

# Дипломная работа на тему:

## Повышение финансовой устойчивости предприятия на примере ООО «Дарк»

Выполнил МФ-502 Даянов М.Б.

Руководитель к.э.н. Макушева О.Н.

<b>Актуальность исследования</b>	<b>Данная работа приобретает в современных условиях, где правильное определение реального финансового состояния предприятия имеет огромное значение не только для самих субъектов хозяйствования, но и для многочисленных акционеров и особенно – будущих потенциальных инвесторов.</b>
<b>Объект исследования</b>	<b>ООО «Дарк»</b>
<b>Предмет исследования</b>	<b>Комплекс отношений связанных, с формированием финансовой устойчивости предприятия.</b>
<b>Цель исследования</b>	<b>На основе анализа финансовой устойчивости предприятия ООО «Дарк» выявить проблемы и разработать комплекс мероприятий, направленных на повышение финансовой устойчивости и платёжеспособности.</b>
<b>Задачи исследования</b>	<b>1. Рассмотреть общие понятия и экономическое содержание финансовой устойчивости; 2. Описать различные методики оценки финансовой устойчивости; 3. Рассчитать показатели устойчивости на основе баланса; 4. Разработать мероприятия по выявленным проблемам; 5. Оценить эффективность предложенных мероприятий.</b>

# Финансовая устойчивость предприятия



Финансовая устойчивость, по определению данного Ю.А. Блуцевской, – это стабильность финансового положения предприятия, обеспечиваемая достаточной долей собственного капитала в составе источников финансирования.



По определению данному В.А. Мальцевым, финансовая устойчивость – это определенное состояние счетов предприятия, гарантирующее его постоянную платежеспособность.



Финансовая устойчивость, как считает Ю.А. Беляев, – одна из характеристик соответствия структуры источников финансирования в структуре активов.



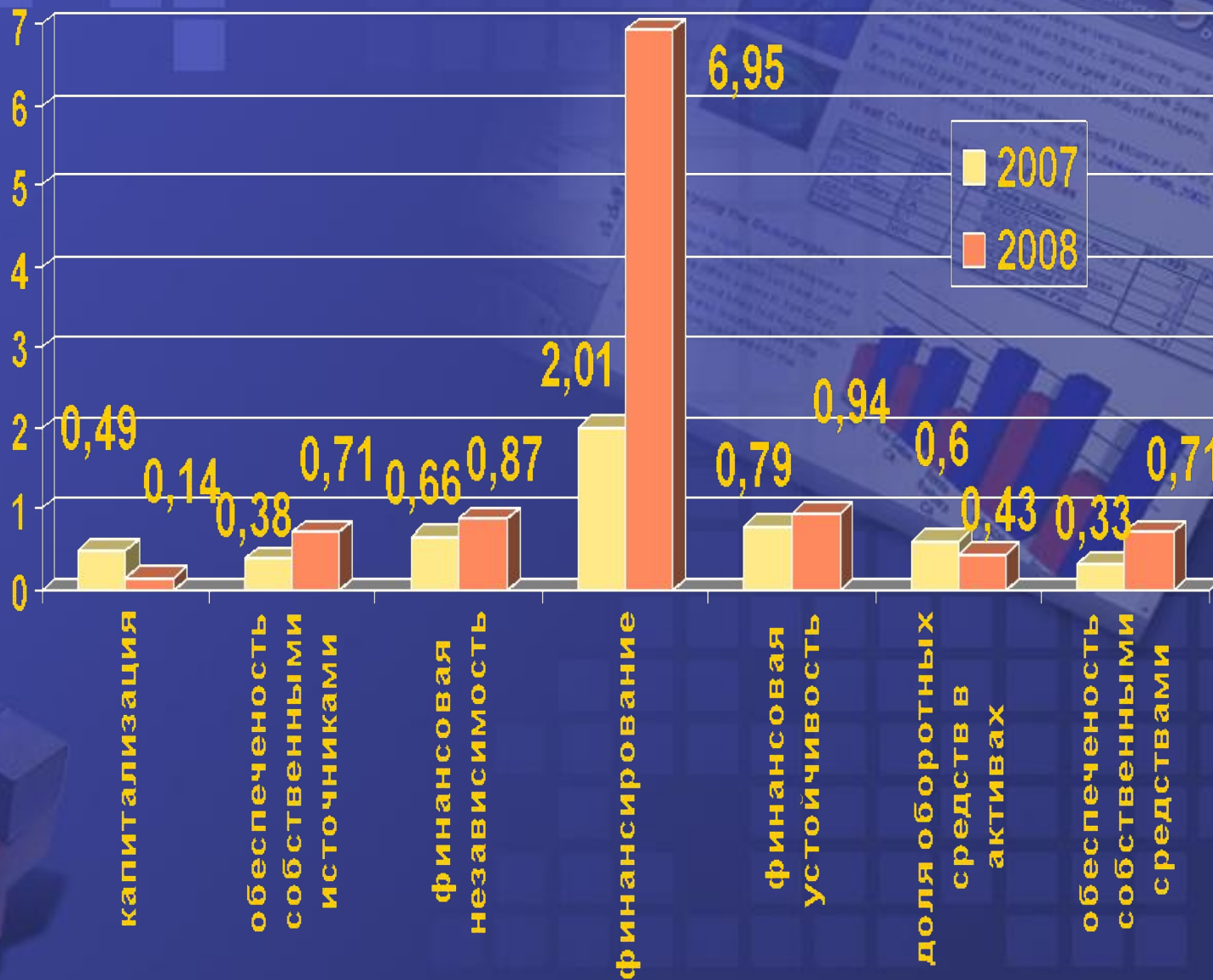
В.А. Ириков дает наиболее общий вывод о том, что финансовая устойчивость предприятия – это такое состояние его финансовых ресурсов, их размещение и использование, которое обеспечивает развитие предприятия на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого уровня риска.

