



**Кафедра  
бухгалтерского учета,  
анализа и аудита**

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение

высшего образования

«Южно-Уральский государственный университет  
(национальный исследовательский университет)»

Высшая школа экономики и управления

Кафедра бухгалтерского учета, анализа и аудита

**УЛУЧШЕНИЕ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ НА ОСНОВЕ  
АНАЛИЗА ЕЕ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ (ПО МАТЕРИАЛАМ  
ООО АФ «АВУАР»)**

Руководитель ВКР, доцент

Л.Л. Зайончик

Автор ВКР, студент группы ЭУ-404

Е.А. Сычева

## Актуальность, объект, предмет

Актуальность. Главной задачей функционирования любого предприятия является получение положительных финансовых результатов. Эффективность функционирования предприятия во многом зависит от его способности приносить необходимую прибыль.

Объект – финансово-хозяйственная деятельность ООО «АВАНГАРД». Работа выполнена по материалам, предоставленным ООО «АФ «Авуар».

Предмет – финансовые результаты ООО «АВАНГАРД».

## Цель и задачи

Цель работы – на основе анализа финансовых результатов разработать рекомендации по улучшению финансового состояния ООО «АВАНГАРД».

Задачи работы:

- 1) рассмотреть методические основы анализа финансовых результатов предприятия и информационную базу анализа;
- 2) провести отраслевой анализ;
- 3) проанализировать финансовые результаты деятельности ООО «АВАНГАРД» с помощью абсолютных и относительных показателей;
- 4) разработать рекомендации по улучшению финансового состояния ООО «АВАНГАРД» на основе анализа его финансовых результатов.

## Карточка предприятия ООО «АВАНГАРД»

Таблица 1 – Карточка предприятия ООО «АВАНГАРД»

Показатель	Значение
Полное наименование	Общество с ограниченной ответственностью «АВАНГАРД»
Юридический адрес и почтовый	454038, Челябинская область, г. Челябинск, ул. Монтажников, 8
Телефон	(3512) 47-92-95
E-mail	e.nikulkin@urmks.ru
ИНН / КПП	7450074598 / 746001001
ОКВЭД	25.99
Применяемая система налогообложения	Общая система налогообложения
Руководитель	Никулкин Егор Анатольевич – директор
Среднесписочная численность работников Общества	По состоянию на «31» декабря 2019 г. Составила 55 человек
Уставный капитал	12 000

## Отраслевой анализ

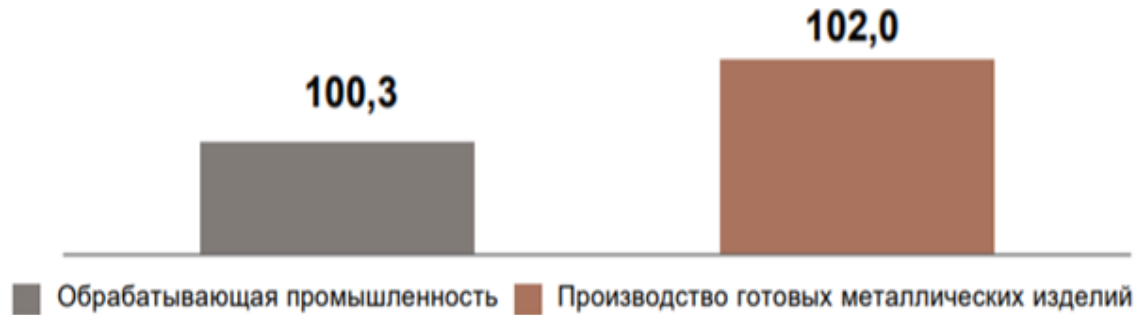


Рисунок 1 – Индекс производства за 2020 год, %

Таблица 2 – Индексы производства готовых металлических изделий

Вид деятельности	К соответствующему периоду прошлого года, %			Вклад в прирост обрабатывающих производств в, январе-декабре, %
	январь-декабрь	декабрь		
		фактически	с поправкой на календарь	
Производство готовых металлических изделий	102,0	101,0	102,4	6,4

