

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
**АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ**  
(ФГБОУ ВО «АмГУ»)

Факультет экономический  
Кафедра финансов  
Направление подготовки 38.03.01 – Экономика  
Направленность (профиль) образовательной программы Финансы и кредит

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Зав. кафедрой

\_\_\_\_\_ Е.А. Самойлова  
« \_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20 \_\_\_ г.

**БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА**

на тему: Финансовый анализ как основа принятия финансовых решений (на примере ООО «Феррум Трейд»)

Исполнитель

студент группы 871-об

\_\_\_\_\_ Н.А. Барсук  
(подпись, дата)

Руководитель

канд. экон. наук,  
доцент

\_\_\_\_\_ Е.А. Самойлова  
(подпись, дата)

Нормоконтроль

ассистент

\_\_\_\_\_ С.Ю. Колупаева  
(подпись, дата)

Благовещенск 2022

**Министерство науки и высшего образования Российской Федерации**

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования

**АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
(ФГБОУ ВО «АмГУ»)**

Факультет экономический  
Кафедра финансов

УТВЕРЖДАЮ

Зав. кафедрой

\_\_\_\_\_ Е.А. Самойлова

«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

**ЗАДАНИЕ**

К выпускной квалификационной работе студента Барсука Никиты Андреевича

1. Тема выпускной квалификационной работы: Финансовый анализ как основа принятия финансовых решений (на примере ООО «Феррум Трейд»)

(утверждена приказом от 31.03.22 № 643-уч )

2. Срок сдачи студентом законченной работы \_\_\_\_\_

3. Исходные данные к выпускной квалификационной работе: Бухгалтерская отчетность ООО «Феррум Трейд» за 2019-2021 г. г.

4. Содержание выпускной квалификационной работы (перечень подлежащих разработке вопросов): 1 Сущность, цели и задачи финансового анализа предприятия

2 Организационно экономическая характеристика деятельности ООО «Феррум Трейд»

3 Финансовый анализ как основа принятия финансовых решений ООО «Феррум Трейд»

5. Перечень материалов приложения: (наличие чертежей, таблиц, графиков, схем, программных продуктов, иллюстративного материала и т.п.) Приложение А Бухгалтерская отчетность ООО «Феррум Трейд»

Приложение Б Содержание автоформируемого отчета «Анализ о финансовых результатах деятельности ООО «Феррум Трейд» в программе «1 С: Предприятие»

6. Консультанты по выпускной квалификационной работе (с указанием относящихся к ним разделов) нет

7. Дата выдачи задания 29.03.2022 г.

Руководитель выпускной квалификационной работы доцент, к.э.н. Самойлова Елена Алексеевна

(фамилия, имя, отчество, должность, ученая степень, ученое звание)

Задание принял к исполнению (дата): 29.03.2022 г.

(подпись студента)

## РЕФЕРАТ

Бакалаврская работа содержит 82 с., 24 таблицы, 15 формул, 8 рисунков, 56 источников.

ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ, ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ, АНАЛИЗ, СУЩНОСТЬ, ХАРАКТЕРИСТИКА, ЭФФЕКТИВНОСТЬ, ПОКАЗАТЕЛИ.

Целью бакалаврской работы является сформировать финансовые решения на основе проведенного финансового анализа.

При написании бакалаврской работы использовались следующие методики исследования: библиографический, описательный, анализ теоретических источников, синтез и обобщение. В практической части также использованы методы финансового анализа, статистические методы исследования.

В первой главе работы изучены теоретические основы финансового анализа, цели, задачи. Приведены основные методы финансового анализа и значение показателей.

Во второй главе произведен анализ деятельности ООО «Феррум Трейд» за 2019 – 2021 гг. с целью использования результатов анализа для принятия финансовых решений.

В третьей главе предпринята попытка разработки финансовых решений для повышения эффективности деятельности ООО «Феррум Трейд».

Базой для практического исследования послужили различные формы финансовой отчетности предприятия ООО «Феррум Трейд» за период 2019 – 2021 года.

## СОДЕРЖАНИЕ

Введение	5
1 Теоретические основы финансового анализа и его роль в принятии финансовых решений	8
1.1 Сущность, цели и задачи финансового анализа предприятия	8
1.2 Сравнительный анализ современных методик финансового анализа предприятия	15
1.3 Финансовые решения и обеспечение условий их реализации	21
2 Организационно-экономическая характеристика деятельности ООО «Феррум Трейд»	26
2.1 Виды деятельности и динамика основных экономических показателей функционирования ООО «Феррум Трейд»	26
2.2 Анализ финансовых результатов деятельности ООО «Феррум Трейд»	30
2.3 Практика проведения финансового анализа в ООО «Феррум Трейд»	39
3 Финансовый анализ как основа принятия финансовых решений ООО «Феррум Трейд»	44
3.1 Проблемы принятия финансовых решений, связанных с оценкой использования капитала ООО «Феррум Трейд»	44
3.2 Оценка деятельности ООО «Феррум Трейд» на основе основных методик финансового анализа	47
3.3 Разработка пакета финансовых решений, направленных на повышение эффективности деятельности ООО «Феррум Трейд»	58
Заключение	70
Библиографический список	73
Приложение А Бухгалтерская отчетность ООО «Феррум Трейд»	79
Приложение Б Содержание автоформируемого отчета «Анализ о финансовых результатах деятельности ООО «Феррум Трейд»» в программе «1 С: Предприятие»	82

## ВВЕДЕНИЕ

Финансовым анализом называется комплексное исследование показателей финансовой деятельности предприятия. Финансовая деятельность любого предприятия основана на формировании денежных потоков. Денежные потоки формируют активы, пассивы предприятия. В активах отражаются имущество и средства, приносящие доход, а в пассивах – имущество и средства, которые требуют расходов (кредиты, займы, другие обязательства).

Результаты финансового анализа формируют комплексное представление о эффективности управления финансовыми ресурсами предприятия.

Финансовый анализ служит для формирования базы данных для принятия управленческих решений.

Главным условием существования любого коммерческого предприятия является его активное функционирование – деловая активность. При этом целью предприятия является получение прибыли, именно для этого предприятие и создается, но это не единственная его цель. Предприятие функционирует и взаимосвязано с внешней средой и для рядового потребителя, целью его функционирования является обеспечение рынка достаточным количеством товаров и услуг различного качества.

Для удовлетворения спроса различных запросов потребителей, каждое предприятие определяет для себя свой ассортимент товаров и услуг, которые оно готово производить / оказывать. Данное правило существует для того, чтобы предприятие оставалось конкурентоспособным, а его товары / услуги востребованными.

При этом функционирование предприятия должно быть обеспечено всеми необходимыми для своей деятельности ресурсами: человеческими, энергетическими и материальными. Недостаточность производственных ресурсов так же может привести к остановке функционирования предприятия. Что бы в процессе функционирования у предприятия наблюдался рост, ему необходимо планировать направления своего развития, рассматривать возможные варианты дальнейшего увеличения рынка сбыта, получения доступных ресурсов для производства

большого объема товаров и услуг.

Долгосрочной целью деятельности предприятия может являться максимизация прибыли и выход на различные глобальные рынки. Для достижения глобальных целей, необходимо разбить этапы ее достижения на более мелкие и четкие: увеличение выпуска отдельного вида продукта, заключение долгосрочного договора, повышение уровня конкурентоспособности и т.д.

Для успешного развития предприятия и достижения вышеупомянутых целей необходимо четкое их представление, основанное на анализе текущей ситуации. Таким образом, тема финансового анализа представляется наиболее актуальной. В рамках данной работы будут раскрыты теоретические основы осуществления финансового анализа, а так же приведен пример практического применения результатов финансового анализа в целях финансового планирования и развития предприятия на примере ООО «Феррум Трейд»

Цель бакалаврской работы – сформировать финансовые решения на основе проведенного финансового анализа.

Задачами бакалаврской работы являются:

- систематизировать имеющиеся методики финансового анализа
- провести финансовый анализ деятельности предприятия и выявить проблемы
- предложить финансовые решения, вытекающие из основных выводов проведенного финансового анализа.

При написании бакалаврской работы использовались следующие методики исследования: библиографический, описательный, анализ теоретических источников, синтез и обобщение. По результатам анализа теоретического материала в работе сделаны выводы.

В теоретической части исследования использованы труды таких авторов, как С.Г. Чеглакова, Г.В. Савицкая, В. Войтоловский, А.П. Калинина и И.И. Мазуровой.

Методики проведения финансового анализа данных авторов наиболее удобны и апробированы в настоящий момент. Важные критерии выбора метода

исследования – эффективность, надежность метода, простота, ясность и доступность.

Базой для практического исследования послужили различные формы финансовой отчётности предприятия ООО «Феррум Трейд» за период 2019 – 2021 года.

Результаты разработок, могут быть использованы на практике для организации финансового планирования в ООО «Феррум Трейд».

# 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА И ЕГО РОЛЬ В ПРИНЯТИИ ФИНАНСОВЫХ РЕШЕНИЙ

## 1.1 Сущность, цели и задачи финансового анализа предприятия

Для успешного функционирования предприятия, необходимо понимать, где, в данный момент находится его экономическая позиция.

Для того, чтобы достичь каких-либо результатов и понять, на сколько они оправданы, следует произвести планирование. Необходимость планирования распространяется на все сферы жизнедеятельности человека. Мы планируем отпуск, планируем маршрут. Планирование производится для того, чтобы определить, как наиболее эффективно, быстро и комфортно продвинуться из точки А в точку Б. Но что бы определить эти точки, их надо обозначить на карте. В экономике действуют те-же законы. Что бы определить, как достичь намеченных результатов, необходимо обозначить эти результаты и сформировать план мероприятий для их достижения. Но для того, чтобы определить структуру и последовательность этих мероприятий, необходимо понимать, где в данный момент экономически находится предприятие, определить точку А.

Точка А – это фактическое состояние предприятия на данный момент. Для ее определения необходимо исследование всех экономических показателей в совокупности. Такое исследование называется финансовым анализом, в ходе которого определяются финансовые возможности, финансовые проблемы предприятия<sup>1</sup>.

Финансовый анализ является своего рода методом диагностики финансового здоровья предприятия. Чем больше будет произведено тестов и анализов различных экономических факторов, тем точнее будет дано заключение об общем экономическом состоянии предприятия на данный момент. И уже, имея представление о состоянии предприятия, его проблемах, можно разработать различные управленческие решения, которые оздоровят финансовый климат на предприятии, с сделают его работу более эффективной.

Для того, чтобы избежать возникновение проблем и не принимать

---

<sup>1</sup> Ковалев А.И. Анализ финансового состояния предприятия. М., 2020. С. 21.

антикризисных решений, необходимо периодически производить диагностику финансового состояния предприятия, которая поможет предупреждать различные отклонения в финансовых потоках и своевременно принимать меры профилактики финансовых потерь<sup>2</sup>.

Для проведения анализа работы деятельности предприятия следует применять различные инструменты финансового анализа. Применяемые методы финансового анализа должны быть научно обоснованы, а специалисты, производящие их иметь специальное образование и опыт. Таким образом, на средних и крупных предприятиях проведение финансового анализа производится силами специалистов. Это может быть экономист, который формирует аналитическую отчетность предприятия или целый отдел аналитики. Для подготовки данных для финансового анализа сбором информации занимается, как правило, бухгалтер.

Так же, в настоящее время, широко распространены методы автоматизированного финансового анализа. При этом, интерпретация результатов анализа всегда имеет субъективную оценку, поэтому ее нельзя перепоручить программе.

Выработка управленческих решений по результатам финансового анализа тоже имеет научное обоснование и свой алгоритм, который реализуется аппаратом управления компании, который и определяет направления развития предприятия.

Финансовый анализ затрагивает сначала крупные финансовые области компании: активы, пассивы, финансовые результаты, а также их сбалансированность между собой, соотношение взаимное влияние. Постепенно в ходе анализа производится детализация показателей, изменение которых прослеживается во времени и внутри структуры финансовых потоков (горизонтальный и вертикальный анализ).

Финансовый анализ можно условно разделить на два вида – внутренний и внешний (рисунок 1)<sup>3</sup>. Как при внутреннем, так и при внешнем исследуются показатели предприятия, но есть разница в глубине детализации исследуемых

---

<sup>2</sup> Волков В.П. Экономика предприятия: учеб пособие. М., 2020. С. 67.

<sup>3</sup> Липчи, Н.В. Проблемы формирования конечных финансовых результатов деятельности организации // Экономический анализ. 2020. № 7. С. 13.

показателей и в их назначении.



Рисунок 1 – Виды финансового анализа

Внутренний ФИ (финансовый анализ) предназначен для формирования управленческих решений и является составной частью управленческой деятельности. Информация, полученная в ходе анализа, поступает руководству предприятия и используется в процессе планирования и контроля принятых решений в процессе реализации целей и стратегий предприятия. Результаты внутреннего финансового анализа более детализированы.

Внутренний финансовый анализ может производиться, в зависимости от сложности, как самим собственником предприятия, так и специалистом компании, или целой группой аналитиков. Так же для проведения финансового анализа могут быть привлечены сторонние аналитические центры. Результаты внутреннего финансового анализа могут быть частью коммерческой тайны предприятия.

В процессе внутреннего анализа могут быть использованы как финансовые, так и не финансовые (натуральные) показатели.

В процессе внутреннего финансового анализа, как правило, производится оценка<sup>4</sup>:

- имущество организации, его состав и структура, степень износа;
- качество и полноту обеспечения производственных процессов предприятия на всех стадиях изготовления или реализации товаров / услуг;
- ликвидность организации, ее платежеспособность в текущий период, а так же в динамики, в сравнении с прошлыми периодами (отчетными);
- размер, сроки, и возможность погашения текущих обязательств, как краткосрочных, так и долгосрочных;
- оценка степени предпринимательского риска, т.е. возможность погашения обязательства перед третьими лицами – фискальными органами в том числе;
- размер и достаточность капитала, обеспечивающего текущую деятельность предприятия;
- необходимость привлечения внешних финансовых ресурсов;
- наличие свободных ресурсов для наращивания капитала;
- эффективность целесообразность использования заемного капитала, его стоимость;
- обоснованность внутренней политики распределения средств, полученных как чистый финансовый результат (прибыль);
- общие показатели деловой активности предприятия;
- угрозу наступления состояния неплатежеспособности (банкротства).

Внешний финансовый анализ востребован среди сторонних инвесторов, которые принимают решения об инвестиционных вложениях в данное предприятие. Так же внешний финансовый анализ используется банками, для оценки платежеспособности организации при формировании кредитных лимитов и принятии решения о выдаче займа.

Внешний финансовый анализ является одной из форм публичной финансовой отчетности. Его осуществляют сторонние организации, в том числе налоговые органы, аудиторские организации, различные страховые компании. Все

---

<sup>4</sup> Макарьева В.И. Анализ финансово хозяйственной деятельности организации. М., 2019. С. 26.

перечисленные субъекты являются для компании посторонними лицами и не имеют доступа к детальной базе данных предприятия, которая составляет коммерческую тайну.

Таким образом, внешний финансовый анализ более формализован.

Этапы проведения финансового анализа, как внутреннего, так и внешнего имеют общие этапы. В первую очередь производится сбор информации, обобщение или различная степень детализации, в зависимости от доступности информации, затем производится обработка полученной информации, группировка ее в таблицы, графики, схемы и презентации. При необходимости для лучшего понимания процессов моделируются прогнозные значения.

Для прослеживания различных зависимостей производится оценка показателей динамики, структуры, оценивается интенсивность изменений и степень зависимости изменения одних факторов от изменения других (факторный анализ, регрессия).

При проведении внешнего финансового анализа производится сопоставление различных статей финансовой отчетности.

Наиболее часто используемыми показателями, которые определяются в ходе финансового анализа, являются показатели ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости, расчет различных нормативных коэффициентов и степень отклонения их от нормы.

Нормативные значения могут варьироваться в соответствии с размером предприятия, его отраслевой принадлежностью и формой собственности.

По результатам анализа составляется заключение о финансовом состоянии организации, в нем обобщаются полученные данные и делаются выводы.

Модернизация финансового анализа в настоящее время произошла в сторону углубления исследования внешних факторов и связей предприятия. Современный финансовый анализ отличается от своего предшественника – анализа хозяйственной деятельности. В его поле попадают различные внешние объекты тесного взаимодействия предприятия. Поставщики, надежность которых определяется качеством и сроками выполнения обязательств, покупатели, оценка

платежеспособности влияет на платежеспособность объекта анализа, так же под исследование подпадают внешние источники финансирования – их репутация и объекты финансовых вливаний – их прибыльность и перспективы роста. Если предприятие занимается научными исследованиями и разработками, то это сразу повышает его конкурентоспособность и инвестиционную привлекательность, а статистика полезных разработок будет влиять на его стоимость.

Как и для любого субъекта, осуществляющего свою деятельность, предприятию присущи различные этапы экономической жизни – цикла. В процессе деятельности предприятие должно развиваться, увеличивать свои качественные и количественные показатели, в противном случае, сильные конкуренты, вытолкнут его с рынка. Для роста предприятию необходимо наращивать собственный капитал. В отношении собственного капитала существует такой закон, что сначала предприятие работает для его наращивания, потом, достаточный капитал обеспечивает успешное функционирование предприятия. При достаточном собственном капитале, пропорционально растет возможность использования заемного капитала, и соответственно возможностей увеличения прибыли. При этом не стоит забывать, что заемный капитал имеет свою стоимость и эффективность его работы заключается в том, чтобы стоимость заемного капитала не превышала полученную прибыль от его использования.

Таким образом, из изученного материала можно сделать ряд выводов. Во-первых, существует ряд лиц, которые заинтересованы в развитии и росте предприятия и получаемой им прибыли – это акционеры, владельцы, топ менеджеры, управленцы. Для развития предприятия требуется четко осознание целей его деятельности и перспектив роста. Для достижения целей необходимо производить планирование и управленческий контроль за реализацией планов.

Формирование планов развития невозможно без диагностики состояния предприятия, в котором оно находится в данный момент, этот процесс называется финансовым анализом деятельности предприятия.

Для целей финансового анализа используются как финансовые, так и нефинансовые источники информации. Основным источником информации как

для внешних, так и для внутренних получателей результатов финансового анализа, является бухгалтерская отчетность. Финансовый анализ, проведенный для целей внутреннего планирования более глубокий и детализированный, чем для внешних.

