

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«ИЖЕВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ»

**Кафедра бухгалтерского учета, финансов и аудита**

Допускается к защите:

зав. кафедрой, д.э.н., профессор

\_\_\_\_\_ Алборов Р.А.

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2017г.

**ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА**

на тему: «Оценка внутренних и внешних факторов, влияющих на финансовую  
устойчивость организации  
(на материалах ООО "Фармакон" Удмуртской Республики)».

Направление подготовки 38.04.01 «Экономика»

Направленность «Финансы организаций»

Выпускник

А.В. Эюбова

Научный руководитель

к.э.н., доцент

И.А. Селезнева

Рецензент

Директор филиала «Протек-28»

ЗАО Фирмы «ЦВ Протек»,

г. Ижевск

А.В. Янчиков

Ижевск 2017

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«ИЖЕВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ»

Кафедра бухгалтерского учета, финансов и аудита

Утверждаю:  
зав. кафедрой \_\_\_\_\_

«\_\_» \_\_\_\_\_ 2016г.

### ЗАДАНИЕ

на подготовку выпускной квалификационной работы  
студенту-магистру Эюбовой Анне Викторовне

1. Тема выпускной квалификационной работы «Оценка внутренних и внешних факторов, влияющих на финансовую устойчивость организации (на материалах ООО "Фармакон" Удмуртской Республики))  
утверждена приказом по академии от «09» января 2017г. № 03-ПК
2. Срок сдачи студентом-магистром законченной работы 10.02.2017 года
3. Исходные данные к выпускной квалификационной работе: нормативно-правовые акты, специальная литература по изучаемой проблеме, первичные и сводные документы предприятия, годовая бухгалтерская отчетность за период с 2013 по 2015 годы.
4. Содержание выпускной квалификационной работы (перечень подлежащих разработке вопросов):

Введение;

1. Теоретические аспекты оценки финансовой устойчивости организации;
  - 1.1. Экономическая сущность финансовой устойчивости, ее показатели;
  - 1.2. Факторы, влияющие на финансовую устойчивость организации;
2. Оценка внутренних и внешних факторов, влияющих на финансовую устойчивость ООО «Фармакон»;
  - 2.1. Основные экономические показатели деятельности организации, ее финансовая устойчивость;
  - 2.2. Оценка влияния внутренних факторов на финансовую устойчивость организации;
  - 2.3. Оценка влияния внешних факторов на финансовую устойчивость организации;
3. Разработка мероприятий по повышению финансовой устойчивости ООО «Фармакон»;
  - 3.1. Оценка влияния инфляции на показатели финансовой устойчивости организации;
  - 3.2. Резервы повышения финансовой устойчивости организации;

Заключение.

Руководитель к.э.н., доцент

Селезнева И.А.

Задание принял к исполнению (дата) 15.02.2016 года

Студент-магистрант

Эюбова А.В.

**СОДЕРЖАНИЕ**

<b>ВВЕДЕНИЕ.....</b>	<b>4</b>
<b>1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ.....</b>	<b>7</b>
1.1 Экономическая сущность финансовой устойчивости, ее показатели ....	7
1.2 Факторы, влияющие на финансовую устойчивость организации.....	27
<b>2    ОЦЕНКА ВНУТРЕННИХ И ВНЕШНИХ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ ООО «ФАРМАКОН».....</b>	<b>40</b>
2.1 Основные экономические показатели деятельности организации, ее финансовая устойчивость.....	40
2.2 Оценка влияния внутренних факторов на финансовую устойчивость организации.....	52
2.3 Оценка влияния внешних факторов на финансовую устойчивость организации.....	62
<b>3    РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ООО «ФАРМАКОН».....</b>	<b>67</b>
3.1 Оценка влияния инфляции на показатели финансовой устойчивости организации.....	67
3.2 Резервы повышения финансовой устойчивости организации.....	70
<b>ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....</b>	<b>77</b>
<b>БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....</b>	<b>84</b>
<b>ПРИЛОЖЕНИЯ.....</b>	<b>91</b>

## ВВЕДЕНИЕ

**Актуальность темы исследования.** Фармацевтический рынок в целом, и аптечный сегмент в частности, является важнейшей и социально-значимой составляющей фармацевтической отрасли Российской Федерации. Следует отметить, что ужесточение государственной политики в сфере аптечного бизнеса привело к существенным изменениям в области аптечного ритейла и вызвало острую необходимость серьезных преобразований в менеджменте аптечных сетей. На основе этого во многих аптечных организациях действует процесс развития новейших структур управления, применяются новые методы оценки повышения финансовой устойчивости и эффективности деятельности организации в целом.

Выбор проблемы обусловлен ее высокой актуальностью, поскольку многие организации находятся в неустойчивом и кризисном финансовом состоянии, и поэтому поиск путей выхода организаций из финансового кризиса, повышение их финансовой устойчивости имеет большое практическое значение.

В настоящее время важной является задача разработки такого механизма функционирования предприятия, который обеспечивал бы устойчивое поступление государственных доходов и, одновременно, стабильное и устойчивое финансовое состояние самих организаций.

Недостаточная теоретическая разработанность этих вопросов диктует необходимость создания механизма и методов оценки финансовой устойчивости организаций, прогнозирования последствий воздействия на них внутренних и внешних факторов.

В этой связи разработка теоретических, организационно-правовых и методологических основ оценки финансовой устойчивости организации, а также прогнозирования результатов воздействия внутренних и внешних факторов на результаты деятельности организаций представляет собой важную задачу.

**Степень разработанности проблемы.** Важный вклад в исследование финансовой устойчивости внесли отечественные ученые Р.А. Алборов, М.С.

Абрютина, В.В. Бочаров, А.В. Грачев, С.В. Дыбаль, В.В. Ковалева, Г.В. Савицкой, Т.У Турманидзе, М.Н. Чуев, А.Д. Шеремета, Л.Т. Гиляровской и др.

Теоретические и методологические аспекты финансовой устойчивости получили широкое отражение в трудах зарубежных ученых Б. Колласа, Р. Хиггинса, Ж. Перара и др.

Тем не менее, существуют аспекты финансовой устойчивости, которые являются малоизученными, в частности, отсутствие единства в определении финансовой устойчивости и выбора коэффициентов ее оценки. Также следует отметить нерешенность вопроса выбора оптимальных внутренних и внешних факторов, влияющих на финансовую устойчивость организации и оценки степени их влияния.

**Цель и задачи выпускной квалификационной работы.** Целью выпускной квалификационной работы является изучение состояния разработанности теоретических основ и практических аспектов влияния внешних и внутренних факторов на финансовую устойчивость организации, а также в разработке рекомендаций для улучшения финансовой устойчивости организации.

Поставленная цель реализуется решением следующих задач:

- исследовать теоретические основы финансовой устойчивости организации, и влияние на неё внешних и внутренних факторов;
- проведение оценки экономического состояния анализируемой организации, ее финансовой устойчивости;
- внести предложения по повышению финансовой устойчивости организации.

**Предмет исследования.** Предметом исследования является совокупность теоретических, методических, правовых и практических вопросов оценки финансовой устойчивости организации и влияния на нее внутренних и внешних факторов.

**Объектом исследования** является ООО «Фармакон» Удмуртской Республики.

**Теоретической и методической основой выпускной квалификационной работы** послужили научные труды ученых-экономистов и практиков, по-

священные проблеме оценки финансовой устойчивости организации, а также нормативные и законодательные акты Российской Федерации, материалы статей периодических изданий, монографические исследования. Кроме того, использовались статистические и аналитические материалы Федеральной службы государственной статистики, годовая бухгалтерская отчетность ООО «Фармакон» Удмуртской Республики.

В процессе исследования получены следующие **результаты, имеющие признаки научной новизны и являющиеся предметом защиты:**

- систематизирован и проанализирован выбор коэффициентов, применяемый при оценке финансовой устойчивости организации;
- на основе существующих показателей сформирована и обоснована система показателей для проведения оценки финансовой устойчивости;
- проанализированы внутренние и внешние факторы, влияющие на финансовую устойчивость ООО «Фармакон»
- предложены рекомендации по повышению финансовой устойчивости организации.

Методы исследования, используемые в процессе выполнения настоящей работы: монографические, балансовый, статистический, сравнение и другие.

**Практическая значимость результатов** состоит в том, что реализация на практике предложенных рекомендаций по повышению финансовой устойчивости организации будет способствовать повышению эффективности всей ее деятельности.

**Апробация** результатов исследования в части рекомендованных мероприятий по повышению финансовой устойчивости организации были внедрены в практическую деятельность ООО «Фармакон» Удмуртской Республики.

**Объем и структура выпускной квалификационной работы.** Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав, заключения, библиографического списка, приложений (4). Основное содержание работы изложено на **90** страницах машинописного текста, содержит 18 таблиц и 1 рисунок.

# 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

## 1.1 Экономическая сущность финансовой устойчивости, ее показатели

В современных экономических условиях успешное функционирование предприятия зависит от уровня устойчивости его финансового состояния. Финансово устойчивое предприятие имеет ряд преимуществ перед предприятиями аналогичного профиля в получении кредитов, привлечении инвестиций, в выборе контрагентов и подборе квалифицированного персонала. Финансовая устойчивость дает возможность предприятию уменьшить зависимость от влияния изменений рыночной конъюнктуры и, следовательно, снизить риск вероятности наступления банкротства. В связи с этим стратегической целью деятельности любого предприятия является обеспечение своей финансовой устойчивости.

Финансовая устойчивость – многогранное понятие, характеризующее финансовую независимость предприятия, его способность маневрировать собственными средствами, достаточную финансовую обеспеченность развития производства, а также состояние производственного потенциала. В настоящее время изучению различных аспектов финансовой устойчивости предприятия посвящены работы многих зарубежных и российских ученых-экономистов. Несмотря на возросшую значимость финансовой устойчивости предприятия в условиях трансформационного периода, до сих пор недостаточно разработанной областью являются теории финансовой устойчивости и их использование на практике [50].

Исследование экономической литературы показало, что в отечественной теории и практике еще не утвердился единый подход ни к определению понятия «финансовая устойчивость», ни к методам проведения анализа.

В работах отечественных ученых определение финансовой устойчивости сводится в основном к следующим трактовкам ее сущности.

Т.К. Вакуленко и Л.Ф. Фомина считают, что финансовую устойчивость предприятия характеризуют его платежеспособность и финансовая стабильность развития [14].

По утверждению М.С. Абрютиной и А.В. Грачева, финансовая устойчивость предприятия есть не что иное, как надежно гарантированная платежеспособность, независимо от случайностей рыночной конъюнктуры и поведения партнеров [3].

В.В. Ковалев под финансовой устойчивостью предприятия понимает его способность отвечать по своим долгосрочным обязательствам. Он утверждает, что количественно финансовая устойчивость может оцениваться двояко: во-первых, с позиции структуры источников средств; во-вторых, с позиции расходов, связанных с обслуживанием внешних источников [32].

Э.А. Маркарьян и Г.П. Герасименко, рассматривая показатели финансовой устойчивости предприятия, отмечают, что «обеспечение запасов и затрат источников средств для их формирования является сущностью финансовой устойчивости предприятия» [42].

Аналогично утверждение А.Д. Шеремета и В.Д. Коротнева, Н.Н. Бондиной, И.А. Бондина, которые к вышеуказанному утверждению добавляют: «...а платежеспособность – ее внешним проявлением» [37, 66].

Л.С. Васильева и М.В. Петровская также отмечают, что сущностью оценки финансовой устойчивости является оценка обеспеченности запасов и затрат источниками финансирования [15].

М.А. Вахрушина и Н.С. Пласкова характеризуют сущность финансовой устойчивости как способность наращивать достигнутый уровень деловой активности и эффективности бизнеса, гарантируя при этом платежеспособность, повышая инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска [16].

Несмотря на то, что отдельные авторы сущность финансовой устойчивости связывают с платежеспособностью организации, рекомендуемые

ими критерии оценки финансовой устойчивости не включают в себя показатели платежеспособности.

Но в то же время среди экономистов существуют различные точки зрения по вопросу финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта и, исходя из этого, разные определения системы показателей, как абсолютных, так и относительных, с помощью которых можно оценить финансовую устойчивость [12].

А.В. Грачев считает, что уровень финансовой устойчивости характеризует обеспеченность предприятия собственными источниками для дальнейшего роста и развития. В.В. Бочаров под финансовой устойчивостью понимает такое состояние денежных ресурсов, которое обеспечивает развитие предприятия преимущественно за счет собственных средств, сохранение платежеспособности и кредитоспособности при минимальном уровне риска [18].

А.А. Житникова дает следующее определение финансовой устойчивости: «финансовая устойчивость представляет собой такое финансовое и экономическое состояние предприятия, при котором платежеспособность сохраняет устойчивую тенденцию, т.е. постоянна во времени, а соотношение собственного и заемного капитала находится в пределах обеспечивающих эту платежеспособность» [27].

В.М. Радионова и М.А. Федотова полагают, что финансовая устойчивость характеризуется наличием у организации собственных оборотных средств, положением предприятия на финансовом рынке, возможностью дополнительной мобилизации финансовых ресурсов с помощью выпуска ценных бумаг. Согласно позиции А.М. Ковалевой финансовая устойчивость предприятия является отражением стабильного превышения доходов над расходами, обеспечивает свободное маневрирование денежными средствами путем эффективного их использования [53].

Финансовую устойчивость предприятия как одну из характеристик его финансового состояния рассматривают М.И. Баканов, Н.П. Любушин, Е.В.

Негашев, Г.В. Савицкая, Р.С. Сайфулин и А.Д. Шеремет. Финансовое состояние в суждениях М.И. Баканова и А.Д. Шеремета определяется распределением и использованием средств предприятия. Оно характеризует уровень выполнения финансового плана и степень пополнения формирования собственного капитала за счет прибыли и других источников, а также скорость оборачиваемости оборотных средств. По мнению указанных авторов, финансовое состояние проявляется «в платежеспособности предприятий, в способности вовремя удовлетворять платежные требования поставщиков техники и материалов в соответствии с хозяйственными договорами, возвращать кредиты, выплачивать заработную плату рабочим и служащим, вносить платежи в бюджет» [7, 41, 54,70].

Такие исследователи, как В.В. Ковалев, М.Н. Крейнина, разделяют точку зрения Е.В. Негашева, Р.С. Сайфулина и А.Д. Шеремета на сущность финансовой устойчивости предприятия. По мнению В.В. Ковалева, уровень финансового состояния предприятия определяют его имущественное и финансовое положение, результаты финансово-хозяйственной деятельности, а также перспективы его дальнейшего развития. Вместе с тем, В.В. Ковалев рассматривает финансовую устойчивость предприятия как составляющую в оценке финансового состояния и характеризует ее как способность хозяйствующего субъекта отвечать по долгосрочным финансовым обязательствам [34, 39, 70].

Определение финансового состояния, данное М.Н. Крейниной, близкое к позиции М.И. Баканова и А.Д. Шеремета, подчеркивает важность финансовой деятельности предприятия, определяющей его конкурентоспособность и потенциал. Финансовое состояние характеризует уровень надежности экономических интересов самого предприятия и его партнеров по финансовым отношениям. М.Н. Крейнина отмечает. Что формирование устойчивого финансового состояния осуществляется в процессе всей финансово-хозяйственной деятельности предприятия, определяя финансовую устойчивость как стабильность финансового состояния предприятия, которая обеспечивается

достаточной долей собственных ресурсов в составе источников финансирования. Оптимальный уровень собственного капитала отражает использование заемных источников формирования активов предприятия лишь в тех объемах, которые будут возвращены своевременно и в полном объеме. К тому же, М.Н. Крейнина подчеркивает, что финансовая устойчивость определяется на основе соотношения различных источников финансирования в отличие от платежеспособности, которая основывается на оценке оборотных активов и краткосрочных обязательств предприятия [7, 39, 67, 68].

С точки зрения М.В. Мельник, финансовое состояние является устойчивым, если организация имеет достаточный объем капитала для обеспечения непрерывности своей деятельности, связанной с производством и реализацией продукции; для погашения своевременно и в полном объеме своих обязательств, которые возникают перед персоналом в связи с выплатой заработной платы, перед бюджетами по уплате налогов и сборов и перед поставщиками за полученные от них товары; для формирования средств на обновление и прирост внеоборотных активов. Данный критерий оценки универсален, т.е. финансово устойчивым можно считать предприятие, краткосрочные обязательства которого обеспечены активами или другим имуществом в долгосрочной перспективе [43].

Следовательно, с точки зрения вышеперечисленных авторов, понятие «финансовое состояние» шире, чем «финансовая устойчивость», в свою очередь, финансовая устойчивость – важнейшая характеристика финансового состояния предприятия.

Г.В. Савицкая и И.Н. Чуев разделяют такие понятия, как «финансовая устойчивость» и «финансовое состояние» и трактуют финансовую устойчивость предприятий как «способность хозяйствующего субъекта функционировать и развиваться, сохраняя равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, гарантируя его постоянную платежеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого риска». По словам данных авторов, внешним проявлением

финансового состояния предприятия выступает платежеспособность, а финансовая устойчивость отражает внутреннюю его сторону, гарантирующую платежеспособность в долгосрочном периоде при условии оптимального соотношения доходов и расходов, активов и пассивов [55, 56, 64].

По мнению Т.У. Турманидзе, финансовая устойчивость – это такое состояние финансовых ресурсов организации, их распределение и использование, которое обеспечивает развитие на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности и кредитоспособности в условиях предпринимательского риска. Финансовая устойчивость характеризуется финансовой независимостью организации, его способностью маневрировать собственным капиталом [61].

И.А. Бланк считает, что финансовая устойчивость – это характеристика стабильности финансового положения предприятия, обеспечиваемая высокой долей собственного капитала в общей сумме используемых финансовых ресурсов. Оценка уровня финансовой устойчивости предприятия осуществляется им с использованием обширной системы показателей [11].

С.П. Бараненко определяет финансовую устойчивость в наиболее общем виде как финансовая независимость предприятия, которая характеризует структуру его капитала и степень зависимости от внешних источников финансирования. Говорит о том, что финансовая устойчивость предприятия характеризует его способность осуществлять хозяйственную деятельность преимущественно за счет собственных средств при сохранении платежеспособности [8].

Авторы Л.В. Донцова и Н.А. Никифорова дают следующее определение финансовой устойчивости: финансовая устойчивость – это характеристика стабильности финансового положения предприятия, обеспечиваемая высокой долей собственного капитала в общей сумме используемых им финансовых средств.

По мнению О.В. Баскакова и Л.Ф. Сейко финансовая устойчивость – это способность предприятия не только поддерживать достаточный уровень

деловой активности и эффективности бизнеса, но и наращивать его, обеспечивая при этом платежеспособность, инвестиционную привлекательность в границах допустимого риска [9].