## Методики расчета показателей финансовой устойчивости:

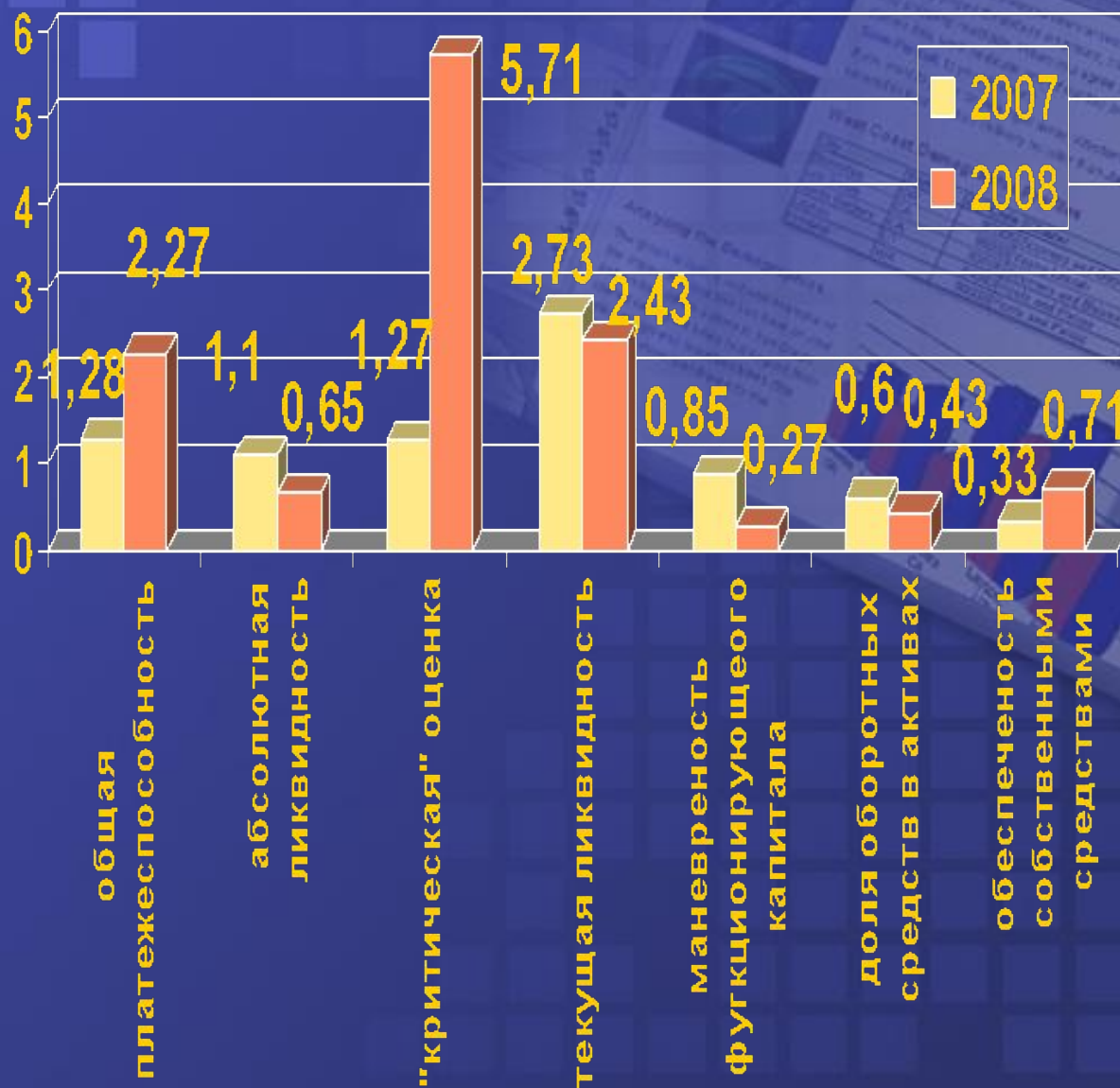
1. Расчет показателей, характеризующих структуру капитала для оценки финансовой устойчивости (Ковалев В.В.)
2. Оценка финансовой устойчивости предприятия на основе анализа ликвидности баланса: классического и интегрального (Спицкий А.В.)
3. Бальная оценка состояния предприятия (Кучерявых О.А.)
4. Оценка абсолютных показателей финансовой устойчивости организаций (Зибяров В.И.)
5. Оценка финансового состояния предприятия на основе денежных коэффициентов (Зарубежная методика)
6. Оценка и анализ ликвидности и платежеспособности (Ковалев В.В.)