Во-вторых, при формировании финансового анализа решаются следующие задачи;

- сопоставление различных экономических показателей деятельности предприятия как друг с другом, так и в динамике, для получения наиболее полной информации о действующих на предприятии финансовых процессах и определения закономерностей происходящих изменений, а также выявления факторов, влияющих на эти изменения:

- определение перспектив развития предприятия для целей инвестирования, как внутреннего, так и внешнего;

- определение резервов роста предприятия для формирования прогнозов прибыльности при формировании торговых связей (поставщик – потребитель), финансовых вложений;

- определение платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия для принятия решений о сотрудничестве (участии в совместных проектах), покупке акций или выдаче займов.

Все стадии финансового анализа взаимосвязаны и состоят из трех основных блоков<sup>5</sup>:

- анализ финансовых результатов;
- общего финансового состояния предприятия и соотношения внутри балансовых связей;
- степень эффективности использования ресурсов, которые имеются в распоряжении предприятия (материальные, финансовые, человеческие) и т.д.

Чем больше будет рассчитано ключевых показателей, тем более полным будет отчет о результатах финансового анализа.

---

<sup>5</sup> Протасов В.Ф. Анализ деятельности предприятия (фирмы): производство, экономика, финансы, инвестиции, маркетинг. М. : Финансы и статистика. 2015. С. 53.

Третье – качественный финансовый анализ может быть проведен, квалифицированными внутренним (бухгалтер, экономист) или внешними финансовыми специалистами (сторонняя фирма). Также проведение финансового анализа возможно при использовании программных систем, интерпретация результатов анализа должна быть произведена специалистом управленческой деятельности, т.к. оценка деятельности предприятия всегда субъективна и зависит от целей его проведения.

## **1.2 Сравнительный анализ современных методик финансового анализа предприятия**

В настоящее время, в условия развития информационного пространства, методики проведения финансового анализа становятся более углубленными, и их специфика формируется в соответствии с отраслевой принадлежностью предприятия. Есть популярные методики как проверенные временем и успешно применяемые, так и новые, набравшие популярность сравнительно недавно.

Специалисты, производящие финансовый анализ предприятия не ограничиваются использованием одной методики, чаще всего это совокупность различных приемов и методов для достижения наиболее полной картины. Используются как отечественные, так и зарубежные методики.

Общая структура построения анализа схожа в различных методиках (рисунок 2). Данная модель формирования и использования экономических показателей деятельности предприятия в процессе проведения финансового анализа может быть использована как для больших, так и для малых и средних предприятий с различными формами собственности.

Цифровой материал – основа информационной базы анализа заимствуется из бухгалтерского баланса предприятия. Здесь следует учитывать, что чем крупнее предприятие, тем более глубоким будет анализ.

Итак, первым этапом проведения финансового анализа является рассмотрение бухгалтерского баланса в динамике и структуре. Анализ динамики различных показателей называется горизонтальным, т.к. делаются выводы по горизонтальным строкам баланса, их изменение и соотношение. Чаще всего

применяются статистические методы изучения горизонтальных показателей с применением формул темпов роста, темпов прироста, абсолютных отклонений.

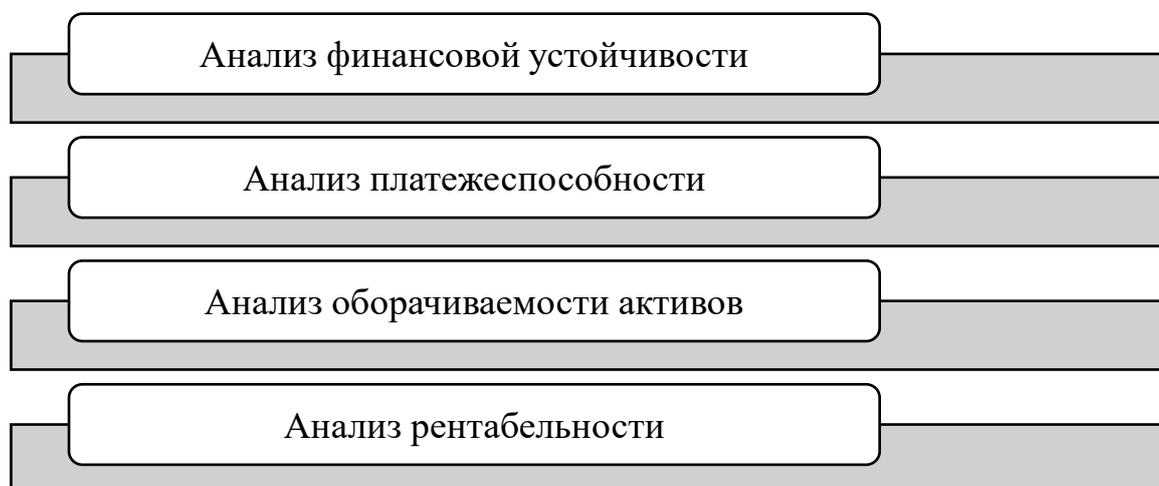


Рисунок 2 – Аспекты финансового анализа

Горизонтальный анализ иначе называется временным (динамическим). Данные, имеющиеся на отчетные даты сравниваются с данными за предыдущие отчетные даты. Чаще всего период исследования берется 3-5 лет. При углубленном динамическом анализе может быть использован промежуток в 10-15 лет.

Наиболее наглядное представление о динамических изменениях можно представить в виде графиков и линейных диаграмм. Ни диаграммах видны пиковые показатели, которые помогают выявить взаимозависимость факторов и цикличность динамических процессов. Такой вид анализа называют трендовым.

Вертикальный анализ производится для исследования соотношений структуры данных бухгалтерского баланса. Определяется доля показателя в общем финансовом результате, а так же по отношению друг к другу. При проведении вертикального анализа используются относительные величины<sup>6</sup>. Следует производить вертикальный анализ всех данных на одну отчетную дату, и так же проследить изменение структуры в динамике за несколько лет.

<sup>6</sup> Смирнова А.П. Анализ показателей производственной и деятельности, и анализ формирования финансового состояния // Справ. экономиста. 2021. №11. С. 44.

Другое название вертикального анализа – структурное исследование. Эта процедура позволяет произвести исследование:

- активов баланса;

Отдельно исследуются оборотные и внеоборотные активы, доля их элементов в структуре баланса, что позволяет оценить ликвидность предприятия и дает информацию для дальнейшего углубленного анализа.

- капитал предприятия;

Исследуется удельный вес в структуре капитала и соотношение заемного и собственного. Заемный капитал так же делится на более срочные и долгосрочные обязательства, определяется их соотношение друг с другом. В ходе исследования составляется представление об общей стоимости капитала.

- денежные потоки;

Денежные потоки разделяются по видам деятельности предприятия и их назначению. Выделяют операционный поток, финансовый поток и инвестиционный (направленный на доходные вложения или расширение предприятия в виде наращивания основных производственных фондов).

Основой данного подхода является сопоставление отдельных групп показателей друг с другом. Устанавливается сбалансированность связей и достаточность капитала. Группы могут структурироваться в зависимости от наличия у предприятия различных отделов, цехов, представительств или филиалов.

Базой для исследования и сравнения, также, кроме показателей самого предприятия могут быть взяты показатели ближайших конкурентов, данные общих объемов рынка или отрасли, в которой функционирует (осуществляет свою деятельность) предприятие<sup>7</sup>.

Эти показатели исследуются для оценки конкурентной позиции предприятия на рынки и определения шагов, в направлении ее повышения.

Сравнение с показателями отрасли функционирования помогут определить резервы роста предприятия и емкость рынка. В сопоставлении с

---

<sup>7</sup> Хайруллин А.Г. Управление финансовыми результатами деятельности организации // Эконом. анализ: теория и практика. 2019. № 10. С.35.

показателями конкурентоспособности определяется общая потребность в производимом товаре, делаются выводы о необходимости разработки новых моделей, расширении и снижении ассортимента, что позволяет принять меры по распределению ресурсов внутри компании, их сокращении или наращивании.

Произведя структурное и динамическое исследование можно определить факторы, которые влияют на те или иные ключевые процессы, происходящие в финансах компании. Определение влияния различных факторов на изменение одного показателя называется факторным анализом<sup>8</sup>.

Факторный анализ (интегральный) входит в разряд статистических. При его применении могут учитываться как внутренние факторы, так и внешние<sup>9</sup>.

Внешними факторами, которые влияют на изменение внутренних могут быть изменение законодательства, различные колебания цен на продукцию, которые подвержены сезонности, стоимость ресурсов, используемых в процессе производства, выполнения работ или оказания услуг.

Не малую важность в процессе анализа имеет изменение социально-экономических процессов в регионе и в стране в целом. Такие факторы, как квотирование на импорт различных товаров может привести к развитию процессов импортозамещения и поднять востребованность различных товаров на внутреннем рынке, а так же оказать обратное влияние, т.е. отсутствие какого-либо товара приводит к прекращению выпуска комплектующих для него или необходимости обслуживания.

Факторы, при необходимости, разбиваются на еще более мелкие составляющие и тогда могут быть выявлены самые глубинные закономерности в экономических процессах. Все зависит от задач, которые ставит перед собой компания. Результаты факторного анализа, иногда может быть самыми неожиданными, и привести значительные изменения в товарную политику компании, а так же повлиять на все остальные хозяйственные связи.

Это помогает предприятию вовремя подстроиться даже под едва заметное

---

<sup>8</sup> Войтоловский Н.В. Экономический анализ : учебник для бакалавров. Издательство Юрайт, 2019. С. 54.

<sup>9</sup> Заров К.Г. Обобщенный анализ возможностей повышения прибыли коммерческого предприятия // Финансовый менеджмент. 2021. № 1. С. 3.

изменение потребительского спроса, принять ряд мер на опережение и получить за счет этого достаточно весомую прибыль.

Следующим шагом является расчет и анализ различных коэффициентов. На этом этапе, чаще всего, применяются различные методики, их сочетание и сопоставление приносит наиболее полное представление о деятельности предприятия.

Информационной базой для выполнения такого анализа служит отчет о финансовых результатах, бухгалтерский баланс, при необходимости используются отчеты о движении денежных средств и состоянии основных фондов (таблица 1).

Таблица 1 – Методики Финансового анализа

Метод : Методика	Основание для применения	Источник (ссылка), автор	Информационная база для применения метода учитывая доступность источника
1	2	3	4
Графический, математический	Анализируется величина прибыли от изменения объемов производства; зависимости показателей объема производства, цен продажи, затрат и прибыли,	Чеглакова С. Г. Комплексный экономический анализ финансово - хозяйственной деятельности коммерческой организации [Текст] : практикум : учебное пособие : Российская государственная библиотека [электронный ресурс] URL / <a href="https://search.rsl.ru/ru/record/01008106761">https://search.rsl.ru/ru/record/01008106761</a> (режим доступа - свободный)	используются данные бухгалтерской отчетности организации из формы «Отчет о финансовых результатах», «Отчет о финансовых результатах» и бухгалтерские учетные регистры
Статистический	анализ состава и динамики прибыли предприятия; - анализируется влияние продаж однородной и неоднородной продукции на получение прибыли и зависимость среднереализационной цены единицы продукции от таких факторов как: качество реализуемой продукции, рынки ее сбыта, сроки анализ прочих финансовых доходов и	Савицкая Г.В. Экономический анализ : учеб. // ECONOMY - RU [сайт] URL: <a href="https://economy-ru.com/audit-uchet/ekonomicheskij-analiz-savickaya.html">https://economy-ru.com/audit-uchet/ekonomicheskij-analiz-savickaya.html</a> (режим доступа - свободный)	«Отчет о финансовых результатах», «Отчет о движении денежных средств»

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4
	расходов. -реализации, конъюнктура рынка, уровень инфляции; - Определяется состав, динамика и влияние факторов на изменение величины полученных доходов и убытков		
Факторный, нормативный анализ	Факторный анализ прибыли	Н.В. Войтоловский, А.П. Калинина и И. И. Мазурова. Экономический анализ : учебник для бакалавров : Н. В. Войтоловский, А. П. Калинина, И. И. Мазурова ; под редакцией Н. В. Войтоловского, А. П. Калининой, И. И. Мазуровой. — 4 - е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 548 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978 - 5 - 9916 - 3316 - 1. — Текст : электронный : : ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: https: : : urait.ru : bcode : 427834 (дата обращения: 12.03.2021).	«Отчет о финансовых результатах», «Отчет о финансовых результатах»

Финансовый анализ деятельности предприятия основан на анализе прибыли, так как она характеризует абсолютную эффективность его работы.

Таким образом, подводя итоги изложенного материала, можно сделать вывод, что основным источником финансового анализа предприятия является финансовая отчетность. При анализе следует выявить динамику основных показателей предприятия, рост объемов реализуемой продукции и влияния различных факторов (себестоимость, расходы, связанные с реализацией, управленческие и коммерческие) на динамику прибыли. Оценить активы пассивы организации с помощью абсолютных и относительных величин, произвести факторный анализ ключевых показателей и в заключении рассмотреть финансовые показатели с помощью расчетных коэффициентов.

Универсальным показателем эффективности производственной деятельности является расчет рентабельности. При анализе данного показателя так же

следует исследовать факторы, повышающие или понижающие его значение.

### **1.3 Финансовые решения и обеспечение условий их реализации**

Как уже было сказано выше, на основании изученных данных, выявленных зависимостей и в соответствии с целями развития предприятия, принимаются управленческие решения, которые оформляются в различные планы. Планы могут быть долгосрочными и краткосрочными.

Долгосрочные планы составляются для достижения генеральных целей и менее детализированы, чем краткосрочное планирование<sup>10</sup>.

Далее долгосрочные планы разбиваются на различные отрезка времени. Долгосрочно планирование, как правило, производится на сроки до 5 лет, краткосрочные планы заключают в себе промежуток времени менее года. И делятся по декадам. Далее планы разбиваются на месяц и день, смену.

Для формирования плана рассматриваются различные варианты событий, и учитывается влияние различных факторов. Наиболее часто учитывается сезонность продаж.

В процессе планирования учитываются все направления денежных потоков, их распределение производится методом нормирования или предельным методом.

Планирование денежных потоков должно отталкиваться от желаемых финансовых результатов и учитывать тенденции рынка сбыта продукции. Планирование прибыли происходит с учетом существующих на данный момент цен на рынке на выпускаемые товары или производимые предприятием услуги.

Методы, которые используются в процессе планирования прибыли, должны быть научно обоснованы и применимы к роду деятельности компании, сопоставимы с ее экономическим потенциалом. Результаты планирования важны не только для экономики предприятия, но опосредованно, влияют на экономику страны в целом.

---

<sup>10</sup> Чернышева Ю.Г., Чернышев Э.А. Анализ финансово хозяйственной деятельности предприятия // Учеб. пособие. М.: МарТ, 2019. С. 30.

Классификация различных методов планирования прибыли представлена на рисунке 3<sup>11</sup>.



Рисунок 3 – Методы планирования финансовых результатов коммерческого предприятия

Рассмотрим различные методы планирования финансовых результатов, приведенных на рисунке 3 более подробно.

Методы прямого расчета, применяемые при планировании прибыли от реализации различных товаров, услуг компании, с учетом доходов от прочих видов деятельности и различных внереализационных операций.

Полученная от реализации прибыль ( $\Pi_{\text{то}}$ ) может быть рассчитана на

<sup>11</sup> Каратуев А.Г. Финансовый менеджмент. М., 2020. С. 200.

основании разницы от доходов (выручка) от продажи и затрат, которые производятся в процессе ее изготовления (себестоимость). Здесь должны быть учтены все расходы, включающие в себя доставку к месту реализации и оплату мероприятий по рекламе и маркетингу. При расчёте реализационной прибыли стоит отталкиваться от показателей планируемой прибыли и далее рассчитывать объемы производства товара, сопоставляя его со спросом на рынке.

При планировании применяются такие документы, как смета затрат, в которой подробно раскрыта структура себестоимости всех производственных процессов по его выпуску на плановый период (1):

$$П_{ТП} = ТП_{ПЛ} \times С_{П} , \quad (1)$$

где  $ТП_{ПЛ}$  – рыночная стоимость производимого товара без учета налогов и НДС;

$С_{П}$  – плановая себестоимость по выпуску данного вида товара за планируемый период.

Таким образом, объем реализованного товара может быть представлен, как сумма выпущенного, но не реализованного товара в прошлом периоде и суммы товаров запланированных к выпуску в текущем периоде, так же могут учитываться товары приобретенные для реализации в отчетном периоде. К учету не берутся товары, которые будут реализованы в следующем плановом периоде (переходящий остаток) (2):

$$П_{П\ p} = П_{ОН} + П_{ТП} - П_{ОК} , \quad (2)$$

где  $П_{ОН}$  – размер прибыли, которую включают в себя товары, реализуемые в плановом периоде, оставшиеся не реализованными с прошлых отчетных дат (произведенные);

$П_{ОК}$  – размер прибыли, которая осталась в товаре и не будет реализована в конце планируемого периода.

Данный метод, может быть применен при планировании прибыли от уже

имеющегося ассортимента, он удобен и прост в применении.

Следующим методом прогноза финансового результата является прогнозирование. Прогнозирование, основанное на основе закономерностях изменения динамического ряда реализации товаров в прошлых периодах является полезным но имеет весьма приближенный характер. Его можно использовать как дополнение к первому методу, но нельзя рассматривать как единственный и основной.

При использовании аналитического метода, тенденции прогноза постоянно сравниваются с реальными изменениями в текущих периодах и при необходимости в него вносятся дополнительные корректировки.

После расчета основного объема выпуска продукции, по каждому виду продукции, в соответствии с возможными каналами реализации, спросам и объемом заключенных договоров поставки.

Так же прибыль может быть рассчитана не по смете затрат, а при использовании больших массивов данных выводятся общие затраты на 1 рубль произведенной продукции.

$$П_{\text{тп}} = ТП_{\text{пл}} \times (1 - З_{\text{тп}}), \quad (3)$$

где  $П_{\text{тп}}$  – прибыль за реализованный товар в плановом периоде;

$ТП_{\text{пл}}$  – стоимость товара для последующей перепродажи планируемого периода;

$З_{\text{тп}}$  – затраты на 1 рубль товаров.

При формировании плановых показателей прибыли при помощи допустимых или планируемых показателей рентабельности производства, сначала определяется показатель рентабельности в прошлом году, затем планируется показатель его повышения, сопоставляются возможности предприятия, и, уже исходя из полученного значения рассчитывается себестоимость.

Прибыль по показателям базовой рентабельности можно найти из формулы:

$$P_6 = \frac{П_6}{C_{п6}}, \quad (4)$$

Себестоимость при этом становится ключевым показателем планирования. После полученных результатов руководитель предприятия разрабатывает пути и резервы снижения себестоимости выпускаемой продукции.

Другим направлением повышения эффективности деятельности предприятия является повышение финансовой устойчивости. Для ее достижения производится оценка сбалансированности имущества организации и предпринимаются меры к устранению выявленных проблем.

