активов.

Предположим, что ожидаемая величина текущих активов ($ТА_{n+1}$) в прогнозном периоде составит 3800000 тыс. руб., тогда

$$ПФ_{n+1} = \frac{380000 \times (118 - 95)}{118} = 74068 \text{ тыс. руб.}$$

$$ПФ_{n+1} = 3800000 \times (171 - 64) / 171 = 237777,77 \text{ тыс. руб.}$$

6. Следовательно, потребность в совокупных источниках финансирования текущих активов отсутствует.

7. Исходя из этого, можно определить величину максимально возможной величины кредиторской задолженности:

$$КЗ_{n+1} = \frac{СОС_{n+1} \times \text{Срок оборачиваемости } КЗ}{\text{Оборачиваемость } ДЗ - \text{Оборачиваемость } КЗ}$$

По нашим наблюдениям ОДЗ = 64 дней; ОКЗ = 171 дней.

$$KЗ_{n+1} = 74068 \times \frac{95}{118 - 95} = 305933 \text{ тыс.руб.}$$

$$KЗ_{n+1} = 740677 \times 171 / (64 - 171) = 118368,7 \text{ тыс. руб.}$$

8. В результате расчетов общий прогнозный баланс будет иметь следующую структуру:

Таблица 16 – Прогнозный баланс ООО «ГЕНЕЗИС»

АКТИВ	2022 г.	Прогноз	Абс. откл, тыс. руб.	Темпы роста, %
Внеоборотные активы	337460	300567,13	-36892,87	112
Текущие активы	1408676	1528482,44	119806,44	108
БАЛАНС	1746136	1829049,57	2354431,13	104
ПАССИВ				
Капитал и резервы	1643788	1710680,87	66892,87	104
Кредиты и займы	–	–	–	–
Кредиторская задолженность и прочие пассивы	102348	118368,7	16020,7	115
БАЛАНС	1746136	1829049,57	82913,57	104

Таким образом, в качестве основных мероприятий по сохранению платежеспособности ООО «ГЕНЕЗИС» были предложены: мероприятия по управлению дебиторской и кредиторской задолженностью; проведение рекламной кампании с целью увеличения объемов продаж, эффективное управление товарно–материальными запасами, внедрение программы для внутрифирменного планирования, разработка внутренней управленческой отчетности.

Заключение

Финансовое состояние организации отражает результаты финансово-хозяйственной (коммерческой) деятельности, отсюда становится понятным пристальное внимание, уделяемое этому понятию теоретиками. Различные финансовые показатели находятся в связи друг с другом и отражают взгляд только с одной из нескольких возможных точек зрения на предприятие. Это и позволяет говорить о системе финансовых показателей. Финансовая устойчивость относится к числу показателей, связанных с состоянием финансовых ресурсов предприятия. Финансовая устойчивость предприятия характеризуется стабильным превышением доходов над расходами, возможностью свободного маневра денежными средствами, эффективностью использования денежных средств в процессе текущей (операционной) деятельности. Финансовая устойчивость – это результат рационального управления собственными и заемными средствами.

Предприятие имеет линейную структуру управления, возглавляемую директором, а также штат сотрудников, подчиняемый структурным подразделениям.

Была проведена аналитическая работа по анализу данных отчетностей в динамике за 3 года. Выводы по анализу данных также были сделаны.

В результате проведенного анализа платежеспособности и ликвидности организации ООО «ГЕНЕЗИС» были выявлены, что экономический субъект является платежеспособным и его деятельность является эффективной, но в тоже время также необходимо регулировать основные направления деятельности, которые могут вызвать следующие проблемы:

- уменьшение объемов реализации продукции, что в свою очередь может снизить прибыль;
- увеличение кредиторской задолженности в 2022 году;
- проблема снижения дебиторской задолженности.

Для ООО «ГЕНЕЗИС» предлагаются следующие мероприятия по сохранению и увеличению платежеспособности и ликвидности.

Для рационального сохранения платежеспособности и увеличения ликвидности ООО «ГЕНЕЗИС» необходим рост выручки и прибыли, так как дебиторская задолженность, согласно бухгалтерскому балансу выросла в 2022г. к 2020г. на 132 %.

Повышение суммы собственного капитала. Собственный капитал – это сумма уставного, резервного и добавочного капитала, а также нераспределенная прибыль и целевое финансирование. Для повышения собственного капитала могут применяться меры, направленные на повышение чистой прибыли, на привлечение инвестиций.

Данные мероприятия позволили улучшить ликвидность и платежеспособность предприятия ООО «ГЕНЕЗИС».

