

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
**«БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ  
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**  
**СТАРООСКОЛЬСКИЙ ФИЛИАЛ**  
**(СОФ НИУ «БелГУ»)**

ФАКУЛЬТЕТ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ  
КАФЕДРА ЭКОНОМИКИ, ИНФОРМАТИКИ И МАТЕМАТИКИ

**ФИНАНСОВАЯ СТРАТЕГИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ  
ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ООО «КСМ»)**

Выпускная квалификационная работа  
обучающейся по направлению подготовки 38.03.01 Экономика  
профиль Финансы и кредит  
заочной формы обучения, группы 92071272  
Крехтуновой Дарьи Витальевны

Научный руководитель  
к.э.н., доцент  
Ченцова Л.П.

СТАРЫЙ ОСКОЛ 2017

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ .....	3
1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ .....	6
1.1. Экономическая сущность и понятие финансовой стратегии .....	6
1.2. Формирование инновационной стратегии на предприятии .....	13
1.3. Концепция оценки привлекательности инновационных вложений .....	21
2. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ООО «КСМ» .....	27
2.1. Организационно - экономическая характеристика ООО «КСМ» .....	27
2.2. Анализ показателей ликвидности и платежеспособности, как основа формирования финансовой стратегии предприятия .....	39
2.3. Оценка финансовой устойчивости предприятия .....	47
2.4. Разработка мероприятий по улучшению финансовой стратегии инновационного развития ООО «КСМ» .....	50
ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....	57
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ .....	60
ПРИЛОЖЕНИЯ .....	66

## ВВЕДЕНИЕ

В современных условиях экономическое развитие и экономический рост предприятия, отрасли, региона и мирового сообщества целом не возможны без инноваций. Стремительный рост производственных факторов во второй половине прошлого века привел к появлению большого количества технологий, освоение которых осуществлялось теми же темпами, что и в предыдущие годы. Причиной тому стала несогласованность технологических решений и неспособность финансового менеджмента переработать такой большой объем информации.

Традиционные процедуры принятия решений уже не могут обеспечить решение задач, стоящих перед предпринимательскими структурами, что привело экономику к стагнации. Такая ситуация предопределила в России проблему жесткой конкуренции отечественных производителей с зарубежными фирмами. Одним, и, пожалуй, наиболее важным из путей решения этой проблемы является освоение и внедрение инноваций в производство новых товаров.

Для комплексного и последовательного решения данного вопроса необходима, прежде всего, разработка долгосрочной инновационной стратегии, которая позволит выбрать предприятию те направления бизнеса, которые будут актуальными, а, следовательно, востребованными в ближайшем будущем. Нельзя также обойти вниманием вопрос реализации инновационной стратегии. В связи с этим, важное значение приобретает грамотное и планомерное финансовое обеспечение стратегии.

Комплексное решение указанных направлений позволит предприятию увеличить свои показатели прибыли, как текущие, так и будущие.

Все вышеизложенное обуславливает актуальность темы исследования.

Цель выпускной квалификационной работы заключается в исследовании особенностей финансового обеспечения инновационного развития субъекта хозяйствования и разработке рекомендаций по реализации финансовой стратегии инновационного развития исследуемого предприятия.

Достижение поставленной цели осуществлялось путем постановки и решения логически взаимосвязанных задач, последовательно раскрывающих тему данной работы:

- изучить теоретико-методологические аспекты формирования финансовой стратегии инновационного развития предприятия;
- исследовать финансовое состояние ООО «КСМ»;
- внести рекомендации по совершенствованию финансовой стратегии ООО «КСМ» в целях инновационного развития.

Объектом исследования выступает общество с ограниченной ответственностью «Комбинат строительных материалов», основным видом деятельности которого является производство изделий из бетона для использования в строительстве.

Предметом исследования является совокупность финансово-экономических отношений, возникающих в сфере инновационного развития предприятия.

Теоретической и методологической основой работы являются труды отечественных ученых-экономистов в области финансового обеспечения деятельности предприятия таких, как: Адамова Н., Гаврилова В.В., Козенковой Т.А., Куттера М.И. Вопросами формирования финансовой стратегии инновационного развития предприятия занимались и занимаются: Куттер М.И., Мезенцева Т.М., Поляков А.В., Саенко К.С., Сизенко Д.А. и др.

В процессе написания выпускной квалификационной работы применялись общенаучные методы: классификация, сравнение, а также принципы инновационного менеджмента и макроэкономики, методы сравнительного технико-экономического анализа, методы экспертных оценок, методы стоимостного анализа и др. Совокупность используемой методической базы позволила обеспечить достоверность и обоснованность выводов и практических решений.

В качестве информационной базы использовались данные ООО «КСМ» за период с 2013 г. по 2015 г., а также данные, периодические издания,

представленные в работах отечественных и зарубежных исследователей. нормативные правовые документы Российской Федерации, СПС «Консультант плюс», информационно-правовой портал «Гарант».

Практическая значимость работы определяется возможностью использования результатов исследования для формирования финансовой стратегии инновационного развития предприятия по производству строительных материалов, в возможности применения ее положений в финансовом управлении отечественными предприятиями ориентированными на повышение эффективности деятельности и конкурентоспособности, а также укрепление рыночных позиций.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, двух глав, заключения.

Во введении обоснована актуальность темы исследования, определены цель, задачи, предмет и объект исследования, сформулирована практическая значимость работы.

В первой главе «Теоретико-методологические аспекты формирования финансовой стратегии инновационного развития предприятия» исследованы экономическая сущность и понятие финансовой стратегии, рассмотрено формирование инновационной стратегии на предприятии.

Во второй главе «Основные направления совершенствования финансового обеспечения инновационного развития ООО «КСМ»» дана оценка финансово-хозяйственной деятельности предприятия, предложены мероприятия по улучшению финансовой стратегии инновационного развития ООО «КСМ».

В заключении обобщены выводы, полученные в процессе исследования.

Выпускная квалификационная работа изложена на 60 страницах компьютерного текста и включает 12 таблиц, 7 рисунков, 3 формулы, список использованной литературы содержит 40 источников, к работе приложено 10 документов.

# 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

## 1.1. Экономическая сущность и понятие финансовой стратегии

В переводе с греческого стратегия определяется как умение управлять войсками. В рамках менеджмента в целом и теории принятия решений в частности до сих пор не существует общепринятого толкования того, что можно считать стратегией. Стратегия рассматривается и как:

- процесс принятия решения;
- принципы и правила, в соответствии с которыми принимается решение;
- продуманные и долговременные задачи;
- направление развития субъекта управления [27].

Мы считаем, что стратегия - это конкретный долгосрочный план достижения некоторой цели, а выработка стратегии – это процесс нахождения некоторой цели и составление долгосрочного плана.

Финансовая стратегия - это генеральный план действий по обеспечению предприятия денежными средствами, который охватывает все стороны деятельности предприятия, в том числе оптимизацию основных и оборотных средств, распределение прибыли, безналичные расчёты, налоговую и ценовую политику, политику в области ценных бумаг. Предполагает определение долгосрочных целей финансовой деятельности и выбор наиболее эффективных способов [8].

Главной стратегической целью финансовой стратегии является обеспечение предприятия необходимыми и достаточными финансовыми ресурсами.

Задачи финансовой стратегии:

- исследование характера и закономерностей формирования финансов в рыночных условиях хозяйствования;

- разработка условий подготовки возможных вариантов формирования финансовых ресурсов предприятия и действий финансового руководства в случае неустойчивого или кризисного финансового состояния предприятия;

- определение финансовых взаимоотношений с поставщиками и покупателями, бюджетами всех уровней, банками и другими финансовыми институтами;

- выявление резервов и мобилизация ресурсов предприятия для наиболее рационального использования производственных мощностей, основных фондов и оборотных средств;

- обеспечение предприятия финансовыми ресурсами, необходимыми для производственно-хозяйственной деятельности;

- обеспечение эффективного вложения временно свободных денежных средств предприятия с целью получения максимальной прибыли;

- определение способов проведения успешной финансовой стратегии и стратегического использования финансовых возможностей, новых видов продукции и всесторонней подготовки кадров предприятия к работе в рыночных условиях хозяйствования, их организационной структуры и технического оснащения;

- изучение финансовых стратегических взглядов вероятных конкурентов, их экономических и финансовых возможностей, разработка и осуществление мероприятий по обеспечению финансовой устойчивости;

- разработка способов подготовки выхода из кризисной ситуации, методов управления кадрами предприятия в условиях неустойчивого или кризисного финансового состояния и координация усилий всего коллектива на его преодоление [21, 30].

Выделяют ряд основных сущностных характеристик финансовой стратегии предприятия, отраженных на рис. 1.1.

Являясь одним из видов функциональных стратегий, финансовая стратегия охватывает один из видов деятельности предприятия, а ее

разработка выполняет функции финансового менеджмента.



Рис. 1.1. Сущностные характеристики финансовой стратегии предприятия

Цели финансовой стратегии должны быть подчинены общей стратегии развития и направлены на максимизацию рыночной стоимости предприятия.

Важным моментом при разработке финансовой стратегии является определение периода её реализации. На него воздействует ряд факторов:

- динамика макроэкономических процессов;
- тенденции развития отечественного финансового рынка (с учетом зависимости от мировых финансовых рынков);
- отраслевая принадлежность предприятия и специфика производственной деятельности [13].

Процедура формулировки стратегии выбора стратегических альтернатив состоит из следующих этапов (рис. 1.2).



Рис. 1.2. Этапы формулировки финансовой стратегии предприятия



Процедура формулировки стратегии подразумевает разработку серии стратегических планов как на уровне предприятия в целом, так и (по возможности) на уровне его подразделений. Стратегия предприятия объединяет все стратегические планы в единое целое [11].

Различают генеральную финансовую стратегию, оперативную финансовую стратегию и стратегию выполнения отдельных стратегических задач (достижение частных стратегических целей).

Генеральной финансовой стратегией называют финансовую стратегию, определяющую деятельность предприятия (взаимоотношения с бюджетами всех уровней, образование и использование дохода предприятия, потребности в финансовых ресурсах и источниках их формирования) на год.

В соответствии с фазой цикла развития предприятия можно остановить свой выбор на одной из следующих стратегий (рис. 1.3).

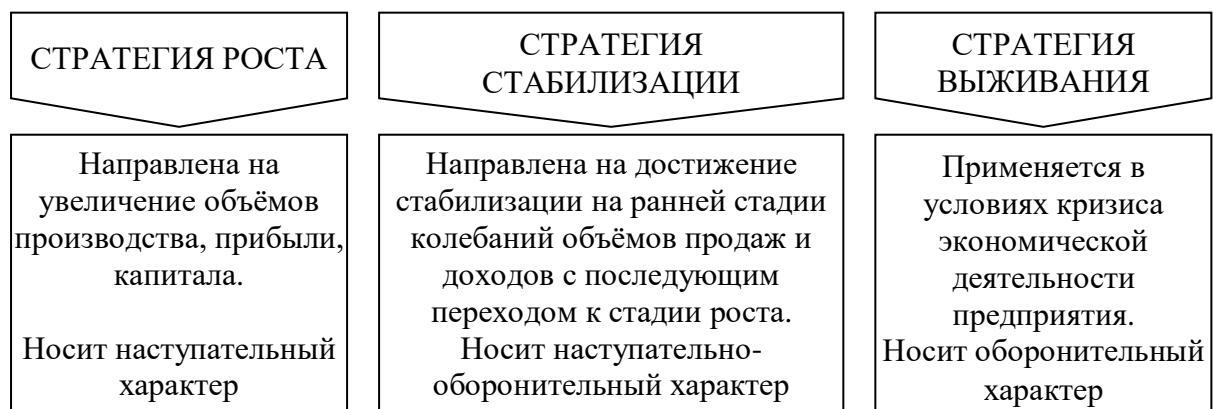


Рис. 1.3. Виды финансовой стратегии предприятия

Оперативная финансовая стратегия - это стратегия текущего маневрирования финансовыми ресурсами (стратегия контроля за расходованием средств и мобилизацией внутренних резервов, что особенно актуально в современных условиях экономической нестабильности), разрабатывается на квартал, месяц. Оперативная финансовая стратегия охватывает валовые доходы и поступления средств (расчёты с покупателями за проданную продукцию, поступления по кредитным операциям, доходы по ценным бумагам) и валовые расходы (платежи поставщикам, заработная плата, погашение обязательств перед бюджетами всех уровней и банками),

что создаёт возможность предусмотреть все предстоящие в планируемый период обороты по денежным поступлениям и расходам [8].

Нормальным положением считается равенство расходов и доходов или небольшое превышение доходов над расходами, Оперативная финансовая стратегия разрабатывается в рамках генеральной финансовой стратегии, детализирует её на конкретном промежутке времени.

Стратегия достижения частных целей заключается в умелом исполнении финансовых операций, направленных на обеспечение реализации главной стратегической цели (обеспечение предприятия необходимыми и достаточными финансовыми ресурсами).

На основе финансовой стратегии определяется финансовая политика организации по конкретным направлениям финансовой деятельности: налоговой, амортизационной, дивидендной, эмиссионной и т.д.

Финансовая стратегия разрабатывается с учётом риска неплатежей, скачков инфляции и других форс-мажорных (непредвиденных) обстоятельств. Она должна соответствовать производственным задачам и при необходимости корректироваться и изменяться [18].