Такие методы могут быть основаны как на снижении части заемного капитала, на повышении рентабельности активов организации, на увеличении сроков оборачиваемости капитала и т.д.

В ряде случаев повышение финансовой устойчивости компании приводит к снижению показателей выручки и чистой прибыли, но при этом финансовое состояние предприятия становится более устойчивым и на длительном отрезке времени такие решения приносят больший финансовый эффект.

Для реализации финансовых мер по корректировке финансового курса предприятия, как уже указывалось выше, необходимо составление, фиксирование и исполнение финансовых планов. В процессе их реализации необходим мониторинг полученных промежуточных результатов, на которые указывают изменившиеся финансовые показатели и улучшение показателей финансового анализа.

В процессе выполнения планов, возможна корректировка курса, если результаты финансового анализа негативные.

Таким образом, можно сделать вывод, что финансовый анализ – является частью процесса финансового планирования. Для осуществления успешной деятельности на рынке товаров и услуг диагностика финансового состояния предприятия - важная часть финансово-экономической работы.

## 2 ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ФЕРРУМ ТРЕЙД»

### 2.1 Виды деятельности и динамика основных экономических показателей функционирования ООО «Феррум Трейд»

ООО «Феррум Трейд» - является одним из официальных дилеров ведущего предприятия России по изготовлению трубной продукции и металлопроката. Компания существует на рынке России с 2005 года и имеет репутацию надежного партнера по оптовым розничным продажам. На территории Дальнего Востока находится 3 обособленных подразделения, одним из которых является подразделение в городе Белогорске, исследование деятельности которого производится в рамках настоящей бакалаврской работы.

Организация за время существования зарекомендовало себя как стабильно и надежно работающее. Прибыль предприятия растет с каждым годом.

Головной офис компании находится по адресу: 115088, г. Москва, Угрешская ул, дом 14, строение 1, этаж 3 офис 319. ИНН 3812081979. Руководит всем предприятием с 2015 года Рудинская Елена Владимировна, в должности генерального директора. Основным зарегистрированным видом деятельности является 46.72.21 – Торговля оптовая черными металлами в первичных формах.

В своей деятельности предприятие осуществляет изготовление и реализацию различных металлоконструкций, изделия из них, доставку по России. Для осуществления доставки продукции в своем распоряжении предприятие имеет целый парк грузовых автомобилей и прицепов. Доставка в отдаленные регионы производится силами ж.д. транспорта и далее реализуется силами одного из обособленных подразделений региона.

Обособленное подразделение, находящееся в Амурской области имеет юридический адрес, по которому расположен офис: город Белогорск, улица Кирова, д. 281.

Линейный руководитель обособленного подразделения устанавливает очередность в решении комплекса задач, направленных на планирование деятельности подразделения и формирование положительного финансового результата.

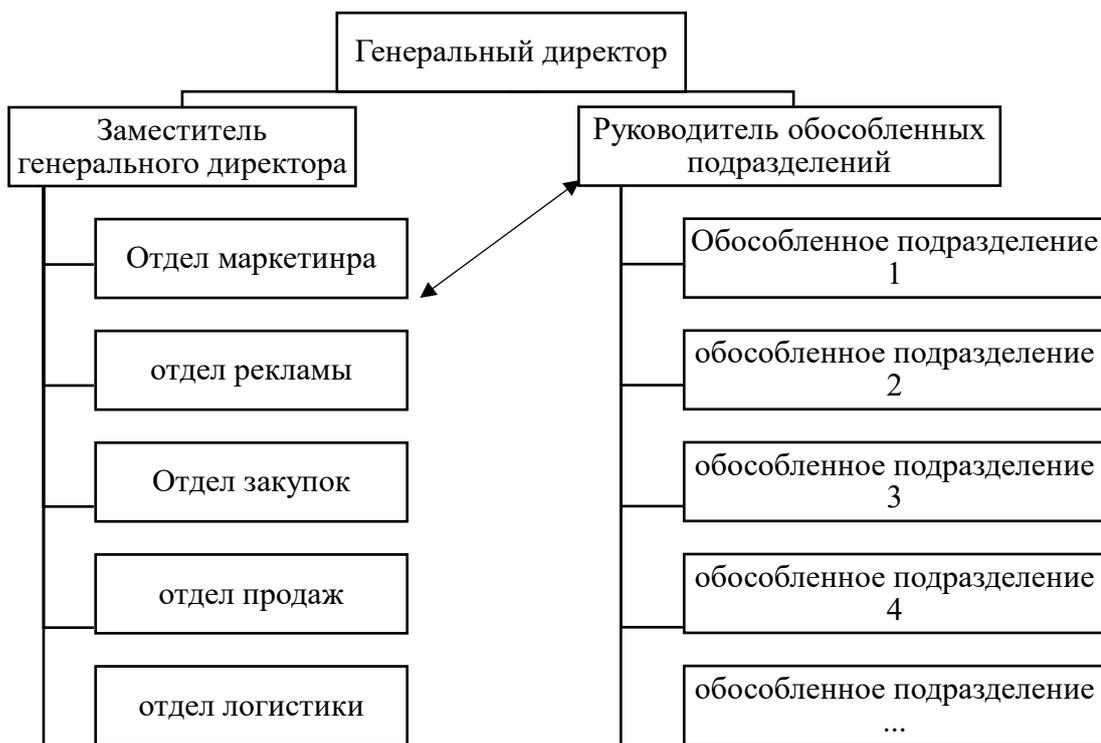


Рисунок 3 – Организационная структура ООО «Феррум Трейд»

Структура обособленного подразделения, находящегося в городе Белогорске – линейно-функциональная (рисунок 4).

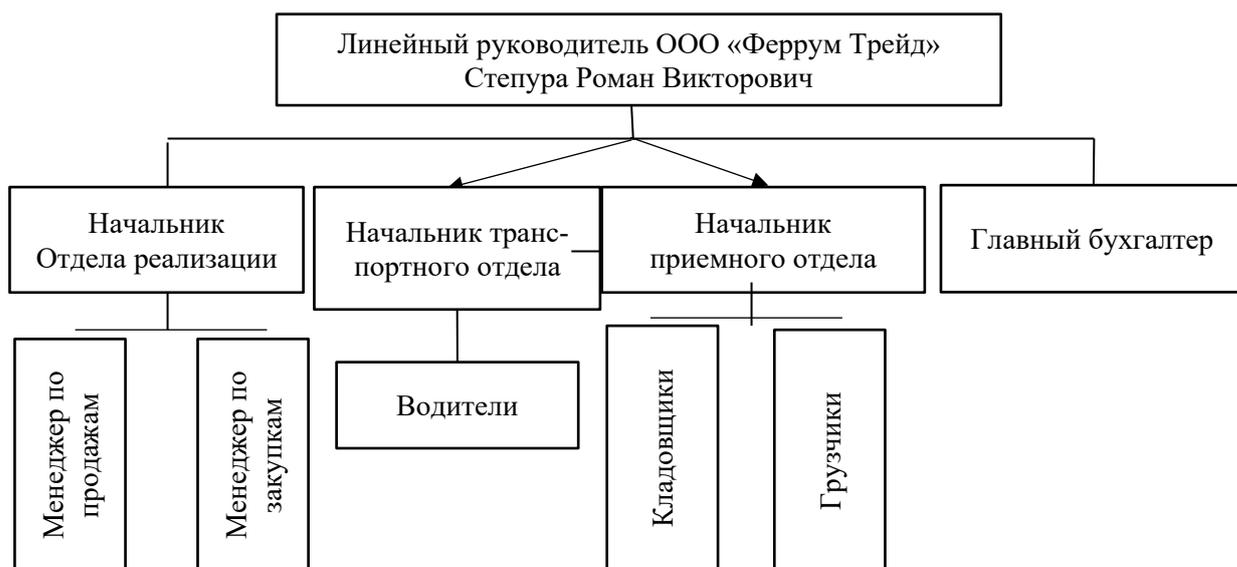


Рисунок 4 – Организационная структура ООО «Феррум Трейд» г. Белогорск

Деятельность предприятия регулируется головным офисом. У каждого офиса выделенная организационная структура, которая, в свою очередь является линейно-функциональной. Деятельностью обособленного подразделения руководит генеральный директор, под началом которого находятся функциональные руководители. Структура организации включает в себя транспортный отдел, который занимается непосредственно доставкой заказов и руководит работой водителей и диспетчера, и приемный отдел. Начальник приемного отдела занимается поиском новых заказчиков, принимает заявки от постоянных партнеров в рамках договоров и отвечает за мероприятия по рекламе и стимулированию сбыта.

ООО «Феррум Трейд» осуществляет свою деятельность на основании статьи 55 Гражданского Кодекса РФ, а каждое из обособленных подразделений не является юридическим лицом<sup>12</sup>. До 2020 года обособленные подразделения не имели собственного имущества и собственной бухгалтерской отчетности, которая была консолидированной по всем отделам предприятия в целом.

С 2020 года отчетность предприятий выделана и создана возможность планировать результаты каждого подразделения самостоятельно. Имущество организации передано в безвозмездное владение обособленным подразделением. Созданы предпосылки для наращивания, обновления и учета основных производственных фондов.

С 2020 года Генеральный директор может планировать и распределять прибыль не только в соответствии с общими планами головного предприятия, но производить инвестиционное планирование, разработку премиального фонда для отличившихся работников, что является положительным фактором и стимулирует руководителя к рациональному использованию средств.

Руководителем исследуемого подразделения является Степура Роман Викторович. Подразделение находится в городе Белогорске. Руководитель обособленного подразделения, как и ранее назначается юридическим лицам ООО

---

<sup>12</sup> Хайруллин, А.Г. Управление финансовыми результатами деятельности организации. Эконом. анализ: теория и практика. 2016. № 10. С.35.

«Феррум Трейд», действует на основании генеральной доверенности.

Показатели динамики деятельности обособленного подразделения г. Белогорск представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Динамика основных финансовых показателей за период 2019 – 2021 гг. ООО «Феррум Трейд» г. Белогорск

Показатель	Значение показателя, млн. руб.			Абсолютное изменение, млн. руб.		Темп роста, %	
	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2020 /2019	2021 /2020	2020 /2019	2021 /2020
Выручка	157	174,7	290,3	17,7	115,6	111,27	166,17
Расходы по обычным видам деятельности	153,6	170,7	275,7	17,1	105	111,13	161,51
Валовая прибыль	3,4	4	14,6	0,6	10,6	117,65	365,00
Коммерческие расходы	0	0	0	0	0	-	-
Прибыль (убыток) от продаж	3,4	4	14,6	0,6	10,6	117,65	365,00
Прочие доходы	0	0,05	0	0,05	-0,05		
Прочие расходы и кроме процентов к уплате	0	0,18	0	0,18	-0,18	-	-
Прибыль до уплаты налогов	3,4	3,87	14,6	0,47	10,73	113,82	377,26
Налоги на прибыль	0,7	0,76	2,9	0,06	2,14	108,57	381,58
Чистая прибыль (убыток)	2,7	3,11	11,7	0,41	8,59	115,19	376,21
Среднесписочная численность работников	11	14	12	3	-2	127,27	85,71
Среднегодовая величина активов	23,7	17,9	28,3	-5,8	10,4	75,53	158,10
Среднегодовая величина основных средств	4,2	2,6	13,8	-1,6	11,2	61,90	530,77
Выручка на 1 работника	14,3	12,5	24,2	-1,79416	11,7131	87,43	193,87
Рентабельность производства	2,3	2,3	5,3	0,06	2,98	102,67	229,00

Выручка предприятия за исследуемый период 2019 – 2021 года возросла в целом на 81%. При этом в 2020 году наблюдался рост на 15,6 %, т.е. на 17,7 млн. руб. В 2021 году этот показатель возрос еще на 66,51 % и составил 290,3 млн. руб.

В соответствии с ростом выручки, возросли и расходы по обычным видам деятельности. Если в 2019 году они составила 153,6 млн. руб., то в 2020 году этот показатель вырос на 11,13% и составил 170,7 млн. руб. В 2021 году рост

показателя составил 61,51 %, и достиг 275,7 млн. руб.

Таким образом, можно заключить, что рост выручки обгоняет рост показателей себестоимости.

В 2020 году у предприятия имелись прочие доходы и прочие расходы по результатам не основной деятельности, но затраты по их осуществлению превысили доход и предприятие отказалась от их дальнейшего осуществления.

В 2019 году считая прибыль предприятия составила 2,7 млн. руб., в 2021 году этот показатель вырос до 11,7 млн руб., т.к. в 4,3 раза. Наибольший рост наблюдается в период 2020 – 2021 года. С 3,7 до 11,7 млн. руб.

В структуру ООО «Феррум Трейд» входит 8 обособленных подразделений.

Функции финансового отдела выполняет Главный бухгалтер, который в своей деятельности руководствуется уставом компании. Основными обязанностями является составление отчетных документов для начисления заработной платы работников и передача данных в финансовый отдел головной компании для формирования годовой консолидированной отчетности, предоставляемой в фискальные органы для целей налогообложения.

Основными информационными ресурсами, которые предприятие использует в своей деятельности являются специализированные интернет порталы: Аудит отчетов компании | Сервис «Главбух Аудит»<https://audit.glavbukh.ru>; Консультант плюс | <http://www.consultant.ru/>.

В своей деятельности предприятие использует поисковые интернет браузеры, для составления отчетности и учета деятельности компании программу «1С : Предприятие», а также программу электронного документооборота с использованием цифровой подписи – «СЭД» на базе «1С».

## **2.2. Анализ финансовых результатов деятельности ООО «Феррум Трейд»**

Анализ финансового состояния ООО «Феррум Трейд» выполнен за период 2019 – 2021 гг. (3 года). Качественная оценка значений финансовых показателей организации проведена с учетом отраслевых особенностей деятельности организации (таблица 3).

Таблица 3 – Горизонтальный анализ бухгалтерского баланса ООО «Феррум Трейд» за период 2019 – 2021 гг.

Показатели	Значение показателя, млн. руб.			Изменение за 2019-2021 гг.	
	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Абсолютное, млн. руб.	Относительное, %
Общая стоимость имущества – всего	23 694	17 916	28 251	4 557	119,23
в том числе:					
1. Внеоборотные активы – всего	4 188	2 573	13 789	9 601	329,25
из них:					
материальные внеоборотные активы (основные средства)	4 188	2 573	13 789	9 601	329,25
2. Оборотные активы – всего	19 506	15 343	14 462	-5 044	74,14
из них:					
запасы	5 966	2 435	6 087	121	102,03
финансовые и другие оборотные активы (дебиторская задолженность)	12 182	12 801	6 420	-5 762	52,70
денежные средства	1 358	107	1 955	597	143,96
Общая стоимость источников имущества – всего	23 694	17 916	28 251	4 557	119,23
в том числе:					
3. Капитал и резервы	13 166	16 219	27 882	14 716	211,77
4. Долгосрочные обязательства – всего	0	0	0	0	0
5. Краткосрочные обязательства – всего	10 528	1 697	369	-10 159	3,50
из них:					
кредиторская задолженность	10 528	1 697	369	-10 159	3,50
Общая стоимость имущества – всего	23 694	17 916	28 251	4 557	119,23
в том числе:					
1. Внеоборотные активы – всего	4 188	2 573	13 789	9 601	329,25
из них:					
материальные внеоборотные активы (основные средства)	4 188	2 573	13 789	9 601	329,25
2. Оборотные активы – всего	19 506	15 343	14 462	-5 044	74,14
из них:					
запасы	5 966	2 435	6 087	121	102,03
финансовые и другие оборотные активы (дебиторская задолженность)	12 182	12 801	6 420	-5 762	52,70
денежные средства	1 358	107	1 955	597	143,96
Общая стоимость источников имущества – всего	23 694	17 916	28 251	4 557	119,23
в том числе:				0	#ДЕЛ/0!
3. Капитал и резервы	13 166	16 219	27 882	14 716	211,77

Имущество организации за исследуемый период увеличилось на 4,6 млн. руб. (19,23 %). Внеоборотные активы в структуре имущества увеличились на 9,6 млн. руб., т.е. в 2,3 раза, при этом оборотные активы всего на 25,86 % (5,4 млн. руб.). Снижение оборотных активов, на фоне увеличения внеоборотных указывает на снижение мобильности активов, что является негативным фактором. В балансе компании внеоборотные активы в своем составе имеют только основные средства, которые так же увеличились в 2,3 раза за счет их обновления.

Оборотные активы организации в своей структуре включают в себя дебиторскую задолженность, запасы и денежные средства. Рост данных показателей произошел не равномерный: запасы организации за исследуемый период выросли на 2,03 %, финансовые активы, представленные дебиторской задолженностью, снизились в 2 раза (на 47,3 %), а денежные средства, наоборот, выросли на 43,96 %, что является положительным фактором.

Общая стоимость источников имущества выросла на 19,23 %.

Капитал компании и его резервы увеличились в 2,11 раз.

Заемный капитал в виде краткосрочных обязательств ООО «Феррум Трейд» за исследуемый период сократился на 10,16 млн. руб., при этом снижение в 2020 году составило 96,5 %, а в 2021 еще на 78,26 %. Таким образом, предприятие значительно снизило свою краткосрочную задолженность.

И кредиторская, и дебиторская задолженность сократились, но темпы снижения кредиторской задолженности опережают темпы снижения дебиторской, следовательно руководству компании следует активизировать работу в сфере управления дебиторской и кредиторской задолженностью.

Вертикальный анализ баланса – таблица 4.