А.А. Канке и И.П. Кошечкина характеризуют финансовую устойчивость предприятия, как определенное состояние счетов предприятия, гарантирующее его постоянную платежеспособность. В результате осуществления какой-либо хозяйственной операции финансовое состояние предприятия может остаться неизменным, улучшиться или ухудшиться. Финансовая устойчивость предприятия служит характеристикой, свидетельствующей о стабильном повышении доходов над расходами, свободно маневрировании денежными средствами и эффективном их использовании в бесперебойном процессе производства и реализации продукции. А.А. Канке и И.П. Кошечкина также предлагают анализировать балансовые соотношения, что позволяет определить тип финансовой устойчивости предприятия:

- абсолютный – собственные оборотные средства обеспечивают запасы и затраты;

- нормальный – запасы и затраты обеспечиваются суммой собственных оборотных средств и долгосрочными заемными источниками;

- неустойчивый – запасы и затраты обеспечиваются за счет собственных оборотных средств, долгосрочных заемных источников и краткосрочных кредитов и займов;

- кризисный – запасы и затраты не обеспечиваются источниками формирования, предприятие находится на грани банкротства [30].

И.Н. Чуев и Л.Н. Чуева определяют, что финансовая устойчивость – внутренняя сторона финансового состояния предприятия, обеспечивающая стабильную платежеспособность в перспективе, в основе которой лежит сбалансированность активов и пассивов, доходов и расходов, положительных и отрицательных денежных потоков [64].

По мнению А.В. Ендовицкой и Т.А. Волковой, финансовая устойчивость предприятия тесно взаимосвязана с категориями финансовой безопасности,

экономической безопасности, стабильности и равновесия. Они утверждают, что финансовая устойчивость предприятия представляет собой комплексную характеристику качества управления финансовыми ресурсами, которое обеспечивает предприятию возможность стабильно развиваться и сохранять свою финансовую безопасность [23].

В.А. Бекренева, развивая обобщение содержания определения финансовая устойчивость, группирует их определения следующим образом:

- финансовая устойчивость определяется структурой капитала;
- финансовая устойчивость предполагает равновесие активов и пассивов;
- прочее.

Финансовая устойчивость предприятия определяется степенью обеспечения запасов и затрат собственными и заемными источниками их формирования, соотношением объемов собственных и заемных средств и, таким образом, характеризуется системой абсолютных и относительных показателей.

Учитывая мнения вышеприведенных авторов, можно определить финансовую устойчивость следующим образом. Финансовая устойчивость – это стабильность финансового положения предприятия, его финансовая независимость от внешних кредиторов и инвесторов, обеспечиваемая достаточной долей собственного капитала в составе источников финансирования, а также такое состояние финансовых ресурсов, их распределения и использования, которое обеспечивает развитие предприятия и повышение его рыночной стоимости в соответствии с целями финансового управления.

Следовательно, понятие «финансовая устойчивость» более емкое и комплексное, включающее в себя не только характеристику финансовой независимости, но и, по крайней мере, характеристику платежеспособности организации. В реальности хозяйствующий субъект, имеющий достаточный уровень финансовой независимости, но с явно низким или

неудовлетворительным уровнем платежеспособности вряд ли следует признать финансово устойчивым.

Разнообразие факторов, влияющих на устойчивость, подразделяет её на различные виды, в том числе внутреннюю и внешнюю, а многообразие причин обуславливает разные грани устойчивости

Внутренняя устойчивость – это такое состояние организации, т. е. состояние структуры производства и предоставления услуг, их динамика, при котором обеспечивается стабильно высокий результат функционирования. В основе ее достижения лежит принцип активного реагирования на изменение среды хозяйствования [9].

Внешняя устойчивость обусловлена стабильностью экономической среды, в рамках которой действует организация, достигается соответствующей системой управления в масштабах всей страны, т. е. управлением извне.

Унаследованная устойчивость является результатом наличия определенного запаса финансовой прочности организации, сформированного в течение ряда лет, защищающего ее от случайностей и резких изменений внешних неблагоприятных, дестабилизирующих факторов.

Общая устойчивость отражает эффективность инвестиционных проектов, уровень материально-технической оснащенности, организации производства, труда, управления; предполагает движение денежных потоков, которые обеспечивают получение прибыли и эффективное развитие производства.

Экономическая устойчивость – характеристика предприятия, отражающая такое состояние финансовых ресурсов, которое, с одной стороны, соответствует требованиям рынка, а с другой стороны – отвечает потребностям экономического развития в текущем и перспективном периоде [18].

Финансовая устойчивость является главным компонентом общей устойчивости организации, так как является характерным индикатором стабильно образующегося превышения доходов над расходами. Определение границ ее относится к числу наиболее важных экономических проблем в условиях рыночной экономики, так как недостаточная финансовая устойчивость может

привести к неплатежеспособности организации, а избыточная – будет препятствовать развитию, отягощая затраты излишними запасами и резервами.

Финансовая устойчивость – это экономическое и финансовое состояние организации в процессе распределения и использования ресурсов, обеспечивающем ее поступательное развитие в целях роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности. Сущность финансовой устойчивости определяется эффективным формированием, распределением, использованием финансовых ресурсов, а формы ее проявления могут быть различны [18].

Финансовая устойчивость отражает стабильное превышение доходов над расходами и состояние ресурсов, которое обеспечивает свободное маневрирование денежными средствами организации и путем их эффективного использования способствует бесперебойному процессу производства и реализации, расширению и обновлению. Она отражает соотношение собственного и заемного капитала, темпы накопления собственного капитала в результате текущей, инвестиционной и финансовой деятельности, соотношение мобильных и иммобилизованных средств организации [20].

Обеспеченность запасов и затрат источниками формирования, а также эффективное использование ресурсов является характеристикой финансовой устойчивости, тогда как платежеспособность выступает ее внешним проявлением. Финансовая устойчивость это определенное состояние счетов предприятия, гарантирующее его постоянную платежеспособность. Действительно, в результате осуществления какой-либо хозяйственной операции финансовое состояние может оставаться неизменным либо улучшиться или ухудшиться.

При исследовании финансовой устойчивости выделяется обособленное понятие – «платежеспособность», не отождествляемое с предыдущим. Как видно, платежеспособность является неотъемлемым компонентом финансовой устойчивости.

В то же время степень обеспеченности запасов и затрат есть причина той или иной степени платежеспособности, расчет которой производится на

конкретную дату. Следовательно, формой проявления финансовой устойчивости может быть платежеспособность.

Термин «платежеспособность» [19], являющийся важным компонентом финансовой устойчивости, тоже на сегодня не имеет однозначного определения. В экономической литературе зарубежных стран, в работах авторов, занимающихся традиционным анализом ликвидности баланса, установлено, что главная цель анализа ликвидности — вынести суждение о платежеспособности предприятия. При этом платежеспособной считается такая организация, которая способна своевременно выполнить свои обязательства. Здесь понятие платежеспособности охватывает не только абсолютную или краткосрочную, но и долгосрочную платежеспособность.

По мнению других зарубежных авторов, ответ на вопрос о платежеспособности дается с точки зрения «правила минимального финансового равновесия», т. е. платежеспособно то предприятие, у которого достаточно собственных источников формирования оборотных средств. В экономической отечественной литературе также существуют различные точки зрения о содержании платежеспособности.

Если обратиться к современной энциклопедии, то она утверждает, что платежеспособность это способность юридического или физического лица своевременно и полностью выполнять свои платежные обязательства, вытекающие из торговых, кредитных и других операций денежного характера.

Другая группа авторов отмечает, что платежеспособность организации это ее способность выполнять внешние обязательства, используя свои активы, и чем больше общие активы превышают их, тем выше степень платежеспособности предприятия.

Платежеспособность рассчитывается по данным баланса, исходя из характеристики ликвидности оборотных активов, т. е. времени, которое необходимо для превращения их в денежную наличность.

Платежеспособность, характеризуя степень ликвидности оборотных активов, свидетельствует прежде всего о финансовых возможностях организации [21].

Следует помнить, что высокая прибыльность связана и с высоким риском, а это означает, что вместо получения дохода организация может понести значительные убытки и стать неплатежеспособной. Значит, в стремлении к успехам организации приходится решать основную дилемму: рентабельность или ликвидность, чтобы совместить динамическое развитие с наличием достаточного уровня денежных средств и высокой платежеспособностью. Необходимо решить проблему определения посильных темпов прироста оборота, т. е. наращивание оборота продаж за счет сочетания самофинансирования с заимствованиями. Способность организации своевременно производить платежи, финансировать деятельность, поддерживать свою платежеспособность свидетельствует о ее устойчивом финансовом состоянии [19].

Некоторые авторы выделяют следующие виды финансовой устойчивости: текущая, формальная, реальная и потенциальная.

Текущая финансовая устойчивость характеризуется финансовым состоянием предприятия на конкретный момент времени. Потенциальная финансовая устойчивость связана с преобразованиями и с учетом изменяющихся внешних условий.

Формальная финансовая устойчивость создаётся и поддерживается государством, то есть извне. Реальная финансовая устойчивость характеризует устойчивость предприятия в конкретных условиях конкуренции и с учетом возможностей осуществления расширенного производства [15].

Трактовка в профессиональном финансовом лексиконе термина «финансовая устойчивость» по-прежнему остается весьма размытой и неоднозначной. В мировой практике различие трактовки понятия «финансовая устойчивость» объясняется наличием двух подходов к анализу баланса: традиционного и современного функционального анализа ликвидности баланса.

С учетом наличия этих двух разных подходов аналитики по-разному раскрывают понятие финансовой устойчивости. На основе традиционного анализа ликвидности баланса финансовая устойчивость предприятия определяется правилами, направленными одновременно на поддержание равновесия его финансовых структур и на избежание финансовых и предпринимательских рисков для инвесторов и кредиторов.

В условиях рыночной экономики хозяйственную деятельность предприятия принято оценивать с позиций краткосрочной перспективы, критериями оценки которой являются показатели, характеризующие способность предприятия зарабатывать прибыль и быть платёжеспособным. Важнейшей чертой платёжеспособности является возможность в установленные сроки отвечать по текущим обязательствам. В долгосрочной перспективе предприятие характеризует степень зависимости его от внешних источников [28].

Финансовая устойчивость отражает стабильное превышение доходов над расходами и состояние ресурсов, которое обеспечивает свободное маневрирование денежными средствами организации и путем их эффективного использования способствует бесперебойному процессу производства и реализации, расширению и обновлению. Она отражает соотношение собственного и заемного капитала, темпы накопления собственного капитала в результате текущей, инвестиционной и финансовой деятельности, соотношение мобильных и иммобилизованных средств организации [31].

Финансовая устойчивость базируется на оптимальном соотношении между отдельными видами активов предприятия (оборотными и внеоборотными активами с учетом их внутренней структуры) и источниками их финансирования (собственными или привлеченными средствами). Финансовая устойчивость определяется превышением доходов над расходами, обеспечивает организации свободное маневрирование денежными средствами и бесперебойный процесс производства и реализации продукции. Оценка

финансовой устойчивости даётся с помощью использования экономического анализа.

Оценка уровня финансовой устойчивости предприятия в общем виде осуществляется посредством достаточно широкого набора показателей, на основе обработки которых можно сформировать комплекс оперативных и долгосрочных мер по противодействию негативным факторам, предупреждению и преодолению возможных отрицательных последствий угроз [19].

Т.У. Турманидзе [61] все показатели, характеризующие финансовую устойчивость, объединил в четыре группы:

- 1) показатели, характеризующие структуру капитала;
- 2) показатели, характеризующие обеспеченности запасов источниками их формирования;
- 3) показатели покрытия средств;
- 4) стоимость чистых активов.

Для оценки финансовой устойчивости Г.В. Савицкая [54] предлагает использовать несколько иную систему показателей, характеризующих:

- наличие и размещение капитала, эффективность и интенсивность его использования;
- оптимальность структуры пассивов предприятия, его финансовую независимость и степень финансового риска;
- оптимальность структуры активов предприятия и степень производственного риска;
- оптимальность структуры источников формирования оборотных активов;
- платежеспособность и инвестиционную привлекательность предприятия;
- риск банкротства (несостоятельности) субъекта хозяйствования;
- запас его финансовой устойчивости (зону безубыточного объема продаж).

Этими показателями, по ее мнению, являются: коэффициент финансовой автономии (независимости) или удельный вес собственного капитала в его общей сумме, коэффициент финансовой зависимости (доля заемного капитала в общей валюте баланса), плечо финансового рычага или коэффициент финансового риска (отношение заемного капитала к собственному).

Систематизация и выбор относительных показателей, отражающих финансовую устойчивость, у разных авторов различный. Наблюдаются существенные противоречия и различные точки зрения отдельных ученых как по составу, так и по методике расчета показателей финансовой устойчивости.

Исходя из состава показателей финансовой устойчивости, предлагаемых зарубежными исследователями, можно сделать вывод, что финансовая устойчивость предприятия рассматривается ими в первую очередь на основании структуры капитала. Так, Р.Н. Холт предлагает следующую систему: удельный вес заемных средств в активах; удельный вес акционерного капитала в активах; финансовая структура капитала компании; доля долгосрочной задолженности в капитале; удельный вес заемных средств в капитале [62].

Российские ученые В.Д. Коротнев, Н.Н. Бондина, И.А. Бондин для оценки финансовой устойчивости предлагают следующие группы показателей: показатели, характеризующие соотношение собственных и заемных средств; показатели, характеризующие состояние оборотных средств; показатели, характеризующие состояние основных средств. Положительно, что для установления балльной рейтинговой оценки финансовой устойчивости они учитывают, по их мнению, наиболее важные показатели – коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент быстрой ликвидности, коэффициент текущей ликвидности, коэффициент обеспеченности собственными средствами, коэффициент автономии и коэффициент независимости в части формирования запасов [37].

Л.В. Донцова и Н.А. Никифорова оценку финансовой устойчивости определяют по структуре источников формирования имущества. При этом они

утверждают, что при оценке финансовой устойчивости необходимо учитывать платежеспособность организации.

Большинство отечественных ученых признают, что наиболее важным относительным показателем финансовой устойчивости является коэффициент автономии (финансовой независимости). Дополнением к этому показателю выступает коэффициент концентрации привлеченных средств. Наряду с показателем автономии, рассчитывается коэффициент капитализации (плечо финансового рычага, коэффициент соотношения заемных и собственных средств). Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами относится к числу основных аналитических показателей при прогнозе банкротства организации [8].

П.И. Вахрин, Л.С. Васильев, Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова, Л.И. Иванова, В.Д. Коротнев, Н.Н. Бондина, И.А. Бондин, Н.Н. Селезнева, А.Ф. Ионова, П.И. Камышанова, А.П. Камышанов, А.М. Ковалева, М.Г. Лапуста, М.В. Петровская, Л.Г. Скамай считают, что в состав основных относительных показателей финансовой устойчивости, должен входить коэффициент маневренности собственного капитала, который показывает насколько мобильны собственные источники средств организации с финансовой точки зрения [15, 29, 35, 37, 57].

В.В. Ковалев выделяет две группы показателей, называемые условно коэффициентами капитализации и коэффициентами покрытия. В первую группу входят коэффициенты: концентрации собственного капитала, концентрации привлеченных средств, финансовой зависимости капитализированных источников, финансовой независимости капитализированных источников, уровень финансового ливериджа. Во вторую группу входят показатели, рассчитываемые соотношением прибыли до вычета процентов и налогов с величиной постоянных финансовых расходов [34].

П.П. Табурчак и А.Е. Викуленко как и многие другие авторы считают внешним проявлением финансовой устойчивости платежеспособность, т.е. возможность наличными ресурсами погасить свои платежные обязательства.

Анализ платежеспособности необходим для предприятия не только с целью оценки и прогнозирования финансовой деятельности, но и для внешних инвесторов (банков). Оценка платежеспособности осуществляется на основе характеристики ликвидности текущих активов, т.е. времени, необходимого для превращения их в денежную наличность [14].

Оценка финансовой устойчивости производится при помощи абсолютных и относительных показателей.

Для исследования финансовой устойчивости применяются абсолютные показатели, которые определяются путем сопоставления стоимости материальных оборотных средств и размеров собственных и заемных.

Анализ с помощью относительных показателей, дает нам базу и для исследований, аналитических выводов. Анализ финансовой устойчивости предприятия, можно отнести к аналитическим методам, наряду с аналитикой бюджета, расходов, баланса.

При данном методе используется более широкий набор показателей:

- коэффициент концентрации собственного капитала;
- коэффициент финансовой зависимости;
- коэффициент маневренности собственного капитала;
- коэффициент концентрации заемного капитала;
- коэффициент структуры долгосрочных вложений;
- коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств;
- коэффициент структуры заемного капитала;
- коэффициент соотношения заемных и собственных средств;
- коэффициент реальной стоимости имущества;
- коэффициент краткосрочной задолженности;
- коэффициент кредиторской задолженности и прочих пассивов.

Содержание показателей привлекаемых для оценки хозяйственной ситуации, в каждом конкретном случае определяется жизненным циклом предприятия, его размером, временным аспектом его планового горизонта, назначением анализа и другими параметрами.

В.В. Бочаров предлагает для детального отражения разных видов источников в формировании запасов использовать следующую систему показателей:

- наличие собственных оборотных средств на конец расчетного периода устанавливается по формуле:

$$\text{СОС} = \text{СК} - \text{ВОА},$$

где СОС – собственные оборотные средства (чистый оборотный капитал) на конец расчетного периода; СК – собственный капитал (раздел III баланса «Капитал и резервы»); ВОА – внеоборотные активы (раздел I баланса).

- наличие собственных и долгосрочных заемных источников финансирования запасов (СДИ) определяется по формуле:

$$\text{СДИ} = \text{СК} - \text{ВОА} + \text{ДКЗ} \text{ или } \text{СДИ} = \text{СОС} + \text{ДКЗ},$$

где ДКЗ – долгосрочные кредиты и займы (раздел IV баланса «Долгосрочные обязательства»).

- общая величина основных источников формирования запасов (ОИЗ):

$$\text{ОИЗ} = \text{СДИ} + \text{ККЗ},$$

где ККЗ – краткосрочные кредиты и займы (раздел V баланса «Краткосрочные обязательства»).

В результате можно определить три показателя обеспеченности запасов источниками их финансирования:

1. излишек (+), недостаток (-) собственных оборотных средств;

$$\Delta \text{СОС} = \text{СОС} - \text{З},$$

где  $\Delta \text{СОС}$  – прирост (излишек) собственных оборотных средств; З – запасы (раздел II баланса).

2. излишек (+), недостаток (-) собственных и долгосрочных источников финансирования запасов ( $\Delta \text{СДИ}$ );

$$\Delta \text{СДИ} = \text{СДИ} - \text{З}.$$

3. излишек (+), недостаток (-) общей величины основных источников покрытия запасов ( $\Delta \text{ОИЗ}$ );

$$\Delta\text{ОИЗ} = \text{ОИЗ} - 3.$$

Относительные показатели финансовой устойчивости характеризуют степень зависимости предприятия от внешних инвесторов и кредиторов.

