



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ГИДРОМЕТЕОРОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Кафедра «Экономики и управления на предприятии природопользования»

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
(бакалаврская работа)
по направлению подготовки 38.03.01 Экономика
(квалификация – бакалавр)

На тему «Анализ и оценка финансового состояния предприятия»

Исполнитель Панкратов Сергей Константинович

Руководитель к.э.н., Беломестнова Ирина Васильевна

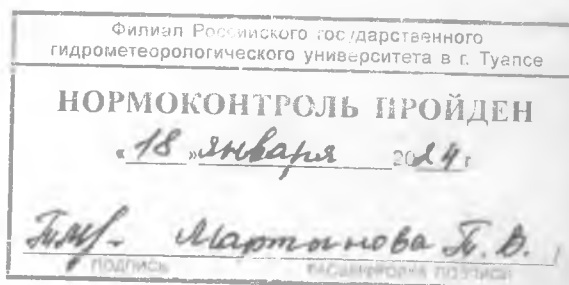
«К защите допускаю»

Руководитель кафедры

кандидат экономических наук

Майборода Евгений Викторович

«23 января 2024 г.



Туапсе
2024

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение.....	3
1 Теоретические и методические основы финансового состояния деятельности предприятия	6
1.1 Сущность и значение анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия.....	6
1.2 Особенности методов анализа финансового состояния деятельности предприятия сферы торговой деятельности.....	13
2 Анализ и оценка финансового состояния ООО «Статус»	23
2.1 Организационно-экономическая оценка исследуемого объекта	23
2.2 Комплексный анализ финансового состояния ООО «Статус»	31
3 Рекомендации по улучшению финансового состояния деятельности ООО «Статус»	42
3.1 Определение путей улучшения финансового состояния деятельности предприятия.....	42
3.2 Расчет экономического эффекта от предложенных мероприятий.....	51
Заключение	59
Список литературы	63

Введение

Одним из значимых мест совокупности определенных проблем является проблема эффективности деятельности предприятий, которое сегодня занимает, пожалуй, центральное место.

Данная проблема, несомненно, волнует как хозяйственную практику на протяжении нескольких десятков лет, так и экономическую науку. Нельзя не подчеркнуть, что данная проблема приобретает особую актуальность на современном потоке экономического развития по причине увеличения дефицита сырьевого потенциала, ужесточением конкурентной политики, самой глобализации бизнес-проектов и повышением числа предпринимательских рисков.

Финансовому выживанию, привлечению новых источников финансирования, толковое использование инвестиций – это фундамент для совершенствования деятельности предприятия и улучшения эффективности организации на перспективу[2,с.37].

Актуальность выпускной квалификационной работы заключается в том, что возрастающая конкуренция затрудняет рост объемов продаж, не позволяет вольно обращаться с ценами, и многим торговым предприятиям приходится постоянно искать различные способы сохранения своих конкурентных позиций и увеличения прибыли, что в конечном итоге ведет к повышению уровня эффективности деятельности предприятия. В этих условиях торговый бизнес все чаще обращается к анализу как к средству разработки бизнес - стратегии и определения основных целей и задач, которые должно решать предприятие. Задача существенного повышения эффективности торговой деятельности выполнима при условии рациональной организации анализа финансовых результатов.

Сегодня торговля является одной из важнейших отраслей сферы обращения и всей экономики, поскольку выступает главным связующим между производством и спросом, влияя на состояние и развитие того и другого

(обладает более обширными связями, чем производство и принимает на себя риски сбыта, более развитой системой сбыта; кроме того, оптовая и розничная торговля является своеобразным индикатором конкурентоспособных товаров, приобретая те, за реализацию которых может получить прибыль с большей вероятностью), а тем самым - и экономики страны в целом. Эта отрасль является главным звеном и механизмом организации товародвижения во всей экономике государства, организуя товарные потоки в наиболее нуждающиеся регионы и сферы торговли. Стабильность финансового положения предприятия в условиях рыночной экономики обуславливается в немалой степени его деловой активностью. Качественными и количественными критериями деловой активности предприятия сферы торговой деятельности являются: широта рынков сбыта продукции, включая наличие поставок на экспорт, репутация предприятия, план по основным показателям хозяйственной деятельности предприятия, обеспечение заданных темпов их роста, уровень эффективности использования ресурсов (капитала), устойчивость экономического роста. Хозяйственная деятельность предприятия может быть охарактеризована различными показателями, основными из которых являются объем реализации продукции (работ, услуг), прибыль, величина активов предприятия. Таким образом, проблема эффективности деятельности предприятия на сегодняшний день остается не решенной.

Объект исследования – Общество с ограниченной ответственностью «Статус» г. Краснодар.

Предмет исследования – результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия торговой сферы.

Целью выпускной квалификационной работы является анализ и оценка результатов финансово-хозяйственной деятельности ООО «Статус» и определение путей улучшения финансового состояния деятельности организации.

Исходя из поставленной цели, задачами исследования являются:

— изучить теоретические и методические основы анализа финансово-

хозяйственной деятельности предприятия;

- дать общую организационно-экономическую характеристику ООО «Статус»;

- провести анализ и дать оценку финансового состояния исследуемого предприятия;

- разработать экономически обосновать мероприятия, направленные на улучшение финансового состояния ООО «Статус».

Структурно выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка используемой литературы. В первой главе рассмотрены теоретические вопросы финансово-хозяйственной деятельности. Вторая глава посвящена анализу торгового предприятия с учетом оценки и комплексного анализа финансовых результатов деятельности. В третьей главе рассмотрены возможные пути улучшения состояния финансово-хозяйственной деятельности ООО «Статус». В заключении сделаны выводы и отражены конкретные предложения по вопросу исследования.

Теоретическую основу исследования составили научные публикации отечественных и зарубежных экономистов, законодательные и нормативные документы, материалы периодической печати по тематике выпускной квалификационной работы. Вопросами финансовых результатов деятельности занимались Басовский Л.Е., Бровкина Н.Д., Гусев А.А., Ковалев В.В., Волкова О.Н., Крылов Э.И., Власова В.М., Журавкова И.В., Прыкина Л.В., Савицкая Г.В., Чернов В.А. и другие.

В процессе подготовки и написания выпускной квалификационной работы были использованы такие методы как: аналитический, графический, дедуктивный, индуктивный, синтетический, сравнительный и табличный.

Информационной базой исследования послужили данные бухгалтерского учета и статистической отчетности предприятия.

Практическое использование итогов исследования и активное внедрение предложенных мероприятий принесет значительный положительный эффект, существенно повысит эффективность деятельности торгового предприятия.

1 Теоретические и методические основы финансового состояния деятельности предприятия

1.1 Сущность и значение анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия

Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия является важной частью, а по сути, основой принятия решений на микроэкономическом уровне. В условиях рыночной экономики в информационной сфере эти решения должны быть научно обоснованы и учитывать не только специфику данной ситуации, но и перспективы. По мнению Вахрушиной М.А. именно с помощью аналитических процедур выявляются наиболее значимые характеристики и стороны деятельности предприятия и делаются прогнозы его составления, после чего строятся планы, на основе этих прогнозов, производственной и рыночной активности и разрабатываются процедуры контроля за их исполнением [6,с.18].

Экономический анализ как инструмент познания действительности возник одновременно с бухгалтером в Египте примерно за тыс. лет до н.э. Несмотря на то, что отдельные методы анализа получили широкое признание еще в первое десятилетие XX века, самостоятельной наукой анализ стал в 60-года. Это обусловлено двумя основными закономерностями развития: Практическая потребность в специализации методов и процедур анализа в условиях усложнения хозяйственных связей, необходимость перехода от описательных методов познания к математическим и вероятностным. Дифференциацией наук как объективной закономерностью развития научной деятельности.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации (предприятия) является одним из видов экономического анализа. Из словосочетания «анализ финансово-хозяйственной деятельности» следует, что финансовая и хозяйственная деятельность организации «находятся в одной весовой категории», то есть при проведении анализа финансовая деятельность

должна рассматриваться наравне с хозяйственной деятельностью коммерческой организации. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия является исключительно важным для успешного управления финансами предприятия. Современная экономическая литература по-разному характеризует финансово-хозяйственное состояние субъекта хозяйствования.

Финансовая деятельность предприятия может быть охарактеризована как экономическая категория, которая отображает состояние капитала в процессе его кругооборота и возможность субъекта хозяйствования саморазвиваться на фиксированный момент времени [9, с.148].

Финансовую деятельность субъекта хозяйствования можно охарактеризовать также составом и размещением средств, структурой их источников, скоростью оборота капитала, способностью предприятия расплачиваться по своим обязательствам в срок и в полном объеме. Финансовая деятельность предприятий и организаций обусловлена степенью выполнения финансового плана и мерой пополнения собственных средств за счет прибыли и других источников, если они предусмотрены планом, а также скоростью оборота производственных фондов и особенно оборотных средств [15, с. 68].

Также финансовая деятельность может трактоваться как платежеспособность субъекта хозяйствования. Как отмечает Ковалев В.В. «финансовое положение характеризуется полученными за отчетный период финансовыми результатами. Также оно может быть описано определёнными статьями баланса, а также соотношениями между ними» [14, с.38].

Таким образом, финансовую деятельность субъекта хозяйствования можно определить, как комплексную экономическую категорию, характеризующую на определенную дату наличие у предприятия различных активов, размеры обязательств, способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться в изменяющейся внешней среде, текущую и будущую возможность удовлетворять требования кредиторов, а также его инвестиционную привлекательность. Анализ определений финансовой деятельности предприятия позволяет сделать вывод об исключительной

важности финансово-хозяйственного анализа для повышения эффективности деятельности субъекта хозяйствования.

Как считает Балабанов И.Т. «финансовый анализ представляет собой метод оценки ретроспективного и перспективного финансового состояния хозяйствующего субъекта на основе изучения зависимости и динамики показателей финансовой информации.

Главной целью финансового анализа является оценка финансового состояния субъекта хозяйствования с целью определения путей увеличения эффективности его деятельности, которая выражается, как правило, в увеличении прибыли предприятия» [4,с.77].

Финансовый анализ проводится на основе информационной базы, к которой относится бухгалтерская отчетность предприятия. Основными источниками экономической информации являются бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах. Кроме того, к источникам информации для проведения анализа может относиться дополнительная информация - различные формы бухгалтерской и статистической отчетности, данные управленческого учета и т.д. [19, с.87].

Для коммерческих организаций финансовыми ресурсами являются «доходы и иные поступления». Правила формирования информации о доходах коммерческих организаций установлены в Приказе Минфина России от 06.05.1999 № 32н (ред. от 27.11.2020) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99» (Зарегистрировано в Минюсте России 31.05.1999 № 1791).