Таблица 4 – Вертикальный анализ баланса ООО «Феррум Трейд»

Показатели	2019		2020		2021	
	тыс. руб.	в % к итогу	тыс. руб.	в % к итогу	тыс. руб.	в % к итогу
1	2	3	4	5	6	7
Общая стоимость имущества – всего	23 694	100,00	17 916	100,00	28 251	100,00
в том числе:						
1. Внеоборотные активы – всего	4 188	17,68	2 573	14,36	13 789	48,81

Продолжение таблицы 4

1	2	3	4	5	6	7
материальные внеоборотные активы (основные средства)	4 188	17,68	2 573	14,36	13 789	100,00
2. Оборотные активы – всего	19 506	82,32	15 343	85,64	14 462	-
из них:		0,00		0,00		0,00
запасы	5 966	25,18	2 435	13,59	6 087	42,09
финансовые и другие оборотные активы (дебиторская задолженность)	12 182	51,41	12 801	71,45	6 420	-
денежные средства	1 358	5,73	107	0,60	1 955	32,12
Общая стоимость источников имущества – всего	23 694	100,00	17 916	100,00	28 251	440,05
в том числе:						
3. Капитал и резервы	13 166	55,57	16 219	90,53	27 882	98,69
4. Долгосрочные обязательства – всего						
5. Краткосрочные обязательства – всего	10 528	44,43	1 697	9,47	369	1,32
из них:						
кредиторская задолженность	10 528	44,43	1 697	9,47	369	100,00
Общая стоимость имущества – всего	23 694	100,00	17 916	100,00	28 251	100,00
в том числе:						
1. Внеоборотные активы – всего	4 188	17,68	2 573	14,36	13 789	48,81
из них:				0,00		#ДЕЛ/0!
материальные внеоборотные активы (основные средства)	4 188	17,68	2 573	14,36	13 789	100,00
2. Оборотные активы – всего	19 506	82,32	15 343	85,64	14 462	#ДЕЛ/0!
из них:		0,00		0,00		0,00
запасы	5 966	25,18	2 435	13,59	6 087	42,09
финансовые и другие оборотные активы (дебиторская задолженность)	12 182	51,41	12 801	71,45	6 420	#ДЕЛ/0!
денежные средства	1 358	5,73	107	0,60	1 955	32,12
Общая стоимость источников имущества – всего	23 694	100,00	17 916	100,00	28 251	440,05
в том числе:		0,00		0,00		0,00
3. Капитал и резервы	13 166	55,57	16 219	90,53	27 882	98,69
4. Долгосрочные обязательства – всего						
5. Краткосрочные обязательства – всего	10 528	44,43	1 697	9,47	369	1,32
из них:						
кредиторская задолженность	10 528	44,43	1 697	9,47	369	100,00

Делая вывод по приведенным в таблице данным, можно заметить, что удельный вес внеоборотных активов за исследуемый период увеличился на 31,13 %. Наиболее резкое увеличения веса внеоборотных активов в балансе компании произошло в 2021 году. Увеличение внеоборотных активов произошло за счет

роста стоимости основных средств.

В структуре оборотных активов наблюдаются значительные изменения, если в 2019 году запасы компании составляли 25,18 %, то в 2021 году снижение составило 3,63 % и их доля в балансе компании составило 21,55 %.

Доля дебиторской задолженности снизилась в 51,41 % до 22,72 %. Общее снижение составило 28,69 %. За счет снижения доли дебиторской задолженности произошел рост денежных средств.

Такие изменения обусловлены отделением баланса компании от общего консолидированного учета предприятия. Платежи стали происходить быстрее, т.к. увеличилась скорость и обработка информации за счет упразднения дополнительного звена.

На данный момент руководитель обособленного подразделения сам занимается планирование дебиторской и кредиторской задолженности, которую необходимо привести в сбалансированное состояние в структуре баланса.

Не смотря на снижение сумм дебиторской задолженности ее вес в структуре баланса увеличился, что негативно характеризует данные изменения.

Все финансовые отношения предприятия с поставщиками и покупателями закреплены документально, в виде договоров купли-продажи, при этом, на предприятии нет четкой кредитной политики для покупателей, не выделена система скидок и поощрений для дебиторов за своевременное погашение долгов.

Далее рассмотрим технико-экономические показатели, которые представляются совокупности характеристик деятельности компании, представленных в денежном выражении. Для анализа технико-экономических показателей в таблице 5 рассчитаны и сгруппированы показатели затратно-экономичности, рентабельности и эффективности использования ОФ ООО «Феррум Трейд».

Из представленных данных наглядно видно, что прирост выручки за исследуемый период составил 17,6 млн. руб. При этом в 2020 году в сравнении с 2019 годом рост наблюдался на 11,25 %, а в 2021 в сравнении с 2020 еще на 66,20 %. Данный показатель в целом вырос на 115,621 млн. руб., что указывает на рост спроса на продукцию компании.

Таблица 5 – Расчет технико-экономических показателей ООО «Феррум Трейд»

Показатели	2019 г.	2020 г.	Изменение в 2020 г. по сравнению с 2019 г.		2021 г.	Изменение в 2021 г. по сравнению с 2020 г.		Изменение в 2021 г. по сравнению с 2019 г.	
			абсолютное	относительное, %		абсолютное	относительное, %	абсолютное	относительное, %
Абсолютные показатели:									
1. Выручка, тыс. руб.	157 003	174 661	17 658	11,25	290 282	115 621	66,20	133 279	84,89
2. Полная себестоимость (себестоимость продаж), тыс. руб.	153 552	170 710	17 158	11,17	275 703	104 993	61,50	122 151	79,55
3. Прибыль от продаж, тыс. руб.	3 451	3 951	500	14,49	14 579	10 628	269,00	11 128	322,46
4. Чистая прибыль, тыс. руб.	2 761	3 053	292	10,58	11 663	8 610	282,02	8 902	322,42
5. Стоимость имущества (активов), тыс. руб.	23 694	17 916	-5 778	-24,39	28 251	10 335	57,69	4 557	19,23
6. Стоимость основных средств, тыс. руб.	4 188	2 573	-1 615	-38,56	13 789	11 216	435,91	9 601	229,25
7. Стоимость оборотных активов, тыс. руб.	19 506	15 343	-4 163	-21,34	14 462	-881	-5,74	-5 044	-25,86
8. Численность работников, чел.	11	14	3	27,27	15	1	7,14	4	36,36
Относительные показатели:									
9. Затратоемкость продукции (п. 2 / п. 1), руб./руб.	0,98	0,98	0,00	-0,07	0,95	-0,03	-2,82	-0,03	-2,89
10. Рентабельность продаж (п. 3 × 100 / п. 1), %	2,20	2,26	0,06	2,91	5,02	2,76	122,02	2,82	128,49
11. Рентабельность имущества (активов) (п. 4 × 100 / п. 5), %	11,65	17,04	5,39	46,24	41,28	24,24	142,27	29,63	254,28
12. Коэффициент оборачиваемости имущества (активов) (п. 1 / 5), оборотов	6,626	9,749	3,123	47,12	10,275	0,526	5,40	3,649	55,07
13. Фондоотдача (п. 1 / п. 6), руб./руб.	37,489	67,882	30,393	81,07	21,052	-46,831	-68,99	-16,437	-43,85
14. Фондоёмкость (п. 6 / п. 1), руб./руб.	0,027	0,015	-0,012	-44,77	0,048	0,033	222,45	0,021	78,08
15. Фондовооруженность (п. 6 / п. 8), тыс. руб./чел.	380,73	183,79	-196,94	-51,73	919,27	735,48	400,18	538,54	141,45
16. Коэффициент оборачиваемости оборотных активов (п. 1 / п. 7), оборотов	8,049	11,384	3,335	41,43	20,072	8,688	76,32	12,023	149,37
17. Производительность труда (п. 1 / п. 8), тыс. руб./чел.	14 273,00	12 475,79	-1 797,21	-12,59	19 352,13	6 876,35	55,12	5 079,13	35,59

Темпы роста себестоимости в 2020 году ниже темпов роста выручки на 0,08 %, что очень положительный результат, т.к. указывает на снижение затратности продаж.

Численность работников ООО «Феррум Трейд» за исследуемый период выросла на 4 человека. В штате компании увеличилось количество грузчиков на 3 работников и число специалистов – 1 работник, т.к. в бухгалтерию компании принят еще один бухгалтер, который занимается финансами компании и составлением отчетности для целей налогообложения.

За счет увеличения штата работников наблюдается в 2020 году снижение производительности труда, но в 2021 году производительность увеличивается на 55,12 %, следовательно рост численности работников оправдан.

Рентабельность деятельности предприятия в целом за исследуемый период возросла на 28,49 %, при этом в 2020 году рост составил 0,06 процентных пункта, а основной рост наблюдается в 2021 году на 2,76 процентных пункта. В целом, показатели рентабельности деятельности предприятия ниже средних для данной отрасли и составляют 2-3 %. Таким образом, у предприятия есть резервы роста.

Из негативных факторов можно указать на снижение показателей Фондоотдачи на 43,85 %. Которая главным образом, произошла в 2021 году. Снижение в период 2020 – 2021 года составило 43,85 %.

Положительным фактором являются показатели оборачиваемости. Так, активы компании увеличили количество оборотов в 2019 – 2021 году на 9,75 оборотов, оборотные активы увеличили количество оборотов на 41,43 % и составили в 2021 году 11,38 оборотов.

На основании расчетных технико-экономических показателей произведем факторный анализ изменения выручки за счет изменения показателей наличия ресурсов и показателей фондоотдачи, оборачиваемости оборотных активов, производительности труда. Для этого воспользуемся формулой:

$$B = P \times \text{Э}, \quad (8)$$

где  $P$  – ресурсы компании;

$\mathcal{E}$  – эффективность использования ресурсов компании.

Таким образом, первая факторная модель предназначена для исследования влияния на выручку ( $B$ ) изменения в наличии основных средств ( $OC$ ) и эффективности их использования, выраженной показателем фондоотдачи ( $\Phi_0$ ):

$$B = OC \times \Phi_0, \quad (9)$$

Вторая факторная модель – для исследования влияния на выручку изменения в наличии оборотных активов ( $OB$ ) и эффективности их использования, выраженной показателем коэффициента оборачиваемости оборотных активов ( $K_0$ ):

$$B = OB \times K_0, \quad (10)$$

Третья факторная модель – для исследования влияния на выручку изменения в наличии трудовых ресурсов ( $\mathcal{C}$ ) и эффективности их использования, выраженной показателем производительности труда ( $\Pi$ ):

$$B = \mathcal{C} \times \Pi, \quad (11)$$

Для проведения факторного анализа используем способ абсолютных разниц, тогда общее изменение выручки:

$$\Delta B = B_1 - B_0, \quad (12)$$

Изменение выручки за счет наличия ресурсов:

$$\Delta B(\Delta P) = \Delta P \times \mathcal{E}_0 = (P_1 - P_0) \times \mathcal{E}_0, \quad (13)$$

Изменение выручки за счет изменения эффективности их использования:

$$\Delta B(\Delta \mathcal{E}) = P_1 \times \Delta \mathcal{E} = P_1 \times (\mathcal{E}_1 - \mathcal{E}_0), \quad (14)$$

4. Проверку произведем по следующей формуле:

$$\Delta B = \Delta B(\Delta P) + \Delta B(\Delta \mathcal{E}), \quad (15)$$

В таблице 6 приведены все расчеты указанных характеристик.

Таблица 6 – Факторный анализ изменения выручки компании

Сфера влияния факторов	Изменение выручки							
	в 2020 г. по сравнению с 2019 г.				в 2021 г. по сравнению с 2020 г.			
	общее	под влиянием		проверка	общее	под влиянием		проверка
изменения имеющихся ресурсов		изменения эффективности использования ресурсов	изменения имеющихся ресурсов			изменения эффективности использования ресурсов		
основные средства (первая модель)	174 661- -157 003= =17 658	(2 573- -4 188)× ×37,489= =-60 544	2 573× ×(67,882- -37,489)= =78 202	(-60 544)+ +78 202= =17 658	290 282- -174 661= =115 621	(13 789- -2 573)× ×67,882= =761 367	13 789× ×(21,052- -67,882)= =-645 746	761 367+ +(-645 746)= =115 621
оборотные активы (вторая модель)	17 658	(15 343- -19 506)× ×8,049= =-33 508	15 343× ×(11,384- -8,049)= =51 166	(-33 508)+ +51 166= =17 658	115 621	(14 462- -15 343)× ×11,384= =-10 029	14 462× ×(20,072- -11,384)= =125 650	(-10 029)+ +125 650= =115 621
трудоресурсы (третья модель)	17 658	(14- -11)× ×14 273,00= =42 819	14× ×(12 475,79- -14 273,00)= =-25 161	42 819+ +(-25 161)= =17 658	115 621	(15- -14)× ×12 475,79= =12 476	15× ×(19 352,13- -12 475,79)= =103 145	12 476- -103 145= =115 621

По результатам расчетов, можно констатировать, что выручка 2020 года увеличилась на 17,658 млн. руб. За счет изменения стоимости основных средств произошло ее снижение на 60,544 млн. руб., а увеличение на 78,2 млн руб произошло за счет изменения показателей фондоотдачи.

Изменение стоимости оборотных активов оказало отрицательное влияние и снизило выручку на 33,51 млн. руб., а повышение эффективности их использования увеличило выручку на 51,166 млн. руб. Ведущим фактором влияния

оказалось увеличение показателей оборачиваемости активов.

Изменение численности работников в сторону увеличения привело к росту выручка на 42,819 млн. руб., а снижение показателей эффективности их труда снизило выручку на 25,161 млн. руб. Таким образом, повышение числа работников является ведущим показателем, и оно оправдано.

Аналогично рассчитаем влияние изменения произошедших изменений всех перечисленных показателей в 2021 году. Сделаем итоговые выводы.

Наибольшим положительным образом на показатели выручки в 2021 году повлияло увеличение стоимости основных средств, что увеличило выручку на 761,367 млн. руб., повышение эффективности использования оборотных активов увеличило выручку на 125,650 млн. руб., а увеличение численности работников принесло компании еще 103,145 млн. дополнительной прибыли.

Таким образом, почти все изменения в структуре предприятия в 2021 году принесли положительный эффект.

### **2.3 Практика проведения финансового анализа в ООО «Феррум Трейд»**

В настоящее время, разработчиками созданы различные системы автоматизированного финансового учета, которые осуществляют финансовый анализ по результатам группировки различных показателей. Выполненный с помощью таких систем анализ позволяет производить оценку финансового состояния компании в любой момент времени. Выгрузка данных производится в форме сформированного документа при условии ведения всех финансовых показателей в программе учета или при условии подключения к данным основной программы финансового учета, таких как 1С, например.

Благодаря автоматизации обработки цифровой финансовой информации можно получить анализ отклонения динамических показателей, оценку структуры баланса и соотношение различных его структур. Получить экспертное формализованное заключение и даже некоторые рекомендации для приведения показателей к оптимальным.

Автоматизированные системы располагают неограниченным набором

функций и могут оценить финансовые показатели предприятия всеми известными методиками предоставив подробный расчет коэффициентов и их значимость.

Большинство из предлагаемых на рынке программ используют для целей финансового анализа основные формы бухгалтерского баланса, внешние данные.

В настоящее время средства финансового анализа интегрированы во многие системы автоматизации бухгалтерского учета и комплексной автоматизации управления. Например, средства финансового анализа интегрированы в разработки фирм «Галактика», «Инфософт», «Интеллект-Сервис», «Атлант-Информ» и т.д.<sup>13</sup>.

Как уже указывалось выше, составления отчетности и учета деятельности компании программу «1 С : Предприятие», а также программу электронного документооборота с использованием цифровой подписи – «СЭД» на базе «1 С».

Для разработки финансового плана для целей управленческого учета на предприятии данная программа активно используется, а результаты отчетности формируются в единый аналитический отчет (приложение Б). Рассмотрим некоторые ступени анализа финансовых результатов ООО «Феррум Трейд», которые производятся на предприятии.

Финансовыми результатами предприятия считаются показатели доходов. На размер доходов влияет не только объемы реализованной продукции, но и затраты, вложенные предприятием на ее производство. Таким образом, для оценки финансовых результатов, рассмотрим показатели доходов и расходов ООО «Феррум Трейд» в динамике (таблица 7).

На основе результатов расчетов, представленных в таблице 7, проанализируем, как изменились показатели структуры бухгалтерского баланса.

Удельный вес внеоборотных активов составлял: на 31.12.2019 – 17,68 %, на 31.12.2020 – 14,36 %, на 31.12.2021 – 48,81 %. Таким образом, в течение

---

<sup>13</sup> Климова, Н.В. Бухгалтерский, финансовый и управленческий учет в анализе формирования и использования экономической прибыли. Эконом. анализ. 2021. № 1. С. 2.

рассматриваемого периода этот показатель увеличился на 31,13 процентных пунктов.

Таблица 7 – Вертикальный анализ бухгалтерского баланса ООО «Феррумтрейд»

Показатели	На 31.12.2019		На 31.12.2020		На 31.12.2021	
	тыс. руб.	в % к итогу	тыс. руб.	в % к итогу	тыс. руб.	в % к итогу
Общая стоимость имущества - всего	23 694	100,00	17 916	100,00	28 251	100,00
в том числе:						
1. Внеоборотные активы – всего	4 188	17,68	2 573	14,36	13 789	48,81
из них:						
материальные внеоборотные активы (основные средства)	4 188	17,68	2 573	14,36	13 789	48,81
2. Оборотные активы – всего	19 506	82,32	15 343	85,64	14 462	51,19
из них:						
запасы	5 966	25,18	2 435	13,59	6 087	21,55
финансовые и другие оборотные активы (дебиторская задолженность)	12 182	51,41	12 801	71,45	6 420	22,72
денежные средства	1 358	5,73	107	0,60	1 955	6,92
Общая стоимость источников имущества - всего	23 694	100,00	17 916	100,00	28 251	100,00
в том числе:						
3. Капитал и резервы	13 166	55,57	16 219	90,53	27 882	98,69
4. Долгосрочные обязательства	0	0,00	0	0,00	0	0,00
5. Краткосрочные обязательства - всего	10 528	44,43	1 697	9,47	369	1,31
из них:						
кредиторская задолженность	10 528	44,43	1 697	9,47	369	1,31

Соответственно, удельный вес оборотных активов снизился на аналогичное число процентных пунктов (на 31.12.2019 – 82,32 %, на 31.12.2020 – 85,64 %, на 31.12.2021 – 51,19 %). По приведенным данным можно сделать вывод, что имущество компании представлено преимущественно оборотными активами. Активы ООО «Феррумтрейд» стали менее мобильными, как и сказано выше.

Структура активов ООО «Феррумтрейд» проиллюстрирована на рисунке 5.

Характеризуя изменения в структуре внеоборотных активов, можно отметить следующее: удельный вес основных средств – увеличился с 17,68 % до 48,81 %, т.е. на 31,13 процентных пунктов. По приведенным данным можно сделать

вывод, что наибольшую роль в составе внеоборотных активов компании играют основные средства. При этом увеличение удельного веса основных средств свидетельствует о том, что значение данного вида активов в имуществе компании растет.



Рисунок 5 – Структура активов ООО «Феррумтрейд» за 2019-2021 гг.