Приведенные показатели представляют трехфакторную модель (М):

$$M = (\Delta\text{СОС}; \Delta\text{СДИ}; \Delta\text{ОИЗ})$$

Данная модель, характеризующая тип финансовой устойчивости предприятия представлена в таблице 1.1.

Таблица 1.1 - Типы финансовой устойчивости организации

Тип финансовой устойчивости	Трехмерная модель	Источники финансирования запасов	Краткая характеристика финансовой устойчивости
Абсолютная финансовая устойчивость	$M = (1; 1; 1)$	Собственные оборотные средства (чистый оборотный капитал)	Высокий уровень платежеспособности. Предприятие не зависит от внешних кредиторов.
Нормальная финансовая устойчивость	$M = (0; 1; 1)$	Собственные оборотные средства плюс долгосрочные кредиты и займы	Нормальная платежеспособность. Рациональное использование заемных средств.
Неустойчивое финансовое состояние	$M = (0; 0; 1)$	Собственные оборотные средства плюс долгосрочные кредиты и займы плюс краткосрочные кредиты и займы	Нарушение нормальной платежеспособности. Возникает необходимость привлечения дополнительных источников финансирования.
Кризисное финансовое состояние	$M = (0; 0; 0)$	-	Предприятие полностью неплатежеспособно, оно на грани банкротства

Первый тип финансовой устойчивости можно представить в виде следующей формулы:

$$M=(1,1,1), \text{ т.е. } \Delta\text{СОС} \geq 0; \Delta\text{СДИ} \geq 0; \Delta\text{ОИЗ} \geq 0.$$

Абсолютная финансовая устойчивость в современной России встречается очень редко.

Второй тип (нормальная финансовая устойчивость) можно выразить формулой:

$$M=(0,1,1), \text{ т.е. } \Delta\text{СОС} < 0; \Delta\text{СДИ} \geq 0; \Delta\text{ОИЗ} \geq 0.$$

Нормальная финансовая устойчивость гарантирует выполнение финансовых обязательств предприятия.

Третий тип (неустойчивое финансовое состояние) устанавливается по формуле:

$$M=(0,0,1), \text{ т.е. } \Delta\text{СОС} < 0; \Delta\text{СДИ} < 0; \Delta\text{ОИЗ} \geq 0.$$

Четвертый тип (кризисное финансовое положение) можно представить в следующем виде:

$$M=(0,0,0), \text{ т.е. } \Delta\text{СОС} < 0; \Delta\text{СДИ} < 0; \Delta\text{ОИЗ} < 0.$$

При данной ситуации предприятие является полностью неплатежеспособным и находится на грани банкротства, так как ключевой элемент оборотных активов «Запасы» не обеспечен источниками финансирования [9].

Высшей формой устойчивости предприятия является его способность развиваться. Для этого предприятие должно обладать гибкой структурой финансовых ресурсов и возможностью при необходимости привлекать заемные средства, т.е. быть кредитоспособным.

Изучив точки зрения разных авторов на сущность финансовой устойчивости предприятия и ее показателей, можно сделать вывод: многие авторы отождествляют понятие «финансового состояния» и «финансовой устойчивости», также «платежеспособности» и «финансовой устойчивости» и нет единого точного определения данной экономической категории, так как это понятие ёмкое и, безусловно, является многогранным понятием.

## **1.2 Факторы, влияющих на финансовую устойчивость организации**

Финансовая устойчивость формируется под воздействием комплекса факторов внутренней и внешней среды. Их соотношение, взаимодействие исключительно важны и актуальны не только для отдельно взятых субъектов, но и для всей экономической системы. Однако степень интегрального влияния вышеназванных факторов на финансовую устойчивость зависит не только от соотношения самих факторов, но и от стадии жизненного цикла, на которой находится предприятие, от компетенции и профессионализма его менеджмента.

Финансовая устойчивость организации формируется под воздействием ряда факторов внутренней и внешней среды. Их можно подразделить на экономические и неэкономические (политические, правовые, экологические), которые, в свою очередь, по способам воздействия могут быть прямыми и косвенными. Их соотношение, степень влияния, взаимодействие и взаимосвязь важны как для отдельно взятых хозяйствующих субъектов, так и для всей экономической системы. Рассмотрим основные факторы финансовой устойчивости более подробно.

Факторы внешней среды по уровню возникновения и направленности воздействия можно разделить на три уровня: региональный, страновой и международный. К числу региональных факторов относятся уровень поддержки предпринимательства в регионе, наличие специальных экономических зон и т.д. В число внешних факторов международного характера входят: глобализация хозяйственной деятельности; распространение интернет-технологий; нестабильность развития национальных экономик, высокая волатильность курса рубля и др. Не менее важными являются внутринациональные (страновые) факторы развития и финансовая среда экономического субъекта.

Факторы прямого воздействия непосредственно влияют на функционирование и результаты деятельности предприятия. К факторам прямого влияния относятся состояние кредитного рынка и уровень процентной ставки; конъюнктура товарного рынка; доходность инвестиционных проектов и т.д [23].

Факторы косвенного воздействия оказывают влияние на состояние среды функционирования предприятия и выполняют роль фоновых факторов. Повышающих или снижающих финансовую устойчивость. К данной группе факторов относят уровень платежеспособного спроса, природно-экологические, социально-политические, правовые факторы и т.д [22].

В целом, внешние факторы, влияющие на финансовую устойчивость предприятия, характеризуют экономические условия ведения хозяйственной деятельности. Если экономика находится в нестабильном состоянии, то это отражается и на состоянии отдельной хозяйственной единицы. Вместе с тем, степень влияния внешних факторов зависит от внутреннего состояния предприятия (наличия ресурсной базы, профессионализма управления, квалификации персонала, социальной атмосферы и др.), благодаря которому предприятие может успешно справляться с внешними кризисными явлениями или, наоборот, реагировать на них в сторону усиления отрицательных последствий. Таким образом, способность хозяйствующего субъекта преодолевать кризисы и сохранять свою финансовую устойчивость во многом зависит от действия группы внутренних факторов – от состояния его внутренней среды.

Определяющими внутренними факторами являются: отраслевая принадлежность предприятия; ассортимент и структура выпускаемой продукции; возможность диверсификации деятельности; величина собственного капитала; возможность привлечения заемных средств; объем и динамика расходов; способность хозяйствующего субъекта генерировать прибыль и множество других факторов. Неустойчивое финансовое состояние предприятия является, как правило, следствием совместного действия

внутренних и внешних факторов. Вместе с тем, необходимо отметить, что результаты исследований многих экономистов подтверждают, что именно внутренние факторы оказывают определяющее влияние и усугубляют воздействие на финансовую устойчивость предприятия внешних факторов [25].

С.П. Бараненко С. П. и А.К. Бусыгин [8]. также выделяют, что факторы, влияющие на финансовую устойчивость предприятия довольно разнообразны. Они выделяют, как наиболее существенные, следующие факторы:

- положение организации на рынке;
- производство и выпуск рентабельных продуктов и услуг, пользующихся спросом у покупателей;
- потенциал организации в деловом сотрудничестве;
- степень зависимости организации от внешних кредиторов и инвесторов;
- наличие неплатежеспособных дебиторов;
- эффективность проводимых организацией хозяйственных и финансовых операций.

Они выделяют основные внутренние факторы, оказывающие воздействие на финансовую устойчивость организации, это:

- отраслевая сфера деятельности организации;
- состав и структура выпускаемых продуктов и услуг, их доля в общем платежеспособном спросе;
- размер и структура издержек, их динамика в сравнении с денежными доходами;
- величина оплаченного уставного капитала;
- состояние имущества и финансовых ресурсов, включая запасы и резервы, их состав и структуру;
- технология и модель организации производства и управления и т.д.

Внедрение рыночной экономики повлияло на возникновение нового в нашей финансовой практике понятия – банкротство организации. Оно отражает реализацию катастрофических рисков организации в ходе ее финансовой деятельности, исходя из которых, она неспособна удовлетворять в

установленные сроки, предъявленные кредиторами требования и выполнять обязательства перед бюджетом. Достижения и провалы в деятельности организации нужно рассматривать как взаимодействие ряда факторов, которые в свою очередь могут быть внешними и внутренними.

Большой процент неудач фирм и организаций России ассоциируют с низким уровнем опыта менеджеров, некомпетентностью руководства, его негибкость в меняющихся объективных условиях [8].

Также внутренними факторами, усугубляющие кризисную ситуацию предприятия, являются:

- формирование убытков организации, как следствие неудовлетворительной постановки работы на рынке, неспособности продукции и услуг с успехом конкурировать с другими предприятиями, фигурировавшими на рынке, несвоевременного обновления ассортимента продуктов и услуг;

- значительный рост уровня издержек производства и сбыта продуктов и услуг, что, как правило, вызвано различными причинами, от нецелесообразной структуры управления, неоправданно большого штата управления, до использования дорогостоящих технологий, средств и предметов труда и т.д.;

- потеря уровня культуры производства и культуры организации в целом, которая состоит из: квалифицированного состава персонала, технического уровня производства, психологической атмосферы управляющего персонала и всего коллектива организации, его уверенности в эффективной работе;

- недостаток собственного оборотного капитала как результат неэффективной производственно-коммерческой деятельности или инвестиционной политики организации;

- невысокий уровень техники, технологии и организации производства;

- формирование излишек в остатках незавершенного производства, производственных запасов, и, как результат, снижается оборачиваемость капитала и образуется его дефицит. Такая ситуация провоцирует организацию залезать в долги и может стать причиной ее банкротства;

- неважная клиентура организации, которая рассчитывается с опозданием, либо не платит вообще вследствие банкротства, что побуждает организацию самой влезать в долги. Так образуется цепное банкротство;

- нехватка сбыта по причине плохой организации маркетинговой деятельности в изучении рынков сбыта продуктов и услуг, улучшения качества и конкурентоспособности продуктов и услуг, выработке ценовой политики;

- мобилизация заемных средств в оборот организации на невыгодных условиях, что влечет увеличение финансовых расходов, спад рентабельности хозяйственной деятельности и возможности к самофинансированию [65].

Таким образом, множество факторов, действующих в различных направлениях, могут привести к дестабилизации организационного, экономического и производственного механизма функционирования предприятия. Банкротство, как правило, является итогом совместного действия внутренних и внешних факторов.

Т.У. Турманидзе выделяет внешние и внутренние факторы. К внутренним факторам он относит производственные, внепроизводственные, нарушение хозяйственной и технологической дисциплины, к внешним – внешнеэкономические условия, экономическую политику государства, природные условия, конъюнктуру рынка, социальные условия. Также он выделяет постоянные и переменные факторы. К переменным можно отнести – освоение новой техники, освоение новых видов продукции. Еще он делит факторы на интенсивные, например, внедрение инноваций, повышение уровня производительности труда, и экстенсивные, связанные с количественным приростом. А если есть необходимость измерить влияние каждого фактора на результат финансово-хозяйственной деятельности, то Т.У. Турманидзе предлагает разделять факторы на количественные и качественные, сложные и простые, прямые и косвенные. Также он разделяет факторы по уровню соподчиненности: первого, второго, третьего и последующих уровней подчинения [61].

Е.А. Гутковская, Н.Ф. Колесник также утверждают, что финансовая устойчивость формируется под воздействием комплекса факторов внутренней и внешней среды. Авторы подчеркивают разнообразие данных факторов и делят их на внутренние (отраслевая принадлежность субъекта хозяйствования; структура продукции, ее доля в платежеспособном спросе; состояние имущества; размер финансовых ресурсов; величина, структура, динамика издержек по сравнению с доходами; размер оплаченного уставного капитала; собственные оборотные средства) и внешние (общая стабильность, фаза экономического цикла; уровень, динамика, колебания платежеспособного спроса; внешнеэкономические связи, конкуренция на рынке; банкротство должников, неплатежи; инфляция, изменение уровня цен, курса валют; налоговая, кредитно-финансовая, таможенная, страховая, учетная, инвестиционная политика) [19].

М.Д. Путилова отмечает, что внешние факторы, влияющие на финансовую устойчивость предприятия, могут охватывать финансово-кредитную политику, проводимую Правительством РФ и принимаемые им решения, нормативно-законодательные акты, принятые Государственной Думой. Одним из наиболее масштабных неблагоприятных внешних факторов, дестабилизирующих финансовое положение предприятия, автор выделяет инфляцию. Особое место выделяет автор влиянию экономических кризисов на деятельность любого хозяйствующего субъекта. Так как характерное для кризиса падение платежеспособного спроса приводит не только к росту неплатежей, но и к обострению конкурентной борьбы, и, как следствие, острота конкурентной борьбы представляет собой немаловажный внешний фактор финансовой устойчивости предприятия. Также автор считает, что не менее актуальными являются и факторы по сроку и времени действия. М.Д. Путилова выделяет наибольшее значение макроэкономическим факторам финансовой устойчивости, из которых она выделяет проводимую государством налоговую и кредитную политику, степень развития финансового рынка, отношение в стране к страхованию [52].

По аналитическому отчету 2014-2015 г. Российский фармацевтический рынок оказывается под влиянием общей экономической ситуации в стране (девальвация национальной валюты, снижение темпов роста экономики и покупательной способности населения и т.д.) и геополитической ситуации в мире (введение санкций против Российской Федерации и т.д.), что привело к необходимости государства как к изменению отдельных положений законодательства (например, в сфере регулирования цен на жизненно необходимые и важнейшие лекарственные препараты), так и к непосредственной реализации политики по импортозамещению.

В связи с этим было принято большое количество законодательных изменений в области здравоохранения и регулирования фармацевтической деятельности. Ниже приведен перечень наиболее существенных из них:

- в Федеральном законе «Об обращении лекарственных средств» впервые закреплены такие термины, как «биологический лекарственный препарат», «взаимозаменяемые лекарственные препараты» и т.д.;
- с 16 марта 2015 года Правительство РФ вправе определять особенности государственного регулирования предельных отпускных цен на ЖНВЛП в зависимости от экономических и/или социальных условий;
- предусматривается индексация цен на ЖНВЛП не только для российских, но и для иностранных производителей по заявлению, поданному до 1 октября каждого года;
- в конце 2014 года были утверждены новые перечни, в том числе, перечня ЖНВЛП и лекарственных препаратов для лечения больных по программе «7 нозологий».
- внесены изменения в законодательные акты РФ в части противодействия обороту фальсифицированных лекарственных средств;
- оптимизированы и упрощены некоторые процедуры государственной регистрации лекарственных средств;
- введена новая процедура мониторинга эффективности и безопасности лекарственных препаратов, находящихся в обращении в РФ;

- осуществлен перенос окончательного срока перехода на стандарты GMP на 1 января 2016 года.

Государственное регулирование оказалось одним из ключевых внешних факторов, влияющих на хозяйственную деятельность аптечных организаций. В результате влияния законодательных изменений начинают уверенно превалировать рыночные факторы (что подтверждает закрытость российского фармацевтического рынка и его зависимость от импорта). Так, к 2015 году доля компаний, зависимых от структурных рыночных изменений фармацевтической отрасли, значительно выросла. Также на рынке значительно выросла степень неопределенности влияния законодательных изменений. Наиболее серьезные последствия от регуляторных действий государства, может иметь инициатива по формированию правил надлежащей аптечной практики, разрешение продажи ЛП в неспециализированной рознице и развитие государственной аптечной сети.

В этой связи играть ведущую роль будет не только ценовая политика конкретного учреждения, но и целый комплекс мер, связанных с работой с поставщиками, поддержкой оптимального ассортимента, активностью и форматом консультирования потребителя. В том числе серьезное значение будет иметь возможность быстро предложить замену, пусть и в другой ценовой нише.

В 2010 г. фармрозница столкнулась с беспрецедентным давлением, которое, с одной стороны, выразилось в ограничении уровня наценок, а с другой - в реформе в системе налогообложения аптечных учреждений. И с тем, и другим аптеки справились, но сейчас на горизонте вполне отчетливо видны очертания будущих возможных ограничений, которые отрасль наверняка будет переживать весьма болезненно. Здесь следует вспомнить об инициативе по возможной продаже ЛП в супермаркетах.

Предложение пока не получило развития, но, учитывая важность, с которым нововведение каждый раз поднимается, и уровень, на котором ведется обсуждение (последний раз инициативу озвучивал первый зам. Председателя

Правительства РФ Игорь Шувалов), в год экономических трудностей про инициативу могут вспомнить в качестве одной из антикризисных мер.

Еще одна перспектива - развитие сети государственных аптек. Инициатива содержится в поручении президента правительству, но судя по формулировке, пока непонятно, будет ли идти речь о развитии существующих государственных аптек, их консолидации или создании новых структур. Этот вопрос должен проясниться к 15 апреля, и к теме мы еще, очевидно, вернемся. Пока существующие государственные аптечные сети контролируют немногим более 7% российского розничного рынка.

Но есть и другие инициативы с более прогнозируемым сроком реализации. В частности, Минздрав предлагает разработать правила надлежащей аптечной практики, т.н. GPP. И хотя обсуждение необходимости внедрения подобного стандарта ведется уже по меньшей мере 15 лет, вероятность появления дополнительного ограничительного стандарта для фармрозницы сейчас как никогда велика. Соответствующий документ уже прошел процедуру общественного обсуждения и по оценкам разработчиков может вступить в силу уже в III квартале 2015 г.

Как показывает опыт внедрения GMP, принятие акта еще не означает переход на соответствующие стандарты. Философией любого стандарта является ограничение числа участников в рамках конкретного вида деятельности за счет закрытия тех предприятий, которые соответствующим изменениям не соответствуют. Крупным игрокам рынка опасаться фактически нечего, а вот для неорганизованной розницы это тоже своего рода риск, который в конечном счете будет способствовать повышению концентрации, росту стоимости входного билета для поставщиков и далее по кругу.

В рамках антикризисных мер, закреплённых законодательно Распоряжением Правительства РФ от 27 января 2015 г. N 98-р «Об утверждении плана первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 году», часть инициатив касалась лекарственного обеспечения:

- поддержка производителей, выпускающих препараты списка ЖНВЛП с ценой менее 50 руб.;
- принятие Постановления об ограничении госзакупок импортных препаратов («Третий лишний»);
- выделение дополнительно 16 миллиардов рублей для лекарственного обеспечения льготников.

Помимо антикризисного плана, в течение 2015 года обсуждался ряд инициатив и предложений, которые в той или иной степени должны способствовать стабильному лекарственному обеспечению:

- вопрос о разрешении параллельного импорта ЛП в Россию;
- возможность введения принудительного лицензирования для отдельных лекарств;
- вопрос о разрешении продажи безрецептурных препаратов вне аптек;
- вопрос о разрешении осуществлять продажу препаратов через интернет.

Так в 2015 г в рамках антикризисных мер, закреплённых законодательно Распоряжением Правительства РФ от 27 января 2015 г. N 98-р «Об утверждении плана первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 году», часть инициатив касалась лекарственного обеспечения. Первая связана с ценами на лекарства.