Доходом организации признаётся увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества) (п. 2 ПБУ 9/99). Иные поступления - это поступления от юридических и физических лиц, которые не признаются доходами в соответствии с правилами ПБУ 9/99, тем не менее, могут быть использованы для удовлетворения потребностей

организации. Например, доходами не признаются поступления, полученные «в порядке предварительной оплаты продукции, товаров, работ, услуг» (п. 3 ПБУ 9/99).

Финансовая деятельность характеризуется, прежде всего, движением денежных средств; в оценке финансовой деятельности преобладает денежный измеритель: финансовая информация представлена, главным образом, в денежной оценке. Как ни однократно отмечает в своих публикациях Любушкин Н.П. «хозяйственная деятельность экономических субъектов - это деятельность, связанная с процессами производства и реализации продукции, выполнения работ, оказания услуг или продажи товаров, необходимых потребителям» [16, с. 113].

В условиях рынка организации самостоятельно выбирают вид своей деятельности, источники её финансирования. Чем больше денежных средств у организации, тем легче ей «прийти на рынок» и конкурировать. Во многом от количества генерируемых организацией финансовых ресурсов зависит качество проводимой маркетинговой и сбытовой политики, уровень организации производства и др. По мнению Абрютиной М.С и Грачева А.В. «недостаток финансовых ресурсов вызывает сбои в производственном процессе и, как следствие, организация не может вовремя выполнить заказы, оплатить счета поставщиков, выплатить заработную плату, произвести расчёты с бюджетом. Также необходимо отметить, что финансовые ресурсы - это «единственный вид ресурсов предприятия, трансформируемый непосредственно и с минимальным временным лагом в любой другой вид ресурсов» [2,с.58].

При анализе финансово-хозяйственной деятельности организации основным аналитическим инструментарием являются относительные показатели (финансовые коэффициенты). Основным инструментом анализа хозяйственной деятельности организации являются методы (приемы, способы) факторного анализа (цепной подстановки, абсолютных разниц, дифференциальный, интегральный, логарифмический и др.) [5,с.48].

Анализ хозяйственной деятельности и финансовый анализ взаимосвязаны. Например, анализ бухгалтерской отчетности: баланса, отчета о финансовых результатах, отчета об изменениях капитала, отчета о движении денежных средств, приложения к балансу - это, несомненно, финансовый анализ, так как информация в указанных отчетных формах представлена исключительно в денежном измерителе. В ходе анализа бухгалтерской отчетности, как правило, возникает ряд вопросов, не имеющих однозначного ответа. В связи с этим появляется острая необходимость в изучении хозяйственных операций, осуществленных организацией за отчетный период. В результате финансовый анализ переходит в анализ финансово-хозяйственной деятельности организации.

Гавриленко В.А. и Гавриленко В.В. в учебнике «Финансовый анализ предприятия» акцентируют внимание на том моменте, что «стабильность финансового положения предприятия в условиях рыночной экономики обуславливается в немалой степени его деловой активностью. Главными качественными и количественными критериями деловой активности предприятия являются: широта рынков сбыта продукции, включая наличие поставок на экспорт, репутация предприятия, степень плана основным показателям финансово- хозяйственной деятельности, обеспечение заданных темпов их роста, уровень эффективности использования ресурсов (капитала), устойчивость экономического роста» [7, с.288].

Все показатели финансово- хозяйственной деятельности можно сравнивать, а, следовательно, внутренние и внешние пользователи бухгалтерской отчетности могут с меньшей долей риска, основываясь на экономическом анализе финансово-хозяйственной деятельности хозяйствующих субъектов, принимать обоснованные управленческие решения: по покупкам и продажам; получению банковских кредитов и заемных средств других организаций. Финансово- хозяйственный анализ представляет собой самостоятельную отрасль научных знаний, имеющую свой предмет и объекты исследования, целевую направленность, метод и методику, способы и приемы

для выявления того, что интересует пользователей результатов анализа. Содержание финансово- хозяйственного анализа, его роль в системе управления экономикой организации формируют его задачи. Финансово- хозяйственный анализ выступает не только составной частью любой из функций управления (прогнозирования и бизнес – планирования, координирования, учета и контроля), но и сам является видом управленческой деятельности, предшествующей принятию управленческих решений для поддержания бизнеса на необходимом уровне. Эта активная роль финансово- хозяйственного анализа ставит перед ним ответные задачи.

Свободное взаимодействие рыночных субъектов, конкуренция, коммерческий риск и неопределенность получаемых экономических выгод, вероятность наступления предполагаемого ущерба или получения результата ниже требуемого значения выдвигают на первый план проблему выбора. Отсюда для анализа весьма актуальной становится задача обоснования выбора оптимальных вариантов деловых решений из имеющихся альтернатив. Развита в научных и методических аспектах система анализа и оценки деятельности хозяйствующих субъектов позволяет выявлять, систематизировать и актуализировать решение наиболее сложных и часто встречающихся хозяйственных ситуаций и разрабатывать наиболее эффективные рекомендации по их устранению и выходу из создавшегося положения.

Теорией финансово- хозяйственного анализа хозяйствующим субъектам должен быть предложен широкий набор инструментов и средств для достижения желаемых результатов (например, минимизации затрат, поддержания баланса между доходностью и финансовой устойчивостью, предупреждения экономических кризисов) разработаны методики диагностики вероятности наступления банкротств и т.д. Хозяйственная практика требует использования в анализе многомерных оценок эффективности финансово- хозяйственной деятельности с учетом решения социальных, экологических и гуманитарных проблем, проблем использования чистой прибыли и др.

Перед теорией финансово- хозяйственного анализа стоит задача обоснования нового понимания финансового успеха, который представляет собой не максимизацию прибыли, а успешное сочетание влияния неопределенности и риска; в меньшей степени – обеспечение ликвидности и доходности и в большей мере – достижение «благосостояния акционеров» с учетом коммерческих рисков, что в дальнейшем обеспечит необходимую финансовую устойчивость. Совершенствование методик изучения рынка и партнеров по нему может рассматриваться как важная самостоятельная задача финансово- хозяйственного анализа. Необходимы не только современные методики проведения анализа, но и их практическая востребованность динамически развивающимися организациями с большим зарядом высоких технологий, интеллекта и ответственности. Аналитик и управленец должны работать в диалоговом режиме.

Реализация традиционных задач финансово- хозяйственной анализа, таких, как мобилизация выявленных резервов повышения эффективности производства и усиление его интенсификации, в нынешней экономической ситуации осложняется необходимостью учитывать неопределенность и коммерческие риски, вероятностный характер событий и их оценок, инфляционные процессы, современные характеристики стоимости денежных потоков и т.д. Все это требует совершенствования теории финансово- хозяйственного анализа, без чего не представляется возможным усиление его роли в управлении бизнесом.

Надо заметить, что среди способов и приемов анализа на первый план выдвигаются математические приемы, в том числе стохастическое моделирование, приемы финансового оценивания, использование оптимизационных моделей и др. Задача повышения активной роли финансово- хозяйственного анализа как информационной базы для принятия оптимальных деловых решений наряду с традиционной задачей совершенствования всех источников информации, в том числе повышения аналитичности учетной, отчетной, бизнес – плановой, нормативной и другой информации.

Изменение содержания задач финансово- хозяйственного анализа, расширение сферы их реализации, новая роль поставленных ранее задач в зависимости от целей хозяйственного развития – все это говорит о востребованности новаций в теории экономического анализа, о необходимости подготовки новых методик и мобилизации всех потенциальных возможностей финансово- хозяйственного анализа [13, с.237].

В практике используются разнообразные виды финансово- хозяйственного анализа в зависимости от сроков проведения, объектов и субъектов, содержания аналитических программ и других признаков.

В качестве источников информации используются: первичный и статистический учет; оперативный учет по центрам ответственности и затрат; учет изменений норм и отклонений от них, если реально внедрен нормативный метод учета затрат и калькулирования; материалы непосредственных наблюдений за деятельностью; беседы с руководителями подразделений и исполнителями; оценки специалистов-экспертов и др.

Любая наука, в том числе и финансово- хозяйственный анализ, в своих исследованиях базируется на диалектическом методе познания. Использование этого всеобщего метода в анализе коммерческой деятельности организаций предусматривает изучение явлений и процессов в движении, развитии и изменении, предполагает исследование как положительных, так и отрицательных их сторон, а также внутренних противоречий, выявление и изучение причинно-следственных взаимосвязей. Кроме того, не менее важно при анализе финансовой деятельности предприятия не только выявить, но и измерить причинно-следственные взаимосвязи между показателями [29, с.67].

1.2 Особенности методов анализа финансового состояния деятельности предприятия сферы торговой деятельности

В современной экономике сфера торговли наиболее динамичная и подверженная высокому рыночному риску. В связи с этим, для обеспечения

устойчивой деятельности торговой организации необходимо проводить анализ ее финансового состояния, позволяющий определять и устранять слабые стороны в финансовом аспекте и находить резервы укрепления финансового состояния и обеспечения платежеспособности торговой организации [3,с.27].

Под методом финансового состояния понимается диалектический метод подхода к изучению хозяйственных процессов в их становлении и развитии.

Характерными особенностями метода финансово- хозяйственного анализа являются: использование системы показателей, всесторонне характеризующих финансовую деятельность, изучение причин изменения этих показателей, выявление и измерение взаимосвязи между ними в целях повышения социально-экономической эффективности.

По мнению Баканова М.И. именно «анализ финансового состояния торговой организации является необходимым элементом для разработки стратегии и тактики ее дальнейшего развития, обоснования управленческих решений, проведения контроля их исполнения, определения резервов повышения эффективности, оценки результатов финансово-хозяйственной деятельности хозяйствующих субъектов в сфере торговли» [3,с.97].

В настоящее время не существует единого мнения относительно методики анализа финансового состояния торговых организаций, поскольку каждый автор имеет индивидуальный подход определения финансового состояния и его взаимосвязи с другими экономическими категориями. Существующие методики дополняют друг друга, при этом они могут быть использованы в совокупности или отдельно в зависимости от поставленных целей и задач анализа, информационной базы, которой располагает аналитик. Однако можно выделить основные этапы, определив их как традиционную методику, представленную в учебном пособии под редакцией Савицкой Г.В. [21, с.138]:

- анализ и оценка имущественного положения организации;
- анализ и оценка финансовой устойчивости организации;

- анализ и оценка текущей платежеспособности организации и ликвидности ее бухгалтерского баланса;
- анализ и оценка деловой активности организации.

Необходимо отметить, что оценка финансового состояния торговых организаций может осуществляться по таким же методикам, что и при оценке финансового состояния производственных организаций.