Аналогично анализируем состояние и изменение структуры оборотных активов компании. Удельный вес запасов снизился с 25,18 % до 21,55 %, т.е. на 3,63 процентных пунктов; краткосрочной дебиторской задолженности – снизился с 51,41 % до 22,72 %, т.е. на 28,69 процентных пунктов; денежных средств – увеличился с 5,73 % до 6,92 %, т.е. на 1,19 процентных пунктов. По приведенным данным можно сделать вывод, что наибольшую роль в составе оборотных активов компании играют средства, отвлеченные в активные расчеты (дебиторскую задолженность). При этом следует позитивно охарактеризовать снижение удельного веса дебиторской задолженности в структуре активов компании. Дело в том, что дебиторская задолженность – это средства, отвлеченные в активные расчеты. Этими средствами компания не может свободно пользоваться, пока дебиторы не погасят свои долги. Следовательно, снижение зависимости ООО

«Феррумтрейд» от дебиторов может улучшить его финансовое состояние.

На рисунке 6 представлена структура источников имущества компании.

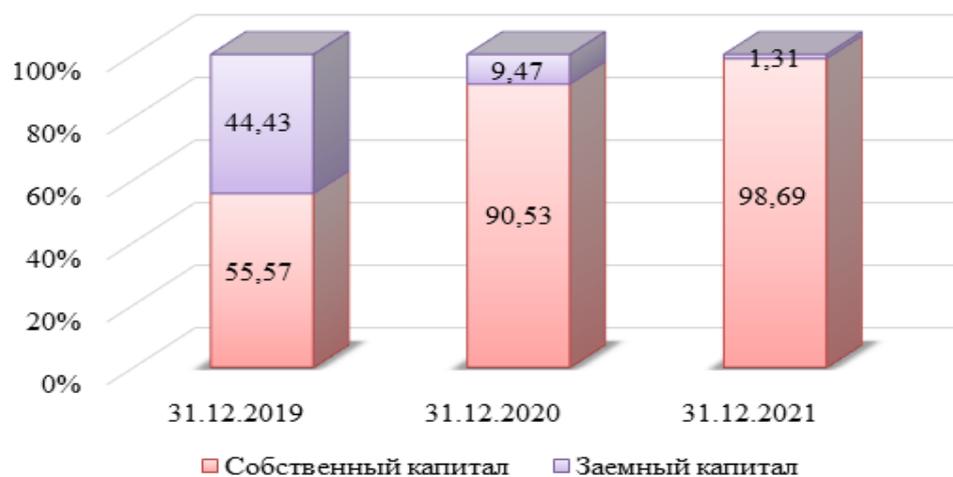


Рисунок 6 – Структура источников имущества ООО «Феррумтрейд» за 2019-2021 гг.

В соответствии с основным нормативом финансовой устойчивости, не менее 50 % имущества компании должно быть сформировано за счет собственных источников. В течение анализируемого периода данный норматив выполнялся по состоянию на каждую отчетную дату. Следовательно, на протяжении анализируемого периода компания пребывала в состоянии финансовой устойчивости.

Характеризуя изменения в структуре заемного капитала, целесообразно изучить изменения в удельных весах, занимаемых в пассиве его следующими элементами. Например, удельный вес кредиторской задолженности снизился с 44,43 % до 1,31 %, т.е. на 43,12 процентных пунктов. В итоге зависимость ООО «Феррумтрейд» от заемного капитала снизилась, что положительно характеризует изменения, произошедшие в финансовом состоянии.

### 3 ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ КАК ОСНОВА ПРИНЯТИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕШЕНИЙ ООО «ФЕРРУМ ТРЕЙД»

#### 3.1 Проблемы принятия финансовых решений, связанных с оценкой использования капитала ООО «Феррум Трейд»

Для оценки эффективности работы капитала компании широко применяется коэффициентный метод, метод оценки структуры и сбалансированности внутри балансовых связей. Оценку эффективности использования капитала ООО «Феррум Трейд» коэффициентным методом представим в таблице 20.

Определенного норматива для показателей оборачиваемости не существует, поскольку они зависят от отраслевых особенностей организации производства. В капиталоемких отраслях оборачиваемость активов будет ниже, чем в торговле или сфере услуг.

Желательна более высокая оборачиваемость активов. Низкая оборачиваемость может свидетельствовать о недостаточной эффективности использования активов. Кроме того, оборачиваемость зависит от нормы рентабельности продаж. При высокой рентабельности оборачиваемость активов, как правило, ниже, а при низкой норме рентабельности – выше.

Таблица 8 – Анализ деловой активности ООО «Феррум Трейд»

Показатели	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Изменение показателей 2021 к 2019 гг.
1	2	3	4	5
Коэффициенты оборачиваемости:				
– имущества	6,626	9,749	10,275	3,649
– внеоборотных активов	37,489	67,882	21,052	-16,437
– основных средств (фондоотдача)	37,489	67,882	21,052	-16,437
– оборотных активов	8,049	11,384	20,072	12,023
– собственного капитала	11,925	10,769	10,411	-1,514
– заемного капитала	14,913	102,923	786,672	771,759
– запасов	26,316	71,729	47,689	21,373
– дебиторской задолженности	12,888	13,644	45,215	32,327
– кредиторской задолженности	14,913	102,923	786,672	771,759
Продолжительность одного оборота (360 / соответствующий коэффициент оборачиваемости), дней:				
– имущества	54	37	35	-19

## Продолжение таблицы 8

1	2	3	4	5
– внеоборотных активов	10	5	17	7
– основных средств	10	5	17	7
– оборотных активов	45	32	18	-27
– собственного капитала	30	33	35	5
– заемного капитала	24	3	0	-24
– запасов	14	5	8	-6
– дебиторской задолженности	28	26	8	-20
– кредиторской задолженности	24	3	0	-24
Продолжительность, дней:				0
– производственного цикла	14	5	8	-6
– операционного цикла	42	31	16	-26
– финансового цикла	17	28	15	-2

В 2021 г. по сравнению с 2019 г. эффективность использования имущества компании повысилась. Это объясняется тем, что выручка увеличивалась быстрее (66,20 %), чем стоимость активов (57,69 %). Количество оборотов, совершенных внеоборотными активами компании в 2020 г. увеличилась на 81,07 %, т.е. эффективность использования внеоборотных активов компании повысилась. В 2021 г. по сравнению с 2020 г. эффективность использования внеоборотных активов компании снизилась. Это объясняется тем, что выручка увеличилась медленнее (66,20 %), чем стоимость внеоборотных активов (435,91 %).

В целом в течение анализируемого периода оборачиваемость внеоборотных активов компании снизилась. Соответственно, продолжительность одного оборота данного вида активов увеличилась.

В период 2019 – 2021 гг. почти все показатели оборачиваемости компании ООО «Феррум Трейд» показали положительные для компании изменения. Наибольшее улучшение наблюдается по строке оборачиваемости заемного капитала – в 7,7 раза, запасов на 21,7 пункта.

В целом для предприятия такая ситуация является положительной, поскольку это предприятие частично организует финансирование текущей деятельности за счет товарной кредиторской задолженности. Это приходится делать по причине того, что дебиторы оплачивают свои счета аналогично с определенным временным лагом.

Анализ данных, представленных в таблице, позволил сделать вывод, что на 31.12.2021 значение коэффициента текущей ликвидности (39,192) выше нормы. Значение коэффициента обеспеченности собственными средствами на ту же дату (0,974) выше нормы.

Поскольку нормы по данным коэффициентам соблюдались, осуществлен расчет коэффициента утраты платежеспособности. Значение данного показателя (23,365) больше 1, это означает, что вероятность утратить платежеспособность в течение ближайших 3-х месяцев весьма мала.

Таблица 9 – Анализ удовлетворительности структуры баланса ООО «Феррум Трейд»

Показатели	2019 г.		2020 г.		2021 г.	
	значение	вывод	значение	вывод	значение	вывод
1. Коэффициент текущей ликвидности	1,853	условие не соблюдается	9,041	условие соблюдается	39,192	условие соблюдается
2. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,460	условие не соблюдается	0,889	условие не соблюдается	0,974	условие не соблюдается
3. Коэффициент восстановления платежеспособности	-	-	-	-	23,365	-

Определим тип финансовой устойчивости ООО «Феррум Трейд» с помощью абсолютных показателей (таблица 10).

Таблица 10 – Анализ финансовой устойчивости с помощью абсолютных показателей

Показатели, тыс. руб.	На 31.12.2019	На 31.12.2020	На 31.12.2021
1	2	3	4
1. Капитал и резервы (собственный капитал)	13 166	16 219	27 882
2. Внеоборотные активы	4 188	2 573	13 789
3. Собственные оборотные средства (п. 1 - п. 2)	8 978	13 646	14 093
4. Долгосрочные обязательства	0	0	0
5. Наличие собственных и долгосрочных источников (п. 3 + п. 4)	8 978	13 646	14 093
6. Краткосрочные кредиты	0	0	0
7. Наличие основных источников (п. 5 + п. 6)	8 978	13 646	14 093

Продолжение таблицы 10

1	2	3	4
8. Запасы	5 966	2 435	6 087
9. Излишек (+) или дефицит (-) собственных оборотных средств для формирования запасов $\Delta$ СОС (п. 3 - п. 8)	3 012	11 211	8 006
10. Излишек (+) или дефицит (-) собственных и долгосрочных источников для формирования запасов $\Delta$ СДИ (п. 5 - п. 8)	3 012	11 211	8 006
11. Излишек (+) или дефицит (-) основных источников для формирования запасов $\Delta$ ОИ (п. 7 - п. 8)	3 012	11 211	8 006
12. Трехкомпонентный показатель типа финансовой устойчивости	$\Delta$ СОС>0; $\Delta$ СДИ>0; $\Delta$ ОИ>0	$\Delta$ СОС>0; $\Delta$ СДИ>0; $\Delta$ ОИ>0	$\Delta$ СОС>0; $\Delta$ СДИ>0; $\Delta$ ОИ>0
13. Тип финансовой устойчивости	абсолютно устойчивое финансовое состояние	абсолютно устойчивое финансовое состояние	абсолютно устойчивое финансовое состояние

На протяжении анализируемого периода к компании наблюдалось абсолютная устойчивость финансового состояния. Этот тип задается условием, когда наблюдается излишек всех трех источников формирования запасов. Данный тип устойчивости не всегда является оптимальным, так как свидетельствует о том, что компания не может достаточно правильно использовать внешние источники для своей деятельности.

Абсолютная устойчивость финансового состояния (финансирование запасов только собственными источниками) имеет минимальный уровень финансового риска, но самые высокие затраты, в связи с высокой стоимостью собственного капитала. Таким образом, с точки зрения наличия собственных оборотных средств для финансирования запасов динамику финансовой устойчивости следует охарактеризовать в целом как в целом стабильную, поскольку существенных изменений в течение анализируемого периода не произошло.

### **3.2 Оценка деятельности ООО «Феррум Трейд» на основе основных методик финансового анализа**

Для принятия различных финансовых решений оценка сбалансированности капитала компании является основной, на которую следует опираться в таких случаях как:

- инвестиционное планирование;
- планирование распределение прибыли;

формирования кредитной политики для покупателей и т.д. В первой главе данной работы приведен основной алгоритм проведения финансового анализа.

Этапами анализа являются:

- определение финансового состояния компании на текущий момент;
- выявление тенденций и закономерностей в ее развитии за исследуемый период;
- установление факторов, отрицательно влияющих на финансовое состояние;

Таблица 11 – Оценка финансового состояния ООО «Феррум Трейд» с помощью модели Л.В. Донцовой и Н.А. Никифоровой

Показатели	2019 г.		2020 г.		2021 г.	
	фактическое значение показателя	количество баллов	фактическое значение показателя	количество баллов	фактическое значение показателя	количество баллов
1. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,129	8,0	0,063	4,0	5,298	20,0
2. Коэффициент промежуточной ликвидности	1,286	18,0	7,606	18,0	22,696	18,0
3. Коэффициент текущей ликвидности	1,853	13,0	9,041	16,5	39,192	16,5
4. Коэффициент автономии	0,556	13,0	0,905	17,0	0,987	17,0
5. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,460	12,0	0,889	15,0	0,974	15,0
6. Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами	1,505	15,0	5,604	15,0	2,315	15,0
Сумма баллов	-	79,0	-	85,5	-	101,5
Класс финансового состояния	-	II	-	I	-	I

Таким образом, в соответствии с моделью Л.В. Донцовой и Н.А. Никифоровой:

- на конец 2019 г. компания попала в II – компания финансово не

устойчива;

- на конец 2020 г. - в I класс; на конец 2021 г. - в I класс финансового состояния.

Динамика результирующего показателя в данной модели свидетельствует, что в целом финансовое состояние ООО «Феррум Трейд» за рассматриваемый период улучшилось. Положительное влияние на финансовое состояние оказало влияние изменения коэффициента абсолютной ликвидности (показатель № 1), коэффициента текущей ликвидности (показатель № 3), коэффициента автономии (показатель № 4), коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами (показатель № 5).

Модель Г.В. Савицкой предполагает выделение 5 классов финансового состояния на основе значений 3 финансовых показателей (таблица 12).

Таблица 12 – Модель Г.В. Савицкой

Показатель	Границы классов согласно критериям				
	I класс, балл	II класс, балл	III класс, балл	IV класс, балл	V класс, балл
Рентабельность совокупного капитала, %	30 и выше (50 баллов)	29,9-20 (49,9-35 баллов)	19,9-10 (34,9-20 баллов)	9,9-1 (19,9-5 баллов)	меньше 1 (0 баллов)
Коэффициент текущей ликвидности	2 и более (30 баллов)	1,99-1,7 (29,9-20 баллов)	1,69-1,4 (19,9-10 баллов)	1,39-1,1 (9,9-1)	1 и ниже (0 баллов)
Коэффициент финансовой независимости	0,7 и больше (20 баллов)	0,69-0,45 (19,9-10 баллов)	0,44-0,3 (9,9-5 бал- лов)	0,29-0,2 (4,69-1 баллов)	меньше 0,2 (0 баллов)
Границы классов	100 баллов	99-65 бал- лов	64-35 бал- лов	34-6 бал- лов	0 баллов

Если компания попала в I класс, то это компания с хорошей финансовой прочностью;

- II класс – компания имеет небольшой риск невозврата долгов;
- III класс – проблемная компания;
- IV класс – компания имеет высокий риск банкротства; кредиторы рискуют потерять вложенные средства;
- V класс – компания несостоятельна.

Расчеты по данной модели представлены в таблице 13.

Таблица 13 – Оценка финансового состояния ООО «Феррум Трейд» с помощью модели Г.В. Савицкой

Показатели	2019 г.		2020 г.		2021 г.	
	значение	количество баллов	значение	количество баллов	значение	количество баллов
1. Рентабельность совокупного капитала, %	11,650	18,0	17,040	26,0	41,280	50,0
2. Коэффициент текущей ликвидности	1,853	25,0	9,041	30,0	39,192	30,0
3. Коэффициент финансовой независимости	0,556	15,0	0,905	20,0	0,987	20,0
Сумма баллов	-	58,0	-	76,0	-	100,0
Класс финансового состояния	-	III	-	II	-	I

Таким образом, в соответствии с моделью Г.В. Савицкой:

- на конец 2019 г. компания попала в III класс – не надежная компания;
- на конец 2020 г. компания попала в II класс – имеется риск невозврата долгов;
- на конец 2021 г. компания попала в I класс финансового состояния – надежная компания.

Динамика результирующего показателя в данной модели свидетельствует, что в целом финансовое состояние ООО «Феррум Трейд» за рассматриваемый период улучшилось. Положительное влияние на финансовое состояние оказало изменение рентабельности собственного капитала (показатель № 1), коэффициента текущей ликвидности (показатель № 2), коэффициента финансовой независимости (показатель № 3).

Модель оценки вероятности банкротств М.А. Федотовой опирается на коэффициент текущей ликвидности (X1) и долю заемных средств в валюте баланса (X2):

$$Z_{\Phi} = -0,3877 - 1,0736 \times X1 + 0,0579 \times X2,$$

При отрицательном значении индекса  $Z$ , вероятно, что организация останется платежеспособной. Расчет показателей, вошедших в модель М.А. Федотовой, представлен в таблице 14.

Таблица 14 – Оценка финансового состояния ООО «Феррум Трейд» с помощью модели М.А. Федотовой

Показатели	2019 г.	2020 г.	2021 г.
X1 – коэффициент текущей ликвидности	1,853	9,041	39,192
X2 – доля заемного капитала в общей	0,444	0,095	0,013
Итоговый показатель модели: $Z = -0,3877 - 1,0736 \times X1 + 0,0579 \times X2$	-2,351	-10,089	-42,463
Интерпретация показателя $Z$	велика вероятность того, что в будущем компания окажется платежеспособной	велика вероятность того, что в будущем компания окажется платежеспособной	велика вероятность того, что в будущем компания окажется платежеспособной

Таким образом, в соответствии с моделью М.А. Федоровой на протяжении анализируемого периода велика вероятность того, что в будущем компания окажется платежеспособной. Динамика результирующего показателя в данной модели свидетельствует, что в целом финансовое состояние ООО «Феррум Трейд» за рассматриваемый период улучшилось.

При этом изменение уровня платежеспособности оказало положительное влияние на финансовое состояние ООО «Феррум Трейд». Аналогичным образом изменение уровня зависимости компании от заемного капитала оказало положительное влияние на финансовое состояние компании.

В таблице 15 систематизированы результаты оценки вероятности банкротства с помощью отечественных моделей.

Таким образом, применение отечественных моделей позволило сделать вывод, что в финансовом состоянии ООО «Феррум Трейд» произошли преимущественно положительные изменения.

Таблица 15 – Систематизация результатов оценки вероятности банкротства с помощью отечественных моделей

Модели	Выводы по модели			Тенденция изменения финансового состояния
	2019 г.	2020 г.	2021 г.	
Иркутская R-модель	вероятность банкротства оказалась минимальной (до 10 %)	вероятность банкротства оказалась минимальной (до 10 %)	вероятность банкротства оказалась минимальной (до 10 %)	положительная
Модель О.П. Зайцевой	вероятность банкротства присутствовала	вероятность банкротства присутствовала	вероятность банкротства отсутствовала	положительная
Модель Р.С. Сайфуллина и Г.Г. Кадыкова	вероятность банкротства отсутствовала	вероятность банкротства отсутствовала	вероятность банкротства отсутствовала	положительная
Модель Л.В. Донцовой и Н.А. Никифоровой	II класс	I класс	I класс	положительная
Модель Г.В. Савицкой	III	II	I	положительная
Модель М.А. Федотовой	велика вероятность того, что в будущем компания окажется платежеспособной	велика вероятность того, что в будущем компания окажется платежеспособной	велика вероятность того, что в будущем компания окажется платежеспособной	положительная

Самой простой моделью прогнозирования банкротства зарубежных моделей является двухфакторная модель Альтмана:

$$Z = -0,3877 - 1,0736 \times K_1 + 0,0579 \times K_2, \quad (16)$$

где  $Z$  – показатель вероятности наступления банкротства компании;

$K_1$  – коэффициент текущей ликвидности;

$K_2$  – доля заемных средств в пассиве.