Контроль за реализацией финансовой стратегии обеспечивает проверку поступлений доходов, экономное и рациональное их использование, так как хорошо налаженный финансовый контроль помогает выявлять внутренние резервы, повышать рентабельность хозяйства, увеличивая денежные накопления. Важной частью финансовой стратегии является разработка внутренних нормативов (с помощью которых определяются, например, направления распределения прибыли), успешно используемых в практике зарубежных компаний.

Разработке финансовой стратегии предприятия предшествует анализ финансового состояния предприятия. Предложения к формированию финансовой стратегии предприятия разрабатываются по объектам и составляющим генеральной финансовой стратегии в нескольких вариантах (не менее трёх) с обязательной количественной оценкой предложений и

оценкой их влияния на структуру баланса предприятия [21].

Для формулировки финансовой стратегии предприятия определяют:

1. Величину средств необходимых для перспективного развития предприятия. Для определения этой суммы и времени, когда она потребуется полностью или частично, целесообразно установить зависимость между потребностью в дополнительных финансовых вложениях и расходах и каким-либо важнейшим показателем хозяйственной деятельности фирмы. Если предприятие выбрало стратегию борьбы с конкурентом путём повышения качества выпускаемых изделий или оказываемых услуг, то в этом случае соответствие между потребностью в инвестициях и объёмом реализации соблюдается, так как повышение качества всегда сопровождается повышением цены. Но если выбрана стратегия борьбы с конкурентами путём снижения или стабилизации (в условиях инфляции) цен на продукцию, особого роста выручки от реализации ожидать не приходится. Потребуется затраты, связанные с разработкой и внедрением мероприятий по снижению себестоимости выпускаемой продукции. В данном случае потребность в средствах будет определяться величиной этих затрат [30].

2. Источники инвестирования и способы их поступления при необходимости. Общее направление финансовой деятельности предприятия должно основываться на принципиальном решении, за счёт каких источников осуществлять финансирование как данного проекта, так и всех последующих. Таких источников можно выделить три: собственные, привлечённые и заёмные средства. Собственные средства выглядят наиболее привлекательными для предприятия, поскольку повышают уровень его независимости и самостоятельности, лишены какого-либо риска, улучшают репутацию предприятия в глазах контрагентов. Для формирования собственных источников инвестирования требуется соблюдение двух условий: наличие доходов и времени для их капитализации. В действительности одно из двух условий реализации коммерческого проекта часто отсутствует. Обычно тот, кто хочет и способен реализовать

коммерческий проект, не имеет собственных средств для инвестирования, а тот, кто их имеет, не желает самостоятельно это делать. Использование собственных средств для инвестирования под силу только крупным компаниям. Но для них бизнес-план и его финансовая часть теряют свою привлекательность [31].

Среди привлечённых источников первое место занимают средства акционеров. Дополнительная эмиссия акций или частичная распродажа контрольного пакета руководством фирмы служат традиционным способом привлечения средств рядовых инвесторов. Привлекая мелкого инвестора, предприятие должно быть готово на предоставление ему ряда уступок. Для привлечения крупных акционеров предприятие должно стать для них максимально прозрачным, Как видим, выбирая стратегию привлечения акционерного капитала, предприятие вынуждено решиться на непростые шаги в реорганизации своего финансового менеджмента.

Привлечённые средства могут быть почерпнуты и из внутренних источников. Традиционными из них являются средства, направляемые на оплату труда. Найдя и установив оптимальный уровень задолженности по оплате труда своих работников, предприятие при повышении фонда оплаты труда автоматически увеличивает и задолженность, которую можно использовать как источник инвестирования. При этом эти средства всегда направлялись как вложения в оборотный капитал, без которого не может обойтись ни один коммерческий проект [10].

На выбор способов финансирования проекта может повлиять его направленность. Финансирование посредством привлечения кредитов выгодно для проектов, связанных с расширением производства на уже действующих предприятиях. Риск вложений здесь не слишком велик и соответственно можно понизить стоимость кредита. Кроме того, такое предприятие имеет достаточно активов, которые могут стать его надёжным материальным обеспечением. Напротив, для проектов создания новых предприятий, реализации крупных технических новшеств лучше привлекать

паевой или акционерный капитал. Кредит предполагает жёсткий график своего погашения с уплатой процентов и выдержать его новым и реконструируемым предприятиям часто оказывается не по силам [35].

3. Сроки возврата вложенных в проект средств. Для этого используют специальные расчёты, позволяющие определить срок окупаемости вложений.

Таким образом, финансовая стратегия обеспечивает финансовыми ресурсами реализацию стратегий всех уровней, координирует и интегрирует усилия всех функциональных подразделений в процессе формирования и реализации всего стратегического набора предприятия и, прежде всего – его функциональных стратегий.

Адаптация финансовой деятельности к внутренним и внешним условиям, формирование специфических финансовых целей долгосрочного развития предприятия и механизма их реализации, учитывающего воздействие внутренних и внешних социальных, экологических, экономических и институциональных факторов, является основой финансовой стратегии, нацеленной на устойчивое развитие предприятия.

## 1.2. Формирование инновационной стратегии на предприятии

В теории принятия решений, стратегия должна включать наличие долговременных целей; технологии, с помощью которых возможно достижение этих целей; ресурсы, которые будут использованы для достижения стратегических целей; систему управления, обеспечивающую достижение стратегических целей. Несмотря на перечисление основных компонентов, составляющих стратегическое решение, его определение остается достаточно расплывчатым. Действительно, сложно определить, какие цели необходимо считать долговременными, а какие кратковременными [11].

Для решений на оперативном и тактическом уровне также используются определенные технологии на интуитивном уровне. Каждое решение требует использования определенного набора ресурсов. И, наконец,

каждое решение предполагает наличие системы управления (в т. ч. самоуправления), необходимой для его реализации. Результатом стратегического решения являются изменения самой организации, которые позволяют ей выйти на новый качественный уровень.

Таким образом, стратегический характер решения можно определить только по его результату. На основании вышеизложенного, становится очевидной взаимосвязь стратегическими решениями и инновациями компании.

Инновация (нововведение) - это конечный результат инновационной деятельности, получивший реализацию в виде нового или усовершенствованного продукта, реализуемого на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности.

Поскольку решение об инновациях приводит к качественному изменению продукта, процесса его выпуска, появлению нового рынка сбыта, использованию нового источника сырья и изменениям в самой организации, постольку такое решение может быть названо инновационным. Классики теории менеджмента М. Х. Мескон, М. Альберт и Ф. Хедоури заявляют, что «основной задачей стратегического планирования, элементом которой является стратегическое решение, является обеспечение нововведений и изменений в организации в достаточной степени» [9].

Организация инновационной деятельности направлена на упорядочение процессов генерации новых идей, поиска и разработки технических решений, создание новаций, а также их внедрение. Механизм организации ориентирован на формирование и реорганизацию структур, осуществляющих инновационные процессы. Такая работа может проходить в различных формах, основными из которых являются создание, поглощение, рыночная инновационная интеграция, выделение [17].

Создание – это формирование новых предприятий, структурных подразделений или единиц, призванных осуществлять инновационную

деятельность. Наиболее существенными элементами новых организационных форм являются матричные структуры, научно-технические подразделения, научно-технические организации, осуществляющие деятельность по рыночным принципам, внутренние венчуры (интрапренерские структуры занимаются, как правило, непосредственным внедрением нововведений, ориентированным на новую рыночную нишу) [20].

В ряде случаев весьма эффективным организационным механизмом может быть поглощение крупной компанией небольших инновационных фирм, деятельность которых входит в круг интересов этой компании. Данный механизм предполагает осуществление больших единовременных затрат, но приводит к значительному сокращению сроков выхода с новым продуктом на рынок, а кроме того, позволяет получить синергетический эффект от объединения инновационных достижений. Сами малые инновационные фирмы также могут быть заинтересованы в поглощении, так как они не всегда обладают достаточными средствами для деятельности [22].

Механизмом, дополняющим поглощение, является установление тесных связей между крупной компанией и малыми инновационными фирмами, которые основаны на долгосрочных договорных отношениях и совокупность которых называется рыночной инновационной интеграцией. В этом случае инновационные фирмы сохраняют свою самостоятельность, но попадают в сферу рыночных производственных связей крупной компании.

Сочетание процессов поглощения и рыночной инновационной интеграции дает основание для использования так называемой веерной организации инновационного процесса. Ее смысл заключается в создании инновационного окружения производственной компании, состоящего из фирм, в отношении которых совершено поглощение (ИФП), а также рыночно-интегрированных фирм (РИФ). Такая организация окажется в наибольшей степени эффективной для производственных компаний, имеющих наступательную стратегию инновационного развития. Она

позволяет разработать и коммерциализировать новшества высокого уровня, создать технологические разрывы, новшества, в ряде случаев недоступные компаниям-конкурентам в данный момент [19].

Выделение – организационный механизм, предполагающий создание самостоятельных инновационных компаний, ранее бывших частью целостных производственных образований. Такие действия целесообразно осуществлять, когда образуется новое направление деятельности, не связанное с основной специализацией компании, отвлекающее на себя ее ресурсы [12].

Научно-технические инновации характеризуют конечный результат научно-производственного цикла, который выступает в качестве особого товара - научно-технической продукции - и является материализацией новых научных идей и знаний, открытий, изобретений и разработок в производстве с целью коммерческой реализации для удовлетворения конкретных потребностей [32].

Из сказанного следует, что инновацию-результат нужно рассматривать с учетом инновационного процесса. Для инновации в равной мере важны все три свойства: научно-техническая новизна, производственная применимость, коммерческая реализуемость. Отсутствие любого из них отрицательно сказывается на инновационном процессе [23, 36].

Научно-технические инновации должны обладать новизной, удовлетворять рыночному спросу и приносить прибыль производителю [30].

Таким образом, вытекает ряд задач, которые следует решить предприятию (рис. 1.4).





Рис. 1.4. Задачи предприятия по внедрению научно-технических инноваций

Стратегия развития инновационной деятельности является частью социально-экономической стратегии может быть определена как инновационная стратегия. Инновационная стратегия – система концептуальных установок, вытекающих из долгосрочных целей, определяющих характер распределения ресурсов между траекториями инновационного развития системы, а также их перераспределения при изменении внутренних и внешних условий ее функционирования [34].

В ходе формирования стратегии нельзя предвидеть все возможности. Только в процессе инновационного роста открываются конкретные альтернативы, появляется и более точная информация. Поэтому успешное использование стратегии невозможно без постоянного мониторинга и контроля инновационного роста [6, 16].

Считаем необходимым выделить следующие принципы разработки эффективной стратегии инновационного роста (табл. 1.1).

Таблица 1.1

#### Принципы разработки эффективной стратегии инновационного роста

Наименование принципа	Сущность принципа
Принцип системности	Стратегия инновационного роста представляет собой единый процесс, состоящий из этапов разработки, внедрения и реализации инноваций. Согласованность этих этапов между собой оказывает существенное влияние на конечные результаты инновации. Инновационный рост возникает как при реализации, так и при разработке нововведения
Принцип перспективности	Инновационная деятельность должна соответствовать

	стратегическим целям предприятия
Принцип измеримости	Должна существовать система оценки эффективности стратегии инновационного роста, включающая количественные и качественные показатели
Принцип обеспеченности ресурсами	Необходимо наличие финансовых, технических и кадровых ресурсов предприятия для реализации стратегии инновационного роста
Принцип неопределенности	Выражается в высоком риске инновационных мероприятий, защита от которого должна проявляться в тщательном прогнозировании и планировании стратегии инновационного роста, а также создания финансовых резервов для ликвидации [или сокращения] возможных отрицательных последствий от риска или корректировки сроков выполнения отдельных инновационных работ [стадий, этапов] при их планировании.
Принцип эффективности	Эффективная реализация стратегии инновационного роста определяется ростом прибыли, расширением масштабов бизнеса и возможностей накопления для последующего реинвестирования капитала, повышением конкурентоспособности предприятия

Методологическая постановка проблемы инновационного регулирования, а также фактическое протекание научно-технических процессов позволяют выделить три основные задачи, решаемые в рамках формирования макроинновационных стратегий: обеспечение инновационной безопасности страны; выявление и реализация государственных научно-технических приоритетов; создание условий инновационной предпринимательской активности [14].

Инновационные макростратегии должны способствовать созданию таких условий функционирования научно-технической сферы, которые позволяли бы поддерживать на необходимом уровне фундаментальные исследования, обеспечивали бы оптимальную долю заводских НИОКР в общем объеме проводимых в стране исследований и разработок, передачу результатов НИОКР в сферу производства и решение ряда других необходимых задач [5, 32].

Государственные научно-технические приоритеты определяют направления развития науки и техники, которые имеют наибольшую важность для обеспечения конкурентоспособного положения страны в целом. Государство должно выявлять эти приоритеты и формировать

стратегии их претворения в жизнь. Его усилия должны быть направлены на то, чтобы заинтересовать регионы, отраслевые образования, отдельные предприятия следовать в русле названных приоритетов. С этой целью на рассмотренные более низкие уровни передаются управляющие стратегические воздействия [3, 7].

Создание условий предпринимательской активности является также важнейшей задачей стратегического управления на макроуровне. Формируя и реализуя функциональные макроинновационные стратегии, государство должно создать стимулы, заинтересовывающие предприятия и организации вкладывать средства в проведение НИОКР и усиливающие их восприимчивость к новшествам [24].