- Коэффициенты капитализации ООО «Дарк» в 2007 – 2008 гг.



- Коэффициенты покрытия ООО «Дарк» в 2007 – 2008 гг.



- Выявленные особенности платежеспособности и разработка мероприятий по их решению

Проблема	Пути решения	Результат
<p>Высокий уровень дебиторской задолженности</p> <p>Дефицит количества наиболее ликвидных активов (денежных средств)</p>	<p>1. Привлечение коммерческих клиентов:</p> <p>А. Снижение стоимости заложенной в строительную смету;</p> <p>Б. Создание экономически рациональной проектной документации;</p> <p>В. Размещение рекламы.</p>	<p>Увеличение числа коммерческих заказчиков в следствии, чего наблюдается рост общей суммы наиболее ликвидных активов и улучшение коэффициентов абсолютной и текущей ликвидности</p>
<p>Рост суммы постоянных обязательств из-за приобретения ОПФ</p> <p>Снижение количества оборотных средств (сырья, материалов и запасов)</p>	<p>2. Изменение направления потоков денежных средств:</p> <p>А. Сохранение достигнутого уровня производительности;</p> <p>Б. Увеличение суммы оборотных средств.</p>	<p>Улучшение ликвидности баланса из-за увеличения суммы более ликвидной группы активов А3 (материалы, сырье, запасы и т.п.)</p>

# Высокий уровень дебиторской задолженности из-за специфики оплаты заказчиками строительных работ и услуг

1. Строительная смета



2. Акт приемки выполненных работ



3. Форма КС-3



4. Оплата





- Мероприятие 1. Привлечение коммерческих клиентов:  
Процедуры А и Б**

Период	Средняя стоимость сметы для внутреннего газоснабжения, рублей	Количество заказчиков оплачивающих услуги по договору подряда с населением, человек	Средняя прибыль получаемая со сметы 15%, рублей	Прибыль, полученная от коммерческих заказчиков, рублей
<b>Снижение стоимости, заложенной в строительной смете</b>				
До проведения процедуры	25 000	200	3 750	750 000
После проведения	22 000	280	3 300	924 000
<b>Создание экономически рациональной проектной документации</b>				
До проведения процедуры	22 000	280	3 300	924 000
После проведения	20 000	320	3 000	960 000

- Мероприятие 1. Привлечение коммерческих клиентов:  
Процедура В

Период	Затраты на рекламу, рублей	Количество заказчиков оплачивающих услуги по договору подряда с населением	Средняя прибыль получаемая со сметы 15%, рублей	Прибыль, полученная от коммерческих заказчиков, рублей
До проведения процедуры	50 000	320	3 000	960 000
После проведения процедуры	130 000	520	3 000	1 560 000

Щиты формата «Сити» - 3шт. общей стоимостью 90 000 рублей, реклама на местных телеканалах – 30 000 рублей, визитные карты организации и ее специалистов, календари с логотипом организации – 2 000 рублей, реклама в газетах и строительных журналах - около 8 000 рублей.

# Изменение показателя прибыли, получаемой от коммерческих клиентов, после проведения комплекса процедур в мероприятии 1.