## Отраслевой анализ

Таблица 2 – Сравнение выручки предприятий по отрасли в 2019 году

Место	Наименование компании	Месторасположение	Значение, тыс. руб.	Доля, %
1	ООО «РОТО ФРАНК»	г. Москва	2 452 281	39,76
2	ООО «ХОЛДИНГ АРС»	Нижегородская обл., г. Нижний Новгород	1 640 198	26,54
3	АО «УСПК»	620058, Свердловская обл., г. Екатеринбург	1 057 452	15,77
4	ООО «ЭНГ»	630090, Новосибирская обл., г. Новосибирск	479 361	6,34
5	ООО «АВАНГАРД»	454038, Челябинская обл., г. Челябинск	234 045	4,86
6	ООО «СФЕРА ПЛЮС»	454036, Челябинская обл., г. Челябинск	65 919	1,12
7	ООО «ПАЛЬМИРА»	626156, Тюменская обл., г. Тобольск	51 583	0,67

## Отраслевой анализ

Таблица 4 – Сравнение чистой прибыли предприятий по отрасли в 2019 году

Место	Наименование компании	Месторасположение	Значение, тыс. руб.	Доля, %
1	ООО «ХОЛДИНГ АРС»	Нижегородская обл., г. Нижний Новгород	172 102	78,42
2	ООО «ЭНГ»	630090, Новосибирская обл., г. Новосибирск	71 199	37,66
3	ООО «СФЕРА ПЛЮС»	454036, Челябинская обл., г. Челябинск	30 115	21,12
4	ООО « АВАНГАРД»	454038, Челябинская обл., г. Челябинск	9 528	11,64
5	ООО «ПАЛЬМИРА»	626156, Тюменская обл., г. Тобольск	6 786	9,47
6	ООО «РОТО ФРАНК»	г. Москва	-3 812	-0,36
7	АО «УСПК»	620058, Свердловская обл., г. Екатеринбург	-37 495	-25,68

## Динамика структуры прибыли

Таблица 5 – Динамика структуры прибыли ООО «АВАНГАРД»

Показатели	За 2018 г.		За 2019 г.		Изменение (+/-)тыс. руб.
	тыс. руб.	уд.вес, %	тыс. руб.	уд.вес, %	
1 Прибыль (убыток) от продаж	10 231	96,08	16 519	127,75	6 288
2 Сальдо прочих доходов и расходов	417	3,92	-3 588	-27,75	-4 005
3 Прибыль (убыток) до налогообложения	10 648	100	12 931	100	2 283
4 Налоги из прибыли	0	0	3 403	26,32	3 403
5 Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	10 648	100	9 528	73,68	-1 120



## Расчет показателей рентабельности

Таблица 5 – Расчет основных показателей рентабельности ООО «АВАНГАРД»

Наименование показателя	За 2018	За 2019	изменение
	базис	отчет	
1 Рентабельность продаж	5,1	7,1	2
2 Рентабельность собственного капитала	109,4	50,9	-58,5
3 Рентабельность оборотного капитала	23,9	12,3	-11,6
4 Рентабельность производства	5,7	8,4	2,7
5 Общая рентабельность	5,3	5,5	0,2
6 Рентабельность совокупных активов	23,2	16,4	-6,8

## Проблемы ФХД ООО «АВАНГАРД»

ООО «АВАНГАРД» создал резерв по сомнительным долгам в неполном объеме

Не была отражена задолженность контрагента на сумму 3 393 тыс. рублей

Искажены строки в «Отчете о финансовых результатах»:

- 1) «Прочие расходы» – занижены на 3 393 тыс. руб.
- 2) «Чистая прибыль» – завышена на 3 393 тыс. руб.