Правительство предлагало изменить главный закон о лекарствах «Об обращении лекарственных средств», чтобы позволить разовую индексацию цен на препараты, попадающие под ценовое регулирование. Речь шла не обо всех лекарствах из списка жизненно важных и необходимых препаратов (в ЖНВЛП в 2015 году входит 608 международных непатентованных наименований), а только нижнесреднего стоимостного сегмента с ценой до 50 руб. Предлагаемая индексация была на уровне 30%. Данная инициатива осталась неисполненной. Но проблема с «вымыванием» дешёвых препаратов из-за неэффективности их производства осталась и плавно перешла в 2016 год и в новый антикризисный план. В 2016 году предусмотрена программа поддержки отечественных производителей лекарственных препаратов нижнего ценового сегмента (до 50

рублей) путём предоставления субсидий на финансирование части затрат, связанных с производством ЖНВЛП этого сегмента по ограниченному перечню, а также разработка особого порядка индексации цен на лекарственные препараты нижнего ценового сегмента, произведенные в Российской Федерации.

Второй пункт закреплял инициативу Минпромторга по ограничению участия в госзакупках лекарств иностранных компаний, если заявленный препарат выпускают два и более российских производителя. Результатом стало принятие Постановления об ограничении госзакупок импортных препаратов («Третий лишний»), которое подписал в ноябре 2015 года премьер-министр России Дмитрий Медведев.

Постановление вводит правило, согласно которому лекарства импортного производства не допускаются до госзакупок в случае, если на участие в конкурсе подано более двух заявок от производителей из России или стран ЕАЭС. Третьим пунктом значилось выделение дополнительно 16 миллиардов рублей для лекарственного обеспечения льготников в связи «с изменением валютного курса при приобретении лекарств, медицинских изделий и расходных материалов, в том числе закупаемых в рамках программы госгарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи». В результате по программе ЛЛО в 2015 году было отпущено лекарств на сумму 101 млрд. руб., что на 20% больше, чем в 2013-2014 годах. Помимо антикризисного плана, в течение 2015 года обсуждался ряд инициатив и предложений, которые в той или иной степени должны способствовать стабильному лекарственному обеспечению.

Поднимается вопрос о разрешении продажи безрецептурных препаратов вне аптек. Но даже Минздрав видит здесь значительные риски, поэтому законопроект будет проходить общественное обсуждение, по результатам которого и будет принято решение. Дискуссии о допуске безрецептурных лекарств в магазины идут с 2012 года. Ранее Министерство промышленности и

торговли настаивало на том, чтобы в продуктовых магазинах продавали все безрецептурные лекарственные средства.

В конце 2015 года Минздрав вынес на общественное обсуждение проект ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ в части розничной торговли лекарственными препаратами дистанционным способом», разрешающий осуществлять продажу препаратов через интернет. В случае принятия закон вступит в силу 1 января 2017 года. В ближайшие годы в России может появиться новый сегмент рынка – лекарственное возмещение, под которое должны попасть все категории граждан, а не только льготники. В России разговоры о введении лекарственного возмещения ведутся не первый год. В 2013 году, например, Минфин предлагал внедрить этот механизм Правительству РФ для льготников.

Кроме того, в Кировской и Омской областях были запущены пилотные проекты. В Кирове предоставляли за счёт средств регионального бюджета препараты некоторым категориям пациентов с сердечно-сосудистыми заболеваниями, а в Омске обеспечивали лекарствами пациентов, которые перенесли аортокоронарное шунтирование и стентирование. Минздрав РФ намерен представить на общественное обсуждение законопроект о лекарственном страховании. Согласно документу, расходы на лекарства, назначенные пациенту в ходе амбулаторного лечения, должны будут возмещаться по программе обязательного медицинского страхования.

Основной вопрос, связанный с переносом регионального опыта на всю Россию, в выборе целевой аудитории. Одним из предложений было начать с лекарственного страхования детей. Также активно обсуждается «омский» проект, то есть распространение лекарственного возмещения на пациентов, перенёвших операцию по стентированию. За 2015 год стентирование, операцию по восстановлению проходимости сосудов, в стране прошли 120 тыс. человек, а стоимость лекарств для их постоперационного лечения составила почти 5 млрд руб. Половину таких расходов Минздрав и предлагает компенсировать из бюджета Федерального фонда обязательного медицинского страхования (ФФОМС).

Следует отметить еще одну законодательную инициативу государственного регулирования, она касалась перечня жизненно необходимые и важнейшие лекарственные препараты (перечень лекарственных препаратов, утверждаемый правительством РФ в целях государственного регулирования цен на лекарственные средства). Данный перечень на 2015 год формировался по новым правилам: в него включались только лекарства с доказанной клинической эффективностью на основе двухуровневой экспертизы и с участием широкого круга экспертов, в том числе главных внештатных специалистов Минздрава России по основным направлениям клинической медицины. Заметим также, что с 1-го марта 2015 г. впервые за последние три года на территории России действовал обновленный перечень ЖНВЛП. Именно подготовкой и утверждением обновленных правил его формирования было вызвано пролонгирование списка ЖНВЛП редакции 2012 г. на два последующих года. Работа над актуализацией перечня ЖНВЛП на 2016 г. стартовала еще в 2015 г., и в начале 2016 г. он был утвержден кабинетом министров РФ. Согласно данным Минздрава, по сравнению с прошлым годом список расширен. В перечень важнейших лекарственных препаратов дополнительно включены 43 лекарственных препарата (из них шесть имеют российских производителей), исключён один лекарственный препарат (имеет российского производителя), при этом число международных непатентованных наименований лекарственных препаратов указанного перечня увеличено с 604 до 646 наименований [47].

Следует отметить еще один специфический для фармацевтической отрасли фактор это рост заболеваемости в сезоны (например, эпидемия гриппа и ОРВИ). Данный фактор, безусловно, оказывает влияние на рост доходов фармацевтических организаций.

Таким образом, проанализировав мнения авторов по влиянию внешних и внутренних факторов на финансовую устойчивость организации можно сделать вывод об их многообразии и необходимости выбора только наиболее значимых при оценке финансовой устойчивости ООО «Фармакон».

## **2. ОЦЕНКА ВНУТРЕННИХ И ВНЕШНИХ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ ООО «ФАРМАКОН»**

### **2.1 Основные экономические показатели деятельности организации, ее финансовая устойчивость**

Доля сетевых аптек в розничной сети Удмуртии превышает средние показатели по округу и составляет 95 процентов. В составе крупных аптечных сетей первое место занимает Группа компаний «Фармакон», второе - ГУП УР «Аптеки Удмуртии», третье - Группа компаний «Фармаимпекс». В целом доля розницы, контролируемой негосударственными аптечными сетями, составляет почти 75 процентов от общего количества аптечных учреждений республики. Доля розницы, контролируемой государственными аптечными сетями – около 25 процентов.

Полное фирменное наименование – Общество с ограниченной ответственностью «Фармакон».

Юридический адрес: 426063, Удмуртская Республика, г.Ижевск, ул. Мельничная, д.34А.

Почтовый адрес: 426063, Удмуртская Республика, г.Ижевск, ул. Мельничная, д.34А.

Официальный сайт ООО «Фармакон»: [www.efarma.ru](http://www.efarma.ru)

Организация является юридическим лицом, действующим на основании Устава, принятом на общем собрании участников ООО «Фармакон» 23 июля 2009 года. Обладает обособленным имуществом, имеет самостоятельный баланс, расчетный счет, штампы, печать с эмблемой и своим наименованием. Уставной капитал ООО определяет минимальный размер имущества, гарантирующий интересы его участников и составляет 467 000 (четыреста шестьдесят семь тысяч) рублей.

Организация имеет лицензию на осуществление фармацевтической деятельности № ЛО-18-02-000751 от 20.12.2016 г.

Основные направления деятельности ООО «Фармакон»:

- розничная торговля лекарственными препаратами для медицинского применения;
- хранение лекарственных препаратов для медицинского применения;
- отпуск лекарственных препаратов для медицинского применения.

Все вышеперечисленные виды деятельности осуществляются в соответствии с действующим законодательством РФ. Отдельными видами деятельности, перечень которых определяется специальными федеральными законами, Общество может заниматься только при получении специального разрешения (лицензии).

Организация имеет право от своего имени совершать сделки, заключать договоры, приобретать имущественные и личные неимущественные права и нести обязанности, быть истцом и ответчиком в судах общей юрисдикции, арбитражных и других судах.

Организация осуществляет свою деятельность в соответствии с законодательством, действующим на территории Удмуртской Республики, и иными нормативными правовыми актами, договором с Минздравом УР по управлению государственным имуществом и настоящим Уставом.

Государство не отвечает по обязательствам Общества, за исключением случаев, предусмотренных действующим законодательством.

Организация не отвечает по обязательствам государства.

Организация отвечает за результаты своей деятельности и выполнение обязательств перед поставщиками, потребителями, бюджетом, банками, другими физическими и юридическими лицами.

Устав Общества, изменения и дополнения, вносимые в него, утверждаются на общем собрании участников и регистрируются в установленном законом порядке.

Основной целью ООО «Фармакон» является обеспечение организаций здравоохранения и населения лекарственными средствами и изделиями медицинского назначения.

Структура управления ООО «Фармакон» представлена на рисунке 2.1.



Рисунок 2.1 – Структура управления ООО «Фармакон»

Финансово-хозяйственная деятельность регламентируется финансовыми и региональными законодательными и нормативно-правовыми актами, контроль за исполнением которых возложен на главного бухгалтера и руководителей отделов. В организации действует обновленная версия информационно-справочная система Консультант+, поэтому все финансово-контрольные службы обеспечены действующими нормативными актами и другой литературой.

Организация ведёт бухгалтерский учёт активов, обязательств, доходов, расходов и фактов хозяйственной жизни в соответствии с Федеральным законом РФ «О бухгалтерском учёте». В организации используются бухгалтерские программы «1С: Бухгалтерия 8.2». Бухгалтерский учёт ведётся в соответствии с законодательством. Политика управления финансовыми ресурсами осуществ-

ляется в соответствии с рекомендациями. Бухгалтерская (финансовая) отчетность ООО «Фармакон» за 2013-2015 гг. представлена в приложении А и приложении Б.

Таблица 2.1 – Основные показатели деятельности ООО «Фармакон» за 2013г – 2015 г.

Показатель	2013г.	2014г.	2015 г.	Изменение (+,-)	Прирост 2015 г. к 2013 г, %
1	2	3	4	5	6
1.Выручка, тыс. руб.	617840	692288	735974	118134	19.12
2.Себестоимость, управленческие, коммерческие расходы, тыс. руб.	607518	679924	714804	107286	17.66
3.Валовая прибыль, тыс. руб.	137128	161996	173904	36776	26.82
4. Прибыль от продажи, тыс. руб.	10322	12364	21170	10848	105.01
5.Прибыль (убыток) до налогообложения (+;-), тыс. руб.	12812	16118	24558	11746	91.68
6.Чистая прибыль (убыток) (+;-), тыс. руб.	9872	12159	20259	10387	105.22
7.Уровень рентабельности (убыточности) деятельности (+;-), %	1.70	1.82	2.96	1.26	-

По данным таблицы 2.1 можно сделать вывод о положительной динамике хозяйственной деятельности ООО «Фармакон». Как свидетельствуют данные таблицы 2.1, выручка от продажи лекарств в 2015 году увеличилась по сравнению с 2013г. на 118134 тыс. руб. (19,12%). Затраты и расходы по основному виду деятельности выросли на 107286 тыс. руб. (17,3%). В результате прибыль от продаж выросла на 10 848 тыс. руб. (105,01%).

Чистая прибыль в 2015 г. увеличилась на 10387 тыс. руб. (105.2%) по отношению к 2013 г. Показатель рентабельности увеличился с 1,70% до 2,96%.

Таблица 2.2 - Показатели эффективности использования ресурсов и капитала

Показатели	2013г.	2014г.	2015 г.	Прирост 2015 г. к 2013 г, %
1	2	3	4	5
<b>А.Показатели обеспеченности и эффективности использования основных денежных средств</b>				
1.Среднегодовая стоимость основных средств, тыс.руб.	18028.5	23342	29311	62.58
2.Фондовооруженность, тыс.руб.	183.96	240.63	308.53	67.72
3.Фондоемкость, руб.	0.02918	0.03372	0.03983	36.50
4.Фондоотдача, руб.	34.27	29.66	25.11	-26.73
5.Рентабельность (убыточность) использования основных средств, %	54.76	52.09	69.12	-
<b>Б.Показатели эффективности использования трудовых ресурсов</b>				
6.Затраты труда, тыс.чел.-час.	191	189	185	-3.14
7. Производительность труда, тыс.руб./чел.	6304	7137	7747	22.89
8.Фонд оплаты труда, тыс.руб.	25125	25738	26489	5.43
9.Выручка на 1 руб. оплаты труда, руб.	24.59	26.90	27.78	12.97
<b>В.Показатели эффективности использования материальных ресурсов</b>				
10.Материалоотдача, руб.	1.84	2.17	2.58	40.22
11.Материалоемкость, руб.	0.54	0.46	0.39	- 27.78
12.Прибыль на 1 руб. материальных затрат, руб.	0.23	0.24	0.24	4.35
13. Затраты на 1 руб. выручки от продажи продукции (работ, услуг), руб.	0.98	0.98	0.97	-1.02
<b>Г.Показатели эффективности использования капитала</b>				
12.Рентабельность(убыточность) совокупного капитала (актива), %	10.73	11.29	15.57	-
13.Рентабельность(убыточность) собственного капитала, %	21.90	23.00	27.37	-
14.Рентабельность(убыточность) внеоборотных активов, %	73.57	55.04	83.67	-
15.Рентабельность(убыточность) оборотных активов, %	12.56	14.20	19.12	-

Среднегодовая стоимость основных средств снизилась на 62,58% за счет приобретения новых основных средств. Фондовооруженность увеличилась на 67.72 %. Фондоотдача снизилась на 26.73%. Фондоёмкость – увеличилась на 36.5 %. Рентабельность использования основных средств выросла с 54,76% до 69.12 %.

Затраты тыс.чел /часов уменьшились на 3.14%, так как менялась численность персонала. Показатель выручки на 1 руб. затрат на оплату труда вырос на 12.97%, выросла производительность труда на 22.89%. Фонд оплаты труда увеличился на 5.43%, то есть организация проводила индексацию заработной платы.

Материалоотдача выросла на 40,22%, соответственно упала материалоёмкость на 27,78%. Прибыльность на 1 руб. материальных затрат выросла на 4,35%, материальные затраты в выручке упали на 1.02%, что говорит о повышении эффективности их использования.

Все показатели рентабельности имеют положительную динамику, то есть повысилась эффективность деятельности организации.

Далее проведем анализ показателей, характеризующих ликвидность, платежеспособность и финансовую устойчивость ООО «Фармакон».

Исследовав состав имеющихся коэффициентов финансовой устойчивости, можно ограничиться следующими семью показателями:

- коэффициент автономии;
- удельный вес заемных средств в стоимости имущества;
- удельный вес дебиторской задолженности в стоимости имущества;
- коэффициент соотношения заемных и собственных средств;
- доля дебиторской задолженности в текущих активах;
- коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными оборотными средствами;
- коэффициент маневренности собственного капитала;
- коэффициент реальной стоимости имущества;

По мнению авторов М.С. Абрютина и А.В. Грачева число коэффициентов не должно превышать семи, так как при большем числе объектов наблюдения человеческий контроль над ними легко теряется [3].

Из названных семи коэффициентов только три имеют универсальное применение независимо от характера деятельности и структуры активов и пассивов организации: коэффициент соотношения заемных и собственных средств, коэффициент маневренности собственных средств и коэффициент обеспеченности оборотного капитала собственными источниками финансирования.

Коэффициент автономии (финансовой независимости; концентрации собственного капитала) – отношение собственного капитала к валюте баланса. Показывает, удельный вес собственных средств в общей сумме источников финансирования.

0.50 – 0.60 – высокое положительное соотношение;

0.50 – 0.40 – соотношение среднего уровня;

0.40 – 0.30 – неустойчивое соотношение;

менее 0.30 – организация высокой степени риска.

(нормальное значение больше или равно 0.6 – т.е. 60% и более должно быть собственных средств в общей сумме источников финансирования).

Удельный вес заемных средств в стоимости имущества (финансовой зависимости) – отношение заемных и дополнительно привлеченных источников к валюте баланса. Показывает, удельный вес заемных средств в общей сумме источников финансирования. Удельный вес заемных средств в стоимости имущества:

0.40 и более – не желательное соотношение (нормальное значение меньше или равно 0.4 – т.е. удельный вес заемных средств в общей сумме источников финансирования должен быть менее 40%).

Удельный вес дебиторской задолженности в стоимости имущества – отношение дебиторской задолженности к валюте баланса показывает, удельный вес дебиторской задолженности в общей сумме имущества. Удельный вес дебиторской задолженности в стоимости имущества:

0.40 и более – не желательное соотношение (нормальное значение меньше или равно 0.40 – т.е. удельный вес дебиторской задолженности в стоимости имущества не должно быть более 40%).

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (коэффициент капитализации; задолженности; плечо финансового рычага) – отношение заемных и дополнительно привлеченных источников к собственному капиталу. Показывает, сколько заемных средств организация привлекла на 1 руб. вложенных в активы собственных средств. Данный показатель позволяет определить степень зависимости организации от заемных средств, увеличение которого свидетельствует об увеличении зависимости организации от внешних источников финансирования. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств: 1.00 и более – критический уровень соотношения (нормальное значение меньше или равно 1.0).

Доля дебиторской задолженности в текущих активах – отношение дебиторской задолженности к сумме оборотных средств. Показывает, удельный вес дебиторской задолженности в общей сумме оборотных активов (оборотных активов; мобильных активов).

Доля дебиторской задолженности в стоимости имущества: 0.70 и более – тревожное положение (нормальное значение меньше или равно 0.70 – т.е. удельный вес дебиторской задолженности в стоимости имущества не должен быть более 70%).

Коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными оборотными средствами – отношение собственного оборотного капитала к сумме материальных запасов. Показывает, сколько собственных средств приходится на 1 руб. материальных запасов (остальная часть заемные средства), т.е. какая часть материальных запасов финансируется за счет собственных источников. Коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными оборотными средствами:

- показатель близкий к единице указывает на не высокую зависимость организации от внешних источников финансирования;

- значение показателя менее 0.50 указывает на критическое соотношение (нормальное значение больше или равно 0.50 – т.е. на 50% и более материальные запасы должны финансироваться (формироваться) за счет собственных источников).

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами) – отношение собственного оборотного капитала к сумме оборотных средств.