Однако необходимо отметить, что торговые организации обладают отраслевыми финансовыми особенностями, которые оказывают влияние на анализ их финансового состояния. К данным особенностям относятся следующие [17, с.88]:

- в торговле в большей степени проявляется категория коммерческого риска;
- в торговых организациях имеет место проблема анализа по товарно-групповой издержкостности, доходостности и рентабельности;
- к особенностям состава и структуры активов и капитала в торговой организации относится то, что большую часть активов занимают оборотные активы (75-80% всех активов), при этом в составе оборотных активов большая доля приходится на товарные запасы (около 80% всех оборотных активов);
- основной элемент бухгалтерской прибыли торговой организации прибыль от реализации товаров, формируемая как превышение доходов от реализации товаров над издержками обращения;
- рентабельность в торговой организации оценивается такими показателями, как рентабельность товарооборота, рентабельность издержек обращения, рентабельность оборотных активов, рентабельность собственного капитала;
- объем товарооборота, т.е. общая сумма проданных товаров является основным показателем объема деятельности торговой организации;

— запасы товаров в организациях торговли должны постоянно возобновляться, их размер должен обеспечивать непрерывность процесса продажи.

В связи с тем, что оборотные активы торговых организаций обеспечивают реализацию социально-экономических целей торговли, их отличительной чертой является многофункциональность и преобладание в составе активов торговых организаций, они представляют важнейший объект анализа финансового состояния торговой организации. Поскольку в составе оборотных активов преобладают товарные запасы, наибольший интерес вызывает возможность оценить факторы, влияющие на результирующий показатель – рентабельность товарных запасов. Факторный анализ – метод, используемый при определении взаимосвязей между факторами и их влияния на результирующий показатель.

Для анализа считается целесообразным определить влияние рентабельности продаж и оборачиваемости товарных запасов на рентабельность товарных запасов. Как утверждает Иванов Г.Г. «проведение факторного анализа рентабельности товарных запасов в соответствии с методикой факторного анализа по двухфакторной мультипликативной модели (модернизированной формуле DuPont) позволяет определить уровень финансовых результатов»[10,с.58]:

$$R_{Т.З} = \frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Выручка}} \times 100\% \frac{\text{Выручка}}{\text{Средняя стоимость товарных запасов}} \quad (1.1)$$

Модель обеспечивает учет влияния соотношения финансовых результатов от основной деятельности (прибыль от продаж) к доходам от основной деятельности (выручка от продаж) и оборачиваемости товарных запасов в отчетном году [8,с.38].

Значение коэффициента рентабельности товарных запасов отражает насколько эффективно происходит управление запасами в организации. В данном случае, существуют определенные проблемы с планированием запасов. Таким образом, в ходе данного исследования было выявлено, что оборотные активы занимают большую часть всех активов торговой организации, при этом большую долю оборотных активов составляют товарные запасы. Товарные запасы обеспечивают формирование факторов эффективной деятельности организаций торговли, а также соответствие предложения продукции спросу потребителей.

В связи с этим, наибольший интерес при анализе финансового состояния торговой организации вызывает анализ товарных запасов. Факторный анализ товарных запасов торговой организации способствует определению влияния рентабельности продаж и оборачиваемости товарных запасов на рентабельность товарных запасов. Исходя из чего, представляется возможным определение зависимости эффективности управления товарными запасами от вышеуказанных факторов и осуществление дальнейших мероприятий по устранению их негативного влияния.

Подчеркнем, что метод исследования тесно связан с методикой, через которую он и реализуется. Методика как совокупность правил, приемов и способов для целесообразного выполнения какой-либо работы всегда конкретна. Она зависит от цели, задач, объектов исследования, от содержания программы изучения, вида экономического анализа, последовательности и сроков его проведения. Под методом в широком смысле слова понимается подход к изучению реальной действительности, явлений природы и общества. Всеобщим по своему характеру, вскрывающим общие законы развития материального мира, является диалектический метод, в котором изучаемые явления берутся в их взаимосвязи и взаимообусловленности, их движении, изменении и развитии.

В определении отмечаются характерные особенности метода финансово-хозяйственного анализа. Первой такой особенностью является использование

системы показателей при изучении хозяйственных явлений и процессов. Эта система формируется обычно в ходе планирования, при разработке систем и подсистем экономической информации, что не исключает возможности исчисления в ходе самого анализа новых показателей.

Вторая характерная особенность метода финансово- хозяйственного анализа – изучение причин, вызвавших изменение тех или иных финансовых показателей. Поскольку экономические явления обусловлены причинной связью и причинной зависимостью, то задача анализа – раскрытие и изучение этих причин (факторов). На финансовую деятельность предприятия, даже на отдельно взятый показатель, могут влиять многочисленные и разнообразные причины. Выявить и изучить действие абсолютно всех причин весьма затруднительно, к тому же не всегда это практически целесообразно. Задача состоит в том, чтобы установить наиболее существенные причины, решающим образом повлиявшие на тот или иной показатель.

Таким образом, предварительным условием, предпосылкой правильного анализа является экономически обоснованная классификация причин, влияющих на финансовую деятельность и ее результаты [1,с.27].

В процессе финансово- хозяйственного анализа, аналитической обработки экономической информации применяется ряд специальных способов и приемов. В них, в большей мере, чем в определении, раскрывается специфичность метода финансово- хозяйственного анализа, отражается его системный, комплексный характер.

Системность в анализе обуславливается тем, что хозяйственные процессы рассматриваются как многообразные, внутренне сложные единства, состоящие из взаимосвязанных сторон и элементов. В ходе такого анализа выявляются и изучаются связи между сторонами и элементами, устанавливается, каким образом эти связи в результате взаимодействия приводят к единству изучаемого процесса в его целостности. Методом экономического анализа является способ познания, путь исследования своего

предмета, то есть хозяйственных и финансовых процессов и явлений в их взаимосвязи и взаимосвязанности.

Как указывают в своем учебном пособии Ковалев В.В., Петров В.В. и Быков В.А. «характерными особенностями метода экономического анализа являются» [12,с.59]:

- использование системы аналитических показателей, всестороннее характеризующих финансово-хозяйственную деятельность организации;
- изучение причин изменения этих показателей;
- выявление и измерение причинно-следственных связей между ними.

Еще раз подчеркнем, что методика анализа - это система правил и требований, гарантирующих эффективное приложение метода. В совокупности метод и методика представляют собой методологическую основу экономического анализа.

Все аналитические методы можно сгруппировать в две большие группы: качественные (логические) и количественные (формализованные) по мнению Сафронова Н.А. [23,с.108].

К качественным (неформализованным, логическим) методам относят аналитические приемы и способы, основанные на логическом мышлении, на использовании профессионального опыта аналитика, на профессиональной интуиции. К ним относятся:

- метод сравнения;
- метод построения систем аналитических таблиц;
- метод построения систем аналитических показателей;
- метод экспертных оценок;
- метод сценариев;
- психологические и морфологические методы и т.п.

Количественные (формализованные) методы - это приемы, использующие математику. Вследствие их применения можно получить довольно точный

результат или несколько результатов для дальнейшего выбора верного с помощью уже логических методов.

Количественные методы можно разделить на: бухгалтерские, статистические, классические метода анализа, экономико-математические и т.д.

Анализируя финансовую отчетность, можно использовать различные методы (и логические, и формализованные). Но к наиболее часто используемым методам финансового анализа относятся:

- метод абсолютных, относительных и средних величин;
- метод сравнения;
- вертикальный анализ;
- горизонтальный анализ;
- трендовый анализ;
- факторный анализ;
- анализ с помощью финансовых коэффициентов;
- метод экспертных оценок;
- метод детализации;
- метод построения дерева решений.

В процессе сбора данных получают информацию о значениях тех или иных признаков, характеризующих каждую единицу, каждый элемент исследуемого процесса или явления (совокупности). Эта информация, как правило, представлена в виде показателей. Обобщающие показатели могут быть абсолютными, относительными и средними. Многообразная характеристика всех сторон исследуемых экономических процессов и явлений может быть дана лишь с помощью всех видов обобщающих показателей. Вместе с тем, каждый вид показателей имеет определенное значение и занимает важное место в аналитическом процессе. Когда на уровне предприятия или отрасли обобщаются учетные данные, то широко используются стоимостные (денежные) абсолютные показатели. К ним, например, относятся: цена единицы

продукции; выручка от продажи продукции, работ, услуг; величина расходов и прибыли, величина задолженности и др.

Следует также отметить, что абсолютные показатели получают или непосредственным подсчетом собранных данных, или расчетным путем. Расчетным абсолютным показателем, например, является абсолютное отклонение. Это разница между двумя абсолютными одноименными показателями [25,с.108]:

$$\pm \text{ДП} = \text{П1} - \text{П0} (1.2)$$

где, П1 - значение абсолютного показателя в отчетном периоде;

П0 - значение абсолютного показателя в базисном периоде;

ДП - абсолютное отклонение (изменение) показателя.

Итак, перейдем к классификации методов анализа финансово-хозяйственных показателей деятельности предприятия.

Метод средних величин используется для обобщения данных. Средняя величина - это показатель «середины» или «центра» исследуемых данных. Она является обобщающей характеристикой изучаемого признака в анализируемой совокупности данных и отражает типичный уровень места и времени.

Метод сравнения - самый древний, логический метод анализа. Вопрос сравнения решается по принципу «лучше или хуже», «больше или меньше». Это во многом обусловлено особенностями психологии человека, который сравнивает объекты парами. При сравнении пользуются разными приемами, например шкалами.

Вертикальный анализ - представление финансового отчета в виде относительных показателей. Такое представление позволяет увидеть удельный вес каждой статьи баланса в его общем итоге. Обязательным элементом анализа является динамические ряды этих величин, посредством которых можно отслеживать и прогнозировать структурные изменения в составе активов и их источников покрытия.

Горизонтальный анализ баланса заключается в построении одной или нескольких аналитических таблиц, в которых абсолютные балансовые показатели дополняются относительными темпами роста (снижения). Степень агрегирования показателей определяет аналитик.

Как правило, берут базисные темпы роста за ряд лет (смежных периодов), что позволяет анализировать изменение отдельных балансовых статей, а также прогнозировать их значение.

Трендовый анализ - часть перспективного анализа, необходим в управлении для финансового прогнозирования. Тренд - это путь развития. Тренд определяется на основе анализа временных рядов следующим образом: строится график возможного развития основных показателей организации, определяется среднегодовой темп прироста и рассчитывается прогнозное значение показателя. Это самый простой способ финансового прогнозирования.

Факторный анализ - это методика комплексного и системного изучения и измерения воздействия факторов на величину результативных показателей.

Создать факторную систему - это, значит, представить изучаемое явление в виде алгебраической суммы, частного или произведения нескольких факторов, которые воздействуют на величину этого явления, и находится с ним в функциональной зависимости.

