

## СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ .....	3
1. КРАТКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ.....	4
1.1 Цель и задачи анализируемого предприятия .....	4
1.2 Экономическая характеристика предприятия.....	5
1.3 Финансовые результаты предприятия .....	8
2. ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ И ЛИКВИДНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	14
2.1 Понятие платежеспособности и ликвидности предприятия.....	14
2.2 Показатели платежеспособности и ликвидности предприятий, методика их расчета.....	21
2.3 Расчет и оценка показателей платежеспособности и ликвидности предприятия .....	23
3. ПУТИ И ОБОСНОВАНИЕ РЕЗЕРВОВ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ .....	29
3.1 Увеличение объема производства и реализации продукции.....	29
3.2 Снижение расходов на производство и реализацию продукции .....	29
3.3 Оптимизация каналов реализации продукции и ожидаемые финансовые результаты.....	31
ВЫВОДЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ.....	32
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	33

## 1. КРАТКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

### 1.1 Цель и задачи анализируемого предприятия

Общество с ограниченной ответственностью ООО «СУМС» создано и действует в соответствии с Гражданским Кодексом РФ и другими федеральными законами с целью удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли

Основным видом деятельности Общества являются ремонтно-строительные работы.

Датой основания исследуемого Общества принято считать 30 сентября 1998г.

Полное официальное наименование предприятия – Общество с ограниченной ответственностью ООО «СУМС». Сокращенное официальное наименование – ООО «СУМС».

Общество является юридическим лицом. Права и обязанности юридического лица Общество приобретает с даты его государственной регистрации.

Общество имеет обособленное имущество, учитываемое на его самостоятельном балансе, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права и исполнять обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

Деятельность Общества не ограничивается оговоренной в Уставе. Общество осуществляет любые виды хозяйственной деятельности, за исключением запрещенных законодательными актами Российской Федерации, в соответствии с целью своей деятельности.

Виды деятельности, подлежащие лицензированию, могут осуществляться только после получения лицензии в порядке и на условиях, определяемых действующим законодательством.

Показатели	2004 г.	2005 г.	2006 г.
Чистая прибыль, т.руб.	358	521	1317
Стоимость ОФ, т.руб.	924	1657	2012
Рентабельность ОФ	0,387	0,314	0,655

К трудовым ресурсам относится та часть населения, которая обладает необходимыми физическими данными, знаниями и навыками труда в соответствующей отрасли. Достаточная обеспеченность предприятий нужными трудовыми ресурсами, их рациональное использование, высокий уровень производительности труда имеют большое значение для увеличения объемов продукции и повышения эффективности производства.

Вообще, термин “трудовые ресурсы” – понятие “растяжимое” и устаревшее. К предприятию более применимо понятие “рабочая сила” (экономически активное население), хотя и оно включает “занятых” и “безработных”. Нужен термин, который исключал бы “безработных” из состава рабочей силы. “Персонал предприятия” и “кадровый состав” – это то, что нужно. Таким образом, употребляя в работе понятия “трудовые ресурсы предприятия” и “рабочая сила”, я думаю, не будет столь грубым отождествление их с составом занятых на предприятии, т.к. во всех учебниках по анализу предприятий почему-то используются эти неточные термины.

В современных условиях производства эффективность использования производственных фондов, сырья, улучшение качества и структуры выработанной продукции зависят как от количества работающих, так и от уровня их квалификации. В соответствии с действующим законодательством предприятия сами определяют общую численность работников, их профессиональный и квалификационный состав, утверждают штаты. Не укомплектованность персонала нередко оказывает отрицательное влияние на качество и динамику объёма продукции.

Весь персонал предприятия делится на две группы: промышленно-производственный персонал (ППП) и персонал непромышленных хозяйств.

нению с прошлым годом. Увеличилась и доля руководителей и специалистов. К штату руководителей прибавилось 2 человека.

Таким образом, на анализируемом предприятии наблюдается “профицит” рабочей силы.

### 1.3 Финансовые результаты предприятия

Финансовыми результатами работы предприятия являются прибыль и рентабельность предприятия. Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности (производственной, предпринимательской, инвестиционной), окупаемость затрат и т.д. Они более полно, чем прибыль, отражают окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами. Их используют для оценки деятельности предприятия и как инструмент в инвестиционной политике и ценообразовании.