Показывает, сколько собственных средств приходится на 1 руб. оборотных средств (остальная часть заемные средства), т.е. какая часть оборотных активов финансируется за счет собственных источников. Менее 0.10 – критический уровень обеспеченности (нормальное значение больше или равно 0.10 – т.е. на 10% и более оборотные активы (мобильные активы) должны финансироваться (формироваться) за счет собственных источников).

Коэффициент маневренности собственного капитала – отношение собственного оборотного капитала к сумме собственного капитала. Показывает, какая часть собственных средств находится в мобильной форме (оборотной форме), позволяющий свободно маневрировать этими средствами, а какая часть капитализирована высокое значение коэффициента положительно характеризует финансовое состояние организации. Более 0.50 – оптимальное соотношение (нормальное значение больше или равно 0.50 – т.е. показывает, 50% и более собственных средств должно находиться в мобильной форме, позволяющей свободно маневрировать этими средствами).

Коэффициент реальной стоимости имущества – отношение остаточной стоимости основных средств, производственных запасов, незавершенного производства к валюте баланса. Коэффициент реальной стоимости имущества: 0.50 – может служить ориентиром необходимого производственного потенциала; 0.50 – 0.60 – оптимальное соотношение (нормальное значение больше или равно 0.50 – то есть 50% и более имущества должно реально участвовать в производственном цикле).

Коэффициент финансовой устойчивости – отношение собственного капитала и долгосрочных активов к валюте баланса. Показывает, какая часть активов финансируется за счет устойчивых источников. Коэффициент финансовой устойчивости: 0.60 и более – высокий уровень финансовой устойчивости; 0.50 – 0.40 – средний уровень финансовой устойчивости; 0.40 – 0.30 – низкий уровень финансовой устойчивости (нормальное значение больше или равно 0.60 – то есть 60% и более активов организации должно финансироваться за счет устойчивых источников)[3, 13, 40].

Результаты анализа показателей финансовой устойчивости ООО «Фармакон» за 2013-2015 г. представлены в таблице 2.3.

Таблица 2.3 – Исходная информация и показатели финансовой устойчивости ООО «Фармакон»

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Прирост 2015 г. к 2013г, %
1	2	3	4	5
Остаточная стоимость основных средств, тыс. руб.	17411	29272	29349	68.57
Производственные запасы, тыс. руб.	51379	68102	64484	25.51
Материальные запасы, тыс. руб.	338	477	538	59.17
Незавершенное производство, тыс. руб.	0	0	0	0
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	13502	7612	10338	- 23.43
Оборотные активы, тыс. руб.	101997	113470	128412	25.9
Собственные оборотные средства, тыс. руб.	49707	62962	87570	76.17
Собственный капитал, тыс. руб.	58496	70068	89735	53.4
Заемные и дополнительно привлеченные источники, тыс. руб.	60915	72687	68029	11.68
Долгосрочные обязательства	8625	22179	27187	215.21
Валюта баланса, тыс. руб.	119411	142755	157764	32.12
Коэффициент независимости (автономии)	0,49	0,49	0,57	16.33
Удельный вес заемных средств в стоимости имущества	0,51	0,51	0,43	-15.69
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	1,04	1,04	0,76	-26.92
Удельный вес дебиторской задолженности в стоимости имущества	0,11	0,05	0,07	-36.36
Доля дебиторской задолженности в текущих активах	0,13	0,07	0,08	-38.46

Продолжение таблицы 2.3

1	2	3	4	5
Коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными оборотными средствами	0,007	0,008	0,006	-14.29
Коэффициент обеспечения собственными оборотными активами	0,49	0,55	0,68	38.78
Коэффициент маневренности	0,85	0,90	0,98	15.29
Коэффициент реальной стоимости имущества	0,15	0,21	0,19	26.67

По результатам вычислений, представленных в таблице 2.3, можно отметить следующее:

1) удельный вес собственных средств в общей сумме источников финансирования в период 2013-2014 гг. чуть меньше половины (49%), а в 2015 году наблюдаем рост коэффициента автономии, что говорит о том, что удельный вес собственных средств в общей сумме источников финансирования в 2015 году достигает нормального значения и равен 57%.

2) удельный вес заемных средств в стоимости имущества ООО «Фармакон» за 2013-2014 гг. говорят о высоком их уровне, 51 % в общей сумме источников финансирования принадлежит заемным средствам – недопустимое значение, но динамика показателя имеет тенденцию к сокращению, в 2015 году данный показатель уменьшается до 43%.

3) коэффициент соотношения заемных и собственных средств за 2013-2014 гг. показывает, что на 1 руб. вложенных в активы собственных средств предприятие привлекло 1,04 руб. заемных средств. В 2015 г. данный показатель значительно уменьшается, до 0,76 руб. – у организации высока степень зависимости от заемных средств и внешних источников финансирования.

4) удельный вес дебиторской задолженности в стоимости имущества в период 2013 – 2015 гг. находится в норме. За период показатель имеет тенденцию к сокращению, что говорит об уменьшении величины дебиторской задолженности в стоимости имущества.

5) доля дебиторской задолженности в текущих активах в период 2013 – 2015 гг. не превышает нормативного значения - не быть более 70%.

6) коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными оборотными средствами ООО «Фармакон» показывает, что за 2013-2015 гг. у компании незначительные материальные запасы.

7) коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами показывает, что на 1 руб. оборотных средств организации в 2015 г. приходится 68 коп. собственных средств. В организации 68% вместо положенных 10% и более оборотных активов может быть профинансировано за счет собственных источников.

8) коэффициент маневренности собственного капитала показывает, что за период 2013 – 2015 гг. имеет собственные средства, которые находится в мобильной форме, позволяющей свободно маневрировать этими средствами.

9) коэффициент финансовой устойчивости ООО «Фармакон» имеет динамику к росту, что означает, что повышается доля активов, финансируемых за счет устойчивых источников.

Коэффициенты финансовой устойчивости ООО «Фармакон» говорят о высоком уровне финансовой устойчивости компании.

В целом финансовая устойчивость ООО «Фармакон» за период 2013 – 2015 гг. улучшена и компания имеет наличие собственных оборотных средств, большая часть собственных средств находится в мобильной форме, уровень финансовой устойчивости высок.

Таблица 2.4 – Состояние источников формирования материальных запасов

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Прирост 2015 г. к 2013г, %
1	2	3	4	5
Материальные запасы, тыс. руб.	338	477	538	59.17
Собственные оборотные средства, тыс. руб.	49707	62962	87570	76.17
Функционирующий капитал, тыс. руб.	6206	19560	48893	687.83

Продолжение таблицы 2.4

1	2	3	4	5
Ссуды банка и займы, используемые для покрытия запасов, тыс. руб.	0	0	0	0
Расчеты с кредиторами по товарным операциям, тыс. руб.	50330	48249	38750	-23.01
Общая сумма источников формирования материальных запасов, тыс. руб.	50330	48249	38750	-23.01
Отклонение суммы собственных оборотных средств от стоимости материальных запасов, +/- тыс. руб.	49369	62485	87032	76.29
Отклонение суммы функционирующего капитала от стоимости материальных запасов, +/- тыс. руб.	5868	19083	48355	724.05
Отклонение общей суммы источников формирования материальных запасов от стоимости материальных запасов, +/- тыс. руб.	49992	47772	38212	-23.56

По данным таблицы 2.4 можно сказать, что в ООО «Фармакон» в период 2013 – 2015 гг. наблюдается финансовая устойчивость в части формирования материальных запасов.

## **2.2 Оценка влияния внутренних факторов на финансовую устойчивость организации**

Внутренними факторами, влияющими на финансовую устойчивость организации, являются:

- отраслевая принадлежность организации;
- состав и структура выпускаемой продукции (услуг), ее доля в спросе;
- размер уставного капитала предприятия;
- величина и структура расходов производства, их динамика по сравнению с денежными доходами предприятия;
- состояние имущества и финансовых средств, включая запасы и резервы, их структура и состав.

Степень их совокупного влияния на финансовую устойчивость предприятия зависит не только от соотношения выше перечисленных факторов, но и от

той стадии производственного цикла, на которой в настоящее время находится организация, от компетенции и профессионализма ее менеджеров. Практика показывает, что значительное количество неудач организации может быть связано именно с неопытностью и/или некомпетентностью менеджеров, с их неспособностью брать во внимание изменения внутренней и внешней среды.

Таблица 2.5 – Состав и структура доходов и расходов ООО «Фармакон»

Показатель	2014 г.		2015 г.		Изменение (+,-), тыс. руб.
	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	
1	2	3	4	5	6
Доходы всего, в т.ч.	702600	100,00	747740	100,00	45140
Доходы от обычных видов деятельности	692288	98,53	735974	98,43	43686
Прочие доходы	10312	1,47	11766	1,57	1454
Расходы всего, в т.ч.	536850	100,00	570448	100,00	33598
Расходы по обычным видам деятельности	530292	98,78	562070	98,53	31778
Прочие расходы	6558	1,22	8378	1,47	1820
Отношение общей суммы доходов к общей сумме расходов	1,309	-	1,311	-	0,002
Отношение доходов от обычных видов деятельности к общей сумме расходов	1,290	-	1,290	-	0,001
Отношение прочих доходов к прочим расходам	1,572	-	1,404	-	-0,168

По данным, представленным в таблице 2.5, можно сказать, что за период 2014 – 2015 гг. произошло увеличение доходов и расходов.

В составе доходов наибольшую долю составляют доходы от обычных видов деятельности (98,43% в 2015 году), тогда как на долю прочих доходов приходится только 1,57% в 2015 году.

Следовательно, доходы ООО «Фармакон» формируются в большей степени за счет стабильных источников. Воздействие случайных факторов на прибыль компании минимальное.

В составе расходов наибольшую долю составляют расходы от обычных видов деятельности (98,53% в 2015 году), тогда как на долю прочих расходов приходится в 2015 году 1,47%.

Расходы ООО «Фармакон» также представлены расходами стабильного характера.

В период 2014 – 2015 гг. наблюдается увеличение соотношения доходов от обычных видов деятельности над расходами от обычных видов деятельности, тогда как соотношение прочих доходов над прочими расходами сокращается.

Оценка динамики состава и структуры имущества дает возможность установить размер абсолютного и относительного прироста (уменьшения) всего имущества предприятия и отдельных его видов.

Прирост актива указывает на расширение деятельности организации, но также может быть результатом влияния инфляции. Уменьшение актива свидетельствует о сокращении организацией хозяйственного оборота и может быть следствием износа основных средств, или результатом снижения платежеспособности спроса на товары, работы и услуги организации.

Показатели структурной динамики отражают долю участия каждого вида имущества в общем изменении совокупных активов. Их анализ позволяет сделать вывод о том в какие активы вложены вновь привлеченные финансовые ресурсы или какие активы уменьшились за счет оттока финансовых ресурсов.

Таблица 2.6 – Состав и структура имущества ООО «Фармакон»

Наименование	2014 г.		2015 г.		Изменение (+,-)	
	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %
1	2	3	4	5	6	7
Внеоборотные активы	29285	20,51	29352	18,61	67	-1,91
Основные средства	29272	20,51	29349	18,60	77	-1,90
Финансовые вложения	3	0,00	3	0,00	0	0,00
Отложенные налоговые активы	10	0,01	0	0,00	-10	-0,01
Оборотные активы	113470	79,49	128412	81,39	14942	1,91
Запасы	68579	48,04	65023	41,22	-3556	-6,82
Дебиторская задолженность	7612	5,33	10338	6,55	2726	1,22
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	25000	17,51	41000	25,99	16000	8,48

Продолжение таблицы 2.6

1	2	3	4	5	6	7
Денежные средства и денежные эквиваленты	12279	8,60	12051	7,64	-228	-0,96
АКТИВ	142755	100,00	157764	100,00	15009	0,00

Общая стоимость имущества ООО «Фармакон» в период 2014 – 2015 гг. увеличилась на 15 009 тыс. руб. Данный рост произошел в основном за счет роста оборотных активов компании на 14 942 тыс. руб.

Рост оборотных активов произошел за счет роста финансовых вложений (увеличились на 16 000 тыс. руб.), роста дебиторской задолженности (увеличилась на 2 726 тыс. руб.).

Также наблюдается уменьшение запасов на 3 556 тыс. руб. и сокращение денежных средств и денежных эквивалентов на сумму 228 тыс. руб.

В составе внеоборотных средств наблюдается рост основных средств на 77 тыс. руб. и сокращение отложенных налоговых активов на 10 тыс. руб.

В структуре активов компании наибольшую долю занимают оборотные актив, их доля в 2015 году составила 81,39 %, что на 1,91% по сравнению с 2014 годом.

По данным, представленным в приложении Б, можно сказать:

1) в период 2013 -2015 гг. наблюдается рост собственных средств ООО «Фармакон» на 31 239 тыс. руб. или на 53,4%. Увеличение связано с ростом нераспределенной прибыли компании на сумму 31 239 тыс. руб.

2) в период 2014 – 2015 гг. ООО «Фармакон» увеличивает долгосрочные обязательства на сумму 18 562 тыс. руб. (что составляет увеличение более чем в 2 раза).

3) в период 2014 – 2015 гг. ООО «Фармакон» уменьшает краткосрочные обязательства на сумму 11 448 тыс. руб. или сокращение на 21,9%

Наибольший удельный вес в источниках формирования имущества ООО «Фармакон» занимают собственные средства, их доля составляет 49%.

Таблица 2.7 – Расчет стоимости чистых активов ООО «Фармакон», тыс. руб.

Наименование показателя	2013 г.	2014 г.	2015 г.
1	2	3	4
Нематериальные активы	-	-	-
Результаты исследований и разработок	-	-	-
Нематериальные поисковые активы	-	-	-
Материальные поисковые активы	-	-	-
Основные средства	17 411	29 272	29 349
Доходные вложения в материальные ценности	-	-	-
Финансовые вложения долгосрочные	3	3	3
Отложенные налоговые активы	-	10	-
Прочие внеоборотные активы	-	-	-
Запасы	51 717	68 579	65 023
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	-	-	-
Дебиторская задолженность	13 502	7 612	10 338
Финансовые вложения краткосрочные	20 000	25 000	41 000
Денежные средства и денежные эквиваленты	16 676	12 279	12 051
Прочие оборотные активы	102	-	-
<b>ИТОГО активы</b>	<b>119 411</b>	<b>142 755</b>	<b>157 764</b>
Заемные средства долгосрочные	-	-	-
Отложенные налоговые обязательства	29	30	31
Оценочные обязательства долгосрочные	8 596	22 149	27 156
Прочие обязательства долгосрочные	-	-	-
Заемные средства краткосрочные	-	-	-
Кредиторская задолженность	52 290	50 508	40 842
Оценочные обязательства краткосрочные	-	-	-
Прочие обязательства краткосрочные	-	-	-
<b>ИТОГО пассивы</b>	<b>60 915</b>	<b>72 687</b>	<b>68 029</b>
<b>Стоимость чистых активов</b>	<b>58 496</b>	<b>70 068</b>	<b>89 735</b>

В период 2013 – 2015 гг. наблюдается рост чистых активов компании на 31 239 тыс. руб.

Таблица 2.8 – Уровень обеспеченности чистыми активами  
ООО «Фармакон»

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.
1	2	3	4
Чистые активы, тыс. руб.	58 496	70 068	89 735
Уставный капитал, тыс. руб.	467	467	467
Собственные средства, тыс. руб.	58496	70068	89735
Валюта баланса, тыс. руб.	119411	142755	157764
Удельный вес чистых активов в стоимости имущества	0,49	0,49	0,57
Коэффициент соотношения чистых активов и уставного капитала	125,26	150,04	192,15
Коэффициент соотношения чистых активов и собственного капитала	1,00	1,00	1,00

В период 2013 – 2015 гг. чистые активы равны собственному капиталу компании.

ООО «Фармакон» достаточно обеспечен чистыми активами и не подлежит ликвидации, т.к. чистые активы больше уставного капитала компании.

В зависимости от степени ликвидности, т.е. скорости превращения в денежные средства, активы предприятия разделяются на следующие группы:

A1) наиболее ликвидные активы – денежные средства предприятия и краткосрочные финансовые вложения (ценные бумаги).

A2) быстро реализуемые активы – дебиторская задолженность сроком погашения в течение 12 месяцев и прочие оборотные активы. Некоторые авторы относят в эту группу также готовую продукцию и товары отгруженные.

A3) медленно реализуемые активы – запасы за исключением «Расходов будущих периодов», а также статья «Долгосрочные финансовые вложения» (уменьшенная на величину вложений в уставные фонды других предприятий). Некоторые авторы рекомендуют формировать эту группу на основании производственных запасов и незавершенного производства.

A4) труднореализуемые активы – раздел актива баланса «Внеоборотные активы», за исключением статей этого раздела, включенных в предыдущую группу. Поскольку из итога раздела I вычитается только часть суммы, отраженной по статье «Долгосрочные финансовые вложения», в составе труднореали-

зуемых активов учитываются вложения в уставные фонды других предприятий, а также дебиторы сроком погашения более 12 месяцев после отчетной даты. Некоторые авторы предлагают включать в эту группу только внеоборотные активы организации кроме строки «Прочие внеоборотные активы».

Пассивы баланса группируются по степени срочности их оплаты:

П1) наиболее срочные обязательства – кредиторская задолженность и прочие краткосрочные пассивы.

П2) краткосрочные пассивы – краткосрочные кредиты и заемные средства. Некоторые авторы не включают эту группу краткосрочные займы.

П3) долгосрочные пассивы – долгосрочные кредиты и заемные средства.

П4) постоянные пассивы – капитал и резервы предприятия.

Таблица 2.9 – Показатели ликвидности бухгалтерского баланса ООО «Фармакон», тыс.руб.

Актив	2013 г.	2014 г.	2015 г.
А1	36 676	37 279	53 051
А2	13 604	7 612	10 338
А3	51719	68582	65025
А4	17 411	29 272	29 349
<b>Итого</b>	<b>119411</b>	<b>142745</b>	<b>157764</b>

Пассив	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Платежный излишки (+), недостаток (-)		
П1	52 290	50 508	40 842	-15 614	-13 229	12 209
П2	0	0	0	13 604	7 612	10 338
П3	8625	22179	27187	43 095	46 403	37 839
П4	58 496	70 068	89 735	-41 085	-40 796	-60 386
<b>Итого</b>	<b>119 411</b>	<b>142 755</b>	<b>157 764</b>	-	-	-

Для оценки ликвидности баланса с учетом фактора времени необходимо провести сопоставление каждой группы актива с соответствующей группой пассива.

1) Неравенство  $A1 > П1$  не выполнимо для 2013 – 2014 гг., это свидетельствует о том, что предприятию не хватало денежных средств для покрытия наиболее срочных обязательств, в 2015 году это неравенство выполнимо.

2) Неравенство  $A2 > П2$  выполнимо в период 2013-2015 гг. это говорит о том, что быстрореализуемые активы не превышают краткосрочные пассивы и предприятие может быть платежеспособным в недалеком будущем с учетом своевременных расчетов с кредиторами, получения средств от продажи продукции в кредит.