Библиографический список

1. Гражданский Кодекс Российской Федерации: части первая, вторая, третья и четвертая: текст с изм. и доп. на 31 января 2018г. – М.: Эксмо, 2019.
2. Федеральный закон от 6 декабря 2011 г. № 402–ФЗ «О бухгалтерском учете»
3. Приказ Минфина РФ от 6 июля 1999 г. № 43н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99»
4. Аверина, О.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности/ О.И. Аверина, В.В. Давыдова, Е.Г. Москалева. – М.: КноРус, 2018. – 430 с.
5. Агарков, А.П. Теория организации. Организация производства на предприятии: учебное пособие/ А.П. Агарков. – М.: ИТК «Дашков и К», 2018. – 165 с.
6. Абрютина, М.С. Анализ финансово–экономической деятельности предприятия: Учебно–практическое пособие / М.С. Абрютина. 2–е изд., испр. – М.: «Дело и Сервис», 2018 . – 256 с.
7. Бланк, И.А. Управление финансовой стабилизацией предприятия / И.А. Бланк. – Киев:Ника–Центр,Эльга,2020. – 496с.
8. Бариленко, В.И., Плотникова В.В., Плотникова Л.К., Кузнецов С.И. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие / В.И. Бариленко, В.В. Плотникова, Л.К. Плотникова, С.И. Кузнецов. – М.: Форум, 2018. – 358с.
9. Буквич, Р. Динамический подход к анализу платежеспособности предприятия / Р. Буквич // Проблемы теории и практики упр. – 2018. – № 3. – С. 86–93.
10. Гришина, Л.В., Золотарева Е.В. Моделирование форм бухгалтерской отчетности с учетом изменений в РСБУ / Л.В. Гришина, Е.В. Золотарева // Корпоративная финансовая отчетность. Международные

стандарты. – 2020. – № 10 (58). – С. 38–43.

11. Ефимова, О. В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник для вузов / О.В. Ефимова. – М.: Омега–Л, 2018. – 351 с.

12. Захарова, В. В., Губанова Е. В. Анализ ликвидности баланса на основе имущественного и функционального подхода / В.В. Захарова, Е.В. Губанова // Направления социально–экономического развития региональной экономики. – 2021. – С. 137–141.

13. Зими́на, Л. Ю., Перфильева В. М. Платежеспособность и ликвидность как элементы анализа финансового состояния предприятия / Л.Ю. Зими́на, В.М. Перфильева // Проблемы экономики и менеджмента. – 2018. – №12 (64).

14. Истомин, В. С. Анализ ликвидности баланса: подходы и особенности / В.С. Истомин// Вестник Амурского государственного университета. Серия: Естественные и экономические науки. – 2020. – №. 51. – С. 95–102.

15. Корзун, Л. Н., Бондарев П. В. Теоретические и практические аспекты оценки ликвидности предприятия / Л.Н. Корзун, П.В. Бондарев// Политика, экономика и инновации. – 2019. – №4.

16. Корсаков, Г. Г., Шеханова А. С., Анохина М. Е. Анализ ликвидности бухгалтерского баланса как инструмент стратегического менеджмента / Г.Г. Корсаков, А.С. Шаханова, М.Е. Анохина// Научные исследования: от теории к практике. – 2021. – №. 1. – С. 265–268.

17. Кагарманова, А.И. Методика анализа ликвидности и платежеспособности предприятия / А.И. Кагарманова// Аллея Науки. – 2021. – №16. – С. 423–426.

18. Пожидаева, Т. А. Практикум по анализу финансовой отчетности. / Т.А. Пожидаева, Н.Ф. Щербакова, Л.С. Коробейникова. – М.: Финансы и статистика, 2018. – 264 с.

19. Прыкина, Л. В. Экономический анализ предприятия: Учебник для

вузов. – 2-е изд., доп. / Л. В. Прыкина. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2017. – 407 с.

20. Панина, И.В. Платежеспособность и ликвидность предприятия: экономическая сущность, различия и взаимосвязь / И.В. Панина // Актуальные проблемы учета, экономического анализа и финансово-хозяйственного контроля деятельности организаций. – 2019. – С. 188–190.

21. Петрова, Н.В. Динамические методы анализа экономической эффективности инвестиционного проекта на цифрах // Новые информационные технологии в науке: сб. ст. по итогам Междунар. науч.–практ. конф. (Челябинск, 29 декабря 2017 г.): в 5 ч. – Стерлитамак: АМИ, 2018. – С. 66–70.

22. Раицкий, К.А. Экономика предприятия: Учебник для вузов / К.А. Раицкий. – М.: ИВЦ "Маркетинг", 2019. – 696 с.

23. Русак, Н. А. Финансовый анализ субъектов хозяйствования / Н.А. Русак. – Минск.: Высш. шк., 2018. – 530 с.

24. Скачкова, Р.В. Риск профессионального суждения при проведении аудита // «...И помнит мир спасенный...»: сб. науч. тр. по итогам Междунар. науч.–практ. конф.: в 2 ч. / отв. ред. Н.С. Яшин. – Саратов, 2018. – С. 217–218.

25. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. 5-е изд., перераб. и доп / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФА–М, 2019. – 741 с.

26. Толпегина, О. А., Толпегина Н. А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / О.А. Толпегина, Н.А. Толпегина. – М.: Юрайт, 2017. – 672 с.

27. Файдушенко, В. А. Финансовый анализ: теория и практика. Учебное пособие / В.А. Файдушенко. – Хабаровск: Изд-во Хабар.гос. тех. ун-та, 2018. – 190 с.

28. Шеремет, А. Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия / А.Д. Шеремет. – М.: ИНФРА–М, 2017. – 374 с.

29. Шуляк, П.Н. Финансы предприятия / П.Н. Шуляк. – М.: Издательский Дом «Дашков и К», 2018. – 572 с.