Переходя к задачам мезоуровня, следует отметить, что проблемы макроуровня в этом случае трансформируются в соответствующие проблемы мезоуровня: макроинновационная безопасность – в региональную и отраслевую инновационную безопасность; государственные приоритеты – в региональные и отраслевые; инновационная активность – в проблему усиления инновационной активности в регионе и стимулирования повышения инновационного потенциала региона, а также активизации инновационной деятельности внутри ассоциативных отраслевых образований [37].

Микроуровень – это уровень отдельных предприятий и организаций. В свою очередь он также может быть разложен на структурные составляющие с вертикальной взаимосвязью.

Инновационная стратегия на уровне предприятия или на микроуровне очень сильно зависит от инновационных стратегий более высоких уровней. Макроуровень создает условия функционирования предприятия в научно-технических направлениях, соответствующих мировым тенденциям развития.

Для успешного управления инновационной деятельностью необходимо тщательное изучение инноваций. Прежде всего, необходимо уметь отличать инновации от несущественных видоизменений в продуктах и

технологических процессах (например, эстетические изменения – цвета, формы и т. п.); незначительных технических или внешних изменений в продуктах, оставляющих неизменными конструктивное исполнение и не оказывающих достаточно заметного влияния на параметры, свойства, стоимость изделия, а также входящих в него материалов и компонентов; от расширения номенклатуры продукции за счет освоения производства не выпускавшихся прежде на данном предприятии, но уже известных на рынке продуктов, с целью удовлетворения текущего спроса и увеличения доходов предприятия [28, 36].

Отправным моментом разработки инновационных стратегий является определение инновационных целей. Инновационные цели связаны желаемыми результатами обновления продуктов и процессов предприятия. Среди их характеризующих показателей можно выделить следующие:

- удельный вес новой продукции в общем ее объеме;
- удельный вес продукции на стадии вывода на рынок и роста;
- средний возраст производственного оборудования;
- удельный вес продукции с высокими качественными характеристиками;
- средние сроки вывода новой продукции на рынок и др.

Факторами, определяющими характер инновационных стратегий предприятия, являются наукоемкость продукции, доля рынка, научно-технический потенциал, структура продукции по стадиям жизненного цикла и др. Ресурсы, которыми располагает орган инновационного управления: научные и инженерно-технические кадры, денежные средства, выделенные на цели научно-технического развития, производственные и научно-технические фонды [29].

В целом стратегии можно разделить на две группы; стратегии проведения НИОКР и стратегии внедрения и адаптации нововведений.

Первая группа стратегий связана с проведением предприятием исследований и разработок. Данные стратегии определяют характер

заимствования идей, инвестирования НИОКР, их взаимосвязи с существующими продуктами и процессами. Вторая группа стратегий относится к системе обновления производства, вывода продуктов на рынки, использования технологических преимуществ [38].

Анализируя вышеизложенное, можно сделать следующее заключение, что инновационная деятельность выполняет особую роль в системе воспроизводства - роль порождения изменений, что позволяет оценить ее как источник саморазвития и самоорганизации предпринимательских систем. Инновационная деятельность вносит преобразования в социально-экономическую систему, воздействует на структуру и задает темпы и масштабы экономических процессов и сопутствующих им структурных изменений.

### 1.3. Концепция оценки привлекательности инновационных вложений

В последнее время в экономике наблюдается смена парадигмы развития от индустриального к постиндустриальному, которая характеризуется переходом к экономике знаний, или инновационному развитию. Сущность инновационного развития состоит в изменении характера экономического роста - в переходе от экстенсивного развития, основанного на традиционных технологиях, организации и структуре экономики, к интенсивному росту на основе нововведений. Министерством экономического развития РФ на базе долгосрочного прогноза до 2020 выявлены пределы развития, опирающегося на наращивание экспорта энергосырьевых ресурсов, вследствие чего обоснован стратегический выбор именно инновационного, социально ориентированного развития российской экономики [3].

Современная концепция оценки эффективности инновационного проекта базируется на оценке будущих денежных потоков и их дисконтировании к текущей стоимости.

Эффективность инновационного проекта - это финансовая отдача

проекта, делающая его привлекательным для разработчиков, инвесторов, потребителей. Финансовая отдача проекта представлена чистой приведенной стоимостью в год его коммерциализации (дисконтированная стоимость свободного денежного потока, который он генерирует).

Проблема оценки эффективности инновационного проекта обусловлена тем, что отдача проекта в будущем снижается по трем известным причинам:

- временной стоимости денег;
- риска технической неудачи проекта;
- возможности роста затрат на НИОКР [29].

Вышеперечисленные причины вызваны высоким уровнем неопределенности реализации проекта на каждом этапе жизненного цикла.

Таким образом, комплексная оценка экономической эффективности инновационного проекта есть оценка коммерческой эффективности проекта.

Коммерческая эффективность инновационного проекта основывается на двух основных положениях оценки: экономической эффективности проекта и эффективности коммерциализации проекта.

Экономическая эффективность проекта – это характеристика его инвестиционной привлекательности для инвестора.

Эффективность коммерциализации проекта - это оценка его жизнеспособности (с точки зрения реализуемости параметров проекта и финансовой прочности инициатора проекта в процессе воплощения) [32].

Следовательно, для успешного привлечения венчурного инвестора необходимо представить такое обоснование эффективности инновационного проекта, из которого следует, что рыночная стоимость компании, образуемой под данный проект, будет расти и составит к моменту появления первых доходов по проекту величину, устраивающую инвестора с точки зрения рентабельности инвестиций [38].

Методология расчета эффективности инновационного проекта зависит от стадии освоения проекта: проект находится в стадии завершения; проект в

начальной стадии освоения.

В первом случае расчет эффективности инновационного проекта можно осуществлять по стандартизированным правилам оценки инвестиционного проекта, поскольку предполагается, что НИОКР завершены, параметры проекта понятны.

Второй случай - наиболее проблематичный, поскольку методология оценки эффективности проекта в начальной стадии осложняется учетом фактора инновационного риска и прежде всего фактора технического риска.

Рассмотрим современные подходы к оценке коммерческой эффективности инновационных подходов более подробно.

Оценка эффективности инновационных проектов с использованием интегрированных показателей. Первой моделью, которая по возможности максимально учитывает все показатели (финансовую эффективность, нефинансовую эффективность и риски), является система сбалансированных показателей. Эта система - первая интегрированная модель, которая впоследствии дала развитие другой, еще более совершенной интегрированной модели.

Система сбалансированных показателей (ССП, The Balance Scorecard, BSC) была разработана Дэвидом Нортоном и Робертом Капланом. Авторы подхода изначально ставили перед собой задачу создать систему оценки эффективности проекта на основе нефинансовых показателей. Роль финансовых показателей в модели заключалась в том, что они лишь отражают информацию только о прошлых событиях и опосредованно принимают участие в оперативном управлении бизнесом. Позже выбранная модель была доработана. Изменившаяся концепция заключалась в том, что модель стала покрывать как финансовые, так и нефинансовые элементы и покрывать такие области, как прибыльность компании, удовлетворение потребителей, внутренняя эффективность и инновации [17].

Система сбалансированных показателей рассматривает организацию с точки зрения четырех взаимосвязанных и сбалансированных аспектов, по

которым собираются данные и затем анализируются: обучение и перспективы роста; внутрифирменные процессы, внутренние бизнес-процессы; ориентация на потребителя, потребительский аспект; финансовый аспект [38].

Соблюдение баланса между перечисленными показателями характеризует будущую эффективность деятельности организации в долгосрочном периоде времени. Система сбалансированных показателей может быть использована для оценки инновационных проектов. Система рассматривает множество характеристик проекта, включая:

- финансовую стоимость - в основе лежит оценка дисконтированного денежного потока;
- стратегическую стоимость - многие проекты, помимо стоимости NPV, могут иметь стратегическую стоимость, которую также следует учитывать;
- интересы различных групп участников проекта - собственники, соинвесторы, различные спонсоры, а также государство;
- проектные риски;
- мотивацию менеджеров - данный аспект очень сложно оценить, является одним из главных факторов при оценке проекта.

Использование такой классификации очень удобно на этапе отбора проектов. В отличие от обычных методов сравнения, такая методика может исключить проект, который привлекателен только с финансовой точки зрения, но несет в себе большие риски, плохую мотивацию команды и низкую стратегическую стоимость. В то же время одобрение может заслужить проект, у которого значения NPV и IRR ниже, но он удовлетворяет полностью интересам различных групп лиц и несет в себе низкие проектные риски.

Несмотря на огромную популярность модели, система сбалансированных показателей обладает достаточно серьезными недостатками. Самый главный из них состоит в том, что эта система измерения эффективности не дает указаний, как совмещать разнородные



показатели (например, заработную плату менеджеров) в общую оценку эффективности [25]. Также, по мнению многих экспертов, система сбалансированных показателей сводится только к обоснованию финансовых показателей проекта и поэтому не может в полной мере служить инструментом комплексной оценки эффективности реализуемого проекта.

Множество проблем ССП побудили ученых к поиску альтернативных путей решения проблем оценки эффективности проектов и предприятий. Наиболее успешной из появившихся концепций можно считать предложенную в 2002 г. М. Мейером концепцию процессно-ориентированного анализа рентабельности (ABPA - activity-based profitability analysis).

Данный метод является интегрированным и учитывает как финансовые, так и нефинансовые показатели эффективности и основывается на двух популярных в настоящее время концепциях ССП и модели определения затрат в разрезе бизнес-процессов (методика процессно-ориентированного учета затрат, Activity-Based Costing). Суть метода ABPA заключается в следующем: необходимо рассматривать компанию как совокупность бизнес-процессов во взаимосвязи с клиентами. Требованием ABPA является наличие трех типов данных: себестоимость процесса, доходы в разрезе клиентов, а также данные о процессах, осуществляемых для каждого клиента. В рамках системы ABPA эти составляющие сопоставляются, связывая бизнес-процессы, осуществляемые в интересах клиента, затраты, обусловленные исполнением этих бизнес-процессов, и доходы, источником которых является клиент. Подобная взаимосвязь позволяет оценить рентабельность отдельных видов бизнес-процессов, транзакций или продуктов. Таким образом, становится возможным оценить эффективность по каждому процессу и по компании в целом [35]. В результате компания получает возможность выделить высокорентабельные бизнес-процессы и те, которые таковыми не являются. С помощью все той же оценки можно построить мотивационную систему персонала. Применить

эту систему возможно как на всем предприятии, так и для отдельных групп сотрудников.

Преимущества АВРА состоят в следующем. Нет необходимости агрегирования нефинансовых показателей снизу вверх по уровням организационной структуры компании, т.е. если какой-либо показатель свойственен конкретному бизнес-процессу и никак не связан с другими, то его можно просто оставить на уровне этого бизнес-процесса. Не нужно моделировать взаимосвязи нефинансовых показателей с финансовым результатом.

Обобщая вышеизложенное можно сделать следующий вывод, что инновационное развитие требует достаточного финансового обеспечения, как государственных средств необходимо привлечение и частных инвестиций. Это, в свою очередь, ставит проблему окупаемости вложенных средств.

## 2. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ООО «КСМ»

### 2.1. Организационно - экономическая характеристика ООО «КСМ»

Общество с ограниченной ответственностью «Комбинат строительных материалов» зарегистрировано 17 июня 2010 г. регистратором Инспекция Федеральной налоговой службы по г. Белгороду. Директор организации – Павленков Эдуард Васильевич. Компания ООО «КСМ» находится по юридическому адресу: 309500, Белгородская область, город Старый Оскол, промышленная зона Промплощадка Силикатная, строение 2.

Основным видом деятельности является 26.61 «Производство изделий из бетона для использования в строительстве», включает в себя:

- производство строительных изделий из бетона, цемента и искусственного камня: плиток, плит, кирпича, в том числе силикатного, щитов, листов, панелей, труб, шпал, столбов и т.п.;

- производство сборных строительных конструкций, включая армированные, из цемента, бетона и искусственного камня для возведения зданий и сооружений;

- производство сборных строительных конструкций из бетона в виде законченных строений (собранных или несобранных) или незаконченных строений (собранных или несобранных), но обладающих характерными чертами сборных строений.

У предприятия также зарегистрировано 18 дополнительных видов деятельности:

23.31 «Производство керамических плит и плиток»;

23.52.1 «Производство негашеной, гашеной и гидравлической извести»;

23.63 «Производство товарного бетона»;

23.64 «Производство сухих бетонных смесей»;

46.13.2 «Деятельность агентов по оптовой торговле строительными материалами»;

46.73.6 «Торговля оптовая прочими строительными материалами и изделиями»;

46.73.6 «Торговля оптовая прочими строительными материалами и изделиями»»

86.90.9 «Деятельность в области медицины прочая, не включенная в другие группировки» и другие.

У ООО «КСМ» имеется лицензия № ЛО-31-01-001966 от 11 ноября 2015 г. Вид лицензируемой деятельности: медицинская деятельность организаций государственной системы здравоохранения, за исключением медицинских организаций, подведомственных субъекту Российской Федерации и находящихся по состоянию на 1 января 2011 г. в муниципальной собственности, а также медицинская деятельность организаций муниципальной и частной систем здравоохранения, предусматривающая выполнение работ (услуг) по оказанию высокотехнологичной медицинской помощи (за исключением указанной деятельности, осуществляемой медицинскими организациями и другими организациями, входящими в частную систему здравоохранения, на территории инновационного центра «Сколково»).