Показатели рентабельности можно объединить в несколько групп:

1. Показатели, характеризующие окупаемость издержек производства и инвестиционных проектов;
2. Показатели, характеризующие прибыльность продаж;
3. Показатели, характеризующие доходность капитала и его частей.
4. Показатели, характеризующие эффективность использования основных фондов.
5. Показатели, характеризующие эффективность вложения активов.

Все показатели могут рассчитываться на основе балансовой прибыли, прибыли от реализации продукции и чистой прибыли.

Рентабельность производственной деятельности (окупаемость издержек) - отношение валовой ( $\Pi_{pn}$ ) или чистой прибыли (ЧП) к сумме затрат по реализованной продукции ( $Z_{pn}$ ):

$$R_z = \frac{\Pi_{pn}}{Z_{pn}} \text{ или } R_z = \frac{\text{ЧП}}{Z_{pn}} \quad (1)$$

Таблица 1.5 – Рентабельность производственной деятельности (окупаемость издержек)

Показатели	2004 г.	2005 г.	2006 г.
Чистая прибыль, т.руб.	358	521	1317
Затраты по реализованной продукции, т.руб.	16411	27459	41845
Рентабельность производственной деятельности	0,022	0,019	0,031

Из таблицы 1.6 видно, что рентабельность производственной деятельности невысокая, в 2006 г. увеличилась до 3,1%. Это связано с ростом прибыли.

Таблица 1.6 – Рентабельность продаж

Показатели	2004 г.	2005 г.	2006 г.
Прибыль от продаж, т.руб.	526	812	1934
Выручка, т.руб.	16937	28271	43779
Рентабельность продаж	0,031	0,029	0,044

Исходя из таблицы 1.5, можно сделать вывод, что рентабельность продаж также выросла с 3,1% до 4,4%. Данные значения свидетельствуют о более эффективной работе предприятия по сравнению с предыдущими годами.

Финансовое состояние предприятия и его устойчивость в значительной степени зависят от того, каким имуществом располагает предприятие, в какие активы вложен капитал, и какой доход они приносят.

Сведения о размещении капитала, имеющегося в распоряжении предприятия, содержатся в активе баланса. Каждому виду размещённого капитала соответствует определённая статья баланса. По этим данным можно установить, какие изменения произошли в активах предприятия, какую часть составляет недвижимость предприятия, а какую – оборотные средства, в том числе в сфере производства и сфере обращения.

Таблица 1.7 - Структура и динамика активов предприятия

Средства предприятия	2004 г.		2005 г.		Изменение		2006 г.		Изменение	
	тыс. руб.	доля, %	тыс. руб.	доля, %	тыс. руб.	доля, %	тыс. руб.	доля, %	тыс. руб.	доля, %
Внеоборотные активы (стр. 190 баланса)	924	19,53	1657	12,94	+733	-6,59	2012	14,1	+355	+1,16
Оборотные активы (стр.290 баланса)	3807	80,47	11151	87,06	+7344	+6,59	12261	85,9	+1110	-1,16
в т. ч. сфере Производства (стр.211+стр.216 +стр.220)	331	8,69	6525	58,51	+6194	+49,82	7371	60,12	+846	+1,61
Обращения (стр.240+стр.260+ стр.270)	3476	91,31	4626	41,49	+1150	-49,82	4890	39,88	+264	-1,61
Итого в т. ч.	4731	100	12808	100	+8077	-	14273	100	+1465	-
Немонетарные активы (стр.120+210)	939	19,85	7983	62,33	+7044	+42,48	8553	59,92	+570	-2,41
Монетарные активы (стр.220+стр.240+ стр.260+стр.270)	3792	80,15	4825	37,67	+1033	-42,48	5720	40,08	+895	+2,41

Из таблицы 1.7 видно, что структура активов анализируемого предприятия несколько изменилась:

- в 2004-2006 г.г наблюдается увеличение основного капитала, т.е. внеоборотных активов; также произошел рост оборотных активов, доля оборотного капитала увеличилась в сфере производства в 2005 г. на 49,82%, а в сфере обращения понизилась на 49,82% за счет увеличения количества материалов в собственности предприятия;
- значительный удельный вес имеют немонетарные активы в общей валюте баланса, причем за 2005 г. их доля значительно увеличилась на 42,48% за счет вложений в основные средства.