Экспертные методы используются в тех случаях, когда не подходят инструментальные и при измерениях нельзя опереться на физические явления или они пока очень сложны. Экспертные методы основываются на интуиции, в них преобладают субъективные начала. Примером использования экспертного метода может служить экспертная оценка стоимости недвижимости.

Причинно-следственный анализ, результатом которого является оценка, неразрывно связан с личностью эксперта; другой эксперт, поставленный перед такой же проблемой, может прийти к другим оценкам. Оценки сложных объектов должны выполняться экспертами высокой квалификации. Оценки «средних» экспертов обычно основаны на традиционных, привычных представлениях. В сложных случаях они могут оказаться ошибочными.

Метод детализации представляет собой один из наиболее распространенных приемов анализа во многих областях науки, в том числе и в анализе финансово-хозяйственной деятельности экономических субъектов. При сочетании с другими приемами детализация позволяет все стороны оценить исследуемые явления и вскрыть причины создавшегося положения.

Метод построения дерева решений входит в систему методов ситуационного анализа и используется в случаях, когда прогнозируемая ситуация может быть структурирована таким образом, что выделяются ключевые моменты, в которых либо нужно принимать решение с определенной вероятностью (роль аналитика или менеджера активна), либо так же определенной вероятностью наступает некоторое событие (роль аналитика или менеджера пассивна, однако значимы некоторые независимые от его действий обстоятельства).

2 Анализ и оценка финансового состояния ООО «Статус»

2.1 Организационно-экономическая оценка исследуемого объекта

ООО «Статус» - крупнейшая дистрибьюторская компания Юга России, которая начала свою работу в 1995 году и является эксклюзивным представителем компании Procter&Gamble, ТД«Химик», ТД НХК, DURACELL, Макфа в Краснодарском крае и Ростовской области. В число поставщиков входят такие известные компании-производители как Ferrero, KraftFoods, Unilever, Орими, АХМАД, Lorado, Чипита.

Для более качественного обслуживания покрываемой территории ООО «Статус» имеет широкую сеть филиалов в городах: Сочи, Новороссийск, Армавир, Ростов-на-Дону, Волгодонск, Каменск-Шахтинский, Пятигорск и офисы продаж в Туапсе, Майкопе, ст. Староминская, ст. Белая Глина. Дистрибьюторский центр представлен торговой площадью более 12 тыс. м² (рисунок 2.1), мощный автопарк - более 140 автомобилей марок:

Mercedes-Benz, Hyundai, Isuzu, ГАЗ, качественная логистика и профессиональная команда сотрудников позволяют строить современный бизнес более чем с 6 000 партнеров.



Рисунок 2.1 – Склад ООО «Статус» в городе Краснодаре¹

Компания имеет хорошо организованную структуру, включающие отделы продаж, товародвижения и логистики, отдел развития персонала, информационных технологий, отдел экспедирования и закупок. Организация стремительно развивается и, при этом, всегда сохраняет стандарты качества работы, основываясь на корпоративных ценностях и принципах.

Основа деятельности – реализация клинингового оборудования и инвентаря, бытовой химии оптом, оборудования и продукции для гостиниц, снабжение ресторанов, пансионатов, прачечных, спортивных и развлекательных учреждений, офисов и предприятий. Основными поставщиками являются известные компании: Procter&Gamble Professional, SCA, Vileda Professional, Cleanfix, Dr.Schnell, НПФ Химитек, ООО «Группа компаний «Акцент», Kiehl.

Перспективность и надежность направления «Индустриальные продажи» подтверждаются тем, что услугами пользуются крупные организации и предприятия обслуживающей сферы Краснодарского, Ставропольского края и

¹Рисунок составлен по данным полученным в процессе написания выпускной квалификационной работы

Ростовской области, республики Адыгея, Карачаево-Черкесия, Кабардино-Балкария.

Ключевыми клиентами ООО «Статус» являются: «Почта России», «Черномортранснефть», «РЖД», «OrangeFitness», сеть суши-кафе «Минами», «Ассорти», сеть ресторанов «Любо-Дорого», «Жар Пицца», санатории им.Дзержинского, «Заполярье», «Южное взморье», «ДиЛуч», «Надежда», «Криница», пансионат «Золотые пески», отель «Рэдиссон САС Лазурная», «KempinskiGrandHotelGelendzhik», ТРЦ «Вавилон», «Горизонт», «Авантрейд», «Кубанский опт», ХиП «Премиум», «Магнит» и т. д.

ООО «Статус» в городе Краснодаре возглавляет директор. Он решает вопросы по разработке, стратегии реализации и достижению поставленных перед организацией целей, политики организации, а также по организации и руководству текущей деятельности фирмы, найму и увольнению персонала. Организация труда на предприятии направлена на осуществление комплекса организационно-технических, экономических и санитарно-гигиенических мероприятий, позволяющих осуществлять торгово-технологический процесс, эффективно использовать торговые и другие площади, оборудование и персонала торгово-оптовой базы. Организационная структура характеризуется распределением целей и задач управления между целыми подразделениями и отдельными работниками.

Структура состоит из совокупности управленческих звеньев, которые расположены в соподчиненности и обеспечивают взаимосвязь между управляющим и управляемыми системами. Управление ООО «Статус» осуществляется в соответствии с законодательством Российской Федерации и Уставом. ООО «Статус» самостоятельно определяет структуру управления и затраты на их содержание.

Директор организации самостоятельно на основе единоначалия решает вопросы возглавляемого им предприятия, за исключением отнесенных действующим законодательством и уставом к компетенции общего собрания трудового коллектива и совета трудового коллектива.

Так как главой предприятия является директор, на котором лежит решение задач, связанных с общими направлениями деятельности предприятия, то проведение финансовой политики, к которой можно отнести определение лимитов расходов на содержание персонала, предельных ассигнований на административные и хозяйственные нужды, вопросы закупочной политики и т.д. являются именно его прерогативой. Также он занимается организацией рабочего процесса и контролирует работу подчиняющихся ему служб.

Двухуровневая организационная структура ООО «Статус» в городе Краснодаре принадлежит к числу классических структур линейно-функционального типа с крайне низкой степенью делегирования прерогатив на уровень линейных руководителей. Как следствие этого наблюдается высокая и неравномерно распределенная норма управляемости среди менеджеров организации.

Привлекательная система объемных и региональных скидок, доставка, отсутствие проблем с таможенным оформлением, высокая скорость обработки заказа, рекламная поддержка это далеко не полный перечень конкурентных преимуществ, которые получают партнеры. Поставка и реализация продукции осуществляется за счет агентов, которые работают по удаленной системе.

В ходе исследования был проведен анализ формирования прибыли и резервов ее увеличения исследуемой торговой организации. На протяжении рассматриваемого периода абсолютное значение выручки – нетто увеличивается на 62700,972 тыс. руб., что связано как с увеличением объема продукции, так и с повышением цены на нее (таблица 2.1).

Таблица 2.1 – Результаты анализа финансовых результатов деятельности ООО «Статус» в городе Краснодаре²

Показатели	2020 год		2021 год		2022 год	
	рубли	%	рубли	%	рубли	%
1. Выручка от реализации товаров	33214276	100,00	67263821	100	95915248	100

²Таблица составлена по данным полученным в процессе преддипломной практики

2.Себестоимость реализации товаров	25974179	78,20	56977938	84,71	83158490	86,70
3.Валовая прибыль	7240097	21,80	10285883	15,29	12756758	13,30
4.Коммерческие расходы	1285903	3,87	2133321	3,17	2720640	2,84
5.Прибыль (убыток) от продажи	5954194	17,927	8152562	12,12	10036118	10,46
6.Прочие доходы	151831	0,4571	187963	0,28	163958	0,17
7.Прочие расходы	754884	2,2728	1411953	2,10	23421	0,02
8.Прибыль(убыток) до налогообложения	7882526	23,732	6477605	9,63	8428230	8,84
9.Налог на прибыль	975060	2,9357	1211935	1,80	2768512	2,89
10.Прибыль(убыток) от обычной деятельности	6907466	20,797	5265670	7,83	5713718	5,96

Основную долю в выручке с реализации занимает себестоимость продукции. За весь период ее доля увеличилась с 78,20 % до 86,70 %. Данная тенденция неблагоприятна для торгового предприятия, т.к. с увеличением доли затрат соответственно снижается доля прибыли от реализации продукции. В основном это произошло за счет наиболее значимых статей себестоимости - постоянного удорожания сырья и повышения заработной платы. С данной тенденцией увеличения затрат связано и снижение валовой прибыли, так как она составляет разность между выручкой и затратами.

Как видно из таблицы анализа снижается доля коммерческих расходов. С одной стороны – это положительная тенденция, т.к. снижаются затраты, что позволяет сохранить прибыль. Но при этом необходимо проанализировать изменения качества продукта, спроса на нее и др. факторы. Уменьшение доли коммерческих расходов также связано с изменением учета транспортных услуг, оказываемых предприятием по доставке готовой продукции. В начале рассматриваемого периода счет за транспортные услуги выставлялся отдельно на фиксированную сумму за определенный тоннаж. Затем предприятие стало на

коммерческие расходы относить только себестоимость перевозки продукции, что позволило уменьшить долю коммерческих расходов.

С уменьшением доли валовой прибыли соответственно снижаются и доли прибыли от продажи, прибыль до налогообложения и прибыль от обычной деятельности. Хотя необходимо рассмотреть влияние на них изменений других доходов и расходов. Так, например, в 2022 г. у предприятия появляются проценты к уплате по долгосрочным обязательствам, хотя в балансе не отражается задолженность по долгосрочным кредитам и займам. Это может быть связано с тем, что предприятие не смогло вовремя погасить задолженность по краткосрочному кредиту и заключило договор о его пролонгации. Следует также учитывать, что предприятие ведет свой учет по отгрузке товаров, а не по оплате.

Именно поэтому, указанная величина прибыли не соответствует реальному ее значению, т.к. не известно все ли покупатели рассчитаются за полученную продукцию, и не возникнет ли дебиторская задолженность, которая со временем перейдет в разряд просроченной. Прибыль на протяжении рассматриваемого периода снизилась с 20% до 5,96%. Данная неблагоприятная тенденция объясняется непропорциональным ростом чистой выручки и затрат на реализацию продукции. Для того, чтобы повысить прибыль, необходимо либо снизить затраты, что затруднительно, т.к. происходит постоянный рост цен на продукцию и существует необходимость повышения заработной платы, либо воздействовать на увеличение выручки. Это возможно с помощью повышения цен на продукцию или за счет увеличения объема реализации. Используя первый путь, предприятие значительно снизит свою конкурентоспособность, т.к. на рынке продукции действует достаточно жесткая конкуренция, и потребители значительное внимание уделяют цене продукта. Поэтому предприятие вынуждено регулировать свои цены в соответствии со среднерыночным, а кроме того, оно должно учитывать законодательно установленную норму рентабельности по товарам (на данный момент 15%).