## Решение проблемы сомнительной ДЗ

Таблица 6 – Расчет показателей оценки ДЗ ООО «АВАНГАРД» в 2019 году

Показатель	Формула	Расчет	Значение
1 Коэффициент оборачиваемости ДЗ, $K_{ОДЗ}$	$K_{ОДЗ} = ЧД_r : ДЗ_{ср},$ <p>где <math>ЧД_r</math> – сумма выручки, тыс. руб.; <math>ДЗ_{ср}</math> – средняя сумма ДЗ, тыс. руб.</p>	$\frac{234\ 045}{(76\ 309 + 36\ 988) : 2}$	4,13
2 Период погашения ДЗ, $П_{ПДЗ}$ , дни	$П_{ПДЗ} = 365 : K_{ОДЗ},$ <p>где <math>K_{ОДЗ}</math> – коэффициент оборачиваемости ДЗ</p>	$365 : 4,13$	88
3 Удельный вес ДЗ в общем объеме ОА, $УВ_{ДЗ}$ , %	$УВ_{ДЗ} = ДЗ : ОА \cdot 100 \%$ <p>где ОА – сумма оборотных активов, тыс. руб.</p>	$76\ 309 : 95\ 654 \cdot 100 \%$	79,78
4 Удельный вес сомнительной задолженности в составе ДЗ, $УВ_{сДЗ}$ , %	$УВ_{сДЗ} = С_{ДЗ} : ДЗ \cdot 100 \%$ <p>где <math>С_{ДЗ}</math> – сумма сомнительной дебиторской задолженности, тыс.руб.</p>	$9\ 877 : 76\ 309 \cdot 100 \%$	12,94

## Решение проблемы сомнительной ДЗ

Таблица 7 – Предоставление скидок в зависимости от предоплаты

Процент предоплаты	Стоимость заказа, тыс. руб.	Размер скидки, %
Предоплата 100 %	20	7
	10	6
Предоплата свыше 50 %, оплата в срок 10 дней	20	5
	10	4
Предоплата 50 %, оплата в срок 20 дней	20	3
	10	2

5 % клиентов – предоплата 100 %

4 % клиентов – оплачивать счета в течение 10 дней

3 % клиентов – в течение 20 дней.

## Решение проблемы сомнительной ДЗ

Таблица 6 – Экономический эффект предложенной политики скидок для управления сомнительной дебиторской задолженностью на ООО «АВАНГАРД»

Показатели	По состоянию на 01.01.2020 г.	Прогнозный год	Изменение (+ увеличение, – снижение)
Дебиторская задолженность заказчиков и покупателей, тыс. руб.	76 309	67 640,3	-8 668,7
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, $K_{Одз}$	4,13	5,17	1,04
Период погашения дебиторской задолженности, $P_{Пдз}$ , дни	89	71	-18
Удельный вес дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов, $УВ_{дз}$ , %	79,78	77,01	-2,77

## Решение проблемы сомнительной ДЗ

Таблица 8 – Финансовые результаты и расчет показателей рентабельности  
ООО «АВАНГАРД» в прогнозном году

Показатели	Базовый год, тыс. руб.	Прогнозный год, тыс. руб.	Изменение, тыс. руб.
1 Выручка (нетто) от продаж	234 045	234 045	0
2 Себестоимость реализации	196 849	196 849	0
3 Валовая прибыль	37 196	37 196	0
4 Коммерческие расходы	7 016	7 016	0
5 Управленческие расходы	13 661	13 661	0
6 Прибыль (убыток) от продаж	16 519	16 519	0
7 Проценты к получению	181	181	0
8 Проценты к уплате	92	92	0
9 Доходы от участия в других организациях	0	0	0

## Решение проблемы сомнительной ДЗ

Таблица 8 – Финансовые результаты и расчет показателей рентабельности  
ООО «АВАНГАРД» в прогнозном году

Показатели	Базовый год, тыс. руб.	Прогнозный год, тыс. руб.	Изменение, тыс. руб.
10 Прочие доходы	6 200	6 200	0
11 Прочие расходы	9 877	1 208,3	-8 668,7
12 Прибыль (убыток) до налогообложения	12 931	21 599,7	8668,7
13 Текущий налог на прибыль	-3 403	-3 869	-466
14 Чистая прибыль	9528	17 730,7	8 202,7
15 Чистая рентабельность продаж, %	4,07	7,57	3,5
16 Рентабельность продукции, %	4,84	9,01	4,17

## Решение проблемы – факторинг

Фактор-компания выплачивает нам денежный аванс в виде 90 % от суммы денежного требования. Остальные 10 %, за вычетом факторинговой комиссии (1,5 %) она предоставит после того, как дебитор предприятия по истечении отсрочки платежа перечислит деньги за поставленный товар факторинговой компании:

- 1) 3 393 000 руб. – сумма денежного требования;
- 2)  $3\,393\,000 \cdot 90\% = 3\,053\,700$  руб. – сумма денежного аванса;
- 3)  $3\,393\,000 \cdot 1,5\% = 50\,895$  руб. – факторинговая комиссия.