## 2. ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ И ЛИКВИДНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

### 2.1 Понятие платежеспособности и ликвидности предприятия

Одним из ключевых признаков финансовой устойчивости предприятия является его ликвидность. Под термином «ликвидность» принято понимать способность предприятия исполнять свои финансовые обязательства перед всеми контрагентами и государством. Необходимость анализа положения ликвидности предприятий в рыночных условиях обусловлена тем, что ни один из них в этих условиях не гарантирует от банкротства, то есть положения, когда оно не может рассчитаться по своим долгам и терпит финансовый крах.

В литературе, которая освещает вопросы финансового анализа деятельности предприятия, ликвидность рассматривается как в широком смысле этого слова, так и в более узком значении. Первый из этих подходов к определению ликвидности рассматривается анализ состояния предприятия выполнить все без исключения обязательства, взятые на себя, которые исходят из его устава и других основательных документов, включая, также, защиту имущественных интересов всех собственников.

Второй подход (и он наиболее распространен, более того, много авторов считают его единственно правильным подходом к определению к определению и анализу ликвидности) трактует ликвидность только как способность предприятия рассчитываться по своим текущим финансовым обязательствам путем перевода активов в деньги. В данном случае речь идет о так называемых «ликвидных» активах, то есть таких, которые могут быть превращены в деньги на протяжении сравнительно небольшого периода времени, который соответствует сроку погашения финансовых обязательств. При этом активы предприятий, которые не могут быть быстро реализованы, остаются за границами самого понятия «ликвидные активы».

Более последовательная точка зрения связана с дифференциацией всех активов предприятия по ступеням ликвидности, то есть по скорости их воз-

3 группа – обязательства, сроки уплаты которых отдалены на более длительное время (например, кредиты банков сроком на 3-4 месяца, а также долгосрочные кредиты и ссуды);

4 группа – обязательства, которые не имеют фиксированного срока уплаты (например, обязательства любого субъекта предпринимательской деятельности не уменьшать свой уставной фонд и другие элементы накопления собственного капитала, обязательства акционерного общества уплатить ежегодные дивиденды своим акционерам).

Если все активы предприятия и все его обязательства (пассивы) сгруппированы по этому способу (или в большее количество групп, исходя из сроков возможного превращения активов в деньги и сроков выполнения обязательств), то о возможность предприятия полностью рассчитаться по своим обязательствам за счет наличных активов можно судить, сопоставив между собой дисконтированные по среднерыночным ставкам доходности обязательства и активы предприятия. Дисконтированная стоимость активов отвечает на вопрос о теперешней стоимости активов с учетом возможных сроков их продажи для превращения в деньги, а дисконтированная стоимость пассивов (обязательств) – о теперешнюю их стоимость с учетом сроков исполнения всех обязательств предприятия. Формула для расчета показателя полной ликвидности предприятия ( $K_{пл}$ ) может иметь такой вид:

$$K_{пл} = \frac{\sum PV(A)_i + B_{нл}}{\sum PV(\Pi)_i},$$

где  $PV(A)_i$  – настоящая стоимость активов предприятия с учетом сроков их возможной реализации (превращение в деньги);

$PV(\Pi)_i$  – настоящая стоимость финансовых обязательств предприятия с учетом сроков их исполнения;

$B_{нл}$  – ликвидационная стоимость неликвидных активов.

Неликвидными считаются активы, которые не имеют перспективы быть проданными за деньги по полной стоимостью (например, чисто специальное оборудование и оснащение, приостановлены заказы в незавершенном произ-



где  $K_{\Pi}$  – коэффициент текущей ликвидности (коэффициент покрытия текущих обязательств);

$O$  – общая сумма капитала предприятия, вложенного в оборотные фонды и в фонды оборота;

$O_{МП}$  – капитал, вложенный в затраты будущих периодов;

$O_{НЛ}$  – капитал, вложенный в неликвидные оборотные активы;

$ПК_{\Pi}$  – краткосрочный (текущий) заемный капитал.