Если  $Z$  оказывается меньше 0, то высока вероятность того, что компания окажется платежеспособным, если  $Z$  больше 0, то наиболее вероятно, что ему грозит банкротство. Достоинством данной модели является простота, возможность применения в условиях ограниченного объема информации. Однако эта

модель не обеспечивает высокую точность, т.к. не учитывает влияние других важных показателей. Расчеты по данной модели представлены в таблице 16.

Таблица 16 – Оценка вероятности банкротства ООО «Феррум Трейд» с помощью двухфакторной модели Альтмана

Показатели	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Исходные данные:			
1. Оборотные активы, тыс. руб.	19 506	15 343	14 462
2. Краткосрочные обязательства, тыс. руб.	10 528	1 697	369
3. Заемный капитал (долгосрочные обязательства + краткосрочные обязательства), тыс. руб.	10 528	1 697	369
4. Общая сумма пассивов, тыс. руб.	23 694	17 916	28 251
Показатели модели:			
K1 - коэффициент текущей ликвидности (п. 1 / п. 2)	1,853	9,041	39,192
K2 - доля заемного капитала в общей сумме пассивов (п. 3 / п. 4)	0,444	0,095	0,013
Итоговый показатель модели:			
$Z = -0,3877 - 1,0736 \times K1 + 0,0579 \times K2$	-2,351	-10,089	-42,463
Интерпретация показателя Z	велика вероятность того, что в будущем компания окажется платежеспособной	велика вероятность того, что в будущем компания окажется платежеспособной	велика вероятность того, что в будущем компания окажется платежеспособной

Таким образом, в соответствии с двухфакторной моделью Альтмана на протяжении анализируемого периода велика вероятность того, что в будущем компания окажется платежеспособной. Динамика результирующего показателя в данной модели свидетельствует, что в целом финансовое состояние ООО «Феррум Трейд» за рассматриваемый период улучшилось. При этом изменение уровня платежеспособности оказало положительное влияние на финансовое состояние ООО «Феррум Трейд». Аналогичным образом изменение уровня зависимости компании от заемного капитала оказало положительное влияние на финансовое состояние.

Можно заключить, что вероятность банкротства ООО «Феррум Трейд», как по зарубежным методикам расчета, так и по отечественным, очень низкая вероятность. В процессе анализа установлено, что на протяжении

анализируемого периода баланс компании оставался преимущественно не ликвидным (2019 и 2020 годы). При этом динамика состояния ликвидности баланса положительная. При этом компания по состоянию на конец 2019 и 2020 года была не платежеспособной, на конец 2021 года оказалась платежеспособной. Динамика показателя положительная.

Рассмотрим подробнее проблемные показатели. Отечественные модели вероятности банкротства предполагают, что в 2019 и 2020 году компании не имела финансовой устойчивости, показатели ликвидности ниже нормы, вероятность банкротства присутствовала. Причиной негативных показателей стала высокая дебиторская и краткосрочная кредиторская задолженности (рисунок 7).

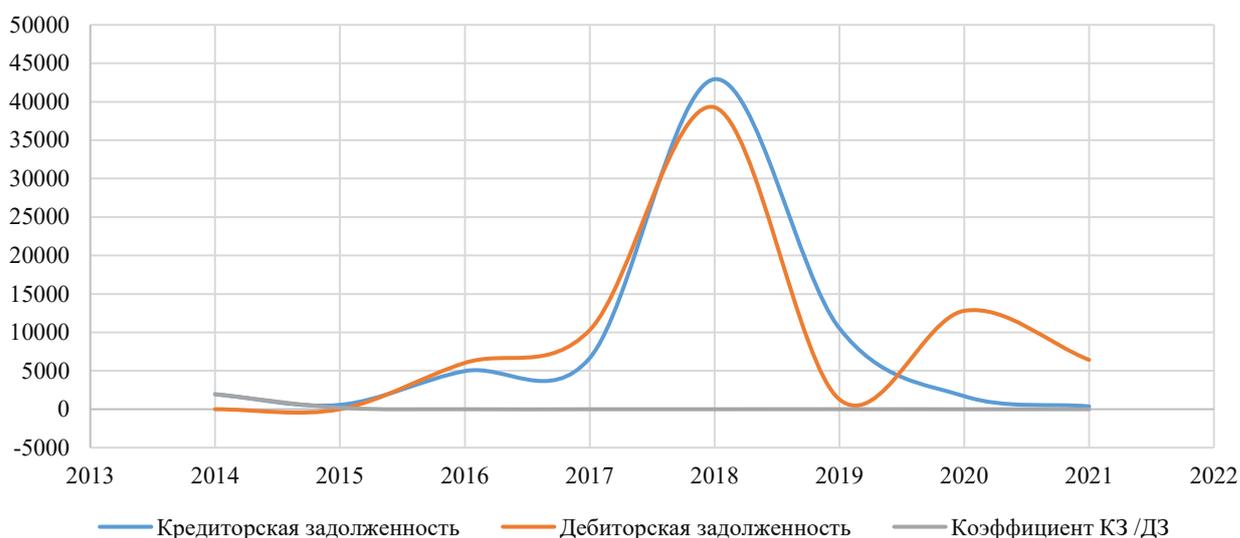


Рисунок 7 – Динамика показателей дебиторской и кредиторской задолженности за период 2014 – 2021 гг

На графике наглядно видно, что проблемы с превышением сумм кредиторской задолженности над показателями дебиторской у компании возникают постоянно. Поэтому положительные изменения в 2021 году можно охарактеризовать, как не устойчивое явление. Произведем прогноз изменения показателей дебиторской задолженности на период 5 лет (с 2022 по 2027 гг.) (рисунок 8).

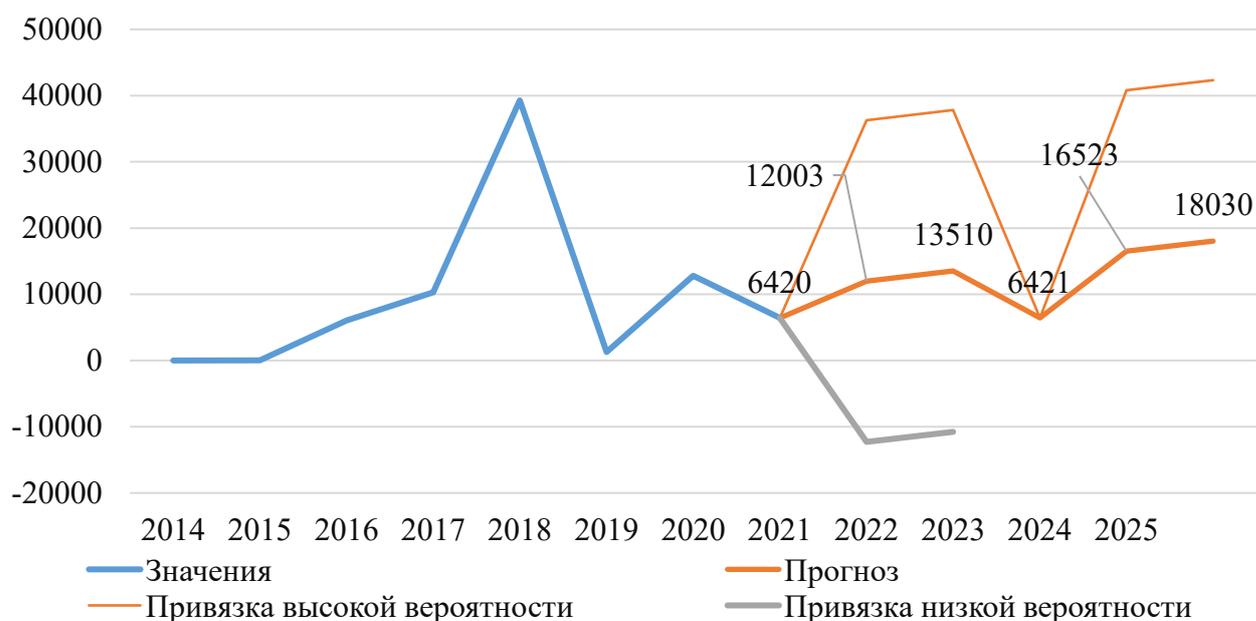


Рисунок 8 – Прогноз показателей дебиторской задолженности ООО «Феррум Трейд» на период 2022 – 2027 гг.

Из представленного прогноза видно, что наиболее вероятен значительный рост показателей дебиторской задолженности, которая является наиболее проблемным фактором в показателях ликвидности компании.

Рассмотрим проблему более подробно, и произведем анализ дебиторской задолженности 30 × 60 × 90 (таблицы 17-19).

Для начала необходимо определить наиболее крупных покупателей, которым предоставляется кредитная линия.

Таблица 17 – Структура дебиторской задолженности

Показатель	На конец 2019 г.		На конец 2020 г.		На конец 2021 г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Расчеты с покупателями и заказчиками, в т.ч.:	12182	100	12801	100	6420	100
Роснефть №201, Новотроицкое шоссе, 2 км	4387	36,01	4520	35,31	2395	37,31
Роснефть №203, г. Свободный, пер. Южный, 2/1	3100	25,45	3600	28,12	1844	28,72
Министерства обороны Российской Федерации	3278	26,91	3459	27,02	1530	23,83
АНК Холдинг	911	7,48	810	6,33	243	3,79
Прочие покупатели и заказчики	506	4,15	412	3,22	408	6,36

Таким образом, наиболее крупными заказчиками, имеющими кредитную линию в ООО «Феррум Трейд» являются Роснефть, АНК холдинг и Министерство обороны.

Наибольшую долю дебиторской задолженности имеет Роснефть участок 2021 в городе Благовещенске. Приведем сроки предоставления рассрочки в зависимости от суммы контрактов для постоянных покупателей (таблица 18).

Таблица 18 – Структура дебиторской задолженности в зависимости от сроков погашения

Наименование контрагента	На конец 2021 г.		в том числе по срокам образования, тыс. руб.				Отсрочка, дней
	тыс. руб.	%	От 0 до 30 дней	От 31 до 60 дней	От 61 до 180 дней	Свыше 181 дня	
Компания А	2395	37,31	406	802	1187	0	45
Компания Б	1844	28,72	123	644	1077	0	45
Компания В	1530	23,83	410	540	580	0	30
Компания Г	243	3,79	243	0	0	0	30
Прочие покупатели и заказчики	408	6,36	322	0	0	86	15
Задолженность покупателей и заказчиков, всего	6420	100,00	1504	1986	2844	86	15
в % к общей сумме задолженности покупателей		100,00%	23,43	30,93	44,30	1,34	-

Данные таблицы 17 показывают, что основную часть дебиторской задолженности составляет задолженность в интервале от 61 до 180 дней, в том числе доля задолженности со сроком образования до 31 дней 23,43 %, от 31 до 60 дней - 30,93 %.

Более пристального внимания заслуживает задолженность компании А и Б в которые вошли два участка предприятия Роснефть, у которой 37,1 и 28,72 % задолженности относится к просроченной. Наличие задолженности со сроком образования более 45 дней не предусмотрено условиями договоров.

Отметим, что, проблемной может быть признана задолженность в сумме более 3 % от общей суммы задолженности, так как данная задолженность не обусловлена условиями договоров (отсрочки платежей более чем на 180 дней

компанией не предоставляются), что говорит о нарушении покупателями платежной дисциплины и невнимании со стороны компании к указанной ситуации.

В процессе анализа дебиторской задолженности рассчитывают и оценивают показатели оборачиваемости дебиторской задолженности, которые характеризуют число оборотов долга в течение анализируемого периода, а также среднюю продолжительность одного оборота в сопоставлении с общей выручкой по каждому из предприятий (таблица 19).

Таблица 19 – Показатели оборачиваемости дебиторской задолженности ООО «Феррум Трейд» в разрезе контрагентов в 2021 году

Показатель	Ед. изм.	Компания А	Компания Б	Компания В	Компания Г	Прочие покупатели и заказчики
Сумма дебиторской задолженности	тыс. руб.	2395	1844	1530	243	408
Число дней в периоде	день	360	360	360	360	360
Выручка за период	тыс. руб.	4511	2978	4730	2634	275429
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности		1,9	1,6	3,1	10,8	675,1
Длительность оборота дебиторской задолженности, Доб	день	191,1	222,9	116,4	33,2	0,5
Средняя однодневная выручка, Об, дн	тыс. руб.	12,5	8,3	13,1	7,3	765,1

Здесь наглядно видна проблема с просроченной дебиторской задолженностью. Хотя в общем обороте выручки компании, сумма дебиторской задолженности и снизилась значительно в 2021 году. Значительные просрочки имеют место. Более 6 миллионов средств компании в 2021 году работали не эффективно.

Длительность оборота суммы дебиторской задолженности по основным покупателям составила по компании Роснефть в 2021 году 191,1 день участок Благовещенск и 222,9 дней участок Белогорск, соответственно.

Соотнесем показатели дебиторской и кредиторской задолженности по годам. Норма коэффициента отношения размера дебиторской и кредиторской задолженностей должен составлять не более 2.

Таблица 20 – Анализ дебиторской и кредиторской задолженности

Показатель	На конец 2019 г.	На конец 2020 г.	На конец 2021 г.
1. Дебиторская задолженность краткосрочная, всего, тыс. руб.	12182	12801	6420
2. Кредиторская задолженность краткосрочная, всего, тыс. руб.	10528	1697	369
3. Разница показателей, тыс. руб. (стр. 1 - стр. 2)	1654	11104	6051
4. Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности (стр. 1 / стр. 2)	1,2	7,5	17,4

Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности в организации превышает 1,0, т.е. дебиторская задолженность покрывает кредиторскую. Краткосрочная кредиторская задолженность полностью покрывается краткосрочной дебиторской задолженностью, что является положительным фактором, который говорит о потенциальной возможности организации расплатиться со своими кредиторами без привлечения дополнительных источников финансирования.

Тем не менее, на протяжении ряда лет он выше нормативного значения 2, а это значит, что замедляется обращение в денежные средства ликвидной части оборотных активов.

### **3.3 Разработка пакета финансовых решений, направленных на повышение эффективности деятельности ООО «Феррум Трейд»**

Таким образом, из полученных результатов анализа и сделанных выводов, можно заключить, что финансовая политика предприятия ООО «Феррум Трейд» является успешной, а планирование на предприятии производится на высоком уровне. Есть только один недостаток, который можно отметить: и кредиторская, и дебиторская задолженность сократились, но кредиторская задолженность снижается быстрее (таблица 21), в любом случае руководству компании следует активизировать работу в сфере управления дебиторской и кредиторской задолженностью.

Далее разработку мероприятий по совершенствованию деятельности предприятия будем производить, опираясь на данную рекомендацию.

Таблица 21 – Темпы роста дебиторской и кредиторской задолженности

	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Кредиторская задолженность	1946	571	4965	6652	42930	10 528	1 697	369
Дебиторская задолженность	1	3	6028	10289	39274	1282	12801	6420
Коэффициент КЗ /ДЗ	1946,00	190,33	0,82	0,65	1,09	8,21	0,13	0,06
Темп роста дебиторской задолженности, %	-	300	200933,3	170,7	381,7	3,3	998,5	50,2
Темп роста кредиторской задолженности, %	-	29,3	869,5	134,0	645,4	24,5	16,1	21,7

В соответствии с проведенным анализом и выявленной необходимостью совершенствования системы управления дебиторской задолженностью необходима реализация следующих двух мероприятий:

1) Совершенствование процесса обработки информации по поставщикам, оценка оптимального уровня дебиторской и кредиторской задолженности. Для этого необходимо:

- подключение рабочего места бухгалтера в программу 1С к рабочему месту 1С компаний контрагентов для формирования внешнего контура обмена информацией.

2) Разработка мероприятий по контролю за сроками погашения дебиторской задолженности. Для этого необходимо:

- создание формальной рабочей группы по оперативному управлению дебиторской задолженностью в организации;

Рассмотрим каждое предложенное мероприятие более подробно.

Причинами роста дебиторской задолженности могут быть – неавтоматизированная система корректировки отгрузочных документов, которая на предприятии отсутствует. Погрузка и выгрузка лома металла и металлопроката производится с натуры по распечатанным передаточным документам. Неавтоматизированный процесс замены первичных документов в среднем увеличивался срок оплаты за поставку на 10 календарных дней, т.к. в рамках коммерческих условий именно с даты предоставления корректных документов наступал период отсрочки платежа. Однако, еще с 2019 года появилась возможность легитимного

электронного документооборота полным пакетом документов по торговым операциям:

- договорами и ценовыми листами;
- накладными ТОРГ-12 и актами приемки-сдачи работ;
- счетами-фактурами (включая корректировочные).

Таким образом, целесообразно внедрение системы электронного обмена данными с крупными оптовыми покупателями, на долю которых на конец 2020 года приходится порядка 80 % дебиторской задолженности ООО «Феррум Трейд».

EDI-система - модель взаимодействия, пришедшая на смену традиционному документообороту.

Эта технология исключает ошибки, вызванные человеческим фактором и ручным вводом информации, благодаря формированию электронных сообщений о заказе, отгрузке и приемке товаров. Система EDI также может осуществлять электронный документооборот. Такие документы имеют юридическую значимость и не нуждаются в дублировании на бумаге. А EDI-сообщения гарантируют оперативное взаимодействие с контрагентами, сокращение ошибок и издержек. Кроме того, эта технология позволяет вносить необходимые исправления в EDI-документы в режиме онлайн и передавать их мгновенно.

В России технологию EDI в своей работе используют более 4 тыс. компаний. Порядка десяти дебиторов ООО «Феррум Трейд» активно используют данную технологию при обмене данными со своими поставщиками.

Преимуществами электронного документооборота являются:

- оперативный, прозрачный и контролируемый документооборот;
- снижение затрат на печать, доставку и хранение документов;
- экономия времени и сил сотрудников;
- сокращение времени получения оплаты поставок.

Для перехода на систему электронного обмена данными ООО «Феррум Трейд» необходимо:

- подписать договор с оператором, который будет предоставлять данную

услугу;

- подключить программное обеспечение с интеграцией с учетной системой «1С.Предприятие»;

- заключить дополнительное соглашение с дебитором о переходе на электронный обмен данными.

Следует отметить, что у организации есть сертификат электронной подписи, который потребуется для успешного функционирования данной системы.

1) В качестве оператора EDI-системы выбран один из лидеров на данном рынке – СКБ Контур. В качестве наиболее оптимального продукта выбран онлайн-сервис – «Контур. EDI».