Таким образом, наиболее приемлемым путем увеличения чистой выручки является повышение объема реализации. Данными задачами в ООО «Статус» занимается коммерческий отдел во главе с коммерческим директором. Кроме этого, необходимо обратить внимание на операционные и внереализационные расходы, а именно не допускать нарушений условий договоров, что влечет за собой возникновение штрафов, следить за составом дебиторской задолженности и не допускать возникновения просроченных долгов. Показатели рентабельности являются основными характеристиками эффективности финансово-хозяйственной деятельности организации. Они рассчитываются как относительные показатели финансовых результатов, полученных организацией за отчетный период. Экономическое содержание показателей рентабельности сводится к прибыльности деятельности организации.

В процессе анализа рентабельности исследуются уровень показателей, их динамика, определяется система факторов, влияющих на их изменение. Отразим в таблице 2.2 результаты показателей рентабельности по ООО «Статус». Данные расчетов показывают, что за рассматриваемый период коэффициент рентабельности активов постоянно снижается (с 0,40 (2020года) до 0,22 (2021года) и до 0,191 (2022года)), что свидетельствует о снижении эффективности использования всех активов торгового предприятия. Для анализа рентабельности активов, необходимо рассмотреть их структуру.

Следует иметь в виду, что незавершенное строительство с целью увеличения торгового сектора, учитываемое в составе внеоборотных активов, – это актив, наличие которого на балансе, как правило, не влечет за собой получение прибыли в данном периоде, но будет давать прибыль в последующие периоды, когда основные средства начнут эксплуатироваться.

Необходимо отметить наиболее важный фактор, который заключен в том, что исключение из расчетов величины незавершенного строительства приводит к повышению рентабельности общих активов.

Таблица 2.2 - Анализ показателей рентабельности по ООО «Статус»

Показатели	2020 год	2021 год	2022 год
Коэффициент рентабельности активов	40	22	19,1
Коэффициент рентабельности активов без учета незавершенного производства	52	27	19,4
Коэффициент рентабельности продаж	21	8	6
Рентабельность продукции	23	14	12
Коэффициент рентабельности постоянного капитала	57	34	47
Коэффициент рентабельности простого акционерного капитала	57	34	47
Коэффициент рентабельности инвестиций	57	34	46

Для определения факторов, влияющих на рентабельность активов можно представить рентабельность как произведение рентабельности продаж на оборачиваемость активов. Для каждого предприятия влияние этих факторов на рентабельность активов различное.

Предприятия, продающие товары массового назначения, к которым относится и ООО «Статус», будут стремиться, в первую очередь, повысить оборачиваемость, т.к. при повышении рентабельности продаж может снизиться конкурентоспособность предприятия на рынке за счет роста цен на продукцию.

Показатель рентабельности продаж показывает, сколько рублей прибыли приходится на рубль реализованной продукции. В течение 2020 – 2022 годов данный показатель постоянно снижается, что является неблагоприятной тенденцией. Это снижение говорит о том, что предприятие получает все меньше прибыли на вложенные средства. Такое изменение может быть связано с тем, что у предприятия постоянно возрастают затраты при незначительных изменениях цен.

Для увеличения чистой прибыли необходимо повысить цены, либо увеличить объем продаж. Значительное повышение цен приведет к потере конкурентоспособности, следовательно, предприятию необходимо увеличивать объемы реализации. Значения показателей рентабельности постоянного и акционерного капитала в нашем случае совпадают, т.к. предприятие не

выплачивает дивиденды по акциям и не привлекает долгосрочные заемные средства. В течение рассматриваемого периода рентабельность собственного капитала остается достаточно высокой по сравнению со среднеотраслевой величиной (10%). Для оценки коэффициентов рентабельности полезно сопоставить их между собой.

Сравнивая рентабельность активов и рентабельность собственного капитала, видна разница между этими показателями. Она обусловлена привлечением компанией внешних источников финансирования. Причем рентабельность собственного капитала превышает рентабельность активов, что обусловлено выгодным привлечением и использованием заемных средств.

2.2 Комплексный анализ финансового состояния ООО «Статус»

По мнению многих ведущих экономистов, в том числе Шеремета А.Д. «анализ коммерческой деятельности любого экономического субъекта – предприятия или организации – не может сводиться к анализу и оценке отчетности. Бухгалтерская отчетность всегда отражает лишь сложившиеся на определенные моменты состояния имущества и источников финансирования предприятия, а также его финансовые результаты за ряд периодов, предшествующих анализу. Анализ и оценка деятельности предприятия должен быть комплексным и включать оценку множества факторов» [27, с.88].

Соотношение стоимости запасов и величин собственных и заемных источников их формирования – один из важнейших факторов устойчивости финансового состояния предприятия. В таблице 2.3 отразим результаты финансовой устойчивости ООО «Статус».

Таблица 2.3 - Анализ финансовой устойчивости ООО «Статус», тыс.руб.

Показатель	На начало 2020года	На конец 2020года	На конец 2021года	На начало 2022года
Собственные средства	9555,581	14511,279	16272,165	8365,849

Внеоборотные активы	9050,428	16440,651	17369,069	17462,335
Собственные оборотные средства	505,153	-1929,372	-1096,904	-9096,486
Долгосрочные кредиты и заемные средства	—	—	—	—
Наличие собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников	505,153	1929,372	-1096,904	-9096,486
Краткосрочные кредиты и займы	74,684	1298,639	—	16226,937
Общая величина основных источников формирования запасов и затрат	579,837	-630,733	-1096,904	7130,451
Величина запасов и затрат	1475,243	1580,151	4116,225	5558,064
Излишек (недостаток) собственных оборотных средств	-970,090	-3509,523	-5213,129	-14654,55
Излишек (недостаток) собственных оборотных средств и долгосрочных заемных средств	-970,090	-3509,523	-5213,129	-14654,550
Излишек (недостаток) общей величины основных источников	-895,406	-2210,884	-5213,129	1572,387

Из приведенной таблицы видно, что величина собственных оборотных средств, практически весь рассматриваемый период (кроме начала 2020 года) имеет отрицательное значение. Поэтому предприятие испытывает недостаток краткосрочных заемных ресурсов в сумме с собственными оборотными средствами для финансирования запасов и затрат. Лишь на конец 2022 года, когда величина и доля заемных средств значительно возрастают, положение предприятия немного улучшается и образуется излишек общей величины основных источников. Таким образом, предприятие в течение 2020 и 2021 гг. было не в состоянии профинансировать запасы и затраты за счет собственных оборотных средств и краткосрочных кредитов, и согласно данной методике находилось в кризисном финансовом состоянии. Запасы же финансировались за

счет кредиторской задолженности, что достаточно рискованно, т.к. при одновременном требовании кредиторов предприятия погасить им свои долги, может не остаться средств для формирования запасов, что нарушит производственный процесс и соответственно всю деятельность данного предприятия. На начало 2022 года положение предприятия несколько улучшается и его можно охарактеризовать как неустойчивое. Данный анализ абсолютных показателей финансовой устойчивости может дополнить расчет относительных коэффициентов финансовой устойчивости или структуры капитала, который отразим в таблице 2.4.

Таблица 2.4 - Анализ коэффициентов финансовой устойчивости ООО «Статус»

Показатели	На начало 2020 года	На конец 2020 года	На конец 2021года	На начало 2022 года
Коэффициент соотношения собственных и заемных средств	2,58	2,05	1,72	0,32
Коэффициент собственности (автономии)	0,72	0,67	0,63	0,24
Коэффициент концентрации акционерного капитала	0,49	0,30	0,25	0,19
Коэффициент финансовой зависимости	0,28	0,33	0,37	0,76
Собственные оборотные средства	505,153	-1929,372	-1096,904	-9095,161
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,12	-0,374	-0,131	-0,537

Продолжение таблицы 2.4

Коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками	0,34	-1,221	-0,266	-1,636
Коэффициент маневренности	0,05	-0,133	-0,067	-1,087
Коэффициент соотношения мобильных средств	0,47	0,31	0,48	0,97
Коэффициент имущества производственного назначения	0,79	0,83	0,83	0,67

Данные таблицы свидетельствуют о том, что коэффициент соотношения собственных и заемных средств на протяжении рассматриваемого периода постоянно снижается. Если на начало 2020 года собственные средства превосходили заемные в 2,58 раз, то за 2022 год это соотношение снизилось до 0,32. То есть, доля собственных средств уменьшается и соответственно снижается финансовая устойчивость предприятия. В тоже время, с уменьшением коэффициента соотношения собственных и заемных средств, а также коэффициента имущества производственного назначения, возрастает мобильное имущество предприятия, что немаловажно в постоянно изменяющейся рыночной ситуации. Об этом же свидетельствуют и коэффициенты автономии, концентрации акционерного капитала, финансовой зависимости. Расчеты показывают, что величина собственных оборотных средств за исключением 2020 года имеет отрицательное значение, данный факт говорит о том, что предприятию недостаточно собственных средств для финансирования внеоборотных активов, и для этого привлекаются краткосрочные заемные источники финансирования. Значительно возрастает коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных средств. Это говорит о том, что предприятие уменьшает вложения во внеоборотные активы, в то время, как оборотные заметно увеличиваются и 2022 год их соотношение очень близко к единице. Это произошло за счет увеличения доли запасов и значительного роста дебиторской задолженности. Важную характеристику структуры средств предприятия дает коэффициент имущества производственного назначения. В течение 2022 года он имеет наибольшую величину, что может быть связано с вложением средств в основные средства и незавершенное строительство. Хотя на протяжении всего периода данный показатель не опускался ниже установленного ограничения (0,5), что говорит об отсутствии необходимости пополнять имущество производственного назначения.

Таким образом, на основе анализа абсолютных показателей и коэффициентов финансовой устойчивости можно говорить о нерациональной

структуре капитала. Недостаток собственных средств для финансирования внеоборотных активов приводит к необходимости привлекать краткосрочные заемные средства, а в некоторые периоды времени формирование запасов осуществлять за счет кредиторской задолженности, что достаточно рискованно.

Для улучшения сложившейся ситуации ООО «Статус» можно привлечь долгосрочные заемные средства. Часть из них финансируется нормально, а другая часть идет на пополнение собственного капитала для финансирования внеоборотных активов. Это значительно снизит риск неплатежеспособности и повысит финансовую устойчивость предприятия. Проведем анализ ликвидности баланса ООО «Статус» и результаты отразим в таблице 2.5.