Показатель ликвидности, рассчитанный по вышеприведенной формуле, отвечает на вопрос, способно ли предприятие рассчитаться по своим текущим обязательствам (отображенным в разделе III пассива бухгалтерского баланса) перед всеми кредиторами текущими оборотными активами. Состояние текущей ликвидности предприятия считается достаточно удовлетворительным, если показатель  $K_{\Pi}$  достигает или приближается к 2. Смысл такого подхода выходит из необходимости сохранения предприятием финансовой автономии: оно не должно создавать активы только за счет ссудного капитала, часть активов обязательно должна формироваться за счет собственного капитала. С другой стороны, превращение любых активов в деньги для покрытия обязательств всегда имеет вероятностный характер, поэтому предприятие должно обеспечиваться такой суммой активов, которая больше, чем сумма обязательств. Также считается, что если показатель  $K_{\Pi} < 1$ , то предприятие пребывает в кризисном состоянии относительно своей текущей ликвидности.

Более последовательная точка зрения связана с дифференциацией всех активов предприятия по ступеням ликвидности, то есть по скорости их возможного превращения на деньги.

Одним из показателей, характеризующих финансовое положение предприятия, является его платежеспособность, т. е. возможность наличными денежными ресурсами своевременно погашать свои платежные обязательства.

обязательствами по пассиву, которые группируются по степени срочности их погашения.

Ликвидность предприятия определяется наличием у него ликвидных средств, к которым относятся наличные деньги, денежные средства на счетах в банках и легко реализуемые элементы оборотных ресурсов. Ликвидность отражает способность предприятия в любой момент совершать необходимые расходы.

Ликвидность и платежеспособность как экономические категории не тождественны, но на практике они тесно взаимосвязаны между собой.

Ликвидность предприятия отражает платежеспособность по долговым обязательствам. Неспособность предприятия погасить свои долговые обязательства перед кредиторами и бюджетом приводит его к банкротству. Основаниями для признания предприятия банкротом является не только невыполнение им в течение нескольких месяцев своих обязательств перед бюджетом, но и невыполнение требований юридических и физических лиц, имеющих к нему финансовые или имущественные претензии.

Улучшение платежеспособности предприятия неразрывно связано с политикой управления оборотным капиталом, которая нацелена на минимизацию финансовых обязательств.

Иными словами, прибыль — долгосрочная цель, но в краткосрочном плане даже прибыльное предприятие может стать банкротом из-за отсутствия денежных средств.

Для оценки платежеспособности и ликвидности могут быть использованы следующие основные приемы:

- структурный анализ изменений активных и пассивных платежей баланса, т.е. анализ ликвидности баланса;
- расчет финансовых коэффициентов ликвидности;
- анализ движения денежных средств за отчетный период.

В зависимости от степени ликвидности, то есть скорости превращения в денежные средства, активы предприятия разделяются на следующие группы:

Первая группа ( $A_1$ ) включает в себя абсолютно ликвидные активы, такие как денежная наличность и краткосрочные финансовые вложения.

Вторая группа ( $A_2$ ) – это быстро реализуемые активы: товары отгруженные, дебиторская задолженность, налоги по приобретенным ценностям.

Ликвидность этой группы оборотных активов зависит от своевременности отгрузки продукции, оформления банковских документов, скорости платёжного документооборота в банках, спроса на продукцию, её конкурентоспособности, платёжеспособности покупателей, форм расчётов и др.

Третья группа ( $A_3$ ) – это медленно реализуемые активы (производственные запасы, незавершённое производство, готовая продукция). Значительно больший срок понадобится для превращения их в готовую продукцию, а затем в денежную наличность.

Четвёртая группа ( $A_4$ ) – это трудно реализуемые активы: основные средства, нематериальные активы, долгосрочные финансовые вложения, незавершённое строительство, расходы будущих периодов, долгосрочная дебиторская задолженность с отсрочкой платежа на год и более.