Организации ООО «КСМ» присвоены ОГРН 1103128004022, ИНН 3128077281, ОКПО 62656194.

Целями деятельности Общества являются расширение рынка товаров и услуг, а также извлечение прибыли в интересах учредителей за счет ведения коммерческой и хозяйственной деятельности (приложение 1).

Учредителями являются 2 физических лица (Махотин Игорь Геннадиевич и Махотина Ольга Геннадиевна) с долей участия в предприятии по 50 %, по 10000 рублей. Уставный капитал равен 20000 рублей.

Организационная структура управления предприятия линейно-функциональная. Она обеспечивает такое разделение труда, при котором линейные звенья принимают решения и управляют, а функциональные – консультируют, информируют, координируют и планируют хозяйственную

деятельность (приложение 2).

Должность руководителя компании - директор.

Диагностика показателей финансово-хозяйственного состояния является действенным элементом обеспечения ее экономической безопасности. При анализе рекомендуется воспользоваться такими средствами контроля, как горизонтальный и вертикальный анализ бухгалтерской отчетности.

Динамический (горизонтальный) и структурный (вертикальный) анализ показателей отчетности с целью установления возможных их искажений заключается в построении специальных аналитических отчетов (таблиц) и последующей обработке содержащейся в них информации.

При проведении динамического (горизонтального) анализа исследуется изменение показателей во времени с помощью рядов динамики. При этом рассчитываются темпы роста (прироста) каждой статьи по отношению к ее базисному (предыдущему) значению. По результатам проведенного анализа руководством организации принимаются решения по корректировке показателей финансово-хозяйственной деятельности. Для получения объективных выводов динамический (горизонтальный) анализ дополняется структурным (вертикальным). Вертикальный анализ - это представление данных бухгалтерской отчетности в виде относительных показателей, которые характеризуют структуру итоговых значений.

В таблице 2.1 проведем горизонтальный анализ бухгалтерского баланса ООО «КСМ» за 2013 г. - 2015 г. (приложения 3, 4).

Таблица 2.1

Горизонтальный анализ активов бухгалтерского баланса ООО «КСМ» за 2013 - 2015 гг.

Статьи баланса	Абсолютные величины, тыс. руб.			Изменения			
				абсолютные, тыс. руб.		относительные, %	
	2013	2014	2015	2015- 2014	2014- 2013	2015/ 2014	2014/ 2013
1	2	3	4	5	6	7	8

Внеоборотные активы	47651	152891	210834	57943	105240	137,90	320,86
Нематериальные активы	-	-	309	309	-	-	-
Основные средства	47518	144789	200880	56091	97271	138,74	304,70

Продолжение табл. 2.1

1	2	3	4	5	6	7	8
Отложенные налоговые активы	44	7988	9487	1499	7944	118,77	18154,6
Прочие внеоборотные активы	89	114	158	44	25	138,60	128,09
Оборотные активы	550729	201633	102609	-99024	-349096	50,89	36,61
Запасы	86879	103205	66267	-36938	16326	64,21	118,79
Налог на добавленную стоимость	1	-	58	58	-1	-	-
Дебиторская задолженность	358019	51208	35555	-15653	-306811	69,43	14,30
Краткосрочные финансовые вложения	3500	40000	-	-40000	36500	0,00	1142,86
Денежные средства	102289	7193	657	-6536	-95096	9,13	7,03
Прочие оборотные активы	41	27	72	45	-14	266,67	65,85
Баланс	598380	354524	313443	-41081	-243856	88,41	59,25

Анализ динамики активов бухгалтерского баланса показал, что валюта баланса снижается на протяжении всего анализируемого периода, так в 2014 году по сравнению с 2013 годом снижение составило почти в 2 раза на 243856 тыс. руб. (-40,75 %), в 2015 году по сравнению с 2014 годом валюта уменьшилась на 41081 тыс. руб. (-11,59 %) и составила на конец 2015 года 313443 тыс. руб., что позволяет сделать вывод о сокращении финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

На снижение валюты баланса повлияло снижение оборотных активов, а в частности дебиторской задолженности. Так в 2014 году по сравнению с 2013 годом показатель уменьшился более чем в 5 раз и составил 51208 тыс. руб. в 2014 году относительно 2013 г. – 358019 тыс. руб. Сокращение дебиторской задолженности оценивается положительно, так как происходит за счет сокращения периода ее погашения.

Значительное сокращение произошло по статье «Денежные средства», в 2013 году данный показатель составлял 102289 тыс. руб., в 2014 году снизился на 95096 тыс. руб. и составил 7193 тыс. руб., в 2015 году также наблюдалось незначительное уменьшение на 6536 тыс. руб. (-11,59 %). Положительным моментом в деятельности предприятия ООО «КСМ» в 2014 году можно отнести вложение свободных денежных средств в краткосрочные финансовые вложения в размере 40000 тыс. руб., что

предприятию позволит получить дополнительную прибыль.

Вертикальный анализ активов бухгалтерского баланса ООО «КСМ» за 2013 - 2015 гг. представим в приложении 5 и схематично на рис. 2.1.

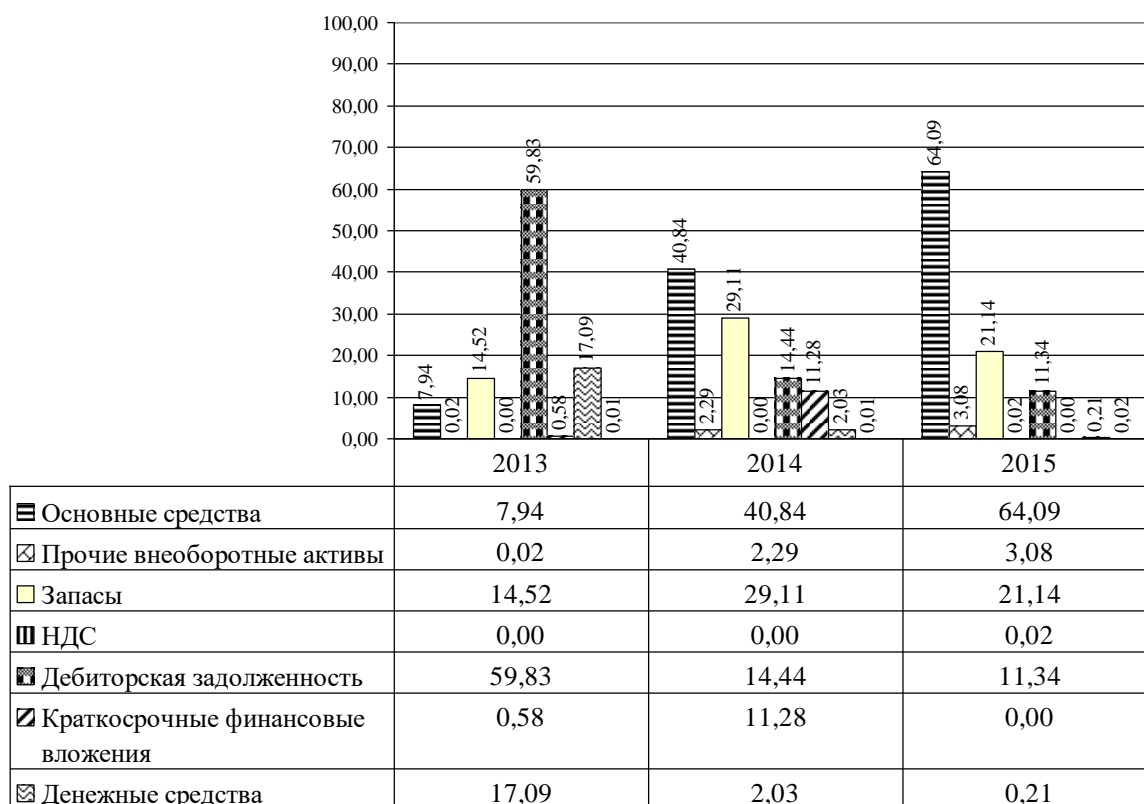


Рис. 2.1. Вертикальный анализ активов бухгалтерского баланса ООО «КСМ»

Анализируя структуру актива баланса, можно сделать следующие выводы:

– удельный вес внеоборотных активов увеличивается с 7,96 % в 2013 г. до 67,26 % в 2015 г. Данные изменения связаны с активной инвестиционной политикой предприятия по обновлению устаревшего оборудования;

– соответственно, удельный вес оборотных активов за анализируемый период динамично снижался, так в 2013 году доля оборотных активов в валюте баланса составляла – 92,04 %, в 2014 году – 56,87 %, в 2015 году – 32,74 %.

Удельный вес запасов сократился на 7,97 % в 2015 г. по сравнению с предыдущим годом (2014 г.), а также уменьшились денежные средства и



денежные эквиваленты на 1,82 % в отчетном году, полное погашение краткосрочных финансовых вложений.

Наблюдается снижение дебиторской задолженности на 45,39 % в 2014 году по сравнению с 2013 годом и на 3,1 % в 2015 году по сравнению с 2014 годом.

Далее проведем горизонтальный пассив бухгалтерского баланса ООО «КСМ» за 2013 г. - 2015 г. (приложения 3, 4).

Таблица 2.2

Горизонтальный анализ пассива бухгалтерского баланса ООО «КСМ» за  
2013 - 2015 гг.

Статьи баланса	Абсолютные величины, тыс. руб.			Изменения			
				абсолютные, тыс. руб.		абсолютные, тыс. руб.	
	2013	2014	2015	2015- 2014	2014- 2013	2015/ 2014	2014/ 2013
Капитал и резервы	51189	1135	-7835	-8970	-50054	-690,31	2,22
Уставный капитал	10	20	20	-	10	100,00	200,00
Нераспределенная прибыль (убытки)	51179	1115	-7855	-8970	-50064	-704,48	-
Долгосрочные обязательства	3052	1902	4865	2963	-1150	255,78	62,32
Отложенные налоговые обязательства	3052	1902	4865	2963	-1150	255,78	62,32
Краткосрочные обязательства	544139	351487	316413	-35074	-192652	90,02	64,60
Заемные средства	37178	38535	37217	-1318	1357	96,58	103,65
Кредиторская задолженность	504510	305285	269485	-35800	-199225	88,27	60,51
Оценочные обязательства	2451	7667	9711	2044	5216	126,66	312,81
Баланс	598380	354524	313443	-41081	-243856	88,41	59,25

Анализируя пассивную часть баланса можно отметить, что стоимость источников динамично снижалась, так в 2014 г. снижение составило 243856 тыс. руб. или 40,75 %, в 2015 г. – на 41081 тыс. руб. или 11,59 %.

Снижение источников формирования имущественных средств произошло, в основном за счет изменения статьи «Нераспределенная прибыль». Так, в 2014 году по сравнению с 2014 годом данный показатель уменьшился на 50064 тыс. руб. или в 7 раз, в 2015 году отрицательная динамика продолжалась, и на конец исследуемого периода сокращение

данной в балансе статьи составило 8970 тыс. руб. и у предприятия образовался непокрытый убыток в размере 7855 тыс. руб.

Положительным моментом в финансовой деятельности предприятия ООО «КСМ» можно назвать уменьшение кредиторской задолженности на 1999255 тыс. руб. (39,49 %) в 2014 году по сравнению с 2013 годом, и в 2015 году по сравнению с 2014 годом на 35800 тыс. руб. или на 11,73 %, что говорит о снижении финансовой зависимости от кредиторов.

Отложенные налоговые обязательства возросли в 2015 г. по сравнению с 2014 годом на 2963 тыс. руб. или на 155,78 %, а в 2014 году сократились на 1 768 тыс. руб. и составили 4865 тыс. руб. Изменение данной статьи бухгалтерского баланса вызвано разницей ведением бухгалтерского и налогового учета в целях налогообложения по налогу на прибыль.

Краткосрочные заемные средства за анализируемый период практически не изменились.

Вертикальный анализ пассивов бухгалтерского баланса ООО «КСМ» за 2013 - 2015 гг. представим в приложении 6 и схематично на рис. 2.2.