Возможности «Контур. EDI»:

- электронный документооборот между покупателями и поставщиками. Передача заказа через Контур.EDI и выгрузка в учетную систему поставщика. Формирование электронной первичной документации на основе EDI-сообщений;

- интеграция с любыми учетными системами. Клиентам Контур.EDI доступна удобная и функциональная веб-версия, которая работает с любыми учетными системами (SAP, MS Dynamics, Oracle) через API. Для пользователей 1С разработано специальное коробочное решение, которое позволит получать заказы и оформлять поставки непосредственно внутри учетной записи.

- электронные договоры и прайс-листы. Помимо коммерческих документов, таких как счета-фактуры, заказы и накладные, в Контур.EDI дополнительно можно передавать любые неформализованные документы, подписываемые квалифицированной электронной подписью.

Заказ формируется в учетной системе, направляется EDI-сообщением и автоматически выгружается в учетную систему поставщика. В сообщении передается номер заказа, дата и время желаемой поставки, идентификаторы участников (получателя, отправителя, места доставки, заказчика, перевозчика, грузополучателя) и фактурная часть.

В ответ на заказ поставщик может направить EDI-сообщение о

подтверждении заказа, в котором уточнить фактурную часть и время поставки. Если покупатель согласен с внесенными изменениями, то он подтверждает заказ.

Аналог товаросопроводительных документов, передается в момент отгрузки и содержит актуальную информацию о фактической отгрузке товара со склада поставщика. В результате сеть еще до прихода машины получает точную информацию о содержании поставки и приблизительном времени прибытия, которая автоматически загружается в учетную систему сети и может быть использована для ускорения приемки.

Уведомление о приемке содержит информацию о фактически принятом товаре (с указанием причины неприемки) и позволяет поставщику сразу же после приемки сформировать корректный счет-фактуру (при необходимости откорректировать электронные товаросопроводительные документы).

На основании этого сообщения автоматически формируются электронные первичные документы (счет-фактура, ТОРГ-12), которые полностью заменяют бумажные документы и не нуждаются в распечатывании, транспортировке и архивном складировании. Представить в налоговый орган такие документы можно в электронном виде.

Стоимость услуг электронного обмена данными зависит от объемов заказов и первичной документации. Наиболее оптимальный тариф для ООО «Феррум Трейд» - «Безлимитный», стоимость которого составляет 25000 руб. в год с одной организацией. Единоразовые расходы на интеграцию с типовыми конфигурациями 1С и обучением персонала составят 30000 руб. Учитывая, что на электронный обмен данными планируется перевести работу с семью компаниями, совокупные расходы за пользование услугой составят 175000 руб. При этом ООО «Феррум Трейд» экономит на почтовых, канцелярских расходах и обслуживании оргтехники. В 2020 году они составляли порядка 580 тыс. руб., предполагается, что они сократятся на 60 %, т.е. на 348 тыс. руб.

Помимо экономии на почтовых и канцелярских расходах после внедрения предложенной системы, произойдет оптимизация рабочего времени специалистов отдела продаж и отдела документооборота.

Менеджеру отдела продаж для формирования заказа в среднем требуется 20 минут (набор, отправка по электронной почте, подтверждение получения), используя электронный аналог, специалист может сформировать его за пять минут, экономя 15 минут рабочего времени с каждого заказа.

В 2020 году в ООО «Феррум Трейд» было обработано порядка 12000 заказов. Используя EDI-систему, будет сэкономлено 3000 ( $12000 \cdot 15 / 60$ ) часов рабочего времени, т.е. сократить трудозатраты на 75 %. Однако будет целесообразнее не сокращать двух специалистов, а высвободить это время для решения наиболее важных задач (контроль и координация работ по продаже товара и его оплате).

Используя EDI-систему, заказчик отправляет поставщику информацию о фактически принятом товаре, на основании которого поставщик может выставить счет-фактуру в соответствии с фактически принятым товаром еще до возврата машины с первичными документами.

Специалисту отдела документооборота не потребуется исправлять и отправлять первичные документы на бумажном носителе по многочисленным адресам покупателей. Если ранее на подготовку и отправку 50 корректных первичных документов специалист документооборота вынужден был тратить до 8 часов, то используя EDI-систему, такое же количество документов можно обработать и отправить за 2 часа, что в итоге не 75 % уменьшает время, на данную операцию, избавляя персонал от необходимости обрабатывать большое количество бумажных документов.

В ходе анализа системы управления дебиторской задолженностью ООО «Феррум Трейд» был выявлен еще один существенный недостаток: в организации не закреплена четко построенная система оперативного управления дебиторской задолженностью. Действия по оперативной работе распределены между подразделениями, при этом каждая служба отвечает только за свой участок в процессе управления дебиторской задолженностью, что приводило к возникновению конфликта интересов. Низкая координация действий этих подразделений способствует неэффективному управлению, и как следствие, замедлению обрачиваемости дебиторской задолженности.

Таким образом, будет целесообразно создание постоянной рабочей группы по работе с дебиторской задолженностью в ООО «Феррум Трейд».

Постоянная рабочая группа – это группа внутри организации, имеющая конкретную цель, постоянно возникающие задачи.

Основная цель рабочей группы по оперативному управлению дебиторской задолженностью – обеспечить исполнение контрагентами условий договоров и не допустить проблем с ликвидностью.

В процессе оперативной работы должны параллельно решаться три задачи:

- недопущение необоснованного появления просроченной задолженности;
- недопущения старения не погашенной вовремя задолженности;
- контроль эффективности политики продаж.

2) Система оперативного управления дебиторской задолженностью не может создаваться обособленно. Она требует системного подхода, взаимосвязанных мер и процедур, интегрированных в остальные процессы компании.

В состав рабочей группы по оперативной работе должны входить сотрудники, задействованные в работе с дебиторской задолженностью от момента отгрузки товара до поступления оплат от покупателя.

Сотрудники, входящие в рабочую группу:

- начальник отдела реализации (отвечает за работу с текущими заказчиками и своевременность поставок по заключенным договорам);
- менеджер по продажам (отвечает за получение новых заказов, ведет переговоры с потенциальными заказчиками);
- главный бухгалтер (производит формирование бухгалтерской отчетности для целей налогообложения с 2020 года);
- бухгалтер (производит расчет заработной платы и начисление сумм к оплате труда работников по срочным договорам).

Руководителем рабочей группы следует назначить начальника отдела реализации. Распределение ответственных лиц за мероприятия по оперативному управлению представлено в таблице 22.

Таблица 22 – Мероприятия по оперативному управлению дебиторской задолженностью в ООО «Феррум Трейд»

Мероприятие	Срок исполнения	Ответственное лицо
Инициация заявки на предоставление отсрочки платежа новому покупателю	3 рабочих дня	начальника отдела реализации
Оценка рискованности потенциального покупателя	3 рабочих дня	Главный бухгалтер
Принятие решения о предоставлении отсрочки платежа	3 рабочих дня	Генеральный директор, заместитель директора
Внесение информации о новом дебиторе в учетную систему	1 рабочий день	начальника отдела реализации
Внесение информации о новых отгрузках	1 рабочий день	Бухгалтер
Корректировка реализации в учетной системе и отправка корректных счетов-фактур покупателям	1 рабочий день при работе с СЭД; 2 рабочих дня при работе с документами на бумажном носителе	бухгалтер
Внесение в учетную систему информацию об оплатах от покупателей	Ежедневно	Главный бухгалтер
Подготовка и предоставление аналитической информации о состоянии дебиторской задолженности	Ежедневно	Главный бухгалтер
Подписание актов сверок взаиморасчетов, актов премий, актов взаимозачетов	Ежемесячно	Главный бухгалтер
Взаимодействие с дебиторами на предмет оплаты просроченной задолженности в рамках утвержденного регламента	Ежедневно	менеджер по продажам
Предоставление отчета о предпринятых действиях для возмещения просроченной ДЗ	Еженедельно	менеджер по продажам
Анализ состояния дебиторской задолженности	Ежедневно	Менеджер по продажам, начальник отдела реализации
Анализ состояния просроченной задолженности	Ежедневно	Менеджер по продажам, начальник отдела реализации
Оценка рискованности дебиторов	Ежеквартально	Генеральный директор
Инициирование действий по возмещению просроченной задолженности	Еженедельно	Менеджер по продажам, начальник отдела реализации
Актуализация графика поступления	Еженедельно	Начальник отдела реализации, бухгалтер
Мониторинг финансового состояния дебиторов	Ежегодно	Главный бухгалтер

Процессы учета и оперативного контроля состояния дебиторской задолженности должны быть выстроены таким образом, чтобы каждый участник понимал сферу своей ответственности и сроки исполнения, при этом не было зон безответственности или дублированных функций.

Предложенная схема распределения ответственности направлена на предоставление и анализ данных, выявление необоснованных отклонений и оперативное реагирование.

В рамках оперативного реагирования могут быть применены следующие действия:

- стимулирование своевременной оплаты (поставки) контрагентом с ухудшающимся рейтингом вводом дополнительных поощрений для него;
- реструктуризация или пролонгация долга партнерам по объективным причинам;
- блокировка отгрузки;
- снижение размеров кредитной линии или отказ в предоставлении отсрочки;
- рефинансирование задолженности (бартер, зачет, оформление векселя и т.д.);
- применение штрафных санкций;
- передача дела в судебное производство;
- уступка задолженности специализированным организациям.

Рассмотрим экономическую эффективность предложенных мероприятий по совершенствованию управления дебиторской задолженностью, а именно, сокращение расходов на финансирование оборотных активов в связи со снижением периода оборачиваемости дебиторской задолженности, и как следствие, высвобождению оборотных средств. Факторы, обеспечивающие экономическую эффективность предлагаемых мероприятий представлены в таблице 23.

Таблица 23 – Факторы, обеспечивающие экономическую эффективность предлагаемых мероприятий в ООО «Феррум Трейд»

Фактор экономической эффективности	Корректируемые технико-экономические показатели
1	2
Совершенствование внешнего документооборота	Сокращение размера дебиторской задолженности; сокращение периода оборота дебиторской задолженности; увеличение производительности труда в коммерческом и финансовом аппарате из-за снижения трудоемкости обработки данных.

1	2
Повышение контроля за состоянием расчетов с покупателями	Сокращение размера дебиторской задолженности; сокращение периода оборота дебиторской задолженности.
Повышение уровня контроля платежеспособности дебиторов	Сокращение размера просроченной дебиторской задолженности; сокращение периода оборота дебиторской задолженности.
Повышение заинтересованности сотрудников в конечном результате	Сокращение размера дебиторской задолженности; сокращение периода оборота дебиторской задолженности; увеличение производительности труда в коммерческом и финансовом аппарате
Повышение уровня коммуникаций между подразделениями	Сокращение размера дебиторской задолженности; сокращение периода оборота дебиторской задолженности; увеличение производительности труда в коммерческом и финансовом аппарате
Повышение финансовой дисциплины	Сокращение периода оборота дебиторской задолженности и, как следствие, сокращение периода оборота кредиторской задолженности; рост показателей финансовой устойчивости

Ожидается, что мероприятия дадут комплексный результат, выраженный в ускорении оборачиваемости дебиторской задолженности в разрезе каждой организации. Методом экспертной оценки определено предполагаемое сокращение периода оборота дебиторской задолженности на 30 %.

Средняя продолжительность оборота просроченной дебиторской задолженности:

$$(4511 + 2978 + 4730 + 2634) : 6012 = 14853 : 6012 = 2,47.$$

$$360 : 2,47 = 145,7 \text{ дней.}$$

Сокращение продолжительности на 30 % составит:

$$145,7 \times 0,3 = 43,71 \text{ дня.}$$

Около 44 дней.

Результаты оценки эффекта от реализации предложенных мероприятий представлены в таблице 24.

В результате высвобожденные денежные средства могут быть использованы:

- на погашение краткосрочной кредиторской задолженности, сумма которой составляет 369 тыс. руб.

- остаток средств можно выгодно использовать для краткосрочных финансовых вложений, например банк Тинькофф предлагает краткосрочные вклады под 7 % годовых, тогда доход составит:

$$2224,0 - 369 = 1876 \text{ тыс. руб.}$$

$$7 : 12 \times 11 = 6,4 \% - \text{ссудные проценты за 11 месяцев.}$$

$$1876 \times 0,064 = 120,1 \text{ тыс. руб.}$$

Данные доходы могут быть учтены как «прочие доходы».

Налог на данную сумму составит:

$$120,1 \times 0,2 = 24,01 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{Чистая прибыль: } 120,1 - 24,01 = 96,08 \text{ тыс. руб.}$$

Таблица 24 – Оценка эффекта от реализации предложенных мероприятий по совершенствованию управления дебиторской задолженностью в ООО «Феррум Трейд»

Показатели	Отчетный период	Проект
Выручка от реализации по основным дебиторам, тыс. руб.	14853	14853
Средняя величина дебиторской задолженности, тыс.руб.	6420	4196,0
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	2,31	3,5
Средний период оборота дебиторской задолженности, дни	145,7	101,7
Высвобождение оборотных средств, тыс. руб.		2224,0
Доходы от реализации предложенных мероприятий:		
Сокращение расходов на проценты по кредитной линии, тыс. руб.	38	38
Сокращение почтовых и канцелярских расходов, тыс. руб.		348
Проценты к получению по краткосрочным финансовым вложениям		96,1
Итого доходов, тыс. руб.:		482,08
Расходы на проведение предложенных мероприятий:		
Внедрение EDI-системы, тыс. руб.		25
Услуги по предоставлению EDI-системы, тыс. руб.		175
Заработная плата, тыс. руб.		55,3
Страховые взносы, тыс. руб.		0,1
Итого расходов, тыс. руб.:		255,4
Эффект от реализации предложенных мероприятий, тыс. руб.		226,7

Проанализируем результаты практического применения предложенных мероприятий более подробно. Предположим, что в 2022 году организация практически применила предложенные мероприятия. За счет сокращения периода оборачиваемости дебиторской задолженности на 44 дня, абсолютное высвобождение оборотных средств составит 2224,0 тыс. руб. В результате данного высвобождения, у организации сократится потребность в финансировании оборотных

средств за счет краткосрочной кредитной линии. Учитывая, что процентная ставка по краткосрочной кредитной линии составляет в среднем 10 %, экономия от сокращения расходов на проценты к уплате составит 38,3 тыс. руб. (строка «проценты к уплате»).

Затраты на внедрение EDI-системы (интеграция и обучение персонала) составят 55,3 тыс. руб. Годовая стоимость данной услуги – 175 тыс. руб., причем организация сможет сократить почтовые и канцелярские расходы на 60 %, которые в 2021 году составили 580 тыс. руб., т.е. на 348 тыс. руб.

Экономический эффект в результате ускорения оборачиваемости выражается в относительном высвобождении средств из оборота, а также в эффекте от использования этих средств. Итого совокупный эффект от предложенных мероприятий: 226,7 тыс. руб.

Таким образом, эффективность мероприятий можно считать доказанной.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Из изученного материала можно сделать ряд выводов. Во-первых, существует ряд лиц, которые заинтересованы в развитии и росте предприятия и получаемой им прибыли – это акционеры, владельцы, топ менеджеры, управленцы. Для развития предприятия требуется четкое осознание целей его деятельности и перспектив роста. Для достижения целей необходимо планирование и управленческий контроль за реализацией планов.

Формирование планов развития невозможно без диагностики состояния предприятия, в котором оно находится в данный момент, этот процесс называется финансовым анализом деятельности предприятия.

Для целей финансового анализа используются как финансовые, так и нефинансовые источники информации. Основным источником информации как для внешних, так и для внутренних получателей результатов финансового анализа, является бухгалтерская отчетность. Финансовый анализ проведенный для целей внутреннего планирования более глубокий и детализированный, чем для внешних.

Во-вторых, при формировании финансового анализа решаются следующие задачи;

- сопоставление различных экономических показателей деятельности предприятия как друг с другом, так и в динамике, для получения наиболее полной информации о действующих на предприятии финансовых процессах и определения закономерности в факторах, влияющих на них;

- определение перспектив развития предприятия для целей инвестирования, как внутреннего, так и внешнего;

- определение резервов роста предприятия для формирования прогнозов прибыльности при формировании торговых связей (поставщик – потребитель), финансовых вложений;

- определения платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия для принятия решения о сотрудничестве (участии в совместных проектах), покупке акций или выдаче займов.

Все стадии финансового анализа взаимосвязаны и состоят из трех основных блоков:

- анализ финансовых результатов;
- общего финансового состояния предприятия и соотношения внутри балансовых связей;
- степень эффективности использования ресурсов, которые имеются в распоряжении предприятия (материальные, финансовые, человеческие) и т.д.

Чем больше будет рассчитано ключевых показателей, тем более полным будет отчет о результатах финансового анализа.

Третье – качественный финансовый анализ может быть проведен как квалифицированными внутренними или внешними финансовыми специалистами, или с использованием программных систем, интерпретация результатов анализа должна быть произведена специалистом управленческой деятельности, т.к. оценка деятельности предприятия всегда субъективна и зависит от целей его проведения.

Объектом исследования в данной бакалаврской работе выступает предприятие ООО «Феррум Трейд». Применение отечественных моделей позволило сделать вывод, что в финансовом состоянии ООО «Феррум Трейд» произошли преимущественно положительные изменения.

Из полученных результатов анализа деятельности ООО «Феррум Трейд» и сделанных выводов, можно заключить, что финансовая политика предприятия ООО «Феррум Трейд» является успешной, а планирование на предприятии производится на высоком уровне. Есть только один недостаток, который можно отметить: и кредиторская, и дебиторская задолженность сократились, но кредиторская задолженность снижается быстрее, в любом случае руководству компании следует активизировать работу в сфере управления дебиторской и кредиторской задолженностью.

В соответствии с проведенным анализом и выявленной необходимостью совершенствования системы управления дебиторской задолженностью необходима реализация следующих двух мероприятий:

1) Совершенствование процесса обработки информации по поставщикам, оценка оптимального уровня дебиторской и кредиторской задолженности. Для этого необходимо:

- подключение рабочего места бухгалтера в программу 1С к рабочему месту 1С компаний контрагентов для формирования внешнего контура обмена информацией.

2) Разработка мероприятий по контролю за сроками погашения дебиторской задолженности. Для этого необходимо:

- создание формальной рабочей группы по оперативному управлению дебиторской задолженностью в организации;

Проанализируем результаты практического применения предложенных мероприятий более подробно. Предположим, что в 2022 году организация практически применила предложенные мероприятия. За счет сокращения периода оборачиваемости дебиторской задолженности на 44 дня, абсолютное высвобождение оборотных средств составит 2224 тыс. руб. В результате данного высвобождения, у организации сократится потребность в финансировании оборотных средств за счет краткосрочной кредитной линии. Учитывая, что процентная ставка по краткосрочной кредитной линии составляет в среднем 10 %, экономия от сокращения расходов на проценты к уплате составит 38,3 тыс. руб. (строка «проценты к уплате»).