Таблица 2.5 - Анализ ликвидности баланса ООО «Статус», тыс.руб.

Отчетный период 2022 года						Платежный излишек (недостаток)	
Актив	На начало года	На конец года	Пассив	На начало года	На конец года	На начало года	На конец года
A1	735,502	530,909	П1	8824,403	9292,25	– 8088,901	-8761,3
A2	3306,388	10593,66	П2	644,447	16753,487	2661,941	6159,83

Окончание таблицы 2.5

А3	4345,6 81	8370,47 6	П3	–	–	4345,681	-8370,476
А4	17353,4 44	14916,5 41	П4	16272,16 5	8365,849	1081,279	-6550,69
Баланс	25741,0 15	34411,5 86	Баланс	25741,01 5	34411,58 6	X	X

Исходя из представленной выше таблицы, можно сделать следующие выводы. На протяжении рассматриваемого периода баланс предприятия является неликвидным, и к концу 2022 года ситуация ухудшается. За весь анализируемый период не соблюдается первое неравенство, что говорит о неспособности предприятия при необходимости погасить свои срочные обязательства за счет имеющихся денежных средств. В течение данного периода разница между величиной денежных средств и кредиторской задолженности постоянно возрастает. Это происходит в основном за счет значительного роста кредиторской задолженности. Такая ситуация делает положение предприятия достаточно рискованным. В 2021 году предприятие способно было погашать займы и кредиты за счет дебиторской задолженности. Но к концу 2022 года величина заемных средств значительно возросла, и погасить ее с помощью дебиторской задолженности стало невозможно. Это еще более усложнило положение ООО «Статус». Сложившаяся ситуация говорит о низкой текущей ликвидности предприятия оптовой торговли, чтобы определить перспективную ликвидность, необходимо рассмотреть соотношение запасов. Данное торговое предприятие на протяжении всего рассматриваемого периода не прибегало к долгосрочным заемным средствам. Следовательно, у него не возникает обязательств в долгосрочной перспективе. Отсюда также можно сделать вывод, что источником финансирования запасов является либо займы и кредиты, либо кредиторская задолженность. При рассмотрении последнего соотношения труднореализуемых активов и постоянных пассивов выявлено,

что необходимое условие соблюдается только в начале 2021 года, когда внеоборотные активы полностью покрываются собственными средствами. В дальнейшем это соотношение нарушается.

Можно предположить, что при недостаточности собственных средств, предприятие для финансирования внеоборотных активов прибегает к заемным средствам. Но так как долгосрочные займы и кредиты не используются, то наиболее вероятным источником вложений в необоротные активы служат краткосрочные заемные средства. Тогда для финансирования запасов используется кредиторская задолженность, что может привести к ее росту и, следовательно, к нарушению первого неравенства.

Таким образом, предприятие находится в очень рискованном положении. Во-первых, за счет того, что недостаточно собственных средств для погашения внеоборотных активов ему приходится использовать для этого краткосрочные заемные средства. А, во-вторых, то, что предприятие имеет очень низкую текущую ликвидность, т.е. не способно погасить всю кредиторскую задолженность в случае необходимости. Считается, что у нормально функционирующего предприятия оборотные активы должны превышать краткосрочные пассивы, т.е. часть текущих активов погашает краткосрочные пассивы, другая часть погашает долгосрочные обязательства, оставшаяся идет на пополнение собственного капитала. Поэтому данному предприятию для снижения риска своего положения можно прибегнуть к использованию долгосрочных заемных средств. Это укрепит его финансовое положение и снизит риск неплатежеспособности.

Далее проведем анализ коэффициентов ликвидности на начало отчетного периода 2021-2022 года (таблица 2.6). Данные результаты свидетельствуют о низком уровне ликвидности предприятия торговой сферы. В случае предъявления всеми кредиторами требования о погашении долгов, предприятие не сможет удовлетворить все требования и сохранить условия для продолжения своей деятельности. Такое положение объясняется тем, что данное предприятие является промышленным, а это, как правило, говорит о большом удельном весе

запасов и малом удельном весе денежных средств. Кроме того, за рассматриваемый период происходит постоянное увеличение кредиторской задолженности, а также величины заемных средств.

Таблица 2.6 - Анализ коэффициентов ликвидности ООО «Статус»

Показатели	Нормальное ограничение	На начало 2021года	На начало 2022года	Изменения за период
Коэффициент общей ликвидности	≥ 2	0,73	0,95	0,22
Коэффициент срочной ликвидности	≥ 1	0,48	0,46	-0,02
Коэффициент абсолютной ликвидности	$\geq 0,2$	0,06	0,08	-0,02
СОС		-1985,246	-452,457	

Для того, чтобы повысить ликвидность предприятия необходимо либо увеличить оборотные активы при неизменной сумме краткосрочных обязательств, либо снизить краткосрочные долги. Увеличить оборотные активы можно с помощью привлечения долгосрочных займов.

В заключение проведения комплексного анализа финансового состояния ООО «Статус» в городе Краснодаре, проведем анализ деловой активности(таблица 2.7). Результаты расчета свидетельствуют о том, что в течение рассматриваемого периода оборачиваемость активов постоянно возрастает.

Таблица 2.7 - Анализ деловой активности ООО «Статус», %

Показатель	Конец 2020года	Конец 2021года	Конец 2022 года
Коэффициент оборачиваемости активов	1,91	2,84	3,19

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	15,75	21,52	13,8
--	-------	-------	------

Продолжение таблицы 2.7

Средний срок оборачиваемости дебиторской задолженности, дни	23,18	16,96	26,45
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	7,10	9,24	10,59
Средний срок оборачиваемости кредиторской задолженности	51,44	39,50	34,47
Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных средств	17,00	20,00	17,19
Средний срок оборота материальных средств, дни	21,47	18,25	21,23
Коэффициент оборачиваемости денежных средств, дни	48,19	114,85	153,65
Средний срок оборачиваемости денежных средств, дни	7,57	3,18	2,38
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	2,76	4,27	7,43

Как указывает в своем учебнике Павловская А.В. «анализ деловой активности позволяет обнаружить, как эффективно предприятие использует собственные средства» [18,с.108]. Как уже было сказано, к признакам, описывающим деловую активность, относят коэффициенты оборачиваемости и рентабельности. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности заметно возрастает в 2021 году по сравнению с 2020 годом, а число дней одного оборота соответственно уменьшается, что свидетельствует об улучшении расчетов с дебиторами. Но в 2022 году положение снова ухудшается: коэффициент оборачиваемости заметно снижается. Это объясняется значительным увеличением доли дебиторской задолженности в оборотных активах. В такой ситуации предприятию необходимо ужесточать политику кредитования. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности также имеет неблагоприятную тенденцию: в течение рассматриваемого периода

этот показатель постоянно возрастает, а количество дней одного оборота соответственно снижается. Коэффициент оборачиваемости материальных активов также неодинаков и наилучшее его значение соответствует 2021 году. В 2020 году видно, что данный показатель уменьшается, что говорит о замедлении оборачиваемости материальных активов. Причиной этого могут служить излишние запасы. Оборачиваемость денежных средств заметно возрастает к концу 2022 года, что является положительным моментом. Также увеличивается и коэффициент оборачиваемости собственного капитала, что свидетельствует об усилении активности средств, которыми рискуют акционеры. Такое повышение свидетельствует об увеличении уровня продаж, что в значительной степени должно обеспечиваться кредитами и, следовательно, снижать долю собственников в общем капитале предприятия.

Таким образом, при существующих неблагоприятных тенденциях изменения коэффициентов оборачиваемости кредиторской и дебиторской задолженности, положение предприятия на данный момент нельзя назвать критическим. Для повышения коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности можно воздействовать на срок оборачиваемости путем изменения договорных условий расчетов с поставщиками. Получается можно воздействовать на показатель оборачиваемости дебиторской задолженности и для этого можно сократить сроки между поставкой товара и его оплатой.

3 Рекомендации по улучшению финансового состояния деятельности ООО «Статус»

3.1 Определение путей улучшения финансового состояния деятельности предприятия

В последнее время пути увеличения финансовых результатов представляет важную проблему не только для торгового, но и любого коммерческого предприятия. Финансовые результаты деятельности предприятия представляют собой итоговый показатель производственно-хозяйственной деятельности за определенный период времени. Финансовый результат деятельности предприятия выражается в виде полученной прибыли, убытка или равен нулю. При этом положительный финансовый результат, т.е. получение прибыли, является основной целью всех коммерческих предприятий, поэтому вся производственная деятельность предприятия, все хозяйственные процессы, происходящие внутри него, оказываются подчиненными этой главной цели [24,с.17].

По мнению Шарковой А.В. «именно в условиях рыночной экономики управление финансовыми результатами занимает центральное место в деловой жизни хозяйствующих субъектов. Финансовое состояние характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования, целесообразным их размещением и эффективным использованием. Назначение управления финансовыми результатами - своевременно выявлять и устранять недостатки в развитии предприятия, находить резервы для улучшения финансового состояния предприятия и обеспечения финансовой устойчивости его деятельности. Эффективная деятельность предприятий и хозяйственных организаций, стабильные темпы их работы и конкурентоспособность в современных экономических условиях в значительной степени определяются качеством управления финансами. Оно включает в себя финансовое планирование и прогнозирование с такими обязательными элементами, как бюджетирование и бизнес планирование,

разработка инвестиционных проектов, организация управленческого учета, регулярный комплексный финансовый анализ и на его основе решение проблем платежеспособности, финансовой устойчивости, преодоление возможного банкротства предприятия»[25, с.35].

Важнейшей формой управления финансами предприятия должны стать решения, суть которых сводится к формированию достаточных для развития предприятия финансовых ресурсов, поиску новых источников финансирования на денежном и финансовых рынках, использованию новых финансовых инструментов, позволяющих решать ключевые проблемы финансов: платежеспособность, ликвидность, доходность и оптимальное соотношение собственных и заемных источников финансирования. По данным экспертов из-за отсутствия налаженной системы управления финансами компании ежегодно теряют не менее 10 % своих доходов - нехватка полной и оперативной финансовой информации приводит к ошибочным, запоздалым управленческим решениям, многие объекты финансового управления уходят из зоны внимания руководства. Для выполнения данной задачи необходима постановка эффективного механизма финансового менеджмента на предприятии - инструмента повышения эффективности и управляемости компании, следовательно, улучшение финансовых результатов деятельности предприятия.

Обратившись к учебному пособию Савицкой Г.В.,отметим, что «именно грамотное управление финансовыми результатами необходимо, так как они позволяют: осуществлять стратегические задачи, поддерживать оптимальную структуру, соответственно, наращивать производственный потенциал предприятия; обеспечить текущую финансово-хозяйственную деятельность; участвовать хозяйствующему субъекту в осуществлении социальной политики, что улучшает психологический климат на предприятии» [20,с.107].