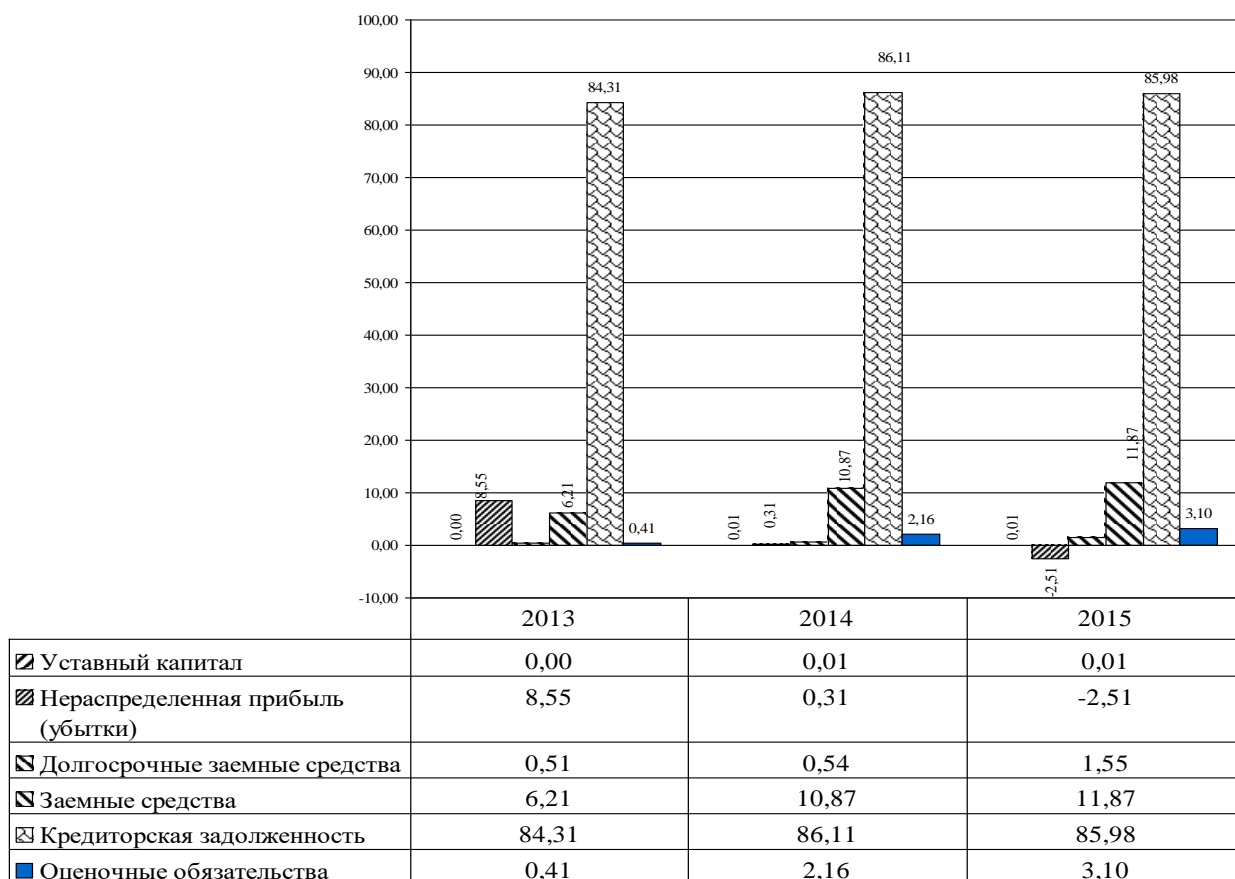


Рис. 2.2. Вертикальный анализ пассивов бухгалтерского баланса  
ООО «КСМ» за 2013-2015 гг.

В 2014 г. в структуре пассива удельный вес собственного капитала равный в 2013 году 8,55 % валюты баланса, в 2014 году его доля составила 0,32 %, а в 2015 году данный показатель имел отрицательное значение – 2,5 %.

Удельный вес долгосрочных обязательств увеличился с 0,51 % в 2013 году до 1,55 % к концу 2015 г.

Большую долю в пассиве за анализируемый период занимает кредиторская задолженность, в 2015 г. задолженность составила 85,98 % в валюте баланса, по сравнению с 2014 годом 86,11 % и 2013 г. 84,31 % и краткосрочные заемные средства – в 2013 году их доля составила 6,21 %; в 2014 году – 10,87 %, в 2015 году – 11,87 %.

Таким образом, за счет сокращения валюты баланса наблюдается снижение производственного потенциала предприятия. Темпы роста внеоборотных активов выше темпов роста оборотных активов, что свидетельствуют о расширении основной деятельности предприятия и проведении ООО «КСМ» активной инвестиционной политики.

Анализ основные показатели финансово-хозяйственной деятельности ООО «КСМ» на основе бухгалтерской отчетности предприятия (приложения 3, 4) проведем в таблице 2.3.

Таблица 2.3

Основные показатели финансово-хозяйственной деятельности ООО «КСМ»  
за 2013-2015 гг.

Показатели	Годы			Отклонение			
	2013	2014	2015	Абсолютное (+,-)		Относительное (%)	
				2015 г. от 2014 г.	2014 г. от 2013 г.	2015 г. к 2014 г.	2014 г. к 2013 г.
1	2	3	4	5	6	7	8
Объем произведенной продукции, тыс.руб.	910727	950544	690749	-259795	39817	72,67	104,37
Выручка от реализации продукции, тыс.руб.	943759	974917	694220	-280697	31158	71,21	103,30

Среднесписочная численность работников, чел.	474	478	465	-13	4	97,28	100,84
--	-----	-----	-----	-----	---	-------	--------

Продолжение табл. 2.3

1	2	3	4	5	6	7	8
Среднегодовая стоимость основных средств, тыс.руб.	42664	96153,5	172834,5	76681	53490	179,75	225,37
Среднегодовая стоимость дебиторской задолженности, тыс.руб.	221688,5	204613,5	43381,5	-161232	-17075	21,20	92,30
Среднегодовая стоимость кредиторской задолженности, тыс.руб.	340544	305285	269485	-35800	-35259	88,27	89,65
Материальные затраты, тыс.руб.	243888	324413	371401	46988	80525	114,48	133,02
Себестоимость продукции (работ, услуг), тыс.руб.	733927	696196	522571	-173625	-37731	75,06	94,86
Прибыль от продажи продукции, тыс.руб.	68872	-30757	15512	46269	-99629	-50,43	-44,66
Чистая прибыль, тыс.руб.	45866	-26666	-8970	17696	-72532	33,64	-58,14
Производительность труда, тыс.руб.	1921,37	1988,59	1485,48	-503,10	67,22	74,70	103,50
Материалоотдача, тыс.руб.	3,73	2,93	1,86	-1,07	-0,80	63,48	78,47
Материалоёмкость, тыс.руб.	0,268	0,341	0,538	0,20	0,07	157,54	127,45
Фондоотдача, тыс. руб.	21,35	9,89	4,00	-5,89	-11,46	40,43	46,31
Фондоёмкость, тыс. руб.	0,05	0,10	0,25	0,15	0,05	247,35	215,93
Рентабельность производственной деятельности, %	6,25	-3,83	-1,72	2,11	-10,08	-	-
Рентабельность продаж, %	7,30	-3,15	2,23	5,39	-10,45	-	-
Рентабельность продаж от чистой прибыли, %	4,86	-2,74	-1,29	1,44	-7,60	-	-

Анализ основных показателей финансово-хозяйственной деятельности ООО «КСМ» показал, что объем выпущенной продукции с 2016 г. по сравнению с 2014 годом снизился на 259795 тыс. руб. (-27,33 %), а к 2014 г. объем увеличился на 39817 тыс. руб. и составил 950544 тыс. руб.

Вместе с изменением объема выпущенной продукции, с каждым годом соответственно снижется (увеличивается) и выручка от продажи продукции.

К 2014 г. она возросла на 31158 тыс. руб., что составило 103,3 % от выручки за 2013 год. К 2015 г. выручка снизилась на 280697 тыс. руб., что составляет 71,21 % от выручки за 2014 год.

Хотя и в 2015 г. произошло сокращение среднесписочной численности персонала на 13 человека, производительность труда снизилась на 812,62 тыс. руб. в связи с сокращением объемов производства. На конец анализируемого периода данный показатель составил 1485,48 тыс. руб., это говорит о том, что 1 работников было выпущено продукции на сумму 1485,48 тыс. руб. за 2015 год.

На величину материалоотдачи в большей степени повлияло изменение объема выпущенной продукции. Данный показатель к 2014 г. возрос на 0,3 тыс. руб. или 17,89 % и составил 1,95 тыс. руб., в 2015 году по сравнению с 2014 годом наблюдалось снижение материалоотдачи на 0,26 пункта и на конец периода она составила 1,69 тыс. руб. Обратный показатель материалоотдачи материалоемкость, к 2015 г. увеличился на 0,08 тыс. руб. или на 15,10 %, в 2014 году показатель имел тенденцию к снижению на 0,09 тыс. руб. и составил 0,513 тыс. руб. Он показывает, что 51 копейка материальных затрат, приходится на 1 руб. произведенной продукции.

На изменение фондоотдачи повлияли следующие факторы: объем произведенной продукции и рост среднегодовой стоимости основных фондов. В 2014 г. по сравнению с 2013 годом фондоотдача снизилась на 11,46 тыс. руб. или на 53,69 %, 2015 году по сравнению с 2014 годом снижение составило 5,89 тыс. руб. или 59,57 %. Фондоемкость является обратным показателем фондоотдачи, следовательно, в 2014 году по сравнению с 2013 годом она увеличилась на 115,93 %, в 2015 году по сравнению с 2014 годом на возросла на 147,35 %. За анализируемый период фондоемкость увеличилась в 5 раз, что говорит о снижении эффективности использования основных средств.

Среднегодовая стоимость дебиторской задолженности динамично снижалась на протяжении анализируемого периода, так в 2014 снижение

составило 7,7 %, в 2015 году – 78,8 %, что говорит о сокращении периода оборачиваемости данной задолженности.

Среднегодовая стоимость кредиторской задолженности также снижалась на протяжении анализируемого периода, так в 2014 уменьшение составило 10,35 %, в 2015 году – 11,73 %, что говорит также свидетельствует о сокращении периода оборачиваемости данной задолженности.

Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности составило в 2013 году – 65,1 %, в 2014 году – 67,02 %, в 2015 году – 16,1 %.

В 2014 году у предприятия ООО «КСМ» по результатам хозяйственной деятельности сложился убыток от продаж. В 2015 году, предприятие, пересмотрев, финансовую политику получило прибыль от продаж в размере 15512 тыс. руб.

Изменение прибыли (убытка) от продаж повлияло на показатель рентабельности от продаж. В 2013 году и в 2015 году предприятие имело прибыль и поэтому показатель положительный – 7,3 % и 2,23 % соответственно. В 2014 году показатель был отрицательный и составил – 3,15 %.

Рентабельность производственной деятельности в результате получения чистого убытка в 2014 году и в 2015 году имела отрицательный результат, что характеризует финансово-хозяйственную деятельность как неэффективную.

Далее проведем оценку ликвидности и платежеспособности предприятия ООО «КСМ».

## 2.2. Анализ показателей ликвидности и платежеспособности, как основа формирования финансовой стратегии предприятия

Учитывая нестабильность современного рынка, а также риск банкротства, многие организации анализируют свое финансовое состояние, а также финансовое состояние своих контрагентов. Особое внимание при этом уделяют показателям платежеспособности и ликвидности.

Одной из основных задач анализа показателей ликвидности и платежеспособности предприятия является оценка степени близости организации к банкротству.

Основными пользователями результатами анализа платежеспособности и ликвидности предприятия являются:

- банки - при оценке условий кредитования компаний. На основании такого анализа они определяют степень риска кредитования конкретной организации;

- финансовые директора - при оценке финансовой отчетности других фирм. На основании полученных данных принимается решение о дальнейшем сотрудничестве;

- собственники предприятия либо внутренние службы, которые используют анализ для планирования, контроля и прогнозирования финансового состояния;

- налоговые органы - при предоставлении налогоплательщику отсрочки и рассрочки по уплате налогов;

- арбитражные управляющие. Цель анализа рассматриваемых показателей в этом случае - определить эффективность проводимых мероприятий по выходу компании из неустойчивого финансового положения (в соответствии с Федеральным законом от 26.10.2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» [2]).

Основным способом определения платежеспособности и ликвидности организации является коэффициентный анализ. Главная цель анализа платежеспособности – своевременно выявлять и устранять недостатки в финансовой деятельности. В таблице 2.4 представим показатели платежеспособности ООО «КСМ» за 2013-2015 годы.

Большинство коэффициентных показателей соответствуют утвержденным нормативам, что положительно характеризует ликвидность и платежеспособность. Кроме того, на основании оценки динамики всех показателей можно сделать вывод о способности компании отвечать по



своим обязательствам в краткосрочной (исходя из принципа осмотрительности) и, возможно, долгосрочной перспективе. Такие организации относятся к категории надежных заемщиков, обладая высокой степенью кредитоспособности.

Таблица 2.4

Коэффициентный анализ платежеспособности ООО «КСМ»  
за 2013-2015 годы.

Коэффициент	Норм. огран.	Значение коэффициента			Изменение за 2016 г. по сравнению с			
		2014 г.	2015 г.	2016 г.	2015 г.		2014 г.	
						темп роста, %		темп роста, %
Собственный капитал, тыс.руб.		51189	1135	-7835	-8970	-690,31	-59024	-15,31
Долгосрочные обязательства, тыс.руб.		3052	1902	4865	2963	255,78	1813	159,40
Краткосрочные обязательства, тыс.руб.		544139	351487	316413	-35074	90,02	-227726	58,15
Внеоборотные активы, тыс.руб.		47651	152891	210834	57943	137,90	163183	442,45
Оборотные активы, тыс.руб.		550729	201633	102609	-99024	50,89	-448120	18,63
Валюта баланса, тыс.руб.		598380	354524	313443	-41081	88,41	-284937	52,38
Коэффициент общей платежеспособности	>1	0,246	0,702	0,832	0,131	118,627	0,587	338,938
Коэффициент финансовой независимости	>0,5	0,086	0,003	-0,025	-0,028	780,783	-0,111	-29,220
Коэффициент концентрации заемного капитала	<0,5	0,914	0,997	1,025	0,028	102,829	0,111	112,088
Коэффициент задолженности	<1	10,69	311,356	-41,005	-352,36	-13,170	-51,695	383,601
Коэффициент инвестирования	>1	1,074	0,007	-0,037	-0,045	-500,59	-1,111	-3,459
Коэффициент восстановления платежеспособности	>1	-	0,177	0,100	-0,077	56,317	-	-
Коэффициент утраты платежеспособности	>1	-	0,232	0,131	-0,101	56,449	-	-
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	>0,1	0,006	-0,753	-2,131	-1,378	283,151	-2,138	33172,8
Коэффициент	>=1	1,098	1,025	1,006	-0,020	98,086	-0,093	91,567

обеспеченности обязательств активами								
Степень платежеспособности по текущим обязательствам		6,888	4,232	5,302	1,070	125,273	-1,586	76,972

Результаты проведенного коэффициентного анализа платежеспособности предприятия позволяют сделать следующие выводы.