3) Неравенство  $A3 > П3$  выполнимо, это говорит о том, что в будущем при своевременном поступлении денежных средств от продаж и платежей предприятие может быть платежеспособным на период, равный средней продолжительности одного оборота оборотных средств после даты составления баланса.

4) Невыполнение неравенства  $A4 > П4$  свидетельствует о не соблюдении минимальных условиях финансовой устойчивости предприятия, наличия у него собственных оборотных средств.

5) Текущая ликвидность положительная в период времени 2013-2014 гг., которая свидетельствует о платежеспособности организации на ближайший промежуток времени.

Для анализа устойчивости финансового положения предприятия необходимо вычислить показатели оценки платежеспособности. Платежеспособность организации – это способность организации своевременно и полностью рассчитываться по краткосрочным (текущим) обязательствам своими текущими (оборотными) активами, т.е. характеризует текущее состояние. Платежеспособность является внешним проявлением финансовой устойчивости, включает в себя не только и не столько способность погашать свои обязательства, сколько способность их своевременного и полного погашения как за счет внутренних так и за счет внешних источников.

Результаты анализа показателей платежеспособности и ликвидности ООО «Фармакон» представлены в таблице 2.10.

Таблица 2.10 – Показатели платежеспособности и ликвидности ООО «Фармакон»

Показатели	Расчет	Рекомендуемое значение	2013	2014	2015
1	2	3	4	5	6
1. Коэффициент абсолютной ликвидности	$A1/П1+П2$	0,2 – 0,7	0,70	0,74	1,30
2. Коэф-т промежуточной ликвидности	$A1+A2/П1+П2$	0,7 – 0,8	0,96	0,89	1,55
		желательно 1			
3. Коэф-т текущей ликвидности	$A1+A2+A3/П1+П2$	Мин. 1,5 Оптим. 2 – 3,5	1,95	2,25	3,14
4. Общий показатель платежеспособности	$A1+0,5A2+0,3A3/П1+0,5П2+0,3П3$	> 1	1,08	1,08	1,59

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какую часть краткосрочной задолженности предприятие может погасить в ближайшее время (досрочно). Коэффициенты абсолютной ликвидности за период 2013 – 2015 гг. находится в норме.

Коэффициент текущей ликвидности характеризует общую обеспеченность предприятия оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения его срочных обязательств. Данный показатель должен иметь значение от 2 до 3,5, если значение больше 3,5, то на предприятии избыток оборотных средств, что не положительно характеризует работу предприятия. Коэффициенты текущей ликвидности в рассматриваемый период времени в норме.

Общий показатель платежеспособности больше 1. Это говорит о том, что предприятие платежеспособно на ближайший промежуток времени.

Таблица 2.11 – Система критериев для оценки неплатежеспособности организации

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Нормативное значение
1	2	3	4	5
Коэффициент текущей ликвидности	1,95	2,25	3,14	более 2
Коэффициент обеспеченности оборотными средствами	0,49	0,55	0,68	более 0,1

1	2	3	4	5
Число месяцев в анализируемом периоде	12	12	12	12
Коэффициент утраты платежеспособности	-	1,16	1,68	более 1

По данным таблицы 2.11 можно сказать, что в период 2013 – 2015 гг. ООО «Фармакон» в ближайшие 3 месяца не утратило свою платежеспособность.

Индекс Альтмана представляет собой функцию от некоторых показателей, характеризующих экономический потенциал предприятия и результаты его работы за истекший период. В общем виде индекс кредитоспособности (Z-счет) имеет вид:

$$Z=1,2 X_1+1,4X_2+3,3X_3+0,6X_4+X_5$$

где

X1 -оборотный капитал/сумма активов;

X2 - нераспределенная прибыль/сумма активов;

X3 - операционная прибыль/сумма активов;

X4 - рыночная стоимость акций/задолженность;

X5 - выручка/сумма активов

Таблица 2.12 – Анализ вероятности банкротства организации

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.
1	2	3	4
Текущие активы, тыс. руб.	101997	113470,00	128412
Текущие обязательства, тыс. руб.	52290	50508	40842
Всего обязательств, тыс. руб.	60915	72687	68029
Всего активов, тыс. руб.	119411	142755	157764
Уставный капитал, тыс. руб.	467	467	467
Выручка от продаж, тыс. руб.	617840	692288	735974
Прибыль (убыток) до налогообложения, тыс. руб.	12812	16118	24558
Нераспределенная прибыль, тыс. руб.	49998	61570	81237
x1	0,004	0,003	0,003

Продолжение таблицы 2.12

1	2	3	4
x2	0,42	0,43	0,51
x3	0,11	0,11	0,16
x4	0,008	0,006	0,007
x5	5,17	4,85	4,67
Значение Z-счета (коэффициент Альтмана)	6,12	5,83	5,91
Вероятность банкротства	очень низкая	очень низкая	очень низкая

По полученному 5-ти факторному значению индекса Альтмана можно утверждать, что в период 2013 – 2015 гг. вероятность банкротства ООО «Фармакон» очень низкая.

Оценка факторов внутренней среды организации позволяет выявить возможные ошибки управления организацией в целом, а также оценить ресурсный потенциал для возможности выхода из кризиса и эффективного продолжения деятельности в будущем периоде.

В итоге можно сделать вывод, что к факторам внутренней среды негативно влияющих на платежеспособность организации можно отнести: неэффективное управление, несовершенство маркетинговых, финансовых служб, недостаточное стратегическое планирование деятельности, неэффективность использование производственных мощностей, наличие скрытых резервов улучшения деятельности.

### **2.3 Оценка влияния внешних факторов на финансовую устойчивость организации**

Внешние факторы — это все те факторы, которые находятся за пределами организации и могут на нее воздействовать. Внешняя среда, в которой приходится работать организации, находится в непрерывном движении, подвержена изменениям. Способность организации реагировать и справляться с этими изменениями внешней среды является одной из наиболее важных составляющих ее успеха.

Российский фармацевтический рынок, с конца 2014 года, оказался под влиянием общей экономической ситуации в стране (девальвация национальной валюты, снижение темпов роста экономики и покупательной способности населения и т.д.) и геополитической ситуации в мире (введение санкций против Российской Федерации и т.д.), что привело к необходимости государства как к изменению отдельных положений законодательства (например, в сфере регулирования цен на жизненно необходимые и важнейшие лекарственные препараты), так и к непосредственной реализации политики по импортозамещению.

В 2014 году было принято большое количество законодательных изменений в области здравоохранения и регулирования фармацевтической деятельности. Ниже приведен перечень наиболее существенных из них:

в Федеральном законе «Об обращении лекарственных средств» впервые закреплены такие термины, как «биологический лекарственный препарат», «взаимозаменяемые лекарственные препараты» и т.д.;

с 16 марта 2015 года Правительство РФ вправе определять особенности государственного регулирования предельных отпускных цен на ЖНВЛП в зависимости от экономических и/или социальных условий;

предусматривается индексация цен на ЖНВЛП не только для российских, но и для иностранных производителей по заявлению, поданному до 1 октября каждого года;

в конце 2014 года были утверждены новые перечни, в том числе, перечня ЖНВЛП и лекарственных препаратов для лечения больных по программе «7 нозологий».

внесены изменения в законодательные акты РФ в части противодействия обороту фальсифицированных лекарственных средств;

оптимизированы и упрощены некоторые процедуры государственной регистрации лекарственных средств;

введена новая процедура мониторинга эффективности и безопасности лекарственных препаратов, находящихся в обращении в РФ;

осуществлен перенос окончательного срока перехода на стандарты GMP на 1 января 2016 года.

По данным IMS Health, объем розничного коммерческого фармрынка в 2014 г. составил 629,9 млрд руб. (без учета продаж БАД). В стоимостном выражении высокие темпы прироста все же сохраняются с прошлого года. В натуральных показателях за последние несколько лет прослеживается тенденция снижения объемов реализации. По итогам 2014 г. объем рынка в упаковках достиг 4,2 млрд руб. (прирост продаж -0,4%). Отметим, что в иностранной валюте — долларах и евро — коммерческий сектор продемонстрировал существенное снижение продаж относительно прошлого года из-за девальвации рубля (прирост продаж в обеих валютах -8%).

В разрезе помесечной динамики максимальный объем аптечных продаж лекарственных средств в стоимостном и натуральном выражении традиционно был отмечен в пиковые месяцы — с февраля по апрель, в сентябре и декабре. Напомним, что осень и начало зимы прошли под знаком колебания валютных курсов. По данным Росстата, в сложившихся экономических условиях к декабрю 2014 г. индекс потребительских цен (ИПЦ) достиг рекордной отметки — 113,1% (для сравнения, ИПЦ январь — декабрь 2013 г. — 108,6%). Декабрь отличился максимальной долей продаж как в стоимостном, так и в натуральном показателях — 11,5 и 10,3% соответственно. Резкие скачки рубля не только вызвали существенное повышение цен в аптеках (прирост средней цены за условную упаковку в период декабрь 2014/ декабрь 2013 составил +16%), но и спровоцировали декабрьский потребительский бум (прирост продаж декабрь 2014/ ноябрь 2014 +41%). В условиях ажиотажного спроса в конце четвертого квартала 2014 г. потребители старались приобретать медикаменты впрок.

Главным фактором прироста коммерческого сегмента по-прежнему остается рост цен на ЛП: по данным Росстата, с января по декабрь 2014 г. ИПЦ на медикаменты вырос на 13,1%. По итогам 2014 г. наибольший прирост цены средневзвешенной упаковки был зафиксирован у препаратов локального произ-

водства и медикаментов, не включенных в список ЖНВЛП: в обеих категориях прирост составил +13%.

Возможности повышения рентабельности аптечных продаж лежат в т.ч. в сфере сопутствующих сервисов, которые оказывают аптечные сети, и ключевую роль здесь играют услуги по продвижению лекарственных препаратов. Характерно, что в январе 2015 г. стоимость предложений на подобные услуги для производителей выросла в среднем на 30—50%.

Фармрынок в 2015 году демонстрировал противоположный тренд с ростом курса доллара и евро: чем выше стоила валюта в рублевом выражении, тем ниже был прирост фармацевтического рынка к аналогичному периоду 2015 года. Пика «падения» рынок достиг в 4 квартале 2015 года, когда показатели даже в стоимостном выражении были ниже, чем в 4 квартале 2014 года. Объем фармацевтического рынка России в 2015 году достиг 1 259 млрд. рублей, что на 9,3% выше, чем годом ранее. В 2015 году объёмы продаж лекарств в натуральном выражении продолжили падать и сократились на 4,2% и составили 5,1 млрд. упаковок, падения данного показателя не наблюдалось с 2009 года.

В 2015 году основное влияние на развитие фармацевтического рынка оказывала общая экономическая ситуация в стране: продолжившаяся девальвация национальной валюты, отрицательные темпы роста основных рыночных индикаторов – ВВП, индекса промышленного производства, индекса инвестиций и т.д, снижение покупательной способности населения. Всё это привело к необходимости ещё более пристального внимания государства к фармрынку как социально значимому сектору экономики. В рамках антикризисных мер, закреплённых законодательно Распоряжением Правительства РФ от 27 января 2015 г. N 98-р «Об утверждении плана первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 году», часть инициатив касалась лекарственного обеспечения:

поддержка производителей, выпускающих препараты списка ЖНВЛП с ценой менее 50 руб.;

принятие Постановления об ограничении государственных закупок импортных препаратов («Третий лишний»);  
выделение дополнительно 16 миллиардов рублей для лекарственного обеспечения льготников.

Помимо антикризисного плана, в течение 2015 года обсуждался ряд инициатив и предложений, которые в той или иной степени должны способствовать стабильному лекарственному обеспечению:

вопрос о разрешении параллельного импорта ЛП в Россию;

возможность введения принудительного лицензирования для отдельных лекарств;

вопрос о разрешении продажи безрецептурных препаратов вне аптек;

вопрос о разрешении осуществлять продажу препаратов через интернет.

Несмотря на текущее состояние российской экономики и ключевые проблемы развития рынка, такие как несовершенство законодательного регулирования отрасли и недостаточное государственное финансирование по некоторым аспектам, большинство участников рынка по-прежнему высоко оценивают потенциал российского фармацевтического рынка [47].

### 3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ООО «ФАРМАКОН»

#### 3.1 Оценка влияния инфляции на показатели финансовой устойчивости организации

Инфляция – это процесс общего роста цен, приводящий к снижению покупательской способности номинальной денежной единицы. Инфляция – долговременное и непрерывное увеличение общего уровня цен.

Инфляцию можно классифицировать по различным критериям, которые рассмотрены в таблице 3.1.

Таблица 3.1– Виды инфляции

Критерии 1	Виды инфляции 2
По темпам роста цен	Нормальная (ползучая) – до 5% в год; Умеренная – до 10% в год; Галопирующая – от 10 до 100 % в год; Высокая (измеряется % в месяц, может быть 200–300% в год и более, для ее подсчета используется формула сложного процента); Гиперинфляция – 40–50% в месяц или более 1000% в год
По степени соответствия прогнозам	Прогнозируемая (ожидаемая) Непрогнозируемая
По внешним проявлениям	Открытая (цены растут) Подавленная (цены фиксированы, но дефицит товаров)
По соответствию темпов роста цен на различные товары	Сбалансированная Несбалансированная

Основными причинами инфляции являются рост совокупного спроса или уменьшение совокупного предложения.

Экономическая теория выделяет как особый фактор инфляционные ожидания – предположения относительно уровня будущей инфляции, формируемые субъектами экономики. Ожидаемый уровень инфляции учитывается производителями при принятии решений, касающихся установление цен на их собственную продукцию, ставок заработной платы, определения объемов производства и инвестиций. Инфляционные ожидания домохозяйств влияют на их

решения о том, какую часть средств, имеющихся в их распоряжении, направить на сбережение, а какую – на потребление. Решения экономических субъектов влияют на спрос и предложение товаров и услуг и, в конечном счете, на инфляцию.

При инфляции происходит обесценивание денег, в результате чего снижается покупательская способность населения.

Индекс потребительских цен (ИПЦ) является одним из главных показателей, на основании которого определяют уровень инфляции. ИПЦ отображает динамику цен на товары и услуги, которые приобретает население для производственного потребления. Указанный индекс ежемесячно составляет Федеральная служба государственной статистики [11, 56].

События 2014-2015 гг. послужили всплеском инфляции в России. На инфляцию повлияли, во-первых, нестабильная политическая ситуация и введение санкций против России, которые ограничили доступ к иностранному рынку капитала. Во-вторых, продуктовое эмбарго, введенное как ответные меры на санкции, которое сдвинуло кривую предложения товаров влево, тем самым увеличив цену на ряд продуктов. В-третьих, падение цен на нефть и тем самым девальвация рубля по отношению к другим валютам, что повлияло не только на структуру импорта и экспорта, но и на инфляционные ожидания и настроения в стране.

Таблица 3.2 – Плановые и реальные значения инфляции в России

Год	Индекс инфляции среднегодовой	
	Прогноз	Реальный
1	2	3
2013	107,1	106,6
2014	105,4	106,5
2015	104,9	111,4
2016	108,3	105,4
2017	109,2	-

Таблица 3.3 – Прогноз индексов – дефляторов и инфляции до 2030 г.

Год	Индекс инфляции среднегодовой		
	1 вариант	2 вариант	3 вариант
1	2	3	4
2017	105,3	105,3	104,8
2018	105,1	105,1	104,3
2019	104,9	104,7	104,1
2020	104,3	104,3	103,7
2021-2025	103,9	103,7	103,5
2026-2030	102,7	102,6	103
2017-2030	103,8	103,7	103,6

Используя данные таблицы 3.2 плановые и реальные значения инфляции в России рассчитаем показатели финансовой устойчивости ООО «Фармакон».

Таблица 3.4 – Показатели финансовой устойчивости с учетом инфляции на 2016 год

Показатель	Без учета инфляции	С учетом инфляции	Изменения
1	2	3	4
Коэффициент независимости (автономии)	0,57	0,54	-0,03
Удельный вес заемных средств в стоимости имущества	0,43	0,41	-0,02
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (коэффициент капитализации)	0,76	0,72	-0,04
Удельный вес дебиторской задолженности в стоимости имущества	0,07	0,06	0,00
Доля дебиторской задолженности в текущих активах	0,08	0,08	0,00
Коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными оборотными средствами	0,01	0,01	0,00
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,68	0,65	-0,03

1	2	3	4
Коэффициент маневренности	0,98	0,93	-0,05
Коэффициент реальной стоимости имущества	0,19	0,18	-0,01
Коэффициент финансовой устойчивости	0,74	0,70	-0,04

Коэффициент автономии снизился на 0,03, но находится в пределах нормы. Чем меньше коэффициент автономии, тем больше компания зависима от заемных средств.

Коэффициент капитализации стал меньше, но находится также в пределах нормы.

Можно сделать общий вывод о том, что инфляция равная 5,4% незначительно сказалась на устойчивости ООО «Фармакон».

Изменение исходных данных и показателей финансовой устойчивости с учетом инфляции 5.4% рассмотрены в приложении Г.

### **3.2 Резервы повышения финансовой устойчивости организации**

Проблема укрепления финансового состояния многих существующих предприятий различных отраслей хозяйства и сфер деятельности становится достаточно актуальной на данный момент времени.

Финансовая устойчивость является важнейшей характеристикой финансово-экономической деятельности организации в условиях рыночной экономики. Если предприятие устойчиво, то оно имеет преимущество перед другими предприятиями того же профиля и привлечений инвестиций, в получении кредитов, в выборе поставщиков и в подборе квалифицированных кадров. Наконец, оно не вступает в конфликт с государством и обществом, так как выплачивает своевременно налоги, взносы в социальные фонды, заработную плату – рабочим и служащим, дивиденды – акционерам, а банкам гарантирует возврат

кредитов и уплату процентов по ним. Организация прогнозирования финансовой устойчивости необходима, прежде всего, для того, чтобы увязать источники поступления и направления использования собственных денежных средств.

В настоящее время важно не только проанализировать финансовое состояние предприятия, но и спрогнозировать финансовую устойчивость, а также разработать мероприятия по улучшению финансового состояния.

Мероприятия по повышению финансовой устойчивости ООО «Фармакон»:

- создание резервов из чистой прибыли, внутренний эффект – повышение в стоимости имущества доли собственного капитала, увеличение величины источников собственных оборотных средств;

- усиление работы по взысканию дебиторской задолженности, внутренний эффект – повышение доли денежных средств, ускорение оборачиваемости оборотных средств, рост обеспеченности собственными оборотными средствами;

- снижение издержек производства, внутренний эффект – снижение величины запасов и затрат, повышение рентабельности реализации;

- ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности, внутренний эффект – ритмичность поступления средств от дебиторов, большой «запас прочности» по показателям платежеспособности.