Соответственно, на четыре группы разбиваются и обязательства предприятия:

$П_1$  – наиболее срочные обязательства, которые должны быть погашены в течение месяца (кредиторская задолженность и кредиты банка, сроки возврата которых наступили, просроченные платежи);

$П_2$  – среднесрочные обязательства со сроком погашения до одного года (краткосрочные кредиты банка);

$П_3$  – долгосрочные кредиты банка и займы;

$П_4$  – собственный (акционерный) капитал, находящийся постоянно в распоряжении предприятия.

Денежные средства	468	365	5
Краткосрочные финансовые вложения	-	-	-
Итого по группе 1 (А <sub>1</sub> )	468	365	5
Товары отгруженные	-	-	-
Дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течении 12 месяцев	-	3912	4605
НДС по приобретенным ценностям	316	199	830
Итого по группе 2 (А <sub>2</sub> )	316	4111	5435
Сырье и материалы	15	3865	3255
Незавершенное производство	-	-	-
Расходы будущих периодов	-	2461	3286
Готовая продукция	-	-	-
Итого по группе 3 (А <sub>3</sub> )	15	6326	6541
Долгосрочная дебиторская задолженность	3008	-	-
Основные средства	924	1657	2012
Внеоборотные активы (группа 4)	-	-	-
Итого по группе 4(А <sub>4</sub> )	3942	1657	2012
Всего	4741	12459	13993

В таблице 2.2 проведена группировка обязательств предприятия.

сти, коэффициент быстрой ликвидности и коэффициент текущей ликвидности.

Коэффициент абсолютной ликвидности (норма денежных резервов) определяется отношением денежных средств и краткосрочных финансовых вложений ко всей сумме краткосрочных долгов предприятия. Он показывает, какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена за счёт имеющейся денежной наличности. Чем выше его величина, тем больше гарантия погашения долгов. Однако и при небольшом его значении предприятие может быть всегда платёжеспособным, если сумеет сбалансировать приток и отток денежных средств по объёму и срокам. Поэтому, каких либо общих нормативов и рекомендаций по уровню данного показателя не существует. Дополняют общую картину платёжеспособности предприятия наличие или отсутствие у него просроченных обязательств, их частота и длительность.

Коэффициент быстрой (срочной) ликвидности – отношение совокупности денежных средств, краткосрочных финансовых вложений и краткосрочной дебиторской задолженности, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчётной даты, к сумме краткосрочных финансовых обязательств. Удовлетворяет обычно соотношение 0,7–1. однако оно может оказаться недостаточным, если большую долю ликвидных средств составляет дебиторская задолженность. Часть которой трудно своевременно взыскать. В таких случаях требуется большее соотношение. Если в составе оборотных активов значительную долю занимают денежные средства и их эквиваленты (ценные бумаги), то это соотношение может быть меньшим.

Коэффициент текущей ликвидности (общий коэффициент покрытия долгов  $K_{ТЛ}$ ) – отношение всей суммы оборотных активов, включая запасы, к общей сумме краткосрочных обязательств; он показывает степень покрытия оборотными активами оборотных пассивов:

$$K_{ТЛ} = \frac{\text{оборотные.активы} - \text{расходы.будущих.периодов}}{\text{краткосрочные.обязательства} - \text{доходы.будущих.периодов} - \text{резервы.предстоящих.расходов.и.платежей}}$$

Где  $K_{ТЛ1}$ ,  $K_{ТЛ0}$  – соответственно фактическое значение коэффициента ликвидности в отчётном и предшествующем периоде;

$K_{ТЛнорм.}$  – нормативное значение коэффициента текущей ликвидности;

6 – период восстановления платёжеспособности, мес.;

T – отчётный период, мес.

Если  $K_{ВП} > 1$ , то у предприятия есть реальная возможность восстановить свою платёжеспособность, и наоборот, если  $K_{ВП} < 1$ , у предприятия нет реальной возможности восстановить свою платёжеспособность в ближайшее время.

В случае, если фактический уровень  $K_{ТЛ}$  равен нормативному значению или выше его, но наметилась тенденция его снижения, рассчитывают коэффициент утраты платёжеспособности ( $K_{УП}$ ) за период, равный трём месяцам:

$$K_{УП} = \frac{K_{ТЛ1} + 3/T \times (K_{ТЛ1} - K_{ТЛ0})}{K_{ТЛ.норм.}}$$

Если  $K_{УП} > 1$ , то у предприятия имеет реальную возможность сохранить свою платёжеспособность в течение трёх месяцев, и наоборот.