Факторинговая комиссия:

$50\,895 : 2 = 25\,447,5$  рублей.

Цена, по которой продали дебитору задолженность:

$3\,393\,000 - 25\,447,5 = 3\,367\,552,5$  рублей.





## Решение проблемы – факторинг

Продажа дебиторской задолженности факторинговой компании за 3 367 552,5 руб., заплатив за это 25 447,5 руб.

## Разработка кредитной политики

Расходы:

- приобретение системы «СПАРК-Интерфакс» для проведения постоянной оценки контрагентов, стоимость – 21 тыс. руб. в месяц, каждый дополнительный пользователь системы увеличивает расходы на 3 тыс. руб. в месяц. Предполагается доступ к системе на 6 человек, в месяц расходы составят 42 тыс. руб., а в год – 504 тыс. руб.;
- разработка типовых договоров – 5 тыс. руб.;
- предполагается, что скидкой 7 % при стопроцентной предоплате воспользуется 5 % покупателей. 4 % дебиторов при оплате в течение 10 дней получают скидку 5 %, в течение 20 дней – 3 % должников, скидка составит 3 %. В результате, потери от предоставленных скидок составят 488,38 тыс. руб.

В целом затраты на внедрение кредитной политики за год составят 997,38 тыс. руб.

## Разработка кредитной политики

Таблица 14 – Экономический эффект от внедрения новой кредитной политики, в тыс. руб.

Показатель	Факт	Прогноз	Абсолютное изменение
Дебиторская задолженность покупателей	76 309	61 047,2	-15 261,8
Затраты на реализацию мероприятия	–	997,38	997,38
Доходы от пени и штрафов	–	650,38	650,38
Выручка	234 045	236 385,45	2 340,45
Экономический эффект	–	1 993,45	–

# Механизм выбора только надежных контрагентов

- 1) проводить анализ предприятия (либо физических лиц), которое хочет приобрести продукцию, запрашивать сведения о работе и эффективности этого предприятия или проверять его в системе «СПАРК-Интерфакс»;
- 2) при заключении договора необходима обязательная проверка документации предприятия;
- 3) необходима тщательная проверка контрагентов на наличии долгов, если большая задолженность, отгрузка продукции производится только с предоплатой не менее 50 % от суммы заказа;
- 4) прописать в договоре условия о штрафных санкциях за невыполнение требований предприятия;
- 5) в случае невозможности оплаты задолженности по срокам, предоставлять дополнительное соглашение об отсрочке на определенных условиях, с составлением нового графика платежа;
- 6) при своевременном внесении платежей, рассмотреть возможность установления скидочной системы для последующих заказов;
- 7) к контрагентам, не соблюдающим условия договоров, применять разовые скидочные программы. После получения задолженности, составить «черный список», после заключать договора со 100 % предоплаты;
- 8) при подписании договора запрашивать банковскую гарантию об оплате в случае неоплаты полагать в

## Научные публикации

- 1) «Влияние инвестиционной политики на рост средней заработной платы работников машиностроительных предприятий» в сборнике по итогам Международной научной конференции «Социально-экономические и гуманитарные науки», Октябрь 2020 год, Санкт-Петербург
- 2) «Маркетинговый анализ рынка онлайн-бухгалтерий» в сборнике III Всероссийской научно-практической конференции «Умные технологии в современном мире» (РИНЦ), 24-25 ноября 2020 г., Челябинск
- 3) «Особенности применения ПБУ 18/02 для формирования финансовых результатов с учетом последних изменений законодательства» по итогам Студенческой конференции ЮУрГУ, апрель 2021 г.



**БЛАГОДАРЮ ЗА ВНИМАНИЕ!**