Коэффициент общей платежеспособности в 2015 г. по сравнению с 2013 г. увеличился в 3,4 раза, а по сравнению с 2014 г. - на 18,63 %. В 2013-2015 гг. значение коэффициента ниже минимального рекомендуемого ограничения ( $> 1$ ), поэтому ООО «КСМ» является неплатежеспособной организацией.

Коэффициент финансовой независимости на протяжении анализируемого периода имел отрицательную динамику, показатель был ниже нормативного ограничения, и на конец отчетного периода имел отрицательное значение в связи с тем, что на конец анализируемого периода собственный капитал был отрицателен. Данный факт свидетельствует о неспособности ООО «КСМ» погасить заемные средства при помощи собственных средств.

Коэффициент концентрации заемного капитала имеет динамику роста, больше нормативного значения в 2 раза, отрицательно характеризует деятельность ООО «КСМ», а также говорит о том, что в 2013 г. – 91,4 %, в 2014 г. – 99,7 %, и в 2015 г. – 102,5 % заемных средств приходится на валюту баланса. Это характеризует финансовое состояние предприятия, как полностью зависимое от заемных средств.

Значения коэффициента восстановления платежеспособности в 2013-2015 гг. меньше 1, и имеет тенденцию к снижению (2014 г. – 0,177 ед., 2015 г. – 0,100 ед.), следовательно, ООО «КСМ» не способно восстановить платежеспособность в течение 1 года.

Коэффициент утраты платежеспособности в 2013-2015 гг. меньше 1, и также имеет тенденцию снижения (2014 г. – 0,232 ед., 2015 г. – 0,0,131 ед.),

следовательно, ООО «КСМ» способно утратить платежеспособность в ближайшие три месяца.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами не соответствует рекомендуемому ограничению, что свидетельствует о недостаточности собственных оборотных средств.

Проанализировав полученные расчеты, следует отметить, что большинство рассмотренных коэффициентов не соответствуют своим ограничениям, и имеют отрицательную динамику как роста, так и снижения. Так, за 2013-2015 гг. соответствуют рекомендуемым ограничениям коэффициент обеспеченности обязательств активами, остальные показатели ниже нормативных ограничений.

Оценка ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу (сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания ликвидности) с обязательствами (по пассиву сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков).

Сопоставление итоговых значений выделенных заранее групп активов и пассивов позволяет сделать вывод о платежном избытке или недостатке денежных средств и резюмировать финансовое состояние организации на предмет ликвидности его бухгалтерского баланса.

Баланс считается абсолютно ликвидным, если имеют место следующие соотношения (балансовые пропорции):

$$A1 > П1; A2 > П2; A3 > П3; A4 < П4. \quad (2.1)$$

Первые два соотношения характеризуют текущую ликвидность (ТЛ). Текущая ликвидность свидетельствует о платежном излишке или недостатке денежных средств организации на ближайший (к рассматриваемому периоду) момент времени.

Текущую ликвидность можно также определить по обобщенной формуле сопоставлением наиболее ликвидных средств и быстрореализуемых

активов с наиболее срочными обязательствами и краткосрочными пассивами, а именно:

$$ТЛ = (A1 + A2) - (П1 + П2). \quad (2.2)$$

Третье соотношение, когда мы сравниваем медленно реализуемые активы с долгосрочными пассивами, отражает перспективную ликвидность (ПЛ):

$$ПЛ = A3 - П3. \quad (2.3)$$

Можно сказать, что перспективная ликвидность представляет прогноз платежеспособности на основе сравнения будущих поступлений и платежей.

Наконец, четвертое соотношение показывает достаточность собственных средств.

Несоблюдение одной или нескольких балансовых пропорций свидетельствует о нарушении ликвидности бухгалтерского баланса организации.

Проведем оценку ликвидности баланса, результаты представим в таблице 2.5.

Таблица 2.5

Группировка активов и пассивов баланса по степени ликвидности

в ООО «КСМ» за 2013 – 2015 гг.

Группа	Годы			Группа	Годы		
	2013	2014	2015		2013	2014	2015
Активы				Пассивы			
A1	105789	47193	657	П1	504510	305285	269485
A2	358060	51208	35555	П2	39629	46202	46928
A3	86880	103232	66397	П3	3052	1902	4865
A4	47651	152891	210834	П4	51189	1135	-7835
A1+A2	463849	98401	36212	П1+П2	544139	351487	316413
A1+A2+A3	550729	201633	102609	П1+П2+П3	547191	353389	321278
Баланс	598380	354524	313443	Баланс	598380	354524	313443

Сопоставление итоговых значений выделенных групп активов и пассивов позволяет сделать вывод о платежном избытке или недостатке денежных средств и резюмировать финансовое состояние организации на

предмет ликвидности его бухгалтерского баланса (табл. 2.6)

Таблица 2.6

Группировка активов и пассивов баланса по степени ликвидности

в ООО «КСМ» за 2013 – 2015 гг.

Оптимальные условия соотношения активов и пассивов	Платежный излишек (недостаток)		
	2013	2014	2015
$A1 > П1$	-398721	-258092	-268828
$A2 > П2$	318431	5006	-11373
$A3 > П3$	83828	101330	61532
$A4 < П4$	-3538	151756	218669
$(A1+A2) > (П1+П2)$	-80290	-253086	-280201
$(A1+A2+A3) > (П1+П2+П3)$	3538	-151756	-218669

Результаты расчетов показывают, что в ООО «КСМ» платежный излишек (недостаток) на протяжении всего рассматриваемого периода имеет вид:

2013 год:  $A1 < П1$ ;  $A2 > П2$ ;  $A3 > П3$ ;  $A4 < П4$  (соблюдаются три неравенства);

2014 год:  $A1 < П1$ ;  $A2 > П2$ ;  $A3 > П3$ ;  $A4 > П4$  (соблюдаются два неравенства);

2015 год:  $A1 < П1$ ;  $A2 < П2$ ;  $A3 > П3$ ;  $A4 > П4$  (соблюдается одно неравенство).

На протяжении анализируемого периода ООО «КСМ» имеет недостаток денежных средств, для выполнения своих обязательств, который к концу года увеличивается. Исключение составляют медленно реализуемые активы, которыми организация располагает в избытке.

В 2013-2015 г. текущая ликвидность ООО «КСМ» только в 2013 году соответствует рекомендуемому неравенству.

Перспективная ликвидность не соответствует требуемым нормативам за весь анализируемый период, следовательно, предприятию недостаточно оборотных активов для покрытия обязательств.

Таким образом, в 2013 - 2015 гг. можно оценить бухгалтерский баланс как неликвидный. Невыполнение первого и второго неравенства влечет за собой невыполнение и четвертого, которое носит балансирующий характер и

его невыполнение свидетельствует о несоблюдении максимального условия финансовой устойчивости - наличия у организации собственных оборотных средств.

Расчет коэффициентов, которые помогают исследовать изменения ликвидности и платежеспособности ООО «КСМ» в 2014-2016 гг., представлен в таблице 2.7.

Значения коэффициента абсолютной ликвидности ни в одном отчетном периоде не удовлетворяют нормативному, только в 2013 году данный показатель близок в норме ( $\geq 0,2$ ) – 0,194 пункта. При этом в 2015 году рассматриваемое предприятие могло погасить 0,2 % своих краткосрочных обязательств, в 2014 году лишь 13,4 %.

Таблица 2.7

Анализ относительных показателей ликвидности баланса  
ООО «КСМ» за 2013 - 2015 гг.

Показатели	Ограничение	Годы			Абсолютные отклонения (+;-), тыс. руб.		Относительные отклонения (в долях единицы)	
		2013	2014	2015	2015-2013	2014-2013	2015/2014	2014/2013
Коэффициент абсолютной ликвидности	$\geq 0,2$	0,194	0,134	0,002	-0,132	-0,060	1,55	69,06
Коэффициент быстрой ликвидности	$\geq 0,7$	0,852	0,280	0,114	-0,166	-0,572	40,88	32,84
Коэффициент текущей ликвидности	$\geq 2$	1,012	0,574	0,324	-0,249	-0,438	56,53	56,68

Коэффициент быстрой ликвидности также не удовлетворяет нормативному значению в 2014 – 2015 гг. Значения данного коэффициента является недостаточным, так как большую долю ликвидных средств составляет дебиторская задолженность, часть которой сложно взыскать.

Коэффициент текущей ликвидности на протяжении трех последних лет ниже рекомендуемого. Кроме того, в целом изменение данного коэффициента имело отрицательную динамику и в 2015 году по сравнению с

2013 годом снизилось на 5%.

Далее проведем оценку финансовой устойчивости предприятия.

### 2.3. Оценка финансовой устойчивости предприятия

Для предприятий, обладающих значительной долей материальных оборотных средств, в анализе финансовой устойчивости целесообразно применять методику оценки достаточности источников финансирования для их формирования (табл. 2.8).

Трехкомпонентный показатель типа финансовой ситуации свидетельствует, что исследуемое предприятие имеет кризисное финансовое состояние. Собственного капитала, долгосрочных кредитов и займов не хватает для финансирования материальных оборотных средств, т.е. пополнение запасов идет за счет средств, образующихся в результате замедления погашения кредиторской задолженности. Возможность отвечать по своим обязательствам весьма ограничена, а соотношение собственного и заемного капитала крайне неудовлетворительно.

Таблица 2.8

#### Оценка финансовой устойчивости по абсолютным показателям

В ООО «КСМ» за 2013 - 2015 гг.

Показатели	Годы, тыс. руб.		
	2013	2014	2015
Собственный капитал (СК)	51189	1135	-7835
Долгосрочные обязательства (ДО)	3052	1902	4865
Внеоборотные активы (ВА)	47651	152891	210834
Оборотные активы (ОБА)	550729	201633	102609
Собственные оборотные средства (СОС)	3538	-151756	-218669
Долгосрочные обязательства (ДО)	3052	1902	4865
Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат (СД)	6590	-149854	-213804
Краткосрочные кредиты банков (КК)	37178	38535	37217
Общая величина основных источников средств для формирования запасов и затрат (ОИ)	43768	-111319	-176587
Общая величина запасов (З)	86879	103205	66267
Излишек (+) или недостаток (-) СОС для формирования запасов (Фсос)	-83341	-254961	-284936
Излишек (+) или недостаток (-) собственных и долгосрочных источников формирования запасов	-80289	-253059	-280071

(Фсд)			
Излишек (+) или недостаток (-) общей величины источников формирования запасов (Фои)	-43111	-214524	-242854
Трехмерный показатель типа финансовой устойчивости	(0,0,0)	(0,0,0)	(0,0,0)

При четвертом типе финансовой устойчивости предприятие полностью неплатежеспособно и находится на грани банкротства, т. к. основной элемент оборотных активов «Запасы» не обеспечен источниками финансирования.

Управление финансовой устойчивостью является важной задачей менеджмента на всем протяжении существования предприятия с целью обеспечить независимость от внешних контрагентов (внешняя финансовая устойчивость - устойчивость отвечать по своим долгам и обязательствам) и рациональность покрытия активов источниками их финансирования (внутренняя финансовая устойчивость).

В таблице 2.9 проведем анализ финансовой устойчивости с использованием относительных величин.

Таблица 2.9

## Оценка финансовой устойчивости по абсолютным показателям

В ООО «КСМ» за 2013 - 2015 гг.

Статьи баланса	Нормативное ограничение	Абсолютные величины, тыс. руб.			Изменения	
		2013	2014	2015	2015-2014	2014-2013
Коэффициент финансовой независимости	>0,5-0,7	0,086	0,003	-0,025	-0,028	-0,082
Коэффициент финансовой зависимости		0,914	0,997	1,025	0,028	0,082
Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами	>0,6-0,8	0,006	-0,753	-2,131	-1,378	-0,759
Коэффициент финансовой устойчивости	>=0,7-0,9	0,091	0,009	-0,009	-0,018	-0,082
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	< 1	0,067	0,114	0,134	0,020	0,047
Коэффициент финансового риска	< 0,5	10,690	311,356	-41,005	-352,361	300,666

По данным таблицы 2.9 можно сделать следующие выводы о финансовой устойчивости ООО «КСМ»:



– коэффициент финансовой независимости на конец периода имел отрицательное значение и составил -0,025 пункта, из чего следует, что все активы организации покрывается за счет заемных средств. На протяжении всего анализируемого периода данный показатель ниже нормативного значения;

– коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными источниками финансирования меньше нормативного ограничения. В 2014-2015 г.г. был отрицательным, на протяжении всего исследуемого периода имел тенденцию к снижению, что говорит об ухудшении финансового состояния организации;

– коэффициент финансовой устойчивости за отчетный период оказался ниже критического значения, указывая на то, что доля источников финансирования на предприятии недостаточна;

– коэффициент соотношения заемных и собственных средств (финансовый рычаг, леверидж) имеет низкое значение, так как у предприятия в валюте баланса преобладают заемные средства. В 2013 году данный показатель составил 0,067 ед., в 2014 г. -0,114 ед., в 2015 г. 0,134 ед. На протяжении анализируемого периода показатель динамично растет, что говорит о потере финансовой независимости предприятия;

– коэффициент финансового риска - показывает соотношение заемных средств и суммарной капитализации и характеризует степень эффективности использования предприятием собственного капитала. Он позволяет определить, насколько велика зависимость деятельности предприятия от заемных средств. За период 2013-2015 гг. показатель не соответствует нормативному значению, что позволяет сделать вывод о неэффективном использовании ООО «КСМ» собственного капитала.