Для 2005 г. рассчитаем коэффициент восстановления платежеспособности:

$$K_{ВП} = \frac{0,973 + 6/12 \times (0,973 - 0,990)}{2} = 0,48$$

Исходя из полученного результата, можно сделать вывод, что восстановить свою платежеспособность ООО «СУМС» в ближайшие 6 месяцев не удастся, так как в 2005 г. этот коэффициент составил  $0,48 < 1$ .

Для 2006 г. рассчитаем коэффициент утраты платежеспособности:

$$K_{УП} = \frac{1,037 + 3/12 \times (1,037 - 0,973)}{2} = 1,053$$

Коэффициент  $K_{УП} > 1$ , следовательно, предприятие восстановило свою платежеспособность, сможет отвечать по всем своим обязательствам. И имеется реальная возможность не утратить платежеспособность в течение 3 месяцев.

Несвоевременное выполнение заказов потребителей из-за отсутствия материалов, что больше зависит не от предприятия, а от поставщиков и посредников.

Зачастую непродуманная система ценообразования и отсутствие гибкой системы оплаты за продукцию.

Внутренняя неорганизованность.

Не всегда продуманная практика получения средств и их использование.

Анализируя отчетные документы предприятия, так же, можно выявить и другие, более конкретные, причины сложившейся ситуации.

Основных средств на балансе предприятия нет, что свидетельствует о больших затратах на аренду помещения и оборудования. Не всегда отсутствие собственных основных фондов приводит к подобной ситуации. При наличии быстрого цикла и большой выручке многие предприятия могут вполне реально существовать на заемные средства. Но, по-видимому, анализируемое предприятие не справляется, так как при данном производстве достаточно велики издержки производства.

Постоянная дебиторская задолженность перед предприятием ни когда не будет способствовать улучшению финансового состояния.

Рост обязательств на первый взгляд покрывается ростом оборотного капитала, но при расчете можно сделать вывод что скорость роста обязательств в несколько раз превышает рост оборотного капитала.

Причины временной неплатежеспособности предприятия можно охарактеризовать как внутренние и внешние.

К внешним причинам относятся: нестабильная экономическая ситуация в стране, нестабильность спроса на рынке, нехватка денежных средств у потребителей, а также недобросовестность партнеров.

К внутренним причинам относятся такие как: непродуманная система ценообразования, неумение управлять доходами, превышающий рост обяза-

## ВЫВОДЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Баланс предприятия не является абсолютно ликвидным, так как не выполняются условия ликвидности баланса. Но баланс предприятия не является абсолютно ликвидным в 2006 г., так как не выполняется только одно условие ликвидности баланса  $A_1 > П_1$ . Это свидетельствует об улучшении финансового положения в деятельности фирмы. В наибольшей степени баланс представлен быстро реализуемыми и медленно реализуемыми активами и в наименьшей абсолютно ликвидными активами, такими как денежная наличность.

На предприятии существует опасная тенденция уменьшения платежеспособности и ухудшения финансовой устойчивости. Но по данным на конец 2006 г. предприятие является платежеспособным. По коэффициенту быстрой ликвидности наметился рост, но он там не менее не превышает нормативного показателя. Показатель текущей ликвидности находится в пределах нормы, за 2006 г. произошел его рост с 0,973 до 1,04. Т.е. предприятие восстановило свою платежеспособность и фирма имеет реальную возможность сохранить свою платежеспособность в течение трех месяцев.

Также следует отметить не очень высокую рентабельность ООО «СУМС», которая свидетельствует о возможности налаживания более эффективной работы предприятия и повышении его доходности.

В общем, финансовое положение ООО «СУМС» за 3 года своей деятельности является достаточно стабильным. В его работе наметились положительные тенденции, за последний год предприятие стало не только безубыточным, но и получил прибыль в размере 519 т.руб. Для увеличения эффективности работы необходимо ввести оперативный контроль над финансовым положением и разработать комплекс мер по увеличению эффективности, возможно с привлечением специалистов со стороны.