Наряду с этими мероприятиями могут быть предложены такие мероприятия, как:

- сдача в аренду неиспользуемых основных средств организации, что может обеспечить увеличение ее доходов и, в конечном счете прибыли, т.е. увеличение итога третьего раздела пассива баланса и соответственно раздела второго актива баланса;

- продажа части основных средств (ненужных, неэффективно используемых) как способа расчета с кредиторами и способа снижения налогового пресса в части налога на имущества, хотя следует отметить, что этот способ и длите-

лен, и в отдельных случаях ведет к сокращению имущественного и производственного потенциала организации.

Также руководству ООО «Фармакон» необходимо сделать акцент на принятии мер по недопущению просроченной кредиторской задолженности, что приводит к начислению штрафов и к ухудшению финансового положения предприятия.

В целях улучшения управления дебиторской задолженности в ООО «Фармакон» необходимо предпринять следующие мероприятия:

- постоянно контролировать состояние расчетов с покупателями, особенно по отсроченным задолженностям;

- разработать определенные условия кредитования дебиторов, среди которых могут быть: скидки покупателям в случае уплаты полученного товара в течение 10 дней с момента получения товара; оплата покупателем полной стоимости товара, в случае если он приобретает товары с 11-го по 30-й день кредитного периода; оплата покупателем штрафа в случае неуплаты за товар в течение месяца и так далее;

- ориентироваться на большое число покупателей, чтобы уменьшить риск неуплату одним или несколькими покупателями;

- отслеживать соотношение дебиторской и кредиторской задолженности;

- осуществлять регулярный анализ финансовой отчетности клиентов в сопоставлении с данными предыдущих лет;

- формировать своеобразное досье на покупателей, как существующих, так и на потенциальных;

- разрабатывать эффективную дифференцированную политику работы с покупателями. Так, например, всех покупателей можно условно разбить на группы в зависимости от их надежности, финансового состояния и других показателей, важных с точки зрения возможности своевременного расчета за приобретаемую продукцию. Для каждой группы покупателей можно разработать собственную программу предоставления скидок и отсрочек за продукцию;

- проводить политику привлечения добросовестных клиентов, предлагая им новые подходы в обслуживании. Например, предоставление скидок за своевременную оплату продукции, досрочную оплату продукции, доставку по месту требования и т.д.;

- проводить мероприятия, в том числе с привлечением органов власти по взысканию просроченной дебиторской задолженности.

В целях улучшения контроля за состоянием дебиторской задолженности необходимо:

1) проводить регулярный мониторинг и контролировать дебиторскую задолженность предприятия, отслеживая при этом соотношение дебиторской и кредиторской задолженности;

2) контролировать состояние расчетов по просроченным задолженностям;

3) по возможности ориентироваться на увеличение количества заказчиков с целью уменьшения риска неуплаты монопольным заказчиком.

В целях повышения эффективности контроля и анализа дебиторской задолженности целесообразно ввести в практику работы бухгалтерии ООО «Фармакон» форму отчетности «Анализ состояния дебиторской задолженности по срокам ее возникновения», что позволит бухгалтеру представлять четкую картину состояния расчетов с разными дебиторами, своевременно выявлять просроченную задолженность и принимать меры по ее устранению.

Также ООО «Фармакон» рекомендовано дополнительное извлечение прибыли из имеющихся ресурсов.

На балансе ООО «Фармакон» числится здание под офисы организации, в котором имеется конференц-зал площадью 120 кв.м, вместимостью 60 человек. Данное помещение можно сдать в аренду сотрудникам компаний производителей лекарственных препаратов, которые занимаются продвижением своих продуктов в аптечных сетях, для проведения конференций, фармацевтических учёбов фармaceutам, провизорам ООО «Фармакон». Для фармкомпаний это дополнительная возможность рекламы своих брендов сотрудникам одного из лидера фармацевтического рынка Удмуртской Республики ООО «Фармакон».

Арендная плата за 1 час – 1000 руб.

Среднее количество часов аренды – 2 часа.

Среднее количество мероприятий в год – 48 мероприятий.

Арендная плата в год =  $1000 * 2 * 48 = 96000$  рублей.

Также возможно предложить в аренду оборудование организации проектора, экрана и микрофона для проведения презентаций на обучении.

Арендная плата за 1 час – 250 руб.

Среднее количество часов аренды – 2 часа.

Среднее количество мероприятий в год – 48 мероприятий.

Арендная плата в год =  $250 * 2 * 48 = 24000$  рублей.

В результате за год ООО «Фармакон» за счет аренды конференц-зала и оборудования получит прибыль в размере 120 000 рублей.

Также были выявлены складское помещение площадью 300 кв.м, которое не используется в полной мере для нужд организации. Одно из решений для получения дополнительного источника поступления дохода сдать его в аренду.

Арендная плата за 1 месяц – 200 руб./кв.м

Арендная плата в год =  $200 * 300 * 12 = 720000$  рублей.

В результате за год ООО «Фармакон» за счет аренды и складского помещения получит прибыль в размере 720 000 рублей.

Суммарная годовая прибыль от аренды имущества составит 840 000 рублей.

Начиная с 2013г. организация изменила форму выкладки товаров в 10 аптеках своей аптечной сети с закрытой на открытую для увеличения покупательской активности. В результате были закуплены витрины для организации открытой выкладки ассортимента товаров и на балансе остались витрины закрытой выкладки в количестве 110 штук, которые можно продать по средней розничной цене 5000 рублей за штуку. В итоге получить доход в размере 550 000 рублей.

В результате сдачи в аренду складского помещения и продажи витрин общий итог дохода ООО «Фармакон» составит 1390000 рублей.

Таблица 3.5 – Внутренние резервы повышения финансовой устойчивости

Показатель	2015 г.	план	Изменение
Остаточная стоимость основных средств, тыс. руб.	29349	29349	0
Производственные запасы, тыс. руб.	64484	63934	-550
Материальные запасы, тыс. руб.	538	538	0
Незавершенное производство, тыс. руб.	0	0	0
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	10338	10338	0
Оборотные активы, тыс. руб.	128412	128412	0
Собственные оборотные средства, тыс. руб.	87570	88682	1112
Собственный капитал, тыс. руб.	89735	90847	1112
Заемные и дополнительно привлеченные источники, тыс. руб.	68029	66917	-1112
Долгосрочные обязательства	27187	27187	0
Валюта баланса, тыс. руб.	157764	157764	0
Коэффициент независимости (автономии)	0,57	0,58	0,01
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	0,76	0,74	-0,02
Удельный вес дебиторской задолженности в стоимости имущества	0,07	0,07	0,00
Доля дебиторской задолженности в текущих активах	0,08	0,08	0,00
Коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными оборотными средствами	0,01	0,01	0,00
Коэффициент обеспечения собственными оборотными активами	0,68	0,69	0,01
Коэффициент маневренности	0,98	0,98	0,00
Коэффициент реальной стоимости имущества	0,19	0,19	0,00

Анализируя данные таблицы можно сделать вывод о том, после проведенных мероприятий по изысканию внутренних резервов повышения финансовой устойчивости, значения коэффициентов увеличиваются. Коэффициент ав-

тономии увеличился на 0,01 и стал равен 0,58, что свидетельствует о том, что организация имеет 58% собственных средств, которыми можно свободно маневрировать. Чем выше показатель маневренности, тем выше финансовая устойчивость и платежеспособность организации. Снизится доля заемных средств в финансировании хозяйственного оборота с 0,76 до 0,74.

Проанализировав все данные можно сделать вывод о том, что предложенные нами мероприятия по повышению финансовой устойчивости эффективны.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Финансовая устойчивость является неотъемлемой частью в деятельности любой организации, так как позволяет получить данные о ликвидности, платежеспособности и устойчивости организации, помогает выявить отклонения в финансовой деятельности организации и вовремя разработать рекомендации и внести коррективы в деятельность организации.

Цель выпускной квалификационной работы состояла в изучение состояния разработанности теоретических основ и практических аспектов влияния внешних и внутренних факторов на финансовую устойчивость организации, а также в разработке рекомендаций для улучшения финансовой устойчивости организации.

Объектом исследования было выбрано Общество с ограниченной ответственностью «Фармакон» г. Ижевска Удмуртской Республики.

Анализ основных экономических показателей ООО «Фармакон» показал, что выручка от продажи лекарств в 2015 году увеличилась по сравнению с 2013г. на 118134 тыс. руб. (19,12%). Затраты и расходы по основному виду деятельности выросли на 107286 тыс. руб. (17,3%). В результате прибыль от продаж выросла на 10 848 тыс. руб. (105,01%). Чистая прибыль в 2015 г. увеличилась на 10387 тыс. руб. (105.2%) по отношению к 2013 г. Показатель рентабельности увеличился с 1,70% до 2,96%.

Среднегодовая стоимость основных средств снизилась на 62,58% за счет приобретения новых основных средств. Фондовооруженность увеличилась на 67.72 %. Фондоотдача снизилась на 26.73%. Фондоемкость – увеличилась на 36.5 %. Рентабельность использования основных средств выросла с 54,76% до 69.12 %.

Затраты тыс.чел /часов уменьшились на 3.14%, так как менялась численность персонала. Показатель выручки на 1 руб. затрат на оплату труда вырос на 12.97%, выросла производительность труда на 22.89%. Фонд оплаты

труда увеличился на 5.43%, то есть организация проводила индексацию заработной платы.

Материалоотдача выросла на 40,22%, соответственно упала материалоемкость на 27,78%. Прибыльность на 1 руб. материальных затрат выросла на 4,35%, материальные затраты в выручке упали на 1.02%, что говорит о повышении эффективности их использования.

Все показатели рентабельности имеют положительную динамику, то есть повысилась эффективность деятельности организации.

Результаты анализа показателей финансовой устойчивости ООО «Фармакон» за 2013-2015 г. показали следующее:

1) удельный вес собственных средств в общей сумме источников финансирования в период 2013-2014 гг. чуть меньше половины (49%), а в 2015 году наблюдаем рост коэффициента автономии, что говорит о том, что удельный вес собственных средств в общей сумме источников финансирования в 2015 году достигает нормального значения и равен 57%;

2) удельный вес заемных средств в стоимости имущества ООО «Фармакон» за 2013-2014 гг. говорят о высоком их уровне, 51 % в общей сумме источников финансирования принадлежит заемным средствам – недопустимое значение, но динамика показателя имеет тенденцию к сокращению, в 2015 году данный показатель уменьшается до 43%;

3) коэффициент соотношения заемных и собственных средств за 2013-2014 гг. показывает, что на 1 руб. вложенных в активы собственных средств предприятие привлекло 1,04 руб. заемных средств. В 2015 г. данный показатель значительно уменьшается, до 0,76 руб. – у организации высока степень зависимости от заемных средств и внешних источников финансирования;

4) удельный вес дебиторской задолженности в стоимости имущества в период 2013 – 2015 гг. находится в норме. За период показатель имеет тенденцию к сокращению, что говорит об уменьшении величины дебиторской задолженности в стоимости имущества;

5) доля дебиторской задолженности в текущих активах в период 2013 – 2015 гг. не превышает нормативного значения - не быть более 70%;

6) коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными оборотными средствами ООО «Фармакон» показывает, что за 2013-2015 гг. у компании незначительные материальные запасы;

7) Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами показывает, что на 1 руб. оборотных средств организации в 2015 г. приходится 68 коп. собственных средств. В организации 68% вместо положенных 10% и более оборотных активов может быть профинансировано за счет собственных источников;

8) Коэффициент маневренности собственного капитала показывает, что за период 2013 – 2015 гг. имеет собственные средства, которые находится в мобильной форме, позволяющей свободно маневрировать этими средствами.

Коэффициенты финансовой устойчивости ООО «Фармакон» свидетельствуют о высоком уровне финансовой устойчивости компании

В целом финансовая устойчивость ООО «Фармакон» за период 2013 – 2015 гг. улучшена и компания имеет в наличии собственные оборотные средства, большая часть собственных средств находится в мобильной форме.

Оценка состава и структуры доходов и расходов за период 2014 – 2015 гг. свидетельствует о том, что в составе доходов наибольшую долю составляют доходы от обычных видов деятельности (98,43% в 2015 году), тогда как на долю прочих доходов приходится только 1,57% в 2015 году. Следовательно, доходы ООО «Фармакон» формируются в большей степени за счет стабильных источников, воздействие случайных факторов на прибыль компании минимальное.

В составе расходов наибольшую долю составляют расходы от обычных видов деятельности (98,53% в 2015 году), тогда как на долю прочих расходов приходится в 2015 году 1,47%. Расходы ООО «Фармакон» также представлены расходами стабильного характера.

В период 2014 – 2015 гг. наблюдается увеличение соотношения доходов от обычных видов деятельности над расходами от обычных видов деятельности, тогда как соотношение прочих доходов над прочими расходами сокращается.

Оценка динамики состава и структуры имущества дает возможность установить размер абсолютного и относительного прироста (уменьшения) всего имущества предприятия и отдельных его видов. Прирост актива указывает на расширение деятельности организации, но также может быть результатом влияния инфляции. Уменьшение актива свидетельствует о сокращении организацией хозяйственного оборота и может быть следствием износа основных средств, или результатом снижения платежеспособности спроса на товары, работы и услуги организации.

Показатели структурной динамики отражают долю участия каждого вида имущества в общем изменении совокупных активов. Их анализ позволяет сделать вывод о том в какие активы вложены вновь привлеченные финансовые ресурсы или какие активы уменьшились за счет оттока финансовых ресурсов.

Общая стоимость имущества ООО «Фармакон» в период 2014 – 2015 гг. увеличилась на 15 009 тыс. руб. Данный рост произошел в основном за счет роста оборотных активов компании на 14 942 тыс. руб. Рост оборотных активов произошел за счет роста финансовых вложений (увеличились на 16 000 тыс. руб.), роста дебиторской задолженности (увеличилась на 2 726 тыс. руб.). Также наблюдается уменьшение запасов на 3 556 тыс. руб. и сокращение денежных средств и денежных эквивалентов на сумму 228 тыс. руб.

В структуре активов компании наибольшую долю занимают оборотные активы, их доля в 2015 году составила 81,39 %, что на 1,91% по сравнению с 2014 годом.

По данным анализа структуры источников формирования имущества ООО «Фармакон», можно отметить:

1) в период 2013 -2015 гг. наблюдается рост собственных средств ООО «Фармакон» на 31 239 тыс. руб или на 53,4%. Увеличение связано с ростом нераспределенной прибыли компании на сумму 31 239 тыс. руб.

2) в период 2014 – 2015 гг. ООО «Фармакон» увеличивает долгосрочные обязательства на сумму 18 562 тыс. руб. (что составляет увеличение более чем в 2 раза).

3) в период 2014 – 2015 гг. ООО «Фармакон» уменьшает краткосрочные обязательства на сумму 11 448 тыс. руб. или сокращение на 21,9%

Наибольший удельный вес в источниках формирования имущества ООО «Фармакон» занимают собственные средства, их доля составляет 49%.

В период 2013 – 2015 гг. наблюдается рост чистых активов компании на 31 239 тыс. руб.

ООО «Фармакон» достаточно обеспечен чистыми активами и не подлежит ликвидации, т.к. чистые активы больше уставного капитала компании.

По полученному 5-ти факторному значению индекса Альтмана можно утверждать, что в период 2013 – 2015 гг. вероятность банкротства ООО «Фармакон» очень низкая.

Одним из основных внешних факторов, влияющих на финансовую устойчивость организации, является инфляция. Расчеты показателей финансовой устойчивости с учетом инфляции позволили сделать вывод о том, что коэффициент автономии ниже фактического на 0.03, т.е. организация более зависима от заемных средств. Незначительная величина инфляции по данным Росстата (5.4%) соответственно незначительно изменила значение показателей.

Внутренними факторами повышения финансовой устойчивости ООО «Фармакон» являются:

- создание резервов из чистой прибыли, внутренний эффект – повышение в стоимости имущества доли собственного капитала, увеличение величины источников собственных оборотных средств;

- усиление работы по взысканию дебиторской задолженности, внутренний эффект – повышение доли денежных средств, ускорение оборачиваемости

оборотных средств, рост обеспеченности собственными оборотными средствами;

- ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности, внутренний эффект – ритмичность поступления средств от дебиторов, большой «запас прочности» по показателям платежеспособности.

В целях улучшения состояния дебиторской задолженности в ООО «Фармакон» необходимо предпринять следующие мероприятия:

- постоянно контролировать состояние расчетов с покупателями, особенно по отсроченным задолженностям;

- разработать определенные условия кредитования дебиторов, среди которых могут быть: скидки покупателям в случае уплаты полученного товара в течение 10 дней с момента получения товара; оплата покупателем полной стоимости товара, в случае если он приобретает товары с 11-го по 30-й день кредитного периода; оплата покупателем штрафа в случае неуплаты за товар в течение месяца и так далее;

- ориентироваться на большое число покупателей, чтобы уменьшить риск неуплату одним или несколькими покупателями;

- отслеживать соотношение дебиторской и кредиторской задолженности.

Для увеличения чистой прибыли необходимо:

- сдача в аренду неиспользуемых основных средств организации, что может обеспечить увеличение ее доходов и, в конечном счете прибыли на 840 тыс. руб., т.е. увеличение итога третьего раздела пассива баланса и соответственно раздела второго актива баланса;

- продажа части основных средств (витрин закрытой выкладки) как способа расчета с кредиторами и способа снижения налогового пресса в части налога на имущества, хотя следует отметить, что этот способ и длителен, и в отдельных случаях ведет к сокращению имущественного и производственного потенциала организации. Данная хозяйственная операция позволит получить дополнительный доход в сумме 550 тыс.руб.

В результате полученных данных можно сделать вывод о том, после проведенных мероприятий по изысканию внутренних резервов повышения финансовой устойчивости, значения коэффициентов увеличиваются. Использование предложенных внутренних резервов позволит повысить финансовую устойчивость. Коэффициент автономии увеличился на 0,01 и стал равен 0,58, что свидетельствует о том, что организация имеет 58% собственных средств, которыми можно свободно маневрировать. Чем выше показатель маневренности, тем выше финансовая устойчивость и платежеспособность организации. Снизится доля заемных средств в финансировании хозяйственного оборота с 0,76 до 0,74.

Выполнение предложенных рекомендаций поможет повысить ликвидность оборотных активов, и как следствие, платежеспособность организации, а также будет способствовать росту ее финансовой устойчивости.

**БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК**

1. Гражданский кодекс РФ. Часть вторая. Федеральный закон РФ от 26.01.1996 г. № 14-ФЗ (ред. от 06.04.2015 г. № 82-ФЗ).
2. Государственная программа Российской Федерации «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности на 2013–2020 годы». Утверждена распоряжением Правительства РФ от 3 ноября 2012 года № 2057 р.
3. Абрютина М.С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия / М.С. Абрютина, А.В. Грачев. – М.: «Дело и сервис», 2010. – 457с.
4. Абрютина М.С. Как «расшифровать» бухгалтерский баланс: учеб. пособие. – М.: Дело и Сервис, 2012. – 154 с.
5. Алборов, Р. А. Принципы и основы бухгалтерского учета : учеб. пособие / Р. А. Алборов. – Изд. 2-е, перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2006. – 343 с.
6. Андрианов В. Российская фармацевтическая промышленность: состояние и перспективы развития. / В. Андрианов, М. Горст, Ю. Торопылин, Н. Шварева // Проблемы теории и практики управления. - 2012. - № 11–12. С.67-75.
7. Баканов М.И. Теория экономического анализ: учебник. / М.И. Баканов, Мельник М.В., Шеремет А.Д. – М.: 2009. - 287с.
8. Бараненко С.П. Теоретико-методологические основы управления финансовой устойчивостью предприятия. / С.П. Бараненко, А.К. Бусыгин // Межвузовский сборник научных статей. - №7. - С. 99-117.
9. Баскакова О. В. Экономика предприятия (организации): учебник / О. В. Баскакова, Л. Ф. Сейко. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2013. - 372 с.
10. Безверхая Е.А. Роль учетной политики в управлении финансовой устойчивостью организации. / Е.А. Безверхая, Е.В. Коваленко // Бухгалтерский учет. 2012. - № 3. – С. 121-125.
11. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: учебный курс / И.А. Бланк. – М.: «Финансы и статистика», 2010 – 656с.

12. Бобылев А.С. Теоретико-методологические аспекты сущности финансовой устойчивости предприятия и критерии ее оценки / А.С. Бобылев // Экономические науки. – 2010. - №1. – С. 374-379.
13. Бочаров В.В. Финансовый анализ / В.В. Бочаров. – СПб.: «Питер», 2009. – 240с.
14. Вакуленко Т.Г. Анализ бухгалтерской (финансовой отчетности) для принятия управленческих решений / Т.Г. Вакуленко, Л.Ф. Фомина. - СПб: «Питер» – 2009. – 305с.
15. Васильева Л.С. Финансовый анализ: Учебник. / Л. С. Васильева Л.С., М.В. Петровская. - М.: 2010. – 207с.
16. Вахрушина М.А. Анализ финансовой отчетности: учебник / М.А. Вахрушиной, Н.С. Пласковой. М.: 2009. – 389 с.
17. Гиляровская Л.Т. Экономический анализ: учебник для вузов / Л.Т. Гиляровская. – М.: «ЮНИТА-ДАНА», 2011 – 615с.
18. Грачев А.В. Анализ и управление финансовой устойчивостью: учебно-практическое пособие / А.В. Грачев. – М.: М.: Издательство «Фин-пресс», 2009 – 230с.
19. Гутковская Е.А. Оценка финансовой устойчивости коммерческой организации и мероприятия по ее повышению. / Гутковская Е.А., Колесник Н.Ф. // Вестник Самарского государственного университета. 2015. - № 2. – С. 35-46.
20. Давыдянц Д. Е. Финансовая устойчивость организации: теория, оценка, общее условие, оптимум / Д. Е. Давыдянц, Н. А. Давыдянц. - Ставрополь: Возрождение: СИЭУ ФПГТУ, 2009. – С.131.
21. Демчук И.Н. Финансовая устойчивость как комплексная категория экономического анализа/ И.Н. Демчук // Сибирская финансовая школа. 2009. - № 5. - С. 146-149.
22. Дыбаль С.В. Финансовый анализ: теория и практика: учеб. пособие. – СПб: Издательский дом «Бизнес-пресса», 2010.- 304с.

23. Ендовицкая А.В. Финансовая устойчивость как фактор экономической безопасности предприятия./ А.В. Ендовицкая, Т.А. Волкова // Вестник ВГУИТ. 2015. - № 3. – С. 258-262.
24. Ерошевский С.А. Финансовая устойчивость организации: вопросы оценки и управления. / С.А. Ерошевский, А.Е. Токар // Экономический науки. – 2013. – № 6. – С. 34-38.
25. Ефимова О.В. Финансовый анализ / О.В. Ефимова. – М.: «Бухгалтерский учет», 2009. – 458с.
26. Ефимова О.В. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие /О.В. Ефимова, М.В. Мельник. – М.: «Омега-А», 2013 – 308с.
27. Житникова А.А. Значение и задачи финансовой устойчивости предприятия, факторы, обеспечивающие платежеспособность. / А.А. Житникова // Экономический науки. – 2013. – № 5. С. 153-157.
28. Журавлева Н. В. Финансовая устойчивость предприятий сферы услуг: теоретический и методический аспекты: моногр. / Н. В. Журавлева, С. А. Зуденкова, В. В. Копилко ; РГУТиС. – М., 2012. – С.1 - 35.
29. Камышанов П.И. Бухгалтерский финансовый учет: учебник для студентов / П.И. Камышанов, А.П. Камышанов. – М.: Омега-Л, 2010. – 656с.
30. Канке А.А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб пособие / А.А. Канке, И.П. Кошечая. – М.: 2010. - 288с.
31. Ковалёв А.И., Привалов В.П. Анализ финансового состояния предприятия. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2011 – 256с.
32. Ковалев В.В. Финансовый анализ: учебник / В.В. Ковалев. – М.: ФиС, 2011.- 432с.
33. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности / В.В. Ковалев. - М.: «Финансы и статистика», 2009 – 512с.
34. Ковалёв В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / В.В. Ковалева, О.Н. Волкова. - М.: «Проспект», 2009 – 424с.

35. Ковалева А.М. Финансовый менеджмент / А.М. Ковалева. – М.: ИНФРА-М, 2013 – 336с.
36. Коласс Бернар, Управление финансовой деятельностью предприятия / Коласс Бернар. – М.: «ИНФА-М», 2009. – 128с.
37. Коротнев В.Д. Повышение эффективности сельскохозяйственного производства на основе обеспечения финансовой устойчивости предприятия / В.Д. Коротнев, Н.Н. Бондина, И.А. Бондин. – М.: 2010. – 305с.
38. Костромин П.А. Состояние и перспективы развития фармацевтической промышленности Российской Федерации / П. А. Костромин, М. В. Макаренко // Фармацевтический вестник. - №5. - 2014. С. 59-69.
39. Крейнина М.Н. Финансовый менеджмент: учеб. Пособие / М.Н. Крейнина. - М.: Дело и сервис, 2009. – 296с.
40. Лиференко Г.Н. Финансовый анализ предприятия: учеб. Пособие / Г.Н. Лиференко – М.: «Экзамен», 2010. – 160с.
41. Любушин Н. П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия / Н. П. Любушин, В.Б. Лещева, В.Г. Дьякова. – М.: «Дело-Сервис», 2011. – 471с.
42. Маркарьян Э.А. Финансовый анализ. / Э.А. Маркарьян, Г.П. Герасименко. - М.: «Дело-Сервис», 2010. – 206с.
43. Мельник М.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учеб. пособие. / М.В. Мельник, Е.Б. Герасимова. - М.: 2009. - 376с.
44. О текущей ситуации в экономике Российской Федерации в январе-феврале 2015 года // Минэкономразвития [Электронный ресурс].
45. Омельченко В.И. Финансовая устойчивость коммерческих организаций: сущность, понятия, способы оценки / В.И. Омельченко // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). 2013. № 3 (43). С. 43-50.
46. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики – Росстат. – [www.gks.ru](http://www.gks.ru).

47. Официальный сайт Маркетингового агентства - DSM Group. – [www.dsm.ru](http://www.dsm.ru).
48. Оценка бизнеса: учебное пособие/ под ред. Федотовой М.А., Грязновой А.Г. – М.: «Финансы и статистика», 2011 – 448с.
49. Перар Ж. Управление финансами с упражнениями /Ж. Перар. – М.: «Финансы и статистика», 2009. – 201с.
50. Пихтарева А.В. Теоретико-методологические аспекты исследования финансовой устойчивости предприятия. / А.В. Пихтарева // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2013. – № 1. – С. 80-83.
51. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года // Минэкономразвития [Электронный ресурс].
52. Путилова М.Д. Факторы финансовой устойчивости предприятия. / М.Д. Путилова // Бухгалтерский учет, анализ, аудит. Серия «Экономика и менеджмент». 2010. - №14. – С. 75-79.
53. Родионова В.М. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции: учебник / В.М. Родионова, М.А. Федотова. - М.: «Перспектива», 2010 – 98с.
54. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В. Савицкая. – М.: «ИНФА-М», 2015 – 384с.
55. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности: в вопросах и ответах / Г.В. Савицкая. – М.: «ИНФА-М», 2012 – 589с.
56. Савицкая Г.В. Теория анализа хозяйственной деятельности / Г.В. Савицкая. – М.: «Предпринимательское право», 2009 – 288с.
57. Селезнева Н.Н. Финансовый анализ. Управление финансами: Учеб. пособие для вузов / Н.Н.Селезнева, А.Ф. Ионова. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. - 639с.

58. Скороход Н. В. Управление финансовым состоянием хозяйствующих субъектов. /Н.В. Скороход // Финансы, денежное обращение и кредит. 2014. - № 9 С. 91-95.
59. Спирина С. Соотношение факторов внешних воздействий на финансовую устойчивость предприятий. / С. Спирина, А. Спирин // Финансы, денежное обращение и кредит. 2013. - № 2. – С. 225-228.
60. Татаркин А.И. Перспективы развития фармацевтической промышленности России: состояние рынка, тенденции и факторы развития в условиях ВТО. / А.И.Татаркин, А.П. Петров // Фармацевтический вестник. 2015. - №2 С. 26-35.
61. Турманидзе Т.У. Финансовый анализ: учебник / Турманидзе. – М.: «ЮНИТИ-ДАНА», 2013 – 287с.
62. Холт Р.И. Основы финансового менеджмента / Р.И. Холт. - М.: «ЮНИТИ-ДАНА», 2009. – 465с.
63. Чеботарев Н.Ф. Оценка стоимости предприятия (бизнеса): учебник / Н.Ф. Чеботарев. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2011. – 256с.
64. Чуев И.Н. Комплексный экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности: Учебник для вузов / И.Н. Чуев, Л.Н. Чуева. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2010. – 384с.
65. Швецова Н.К. Методические подходы к управлению финансовой устойчивостью предприятия в условиях финансового кризиса /Н.К. Швецова, М.Н. Егошина // Вестник Чувашского университета. 2014.- № 1. - С. 285-287.
66. Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебник / А.Д. Шеремет. – М.: «ИНФА-М», 2011 – 416с.
67. Шеремет А.Д. Теория экономического анализа / А.Д. Шеремет. – М.: «ИНФА-М», 2011 – 113с.
68. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин. – М.: «Экономика», 2010 – 371с.

69. Шеремет А.Д. Финансы предприятия / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин. М.: «ИНФА-М», 2009 – 217с.
70. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин, Е.В. Негашев. – М.: «ИНФА-М», 2011 – 208с.

## Бухгалтерский баланс ООО «Фармакон» за 2015 г.

Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2015 г.	На 31 декабря 2014 г.	На 31 декабря 2013 г.
<b>АКТИВ</b>				
<b>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>				
Нематериальные активы	1110	-	-	-
Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
Основные средства	1150	29 349	29 272	17 411
в том числе:				
Основные средства в организации	11501	29 349	29 272	17 411
Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
Финансовые вложения	1170	3	3	3
Отложенные налоговые активы	1180	-	10	-
Прочие внеоборотные активы	1190	-	-	-
<b>Итого по разделу I</b>	<b>1100</b>	<b>29 352</b>	<b>29 285</b>	<b>17 414</b>
<b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>				
Запасы	1210	65 023	68 579	51 717
в том числе:				
Материалы	12101	538	477	338
Товары	12102	64 484	68 102	51 379
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	-	-	-
Дебиторская задолженность	1230	10 338	7 612	13 502
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	41 000	25 000	20 000
в том числе:				
Депозитные счета	12401	41 000	25 000	20 000
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	12 051	12 279	16 676
Прочие оборотные активы	1260	-	-	102
<b>Итого по разделу II</b>	<b>1200</b>	<b>128 412</b>	<b>113 470</b>	<b>101 997</b>
<b>БАЛАНС</b>	<b>1600</b>	<b>157 764</b>	<b>142 755</b>	<b>119 411</b>

Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2015 г.	На 31 декабря 2014 г.	На 31 декабря 2013 г.
<b>ПАССИВ</b>				
<b>III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ</b>				
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	467	467	467
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	-	-	-
Переоценка внеоборотных активов	1340	6 460	6 460	6 460
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	1 426	1 426	1 426
Резервный капитал	1360	145	145	145
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	81 237	61 570	49 998
<b>Итого по разделу III</b>	<b>1300</b>	<b>89 735</b>	<b>70 068</b>	<b>58 496</b>
<b>IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>				
Заемные средства	1410	-	-	-
Отложенные налоговые обязательства	1420	31	30	29
Оценочные обязательства	1430	27 156	22 149	8 596
Прочие обязательства	1450	-	-	-
<b>Итого по разделу IV</b>	<b>1400</b>	<b>27 187</b>	<b>22 179</b>	<b>8 625</b>
<b>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>				
Заемные средства	1510	-	-	-
Кредиторская задолженность	1520	40 842	50 508	52 290
в том числе:				
Расчеты с поставщиками и подрядчиками	15201	38 750	48 249	50 330
Расчеты по налогам и сборам	15202	956	1 152	1 431
Доходы будущих периодов	1530	-	-	-
Оценочные обязательства	1540	-	-	-
Прочие обязательства	1550	-	-	-
<b>Итого по разделу V</b>	<b>1500</b>	<b>40 842</b>	<b>50 508</b>	<b>52 290</b>
<b>БАЛАНС</b>	<b>1700</b>	<b>157 764</b>	<b>142 755</b>	<b>119 411</b>

## Отчет о финансовых результатах 2014 – 2015 гг.

Наименование показателя	Код	За Январь - Декабрь 2015 г.	За Январь - Декабрь 2014 г.
Выручка	2110	735 974	692 288
Себестоимость продаж	2120	(562 070)	(530 292)
Валовая прибыль (убыток)	2100	173 904	161 996
Коммерческие расходы	2210	(152 734)	(149 632)
Управленческие расходы	2220	-	-
Прибыль (убыток) от продаж	2200	21 170	12 364
Доходы от участия в других организациях	2310	835	874
Проценты к получению	2320	3 974	3 283
Проценты к уплате	2330	-	-
Прочие доходы	2340	6 957	6 155
Прочие расходы	2350	(8 378)	(6 558)
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	24 558	16 118
Текущий налог на прибыль	2410	(2 742)	(2 487)
в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	(360)	604
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	(1)	(1)
Изменение отложенных налоговых активов	2450	(10)	10
Прочее	2460	(1 546)	(1 481)
Чистая прибыль (убыток)	2400	20 259	12 159

## Отчет о финансовых результатах 2013 – 2014 гг.

Наименование показателя	Код	За Январь - Декабрь 2014 г.	За Январь - Декабрь 2013 г.
Выручка	2110	685 420	617 840
Себестоимость продаж	2120	(530 292)	(480 712)
Валовая прибыль (убыток)	2100	155 128	137 128
Коммерческие расходы	2210	(149 506)	(126 806)
Управленческие расходы	2220	-	-
Прибыль (убыток) от продаж	2200	5 622	10 322
Доходы от участия в других организациях	2310	874	874
Проценты к получению	2320	3 283	2 101
Проценты к уплате	2330	-	-
Прочие доходы	2340	13 022	8 671
Прочие расходы	2350	(6 683)	(9 156)
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	16 118	12 812
Текущий налог на прибыль	2410	(2 487)	(1 483)
в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	604	(289)
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	(1)	(1)
Изменение отложенных налоговых активов	2450	10	-
Прочее	2460	(1 481)	(1 456)
Чистая прибыль (убыток)	2400	12 159	9 872

## Приложение В

## Структура источников формирования имущества ООО «Фармакон»

Наименование	Абсолютные величины, тыс. руб.				при- рост в % к 2013 г.	Структура, %				
	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Изме- нение		2013 г.	2014 г.	при- рост к 2013 г.	2015 г.	при- рост к 2013 г.
Капитал и ре- зервы	58496	70068	89735	31239	53,40	48,99	49,08	0,20	81,45	66,27
Уставный капи- тал	467	467	467	0	0,00	0,39	0,33	-16,35	0,00	-100,00
Переоценка внеоборотных активов	6460	6460	6460	0	0,00	5,41	4,53	-16,35	0,00	-100,00
Добавочный ка- питал (без пере- оценки)	1426	1426	1426	0	0,00	1,19	1,00	-16,35	0,00	-100,00
Резервный ка- питал	145	145	145	0	0,00	0,12	0,10	-16,35	0,00	-100,00
Нераспределен- ная прибыль	49998	61570	81237	31239	62,48	41,87	43,13	3,01	81,45	94,53
Долгосрочные обязательства	8625	22179	27187	18562	215,21	7,22	15,54	115,10	48,40	570,06
Отложенные налоговые обя- зательства	29	30	31	2	6,90	0,02	0,02	-13,47	0,01	-78,53
Оценочные обя- зательства	8596	22149	27156	18560	215,91	7,20	15,52	115,53	48,39	572,24
Краткосрочные обязательства	52290	50508	40842	-11448	-21,89	43,79	35,38	-19,20	-29,85	-168,16
Кредиторская задолженность	52290	50508	40842	-11448	-21,89	43,79	35,38	-19,20	-29,85	-168,16
ПАССИВ	119411	142755	157764	38353	32,12	100,0	100,0	0,00	100,0	0,00

## Исходные данные и показатели финансовой устойчивости с учетом инфляции

Показатель	Отчетный год.	Планируемый год	Изменение (+,-)
Остаточная стоимость основных средств, тыс. руб.	29349	30934	1585
Производственные запасы, тыс. руб.	64484	67966	3482
Материальные запасы, тыс. руб.	538	567	29
Незавершенное производство, тыс. руб.	0	0	0
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	10338	9780	-558
Оборотные активы, тыс. руб.	128412	135346	6934
Собственные оборотные средства, тыс. руб.	87570	92299	4729
Собственный капитал, тыс. руб.	89735	84889	-4846
Заемные и дополнительно привлеченные источники, тыс. руб.	68029	68029	-3674
Долгосрочные обязательства	27187	25719	-1468
Валюта баланса, тыс. руб.	157764	166003	10265
Коэффициент независимости (автономии)	0,57	0.51	-0.06
Удельный вес заемных средств в стоимости имущества	0,43	0.41	-0.02
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	0,76	0.80	-0.04
Удельный вес дебиторской задолженности в стоимости имущества	0,07	0.06	-0.01
Доля дебиторской задолженности в текущих активах	0,08	0.07	-0.01
Коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными оборотными средствами	0,006	0.006	0
Коэффициент обеспечения собственными оборотными активами	0,68	0.68	0
Коэффициент маневренности	0,98	1.09	0.11
Коэффициент реальной стоимости имущества	0,19	0.19	0