В рыночных условиях положительных финансовых результатов можно добиться только путем всеобщей реструктуризации управления предприятием, необходима интеграция всех служб и отделов. Одним из значительных факторов, влияющих на финансовый результат, является себестоимость. Как

подчеркивает Будрина Е.В. «основным резервом снижения себестоимости в блоках снабжения и сбыта является обоснованная ценовая политика, учитывающая жесткую конкуренцию поставщиков и потребителей» [28,с.277].

Следовательно, нужны нормативы на все виды материальных, энергетических и трудовых ресурсов. Факторы снижения себестоимости - это те причины, движущие силы, приводящие к уменьшению затрат, и условия, в которых они действуют.

Способствовать увеличению финансовых результатов, собственно прибыли, торгового предприятия можно следующими путями:

- снизить цену закупа (за счет оптовых закупок, поиска контрагента с более низкими ценами и т.д.);

- повысить скорость оборота товаров (за счет выбора оптимального расположения торгового места, привлекательности торговой базы, повышения уровня компетентности торговых представителей, рекламной деятельности и т.д.). Отметим, что реклама, осуществляемая в сети интернет дает резкий первоначальный прирост посетителей, который имеет тенденцию к снижению, а ТВ-реклама обеспечивает не только большой, а также стабильный поток клиентов;

- продвижения товаров с помощью акций и выгодных предложений, о которых необходимо информировать покупателей с помощью соответствующих плакатов, вывесок, а также торговых представителей. Положительным моментом является внедрение системы скидок, дисконтных карт. Преимущество дисконтных карт в том, что появляется возможность информировать покупателей о новых акциях, скидках и т.п. через СМС-рассылку.

Общие подходы к совершенствованию ценовой политики коммерческих организаций, в том числе торговых, рассматриваются во многих учебниках и монографиях по маркетингу, ценообразованию, финансовому менеджменту и экономике. Представляют интерес основные принципы и этапы формирования

ценовой политики торгового предприятия, изложенные Головой А.Г. в ее фундаментальном учебнике. К основным принципам автор относит [8, с. 97]:

- обеспечение увязки ценовой политики предприятия с общей стратегией торгового менеджмента и приоритетными целями развития товарооборота (по отношению к целям развития товарооборота цели формирования ценовой политики носят подчиненный характер);

- увязку ценовой политики предприятия с конъюнктурой потребительского рынка и особенностями избранной рыночной ниши;

- увязку ценовой политики предприятия с его товарной специализацией, местом размещения на территории населенного пункта и другими параметрами;

- комплексный подход к установлению уровня торговой надбавки на товары в сочетании с уровнем торгового обслуживания населения;

- осуществление активной ценовой политики на рынке (самостоятельность подходов к установлению розничных цен и торговых надбавок, а не следование за отдельными хозяйствующими субъектами потребительского рынка);

- обеспечение высокого динамизма ценовой политики (быстрое реагирование разработанной ценовой политики на изменение внутренних условий работы торгового предприятия и факторов внешней среды).

Обратим пристально внимание на формирование торговых надбавок (доход от реализации товаров), которые используются для возмещения издержек обращения и образования прибыли. Тем самым торговые организации обеспечивают самокупаемость текущей хозяйственной деятельности и создают условия для самофинансирования в предстоящем периоде (развития материально-технической базы, пополнения собственных оборотных средств, социального развития). При заключении договоров на закупку товаров торговая организация знает рыночную цену, и ее задача заключается в покупке товаров по более низким ценам, с тем, чтобы доход от реализации товаров был достаточным для возмещения издержек обращения и образования прибыли.

Величина торговой надбавки определяется как разница между рыночной ценой и ценой закупки товара.

Торговые организации оценивают свои возможности по безубыточной работе и с целью увеличения прибыли обеспечивают рост объема продаж, ускорение оборачиваемости товаров, используют другие факторы интенсификации торговой деятельности. Доходы являются одним из результатов хозяйственной деятельности торговой организации. От их размера зависит конечный финансовый результат - прибыль или убыток. Важно также сопоставить динамику показателей доходов торговой организации с аналогичными показателями конкурентов и средними показателями по отрасли в данном регионе. Динамика суммы и уровня доходов от торговой деятельности сравнивается с динамикой объема товарооборота, что позволяет выяснить, как соотносятся темпы изменения этих показателей. В ходе анализа доходов от реализации товаров и услуг рассматриваются сложившиеся уровни торговых надбавок по основным товарным группам и выясняются причины их изменений.

Выходит, что финансовый результат деятельности торгового предприятия представляет собой конечный экономический результат финансово-хозяйственной деятельности и выражается в форме полученной прибыли или убытка, который определяется как разница между доходами и расходами предприятия, а также непосредственно воздействующий на величину ее собственного капитала. То есть финансовый результат завершает цикл деятельности предприятия, связанный с приобретением и реализацией товаров и одновременно выступает необходимым условием следующего витка его деятельности. В торговой деятельности существуют различные способы увеличения финансовых результатов (прибыли), при этом необходимо отметить, что применив даже часть из описанных мероприятий, продажи любого торгового предприятия можно повысить минимум на 5 %.

Нельзя не подчеркнуть, что для оптовых торговых предприятий основными направлениями увеличения доходов деятельности могут быть:

- увеличение объема закупок, не требующих подсортировки и длительного хранения;

- использование системы скидок по договоренности с поставщиками за счет закупки больших партий товаров, при сезонных и предпраздничных их распродажах по существенно сниженным ценам, в связи с установлением постоянных связей и в других случаях;

- повышение уровня торгового обслуживания с соответствующим повышением уровня цен на отдельные товары;

- использование благоприятной торговой конъюнктуры для увеличения объема реализации товаров;

- эффективное осуществление маркетинговой и ценовой политики;

- расширение и обновление ассортимента товаров, включение в ассортиментный перечень взаимозаменяемых и взаимодополняющих товаров;

- проведение эффективной рекламной и информационной деятельности торговой организации по итогам маркетинговых исследований.

Как показывает практика экономического анализа, даже у хорошо работающих торговых организаций всегда имеются неиспользованные резервы экономии расходов по многим статьям и снижения общего уровня издержек обращения [30,с.207].

Анализируя факторы, повлиявшие на изменение суммы и уровня доходов, основное внимание уделяется изменению объема и структуры товарооборота, среднего уровня торговой надбавки. Результаты анализа позволяют выявить основные тенденции формирования доходов торговой организации, которые учитываются при планировании ее доходов на предстоящий период. Как отмечает Новиков В.Э. «важное место в системе анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия занимает прогноз дальнейшей деятельности предприятия на основе текущих показателей деятельности предприятия с применением различных методик прогнозирования. В первую очередь финансовое прогнозирование необходимо руководству организации, как инструмент, с помощью которого могут быть

оценены альтернативные стратегии будущего развития организации. В этом случае целью прогнозных расчетов является комплексная оценка будущего финансово-экономического состояния организации с учетом выявленных тенденций, а также экспертных оценок возможного изменения ключевых показателей. Прогноз должен предусматривать варианты расчетов показателей перечисленных документов в зависимости от оценки будущих перспектив развития организации: пессимистический вариант, реалистический вариант и оптимистический вариант прогноза. Прогнозные расчеты являются обобщением и итогом всех аналитических процедур, проведенных в ходе исследования рыночных, производственных и финансовых показателей деятельности организации, поскольку позволяют на основе выявленных и оцененных тенденций разработать наиболее рациональное направление развития бизнеса и оценить его результаты» [11,с.73].

Проведем анализ и прогноз товарооборота ООО«Статус»,используя статистические методы исследования.Имея динамический ряд по товарообороту за предшествующие годы, можно выявить основную тенденцию товарооборота за достаточно длительный период времени и определить, как может развиваться в дальнейшем товарооборот, т.е. рассчитать прогноз общего объема товарооборота при сложившихся темпах роста. Такой расчет называется экстраполяцией и используется при прогнозировании товарооборота.

Прежде чем производить расчеты по экстраполяции, необходимо наиболее точно определить общую тенденцию развития товарооборота математически через какое-либо уравнение: прямой (если он растет равномерно) или кривой типа параболы второго порядка (если товарооборот растет с некоторым ускорением) и т.д. Уравнение прямой выражается [22,с.303]:

$$Y_t = a_0 + a_1 * t \quad (3.1)$$

где, a_1 – коэффициент, показывающий во сколько раз возрастает

признак y при увеличении t на 1 месяц;

a_0 – параметр среднего значения y .

Для детального определения и расчета параметров уравнения прямой решают следующую систему уравнений:

$$n \cdot a_0 + \sum t \cdot a_1 = \sum y \quad (3.2)$$

$$\sum t \cdot a_0 + \sum t^2 \cdot a_1 = \sum y \cdot t \quad (3.3)$$

где, n - число месяцев;

y - фактический объем товарооборота.

В таблице 3.1 отразим прогнозный объем продаж по месяцам 2024 года. С учетом выполнения общей тенденции развития в данном ряду динамики необходимо провести сглаживание ряда с помощью скользящей средней, применив в расчетах 5-ти членную среднюю и далее проведем аналитическое выравнивание ряда динамики по прямой линии.

Таблица 3.1 - Прогнозный объем продаж ООО «Статус» по месяцам 2 – 4 кварталов 2024 года

Месяц	Объем продаж тыс.руб. y	5-ти членная скользящая средняя	t	t^2	$y \cdot t$
Апрель	1620		-4	16	-6480
Май	1580	1579,4	-3	9	-4740
Июнь	1630	1618,2	-2	4	-3260
Июль	1695	1634	-1	1	-1695
Август	1645	1652	0	0	0
Сентябрь	1710	1688	1	1	1710
Октябрь	1730	1706	2	4	3460
Ноябрь	1750	-	3	9	5250

Продолжение таблицы 3.1

Декабрь	1770		4	16	7080
Итог	15130			60	1325

Используя формулы расчетов 3.1 и 3.2 получаем следующий результат:

$$9 \cdot a_0 + 0 \cdot a_1 = 15130$$

$$0 \cdot a_0 + 60 \cdot a_1 = 1325$$

$$a_0 = 1681$$

$$a_1 = 22,1$$

$$y = a_0 + a_1 \cdot t$$

$$y = 1681 + 22,1 \cdot t$$

Так как $a_1 > 0$, следовательно, начиная со второго квартала 2024 года, будет происходить постепенный рост объема реализованных товаров в среднем на 22,1 тыс. руб. в месяц. В ООО «Статус» существуют следующие резервы увеличения прибыли:

- увеличение объема реализации;
- снижение себестоимости продаж;
- повышение качества продаваемого товара.