Затраты на внедрение EDI-системы (интеграция и обучение персонала) составят 55,3 тыс. руб. Годовая стоимость данной услуги – 175 тыс. руб., причем организация сможет сократить почтовые и канцелярские расходы на 60 %, которые в 2021 году составили 580 тыс. руб., т.е. на 348 тыс. руб.

Экономический эффект в результате ускорения оборачиваемости выражается в относительном высвобождении средств из оборота, а также в эффекте от использования этих средств. Итого совокупный эффект от предложенных мероприятий: 226,7 тыс. руб.

Таким образом, эффективность мероприятий можно считать доказанной.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1 Абдукаримов, И.Т., Беспалов, М.В. Финансово-экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций (анализ деловой активности): Учебное пособие / И.Т. Абдукаримов, М.В. Беспалов. - М.: Изд-во Инфра-М, 2020. – 215с.

2 Бакулина, А.А., Чеботарева З.В. Организация учета и контроля дебиторской задолженности на предприятии сферы информационных технологий / А.А. Бакулина // Инновационная экономика: материалы IV Международной научной конференции, Казань: Издательство «Бук», 2019. – С. 45-48.

3 Банкова, К.В. Оценка платежеспособности физического лица – заемщика коммерческого банка / К.В. Банкова // Региональное развитие, 2019. – № 3,4. – С. 130-133.

4 Белоглазова, М.С. Анализ и проблемы строительной отрасли / М.С. Белоглазова // Молодой ученый, 2019. – №4. – С. 104-107.

5 Белоножкова, Е.Ю., Игнатенко А.А. Управление дебиторской задолженностью / Е.Ю. Белоножкова, А.А. Игнатенко // Молодой ученый, 2019. – №12. – С. 88-90.

6 Бердникова, Л.Ф., Одарич, В.В. Сущность и структура дебиторской и кредиторской задолженностей / Л.Ф. Бердникова, В.В. Одарич // Молодой ученый, 2019. – №9.2. – С. 5-8.

7 Бороненковой, С.А., Мельника, М.В. Комплексный финансовый анализ в управлении предприятием: Учебное пособие / под ред. С.А. Бороненковой, М.В. Мельника. – Москва: Форум, НИЦ ИНФРА-М, 2017. – 336 с.

8 Быкова, Н.Н. Основные проблемы управления дебиторской задолженностью на российских предприятиях и пути их решения / Н.Н. Быкова // Современные научные исследования и инновации, 2019. – № 12 (68). – С. 619-622.

9 Вахрушина, М.А. Анализ финансовой отчетности: учебник / М.А. Вахрушина. – 4-е изд. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2019. – 431 с.

10 Вахрушина, М.А. Как определить размер скидок и оценить их эффективность / М.А. Вахрушина // Финансовый директор, 2019. – №1 – С.19-24.

11 Верст, С.В. Комплексный подход к управлению дебиторской задолженностью предприятия на современном этапе / С.В. Верст // Концепт, 2019. – № 6. – С. 16-20.

12 Галяутдинова, А.Р. Проблемы управления дебиторской задолженностью на предприятии и пути их решения / А.Р. Галяутдинова // Российское предпринимательство, 2019. – № 20. – С. 3425-3440.

13 Герасимова, Е.Б., Мельник, М.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / Е.Б. Герасимова, М.В. Мельник. - 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд-во Форум, 2020. – 285 с.

14 Глазкова, Л. 21 правило работы с дебиторкой / Л. Глазкова // Финансовый директор, 2019. – №5 – С. 2-5.

15 Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 г. № 51-ФЗ (ред. от 23.05.2019) / Консультант плюс [сайт]: URL: [www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_5142/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/) (дата обращения 13.05.2022).

16 Дербичева, А.А. Анализ состояния дебиторской и кредиторской задолженности и направления их оптимизации / А.А. Дербичева // Калужский экономический вестник, 2019. - № 3. - С. 24-27.

17 Дербичева, А.А., Белова, Е.Л. Актуализация функциональной роли дебиторской задолженности в достижении устойчивого финансового положения организации / А.А. Дербичева, Е.Л. Белова. – М: Издательство: ООО «ТРП», 2020. – С. 127-133.

18 Донцова, Л.В. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности: практикум / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. – 5 изд., переработ. и доп. – М.: Дело и сервис, 2020. – 160 с.

19 Дружиловская, Э.С. Совершенствование правил оценки дебиторской и кредиторской задолженности в бухгалтерском учете / Э.С. Дружиловская // Бухгалтер и закон, 2019. - № 4 (184). - С. 2-9.

20 Дядик, А.С. Порядок учета расчетов с дебиторами / А.С. Дядик // Синергия Наук, 2019. - Т.1. - №18. - С. 375-381.

21 Евграфова, А.А. Анализ дебиторской и кредиторской задолженности /

А.А. Евграфова // Наука через призму времени, 2019. - № 6 (6). - С. 26-30.

22 Замятина, Т.В. Регламентирование процедуры контроля задолженности контрагентов / Т. В. Замятина // Российский экономический журнал, 2019. - № 4. – С. 34 – 39.

23 Канке, А.А., Кошевой, И.П. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие / А.А. Канке, И.П. Кошевой. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2019. – 288 с.

24 Кнауб, М.А. Бухгалтерский учет и аудит расчетов с покупателями и заказчиками / М.А. Кнауб // Электронный научно-методический журнал Омского ГАУ, 2019. - № 3 (10). - С. 12.

25 Ковалев, В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика / В.В. Ковалев. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва: Проспект, 2019. – 1024 с.

26 Кокина, А.С., Яшина, Н.И., Яшина, С.Н. Корпоративные финансы: учебное пособие / А.С. Кокина, Н.И. Яшина, С.Н. Яшина. – Москва: ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, - 2019. – 369 с.

27 Кондраков, Н.П. Бухгалтерский (финансовый, управленческий) учет: учебное пособие / Н.П. Кондраков. – М.: ИНФРА-М, 2019. – 487 с.

28 Коровина, Л.Н., Кобякова, С.Н. К вопросу о дебиторской и кредиторской задолженности / Л.Н. Коровина, С.Н. Кобякова // Социально-экономические явления и процессы, 2019. –№7(053) – С. 78-82.

29 Кравчук, Д.И., Кравчук, В.И. Проблемы и пути решения управления дебиторской задолженностью на предприятии / Д.И. Кравчук, В.И. Кравчук // Молодой ученый, 2019. – №2. – С. 272-274.

30 Круглова, Л. Методы управления дебиторской задолженностью предприятия / Л. Круглова // Финансовый директор, 2019. – №4. - С. 14-18.

31 Курганова, О.А. Основы управления дебиторской задолженностью предприятия / О.А. Курганова // Концепт, 2019. - С. 36-40.

32 Кучеров, А.В. Планирование оборотного капитала, авансированного в дебиторскую задолженность / А.В. Кучеров // Молодой ученый, 2019. – №2. – С. 128-130.

33 Лафишева, А.А. Учет расчетов с покупателями: проблемы и пути их решения / А.А. Лафишева // Научный альманах, 2019. - № 7-1 (33). - С. 27-29.

34 Макарова, О.В. Направления внутреннего контроля дебиторской и кредиторской задолженности / О. В. Макарова // Финансы и кредит, 2019. – № 7. – С. 89-103.

35 Молдован, А.А. Комплексное управление дебиторской и кредиторской задолженностями предприятия / А.А. Молдован // Стратегии развития предпринимательства в современных условиях. Сборник научных трудов I международной научно-практической конференции, 2019. - С. 304-306.

36 Муканова, Л.К. Управление оборачиваемостью дебиторской и кредиторской задолженности / Л.К. Муканова // Вестник Казахского гуманитарно-юридического инновационного университета, 2019.- № 1 (33). - С. 121-123.

37 Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 г. № 117-ФЗ (ред. от 04.06.2019) / Консультант плюс [электронный ресурс]: URL : [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_5142/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/) (дата обращения 13.05.2022).

38 Неведрова, Р.В. Оценка состояния и движения дебиторской и кредиторской задолженности организации / Р.В. Неведрова // Политика, экономика и инновации, 2019. - № 7 (17). - С. 5.

39 Новиков, С.В. Экономическая природа оборотного капитала и его роль в деятельности девелоперских компаний / С.В. Новиков // Молодой ученый, 2019. – №14. – С. 399-406.

40 Павлова, А.Н. Понятие дебиторской и кредиторской задолженности: учетный аспект / А.Н. Павлова // Аллея науки, 2019. - Т.3. - № -9. - С. 174-177.

41 Подгайнова, К.С. Ключевые аспекты анализа дебиторской и кредиторской задолженности: механизм и оценка результатов / К.С. Подгайнова // Синергия Наук, 2019. - № 20. - С. 44-50.

42 Подсумкова, Л.А. К вопросу о необходимости управления дебиторской и кредиторской задолженностями производственного предприятия / Л.А. Подсумкова // Вестник Саратовского государственного социально-экономического

университета, 2019. - № 4 (68). - С. 64-67.

43 Попова, Д.Н. Учет расчетов с поставщиками и подрядчиками / Д.Н. Попова // Молодежь и наука, 2019. - № 4.3. - С. 42.

44 Попова, Л.А. Совершенствование учета расчетов с покупателями и заказчиками в коммерческой организации / Л.А. Попова // Актуальные направления научных исследований XXI века: теория и практика, 2019. - Т. 5. - № 3 (29). - С. 197-202.

45 Приходько, Е.А. Краткосрочная финансовая политика: Учебное пособие / Е.А. Приходько, – Москва: НИЦ Инфра-М, 2019. – 332 с.

46 Романовского, М.В., Вострокнутовой, А.И. Корпоративные финансы: учебник для вузов / М.В. Романовского, А.И. Вострокнутовой // Стандарт третьего поколения, Санкт-Петербург: Питер, 2019. – 592 с.

47 Савицкой, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В. Савицкая. – 6-е изд., испр. и доп. – Москва: ИНФРА-М, 2019. – 378 с.

48 Самылина, А.И. Корпоративные финансы: учебное пособие / А.И. Самылина. – Москва: НИЦ ИНФРА-М, 2019. – 472 с.

49 Сергиенко, О.В., Грекова, В. А. Организация внутреннего контроля дебиторской задолженности / О.В. Сергиенко // Молодой ученый, 2019. – №15. – С. 464-467.

50 Степанова, Ю.Н. Управление дебиторской задолженностью / Ю.Н. Степанова // Международный студенческий научный вестник, 2019. - №1. - С. 46.

51 Сутягина, В.Ю., Беспалова, М.В. Дебиторская задолженность: учет, анализ, оценка и управление: учебное пособие / В.Ю. Сутягина, М.В. Беспалова. – Москва: ИНФРА-М, 2019. – 216 с.

52 Топузова, А.Н. Оценка состояния дебиторской и кредиторской задолженности / А.Н. Топузова // Научно-аналитический экономический журнал, 2019. - №4 (15). - С. 23.

53 Тычинина, Н.А. Учетно-аналитическое обеспечение управления дебиторской и кредиторской задолженностью как фактор устойчивого развития организации / Н. А. Тычинина // Теория и практика современной науки, 2020. - № 4.

– С. 80 – 90.

54 Фархутдинова, Д.В. Развитие системы финансового контроля дебиторской и кредиторской задолженности коммерческой организации / Д.В. Фархутдинова // Синергия Наук, 2019. - Т.1. - № 18. - С. 52-57.

55 Хапилина, С.И. Пути повышения платежеспособности предприятия на основе факторного анализа оборачиваемости кредиторской задолженности / С.И. Хапилина // Международный студенческий научный вестник, 2019. - №1. - С. 21.

56 Юшкевич, Ю.П. Контроль и ревизия расчетов с поставщиками и подрядчиками / Ю.П. Юшкевич // Вестник современных исследований, 2019. - №1-2 (4). - С. 213-219.

## ПРИЛОЖЕНИЕ А

Финансовая отчетность ООО «Феррум Трейд» за период 2019 – 2021 гг.

<i>Информация из Государственного информационного ресурса бухгалтерской (финансовой) отчетности (Ресурс БФО)</i>	
Дата формирования информации	20.05.2022
Номер выгрузки информации	0710096_2801186914_2020_000_20220520_3a1b496d-a99b-
Настоящая выгрузка содержит информацию о юридическом лице:	
Полное наименование юридического лица	Общество с ограниченной ответственностью "ФЕРРУМТРЕЙД"
<i>включенная в Государственный информационный ресурс бухгалтерской (финансовой) отчетности по состоянию на 20.05.2022</i>	
ИНН	2801186914
КПП	280101001
Код по ОКПО	10334742
Форма собственности (по ОКФС)	16
Организационно-правовая форма (по ОКОПФ)	12300
Вид экономической деятельности по ОКВЭД 2	46.77
Местонахождение (адрес)	675000, Амурская обл, Благовещенск г, Горького ул, д. № 240/3, оф. 302А
Единица измерения	<u>Тыс. руб.</u>

**Бухгалтерский баланс**

<i>Пояснения<sup>1</sup></i>	<i>Наименование показателя</i>	<i>Код строки</i>	<i>На 31 декабря 2020 года</i>	<i>На 31 декабря 2019 год</i>	<i>На 31 декабря 2018 года</i>
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>
<b>АКТИВ</b>					
	Материальные внеоборотные активы <sup>2</sup>	1150	2 573	4 188	3 931
	Нематериальные, финансовые и другие внеоборотные активы <sup>3</sup>	1170	-	-	-
	Запасы	1210	2 435	5 966	8 403
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	107	1 357	1 727
	Финансовые и другие оборотные активы <sup>4</sup>	1230	12 801	12 182	39 274
	<b>БАЛАНС</b>	<b>1600</b>	<b>17 916</b>	<b>23 694</b>	<b>53 335</b>
<b>ПАССИВ</b>					
	Капитал и резервы <sup>5</sup>	1300	16 219	13 166	10 405
	Целевые средства	1350	-	-	-
	Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества и иные целевые фонды	1360	-	-	-
	Долгосрочные заемные средства	1410	-	-	-
	Другие долгосрочные обязательства	1450	-	-	-
	Краткосрочные заемные средства	1510	-	-	-
	Кредиторская задолженность	1520	1 697	10 528	42 930
	Другие краткосрочные обязательства	1550	-	-	-
	<b>БАЛАНС</b>	<b>1700</b>	<b>17 916</b>	<b>23 694</b>	<b>53 335</b>

<sup>1</sup> Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу.

<sup>2</sup> Включая основные средства, незавершенные капитальные вложения в основные средства.

<sup>3</sup> Включая результаты исследований и разработок, незавершенные капитальные вложения в нематериальные.

<sup>4</sup> Включая дебиторскую задолженность.

<sup>5</sup> Некоммерческая организация вместо показателей "Капиталы и резервы" включает "Целевые средства", "Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества и иные целевые фонды".

**Бухгалтерский баланс**

Пояснения <sup>1</sup>	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2021 года	На 31 декабря 2020 год	На 31 декабря 2019 года
1	2	3	4	5	6
<b>АКТИВ</b>					
	Материальные внеоборотные активы <sup>2</sup>	1150	13 789	2 573	4 188
	Нематериальные, финансовые и другие внеоборотные активы <sup>3</sup>	1170	-	-	-
	Запасы	1210	6 087	2 435	5 966
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	1 955	107	1 357
	Финансовые и другие оборотные активы <sup>4</sup>	1230	6 420	12 801	12 182
	<b>БАЛАНС</b>	1600	28 251	17 916	23 694
<b>ПАССИВ</b>					
	Капитал и резервы <sup>5</sup>	1300	27 882	16 219	13 166
	Целевые средства	1350	-	-	-
	Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества и иные целевые фонды	1360	-	-	-
	Долгосрочные заемные средства	1410	-	-	-
	Другие долгосрочные обязательства	1450	-	-	-
	Краткосрочные заемные средства	1510	-	-	-
	Кредиторская задолженность	1520	369	1 697	10 528
	Другие краткосрочные обязательства	1550	-	-	-
	<b>БАЛАНС</b>	1700	28 251	17 916	23 694

<sup>1</sup> Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу.

<sup>2</sup> Включая основные средства, незавершенные капитальные вложения в основные средства.

<sup>3</sup> Включая результаты исследований и разработок, незавершенные капитальные вложения в нематериальные.

<sup>4</sup> Включая дебиторскую задолженность.

<sup>5</sup> Некоммерческая организация вместо показателей "Капиталы и резервы" включает "Целевые средства", "Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества и иные целевые фонды".

## ПРИЛОЖЕНИЕ Б

### Содержание автоформируемого отчета «Анализ финансовых результатах деятельности ООО «Феррум Трейд» в программе «1 С: Предприятие»

ИНН 2801186914  
КПП 280101001

Форма по КНД 0710096  
Форма по ОКУД 0710002

#### Отчет о финансовых результатах

Пояснения <sup>6</sup>	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2020 года.	На 31 декабря 2019 года.
1	2	3	4	5
	Выручка <sup>7</sup>	2110	174 661	157 003
	Расходы по обычной деятельности <sup>8</sup>	2120	(170 710)	(153 552)
	Проценты по уплате	2330	(-)	(-)
	Прочие доходы	2340	45	-
	Прочие расходы	2350	(180)	(-)
	Налоги и прибыль (доходы) <sup>9</sup>	2410	(763)	(690)
	<b>Чистая прибыль (убыток)</b>	<b>2400</b>	<b>3 053</b>	<b>2 761</b>

<sup>6</sup> Указывается номер соответствующего пояснения к отчету о финансовых результатах.

<sup>7</sup> За минусом налога на прибыль.

<sup>8</sup> Включая себестоимость продаж, коммерческие и управленческие расходы.

<sup>9</sup> Включая текущий налог на прибыль, изменение отложенных налоговых обязательств и активов.

Информация сформирована с использованием сервиса «Государственный информационный ресурс бухгалтерской (финансовой) отчетности», размещенного на официальном сайте ФНС России в сети Интернет по адресу: <https://bo.nalog.ru>



Информация о годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности из Государственного информационного ресурса бухгалтерской (финансовой) отчетности, подписанная усиленной квалифицированной электронной подписью, равнозначна информации о годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности на бумажном носителе, подписанной собственноручной подписью должностного лица налогового органа и заверенной печатью налогового органа (пункты 1 и 3 статьи 6 Федерального закона от 6 апреля 2011 г. № 63-ФЗ «Об электронной подписи»).