В ходе анализа было выявлено, ООО «КСМ» имеет высокую степень зависимости от заемного капитала, степень финансовой устойчивости организации низкая, и если не принять необходимые стабилизационные меры предприятие может обанкротиться.

Таким образом, из проведенного анализа видно, ООО «КСМ» имеет высокую степень зависимости от заемного капитала, то есть финансово неустойчиво. ООО «КСМ» характеризуется низким уровнем финансовой устойчивости и самофинансирования.

#### 2.4. Разработка мероприятий по улучшению финансовой стратегии инновационного развития ООО «КСМ»

Финансовая стратегия предприятия формируется на основе результатов комплексного анализа ее финансово-экономической деятельности, от качества которого зависит достоверность, объективность и реальность исполнения прогнозируемых данных.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности показал, что предприятие на конец анализируемого периода нерентабельно, бухгалтерский баланс не ликвиден, предприятие финансово-зависимое, то есть финансовое положение на предприятии угрожающее, следовательно если не принять никаких мер предприятие может обанкротиться.

Для начала проведем диагностику банкротства ООО «КСМ».

В практике анализа финансовых прогнозов требуется наиболее ранняя диагностика или прогнозирование возможности банкротства организации. Анализ прогнозов позволяет на более раннем этапе предвидеть перспективы, своевременно корректировать бизнес-планы и принимать решения, влияющие на тактические и стратегические задачи развития.

Основные этапы процесса диагностики банкротства представлен на рис. 2.3.

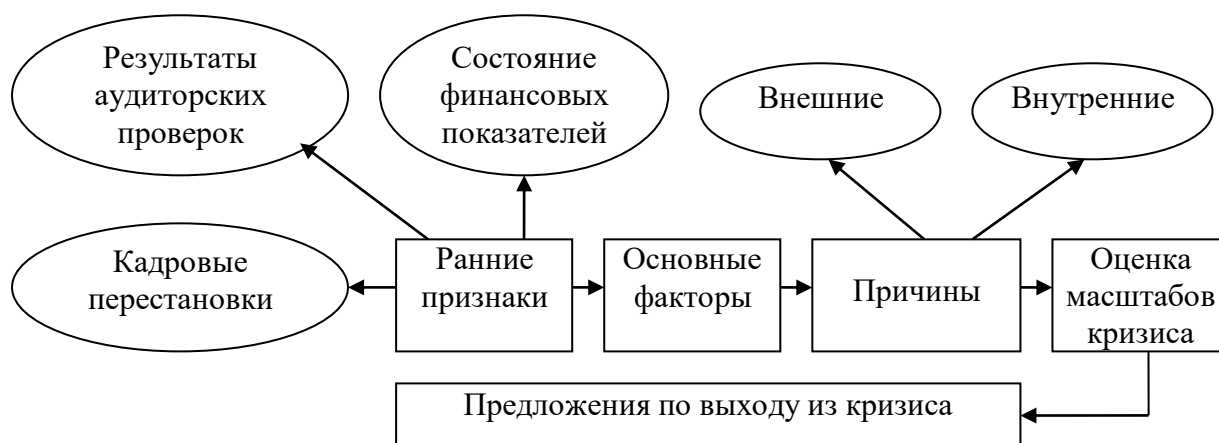


Рис. 2.3. Диагностика кризисных ситуаций и состояния банкротства

Экзогенные факторы, обуславливающие кризисное состояние предприятия:

1. Общеэкономические факторы: спад объема национального дохода, рост инфляции, замедление платежного оборота, нестабильность регулирующего законодательства, снижение уровня реальных доходов населения.

2. Рыночные факторы: снижение емкости внутреннего рынка, усиление монополизма на рынке, существенное снижение спроса, рост предложения товаров-субститутов, снижение активности фондового рынка, нестабильность валютного рынка.

3. Прочие факторы: политическая нестабильность, негативные демографические тенденции, стихийные бедствия, ухудшение криминогенной ситуации.

Эндогенные факторы, обуславливающие кризисное состояние предприятия:

1. Операционные факторы: неэффективный маркетинг, неэффективная систему управления затратами, высокий размер страховых и сезонных запасов, неэффективный производственный менеджмент.

2. Инвестиционные факторы: неэффективный инвестиционный портфель, существенный перерасход инвестиционных ресурсов,

недостижение запланированных объемов прибыли по реализованным реальным проектам, неэффективный инвестиционный менеджмент.

3. Финансовые факторы: неэффективная финансовая стратегия, неэффективная структура активов (низкая их ликвидность), нерациональная кредитная политика («кредитная ловушка»), высокая доля краткосрочных источников привлечения средств, несанкционированный рост дебиторской задолженности, превышение допустимых уровней финансовых рисков, неэффективный финансовый менеджмент.

Диагностика кризиса (банкротства) позволяет получить наиболее развернутую картину кризисного состояния предприятия и конкретизировать формы и методы предстоящего его финансового оздоровления. Для диагностики банкротства предприятия воспользуемся отечественными моделями диагностики банкротства, методики и расчеты которых представим в:

- модель О.П. Зайцевой (приложение 7);
- модель Р.С. Сайфуллина, и Г.Г.Кадыкова (приложение 8);
- модель А.Ю. Беликова, Г.В. Давыдова (приложение 9);
- модель А.Ю. Беликова, Г.В. Давыдова (приложение 10).

Результаты оценки вероятности банкротства ООО «КСМ» отечественными моделями диагностики представим в таблице 2.10.

Таблица 2.10

Оценка вероятности банкротства ООО «КСМ» отечественными  
моделями диагностики

Показатели	Нормативное ограничение	Значение показателя вероятности банкротства			Результаты анализа
		2013 г.	2014 г.	2015 г.	
Модель Зайцевой О.П.					
K1	0	0,000	-23,494	1,145	Высокая вероятность банкротства
K2	1	1,409	5,962	7,579	
K3	7	5,144	7,448	481,603	
K4	0	0,000	-0,027	-0,013	
K5	0,7	10,690	311,356	-41,005	
K6	K <sub>6</sub> предыдущего периода	0,634	0,364	0,452	

Нормативный $K_{\text{компл}}$		1,670	1,633	1,606	
Фактический $K_{\text{компл}}$		2,302	27,377	93,306	
Модель Сайфуллина Р.С., Кадыкова Г.Г.					
K1	$K_1 \geq 0,1$	0,041	-1,470	-3,300	Высокая вероятность банкротства
K2	$K_2 \geq 2$	1,012	0,574	0,324	
K3	$K_3 \geq 2,5$	1,577	2,750	2,215	
K4	$K_4 \geq 0,445$	0,073	-0,032	0,022	
K5	$K_5 \geq 0,2$	0,010	-1,159	1,923	
R	$R > 1$	0,351	-3,836	-4,457	
Модель А.Ю. Беликова, Г.В. Давыдова					
K1		0,920	0,569	0,327	Вероятность банкротства максимальная (90%-100%)
K2		0,896	-23,494	1,145	
K3		1,577	2,750	2,215	
K4		0,062	-0,038	-0,017	
R		8,733	-18,604	-3,997	
Модель Г.В. Савицкой					
K1		0,093	0,006	-0,076	Менее 1 - риск банкротства максимальный
K2		0,129	-132,030	-27,288	
K3		0,086	2,046	2,079	
K4		0,077	-0,075	-0,029	
K5		0,086	0,003	-0,025	
Z		1,286	-1743,37	-357,671	

Оценка диагностики риска банкротства предприятий по О.П. Зайцевой заключается в расчете комплексного показателя риска банкротства предприятия (приложение 7). На основании расчетов можно сделать следующие выводы в 2014-2015 годах у предприятия был отрицательный финансовый результат; соотношение кредиторской и дебиторской задолженности в 2015 году не соответствует нормативным значениям ( $< 1$ ) и превышает норматив в 2013 году в 1,4 раза, в 2014 году в 6 раз, в 2015 году в 7,6 раза. Данное увеличение рассматривается как отрицательная характеристика, то есть ухудшение показателя за рассматриваемый период.

Сравнивая Фактический  $K_{\text{компл}}$  с Нормативным  $K_{\text{компл}}$  можно сделать вывод, что за 2013 - 2015 годы значение интегрального показателя  $K$  превышает нормативное значение, что указывает на высокую вероятность банкротства ООО «КСМ».

Оценив вероятность банкротства с использованием модели, предложенной российскими учеными Р.С. Сайфуллиным и Г.Г. Кадыковым, мы пришли к выводу, что рейтинговое значение при экспресс - диагностике

финансового состояния ООО «КСМ» за все анализируемые периоды  $R > 1$ , следовательно, долей вероятности банкротства высока.

Расчет вероятности банкротства с использованием модели А.Ю. Беликова, Г.В. Давыдова показал, что предприятие находится в группе риска, так как по результатам расчета  $R < 0$  (в 2014 году данный показатель был отрицательный и составил  $-26,912$  пункта, в 2015 году был равен  $-4,462$  пункта), следовательно вероятность банкротства максимальная (90%-100%).

Прогнозирование риска банкротства с использованием модели Г.В. Савицкой позволяет сделать заключение, что в 2014-2015 году значения  $Z$  – коэффициента отрицательные, следовательно менее 1 - риск банкротства максимальный.

Таким образом, ООО «КСМ», является неплатежеспособной, обладает значительной долей вероятности банкротства.

Анализируя все рассмотренные методы оценки вероятности наступления риска банкротства, можно дать однозначное заключение, что предприятие подвержено банкротству, так как все расчеты по моделям дали одинаковый результат – риск банкротства максимальный, вероятность банкротства максимальная (90%-100%). Руководствуясь принципом осторожности, стоит отметить, что предприятие находится в зоне банкротства и, соответственно, финансовых рисков. В связи с этим первостепенное значение для предприятия приобретает проведенный анализ риска банкротства по модели Г.В. Савицкой.

На практике большинство компаний стремятся увеличить свою платежеспособность и ликвидность. Это можно сделать различными способами. Так, бюджетирование предполагаемого движения денежных средств снизит издержки на производстве, а также проведение калькулирования себестоимости продукции и методики планирования. Реализация не востребованных в течение года запасов, технологического оборудования и запасных частей позволит компании повысить платежеспособность в будущем. Также для компании выгодно отложить или

отменить капитальные инвестиции.

Не менее эффективными направлениями в финансовой стратегии предприятия являются (табл. 211).

Таблица 2.11

Направления повышения платежеспособности и ликвидности ООО «КСМ»

Направления	Действия предприятия ООО «КСМ»
Повышение конкурентоспособности продукции за счет повышения качества или снижения цены	Изучение спроса потребителей, расширение ассортимента продукции, привлечение клиентов с помощью рекламных акций
Управление ассортиментом продукции	Для принятия решения относительно ассортимента, объема продаж и цены недостаточно только финансовой информации, необходима оценка спроса и предложения на рынке. Целесообразно тщательно изучить спрос потребителей, их вкусы, ориентиры, ценности, а также финансовые возможности, то есть платежеспособность. Позволит увеличить прибыль и поток денежных средств. В связи с тем, что ресурсы предприятия ограничены, организации целесообразнее продавать только то, что приносит стабильный поток денежных средств.
Разработка мероприятий по снижению дебиторской задолженности	позволит выявить объем скрытой дебиторской задолженности, возникшей вследствие предоплаты за материалы поставщикам без их отгрузки, своевременно предъявить претензии по возникающим долгам, предоставить скидки при оплате товаров
Мероприятия по реструктуризации кредиторской задолженности	Необходимо разработать мероприятия по реструктуризации кредиторской задолженности: заключить соглашения о рассрочке либо отсрочке платежей, переоформить краткосрочные кредиты в долгосрочные, произвести взаимозачет с контрагентами

Обобщая вышесказанное, следует, что рассмотренная в выпускной квалификационной работе комплексная методика оценки и прогнозирования риска банкротства предприятия позволяет заблаговременно осуществлять диагностику возможного наступления кризисной ситуации на предприятии и своевременно, до начала судебного разбирательства о банкротстве, принимать меры по его предотвращению путем использования различных антикризисных стратегий. Это весьма актуально, так как любое предприятие предпочтет избежать каких-либо негативных судебных процедур для сохранения своей деловой репутации. Поэтому практическое применение методики оценки риска банкротства на сегодняшний день является одним из

важных направлений финансовой стратегии предприятия ООО «КСМ».