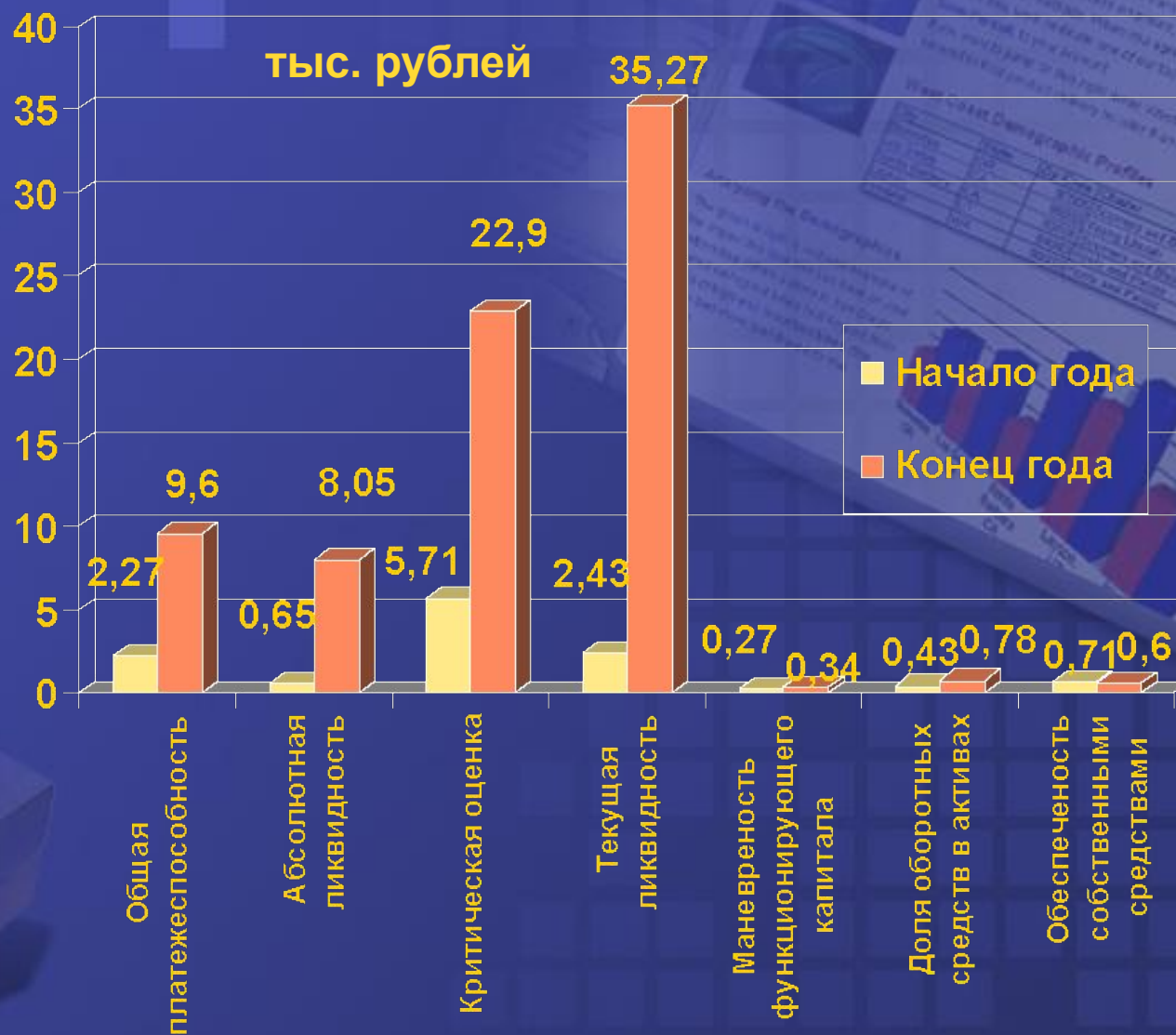


- **Мероприятие 2. Сохранение производственных мощностей на необходимом уровне и увеличение суммы оборотных средств.**

Период	Единиц техники, шт	На сумму, рублей	Излишек, часов	Излишек, %
<b>Сохранение производственных мощностей на необходимом уровне</b>				
До проведения процедуры	16	5 000 000	52	29
После проведения	11	3 550 000	0	0
<b>Увеличение суммы материальных запасов</b>				
Период	Кол-во металлопроката, тонн	На сумму, рублей	Недостаток, тонн	Недостаток, рублей
До проведения процедуры	32	940 000	56	1 450 000
После проведения	88	2 395 000	0	0



# Изменение показателя прибыли, получаемой от коммерческих клиентов, после проведения комплекса процедур в мероприятии 1.



**Доклад окончен.**

**Спасибо за внимание!**