Для увеличения платежеспособности и ликвидности предприятия предлагаются следующие направления финансовой стратегии предприятия: повышение конкурентоспособности продукции; управление ассортиментом продукции; разработка мероприятий по снижению дебиторской задолженности; мероприятия по реструктуризации кредиторской задолженности; привлечение средств из внешних источников.



## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Объектом исследования выступает общество с ограниченной ответственностью «Комбинат строительных материалов», основным видом деятельности которого является производство изделий из бетона для использования в строительстве.

Диагностика показателей финансово-хозяйственного состояния является действенным элементом обеспечения ее экономической безопасности. При анализе финансового состояния деятельности предприятия нами был проведен горизонтальный и вертикальный анализ бухгалтерской отчетности.

Валюта баланса ООО «КСМ» снижается на протяжении всего анализируемого периода, что позволяет сделать вывод о сокращении финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

На снижение валюты баланса повлияло снижение оборотных активов, а в частности дебиторской задолженности, сокращение которой оценивается положительно, так как приводит к снижению периода ее погашения.

Удельный вес внеоборотных активов увеличивается с 7,96 % в 2013 г. до 67,26 % в 2015 г. Данные изменения связаны с активной инвестиционной политикой предприятия по обновлению устаревшего оборудования. На долю оборотных активов приходится 32,74 %.

В структуре пассива удельный вес собственного капитала снижался и на конец 2015 года имел отрицательное значение  $-2,5$  %. Положительным моментом в финансовой деятельности предприятия ООО «КСМ» можно назвать уменьшение кредиторской задолженности на 39,49 %, что говорит о снижении финансовой зависимости от кредиторов.

В ООО «КСМ» по результатам хозяйственной деятельности сложился убыток от продаж в 2014 году, в 2015 году, предприятие, пересмотрев, финансовую политику получило прибыль от продаж в размере 15512 тыс. руб.

Рентабельность производственной деятельности в результате

получения чистого убытка в 2014 году и в 2015 году имела отрицательный результат, что характеризует финансово-хозяйственную деятельность как неэффективную.

Результаты проведенного коэффициентного анализа платежеспособности предприятия позволяют сделать следующие выводы, что большинство рассмотренных коэффициентов не соответствуют своим ограничениям, и имеют отрицательную динамику как роста, так и снижения. Так, за 2013- 2015 гг. соответствуют рекомендуемым ограничениям коэффициент обеспеченности обязательств активами, остальные показатели ниже нормативных ограничений.

На протяжении анализируемого периода ООО «КСМ» имеет недостаток денежных средств, для выполнения своих обязательств, который к концу года увеличивается. Исключение составляют медленно реализуемые активы, которыми организация располагает в избытке. Таким образом, в 2013 - 2015 гг. можно оценить бухгалтерский баланс как неликвидный.

Трехкомпонентный показатель типа финансовой ситуации свидетельствует, что исследуемое предприятие имеет кризисное финансовое состояние, собственного капитала, долгосрочных кредитов и займов не хватает для финансирования материальных оборотных средств.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности показал, что предприятие на конец анализируемого периода нерентабельно, бухгалтерский баланс не ликвиден, предприятие финансово-зависимое, то есть финансовое положение на предприятии угрожающее, следовательно если не принять никаких мер предприятие может обанкротиться.

Финансовая стратегия предприятия формируется на основе результатов комплексного анализа ее финансово-экономической деятельности, от качества которого зависит достоверность, объективность и реальность исполнения прогнозируемых данных.

Для диагностики банкротства предприятия мы воспользовались отечественными моделями: модель О.П. Зайцевой; модель Р.С. Сайфуллина,

и Г.Г.Кадыкова; модель А.Ю. Беликова, Г.В. Давыдова; модель А.Ю. Беликова, Г.В. Давыдова.

Анализируя все рассмотренные методы оценки вероятности наступления риска банкротства, можно дать однозначное заключение, что предприятие подвержено банкротству, так как все расчеты по моделям дали одинаковый результат – риск банкротства максимальный, вероятность банкротства максимальная (90%-100%).

Комплексная методика оценки и прогнозирования риска банкротства предприятия позволяет заблаговременно осуществлять диагностику возможного наступления кризисной ситуации на предприятии и своевременно, до начала судебного разбирательства о банкротстве, принимать меры по его предотвращению путем использования различных антикризисных стратегий. Это весьма актуально, так как любое предприятие предпочтет избежать каких-либо негативных судебных процедур для сохранения своей деловой репутации. Поэтому практическое применение методики оценки риска банкротства на сегодняшний день является одним из важных направлений финансовой стратегии предприятия ООО «КСМ».

Для увеличения платежеспособности и ликвидности предприятия предлагаются следующие направления финансовой стратегии предприятия: повышение конкурентоспособности продукции; управление ассортиментом продукции; разработка мероприятий по снижению дебиторской задолженности; мероприятия по реструктуризации кредиторской задолженности; привлечение средств из внешних источников.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: федер. закон от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ (в ред. от 7 февраля 2017 г. № 12-ФЗ) // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».
2. О несостоятельности (банкротстве) [Электронный ресурс]: федер. закон от 26 октября 2002 года № 127-ФЗ (в ред. от 3 июля 2016 г. № 360-ФЗ) // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».
3. О Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года [Электронный ресурс]: распоряжение Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. N 1662-р // Справочная правовая система «Гарант».
4. Об организации проведения учета и анализа финансового состояния стратегических предприятий и организаций и их платежеспособности [Электронный ресурс]: пост. Правительства РФ от 21 декабря 2005 г. № 792 (в ред. от 03 февраля 2007 г. № 74) // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».
5. Об инновационной деятельности и инновационной политике на территории Белгородской области [Электронный ресурс]: закон Белгородской области от 1 октября 2009 г. № 296 // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство Белгородской области». Информ. банк «Версия Проф».
6. Стратегия развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года [Электронный ресурс]: утв. Межведомственной комиссией по научно-инновационной политике (протокол от 15 февраля 2006 г. № 1 // Справочная правовая система «Гарант».
7. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года [Электронный ресурс]: разработан Минэкономразвития РФ // Справочная правовая система «Гарант».

8. Адамов, Н. Финансовая стратегия группы компаний [Электронный ресурс] / Н. Адамов, Т. Козенкова // Финансовая газета, 2016.- № 18.- Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Финансовые и кадровые консультации».
9. Аньшин, В.М. Инновационный менеджмент: концепции, многоуровневые стратегии и механизмы инновационного развития [Текст]: учеб. пособие / В.М. Аньшин, А.А. Дагаев.-2-е изд.- Дело, СПб., 2014.- 416 с.
10. Баранчев, В.П. Управление инновациями [Текст]: учебник / В.П. Баранчев, Н.П. Масленникова, В.М. Мишин. – М.: Изд-во Юрайт, 2013. -711 с.
11. Беклемишев А. Финансовая стратегия предприятия в период экономической нестабильности [Электронный ресурс] / А. Беклемишев // Финансовая газета, 2016.- № 19.- Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Финансовые и кадровые консультации».
12. Бжилянская, Л. Инновационная деятельность: тенденции развития и меры государственного регулирования [Текст] / Л. Бжилянская // Экономист. - 2015.- № 3. - С. 23-33.
13. Гаврилов, В.В. Экономический анализ в разработке финансовой стратегии [Электронный ресурс] / учетно-аналитические показатели и модели.- Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Финансовые и кадровые консультации». [Электронный ресурс] / В.В. Гаврилов // Экономический анализ: теория и практика, 2016.- № 8.- Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Финансовые и кадровые консультации».
14. Давыдова, О.В. Инновация производства путем выполнения НИОКР [Электронный ресурс] / О.В. Давыдова // Промышленность: бухгалтерский учет и налогообложение. – 2013. – № 11. – Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Финансовые консультации».
15. Дрогобыцкий, И.Н. Системный анализ в экономике: учебник [Электронный ресурс] / И.Н. Дрогобыцкий. - Москва: Юнити-Дана, 2013. -

424 с. - Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=117911>.

16. Ермасов, С.В. Финансовое стимулирование инновационной деятельности [Текст] / С.В. Ермасов. – СПб.: СПЭА, 2011.-412 с.

17. Жариков, И.А. Приоритеты в управлении инновационными процессами [Электронный ресурс] / И.А. Жариков, И.И. Жариков // Финансы: планирование, управление, контроль. – 2014. – № 6. – Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Финансовые консультации».

18. Козенкова, Т.А. Формирование финансовой стратегии в интегрированных предпринимательских структурах [Электронный ресурс] / Т.А. Козенкова // Финансы, 2014.- № 8.- Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Финансовые и кадровые консультации».

19. Коптелов, А. Создание процесса управления инновациями в компании [Электронный ресурс] / А. Коптелов // Финансовая газета. – 2015. – № 18. – Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Финансовые консультации».

20. Кулаков, Ю. Инновации [Электронный ресурс] / Ю. Кулаков, Н. Большова, Л. Зозулина, О. Конюченко, Е. Бурлака, Е. Синельщикова, С. Наумова // Управление персоналом. – 2016. – № 4. – Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Финансовые консультации».

21. Кутер М.И. Амортизационная политика - элемент учетной политики организации в обеспечении финансовой стратегии собственника [Электронный ресурс] / М.И. Кутер, Д.В. Луговской, Р.И. Мамедов // Экономический анализ: теория и практика, 2017.- № 2.- Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Финансовые и кадровые консультации».

22. Лысенко, И.В. Оценка эффективности и целесообразности инвестирования инновационных проектов по параметрам модели динамики функционирования предприятий [Электронный ресурс] / И.В. Лысенко // Управление собственностью: теория и практика. – 2014. – № 4. – Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Финансовые консультации».

23. Мезенцева, Т.М. Финансовая стратегия развития предприятия: бюджетирование и трансфертные цены [Электронный ресурс] / Т.М. Мезенцева, К.С. Саенко, А.В. Поляков // Аудиторские ведомости, 2015.- № 1.- Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Финансовые консультации».
24. Нечипоренко, В.П. Информационное обеспечение инновационной деятельности [Электронный ресурс] / В.П. Нечипоренко // Журнал институциональных исследований. – 2016. – № 7. – Режим доступа: <http://www.viniti.ru/icstipapers/russian/Nechiporenko.pdf>
25. Попова, В.Л. Управление инновационными проектами [Текст]: учеб. пособие / под ред. проф. В.Л. Попова. – М.: ИФРА-М, 2014. – 336 с.
26. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: учебник / Г.В. Савицкая. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 425 с. – (Высшее образование).
27. Савкина, Р.В. Планирование на предприятии: учебник [Электронный ресурс] / Р.В. Савкина. - Москва: Дашков и К°, 2013. - 324 с. - Режим доступа: <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785394013171.html>
28. Сапожникова, Н.Г. Источники финансирования инновационной деятельности корпораций: учетный аспект [Электронный ресурс] / Н.Г.Сапожникова // Международный бухгалтерский учет.- 2014.- № 34.- Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Финансовые и кадровые консультации».
29. Саранцева, Е.Г. Инновационная деятельность как объект управленческого учета [Электронный ресурс] / Е.Г. Саранцева, В.В. Давыдова // Международный бухгалтерский учет. – 2015. – № 4. – Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Финансовые консультации».
30. Сизенко, Д.А. Анализ показателей ликвидности и платежеспособности позволяет спрогнозировать финансовую стратегию компании [Электронный ресурс] / Д.А. Сизенко // Российский налоговый курьер, 2013.- № 19.- Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Разд.

«Финансовые и кадровые консультации».

31. Смирнов, А.Л. Опыт кредитования инновационного проекта [Электронный ресурс] / А.Л. Смирнов, И.А. Никонова // Банковское кредитование.- 2014.- № 5.- Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Финансовые и кадровые консультации».

32. Терехова, В.А. Новое в законодательстве о расходах на НИОКР в условиях стимулирования инновационной деятельности [Электронный ресурс]/ В.А. Терехова // Все для бухгалтера. – 2015 . – № 11. – Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Финансовые консультации».

33. Титов, В. И. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: учебник / В. И. Титов. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К0», 2014. – 352 с.

34. Трифонов, О. Анализ проблем инновационной деятельности и подготовки кадров [Электронный ресурс] / О. Трифонов, А. Шаранин // Кадровик. Кадровый менеджмент (управление персоналом. – 2013. – № 1. – Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Финансовые консультации».

35. Фатхутдинов, Р.А. Инновационный менеджмент [Текст]: учебник для вузов / Р.А. Фатхутдинов. – 6-е изд. – СПб.: Питер, 2015. – 455 с.

36. Философова, Т.Г. Глобальная конкуренция и инновации [Электронный ресурс] / Т.Г. Философова // Лизинг. – 2013. – № 2. – Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Финансовые консультации».

37. Чертопруд, С. Вперед с инновациями [Электронный ресурс] / С. Чертопруд // Банковское обозрение.- 2014.- № 2.- Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Финансовые и кадровые консультации».

38. Чулков, Д.Н. Управление стоимостью инновационного проекта. Освоенный объем [Электронный ресурс] / Д.Н. Чулков // Аудитор.- 2014.- № 7.- Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Финансовые и кадровые консультации».



39. Шеремет, А.Д. Методика анализа финансового состояния организаций [Текст] / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин.- М.: Инфра-М, 2013.-247 с.

40. Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций [Текст]: учебное пособие / А.Д. Шеремет, Е.В.Негашев Е.В. - М.: ИНФРА-М, 2014.-234 с.

ПРИЛОЖЕНИЯ