Для максимизации прибыли рекомендуется осуществлять следующие конкретные мероприятия:

1) Строгое соблюдение заключенных договоров на реализацию продукции.

2) Проведение масштабной и эффективной политики в области подготовки персонала, что представляет собой особую форму вложения капитала.

3) Повышение эффективности деятельности предприятия по сбыту товара. Прежде всего, необходимо больше внимания уделять повышению скорости движения оборотных средств, сокращению всех видов запасов, добиваться максимально быстрого продвижения товара.

4) Улучшать качество продаж.

- 5) Увеличить объем товарооборота за счет более полного использования производственных мощностей предприятия (склада).
- 6) Сократить непроизводственные расходы.
- 7) Приобрести и активно использовать компьютерную программу.
- 8) Рассмотреть и устранить причины возникновения перерасхода финансовых ресурсов на управленческие и коммерческие расходы.
- 9) Совершенствовать рекламную деятельность.
- 10) Формировать эффективную ценовую политику, дифференцированную по отношению к отдельным категориям покупателей.

3.2 Расчет экономического эффекта от предложенных мероприятий

В своей деятельности любое предприятие стремится достичь максимума прибыли, а это, в свою очередь, напрямую зависит от эффективности деятельности предприятия. В качестве предложений по улучшению финансово-хозяйственной деятельности предприятия для ООО «Статус» можно выделить следующие мероприятия:

- совершенствование работы с контрагентами;
- организация работы по апгрейду;
- группировка активов и пассивов предприятия по их срочности, сопоставление активов и пассивов по соответствующим группам срочности и выявление отклонений между ними.

Совершенствование работы с контрагентами заключается в том, чтобы заключить с рядом из них долгосрочные контракты, при этом достигается снижение закупочных цен и повышения уровня торговой надбавки. Выделим основных клиентов одного из торговых представителей ООО «Статус», с которыми сложились достаточно стабильные отношения:

- ООО «Юта»;
- ООО «ФЕБ»;
- ИП Амирханян Э.Э.;

- ООО «Альянс»;
- ООО «Марка и К».

Рассматривая список, можно выделить, что ООО «Юта», ООО «Марка и К», ООО «Альянс» и ИП Амирханян Э.Э уже готовы сотрудничать на перспективу более пяти лет, а не продлять договорные отношения каждый год, но и этого вполне достаточно, чтобы улучшить положение на рынке торговой деятельности, зарекомендовав партнерские отношения. Совершенствование работы с клиентами значительно влияет на эффективность деятельности предприятия, так как повышается ритмичность и равномерность работы, повышается качество обслуживания покупателей, репутация компании. После предварительных переговоров при заключении долгосрочных договоров согласились представители ООО «Альянс», ООО «Юта», ООО «Марка и К» и ИП Амирханян Э.Э.с учетом снижения цены на 3,7 % на поставку товаров. Расчет увеличения объемов закупок приведены в таблице 3.2.

Таблица 3.2 - Расчет экономической эффективности от заключения долгосрочных договоров ООО «Статус»

Компания	Текущий объем закупок, тыс. руб.	Планируемый объем закупок после заключения долгосрочного договора, тыс. руб.
ООО «Альянс»»	3652	3792,3
ООО «Юта»	1854	1925,2
ООО «Марка и К»	2837	2946,0
ИП Амирханян Э.Э.	1107	1149,5
ИТОГО	8343	9813

Таким образом, экономическая эффективность от заключения долгосрочных договоров составит 1470 тыс. руб. в год. Эта величина пойдет на формирование валовой прибыли и прибыли от продаж. Увеличение средств в обороте позволит повысить привлекательность предприятия торговой сферы.

Организация работы по апгрейду (обновлению) компьютерных программ в ООО «Статус» позволит также увеличить число клиентов, охватив практически весь Краснодарский край с учетом того, что оформление заказов и заявок будет конкретным. В качестве альтернативного решения можно рассмотреть приобретение и установку такой программы как Модуль 1С: Управление оптовой фирмой и сетью дистрибьюторов, охватывающая основные контуры управления и учета деятельности предприятий, занимающихся оптовой торговлей. Данная версия программного продукта проста в использовании и позволяет выделять такие диалоговые окна как: со склада, «под заказ», передача на реализацию, товары и услуги, договоры, управление ценами: прайс-листы, категории цен, скидки и бонусы, обработка заказов покупателей, резервирование товара, выставление счетов.

Наибольшую ценность и удобство при работе с данной версией представляют следующие параметры: Учет клиентов и договоров. Удобный справочник контрагентов и контактных лиц с проверкой на дубли, пользовательские поля. Автозаполнение реквизитов по ИНН. Все данные о клиенте на одном экране: история отношений, архив документов, текущая задолженность и суммарные продажи. Аналитика: воронка продаж по клиентам и заказам, рентабельность и статистика продаж, прибыли и убытки. Управление отделом продаж: задачи и напоминания. Проведем оценку затрат на приобретение компьютерной программы Модуль 1С: Управление оптовой фирмой и сетью дистрибьюторов (таблица 3.3).

Таблица 3.3 - Оценка затрат на приобретение компьютерной программы Управление оптовой фирмой и сетью дистрибьюторов

Основные статьи затрат	Стоимость (руб.)
Стоимость лицензии (внедрения)	70000
Программное обеспечение	68000
Обновление компьютерной техники	100000

Итого	238000
-------	--------

Итак, обозначив мероприятия по дальнейшему повышению прибыли и рентабельности рассчитаем суммарный эффект от проекта мероприятий. Заключение долгосрочных договоров вносит вклад в общий рост валовой прибыли в размере 4,41%, а апгрейд компьютерной программы – на 0,98%. Хотя вклад данных мероприятий не сильно высок, однако заключение долгосрочных договоров способствует упрочнению связей с контрагентами, а организация апгрейда – привлекает новых клиентов и повышает конкурентоспособность предприятия сферы торговой деятельности. Теперь рассмотрим, какой прирост валовой прибыли обеспечивают разработанные мероприятия (таблица 3.4).

Таблица 3.4 - Динамика валовой прибыли вследствие внедрения мероприятий

Мероприятие	Увеличение прибыли от продаж, тыс. руб.	Темп роста прибыли от продаж, %
Заключение долгосрочных договоров	1470	4,41
Организация апгрейда	35	0,98
ИТОГО	1505	5,39

Таким образом, рост прибыли от продаж составит более 5 млн. руб., что в относительном выражении составит 5,39%. Теперь рассчитаем основные экономические показатели после внедрения мероприятий. При расчете следует учесть то, что оплата за приобретение и установку компьютерной программы будет включена в издержки обращения, а все остальные изменения себестоимости будут включены в себестоимость реализованных товаров. Операционные и внереализационные расходы останутся без изменений. Расчет основных экономических показателей приведен в таблице 3.5. Как видно по итоговым результатам, внедрение мероприятия приведет к росту товарооборота, а значит за счет снижения себестоимости товарных групп на 3 076 864 руб. увеличится объем продаж, который повлечет за собой увеличение

выручки ООО «Статус» на 5 169 831 руб. Динамика показателей говорит о том, что внедрение мероприятий целесообразно.

Таблица 3.5- Расчет основных экономических показателей ООО «Статус» «до» и «после» внедрения мероприятий, руб.

Показатели	2022 год (факт)	2024 год (план)	Отклонения, +/-
Выручка от реализации товаров	95915 248	101085 079	+5169831
Себестоимость реализации товаров	83 158 490	80 081 626	-3 076 864
Валовая прибыль	12756758	14261758	+1 505 000
Коммерческие расходы	2720640	2 958 640	+238 000
Прибыль от продажи	10036 118	10577065	+540 947

Рассмотрим и отобразим в таблице 3.6 прогноз финансового состояния ООО «Статус» после группировки активов и пассивов предприятия по их срочности, сопоставление активов и пассивов по соответствующим группам срочности и выявление отклонений между ними.

Таблица 3.6 -Прогноз финансового состояния ООО «Статус» на начало 2024 года

Группировка активов	Сумма, тыс. руб.	Группировка пассивов	Сумма, тыс. руб.	Недостаток (-), излишек (+) платежных средств
Первоклассные ликвидные активы	19	Наиболее срочные обязательства	3665	-3646
Быстрореализуемые активы	1056	Срочные пассивы	—	1056
Среднереализуемые активы	1867	Долгосрочные пассивы	—	1867
Труднореализуемые активы	3687	Постоянные пассивы	3073	614

По данным таблицы 3.6 на начало 2024 года имеем следующее заключение: $A1 < П1, A2 > П2, A3 > П3, A4 > П4$.

Группировка активов и пассивов предприятия в прогнозном году по их срочности, сопоставление активов и пассивов по соответствующим группам срочности и выявление отклонений между ними на конец отчетного прогнозного 2024 года отображена в таблице 3.7.

Таблица 3.7 -Прогноз финансового состояния ООО «Статус» на 2024 год

Группировка активов	Сумма, тыс. руб.	Группировка пассивов	Сумма, тыс. руб.	Недостаток (-), излишек (+) платежных средств
Первоклассные ликвидные активы	1184	Наиболее срочные обязательства	3665	-2481
Быстрореализуемые активы	1056	Срочные пассивы	—	1056
Среднереализуемые активы	1867	Долгосрочные пассивы	2200	-333
Труднореализуемые активы	4722	Постоянные пассивы	3073	1649

Анализируя таблицу 3.7 имеем: $A1 < П1, A2 > П2, A3 < П3, A4 > П4$.

Таким образом, анализируя динамику степени покрытия пассивов активами предприятия, можно сделать вывод, что в прогнозном периоде ситуация на предприятии складывается более благоприятная, так как наиболее срочные обязательства оказались непокрытыми на сумму 2481 тыс. руб. (на начало периода эта сумма была меньше 3646 тыс. руб.). Отмечаем, что к концу 2024года платежеспособность предприятия увеличивается.Далее рассмотрим показатель ликвидности в прогнозируемом отчетном 2024 году и результаты изменений отобразим в таблице 3.8.

Таблица 3.8 - Анализ результатов ликвидности в прогнозируемом 2024 году

Название коэффициентов	Назначение коэффициентов	Расчетная формула	Расчет показателей	
			Отчет	Прогноз
Коэффициент абсолютной ликвидности.	Это наиболее жесткий критерий платежеспособности,	(Денежные средства + Быстрореализуем		

	показывающий, какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена немедленно ($k > 0,2$)	ые ценные бумаги)/ Краткосрочные обязательства	0,01	0,32
--	---	--	------	------

Продолжение таблицы 3.8

Общий коэффициент ликвидности (текущей ликвидности)	Показывает, достаточно ли у предприятия средств, которые могут быть использованы им для погашения своих краткосрочных обязательств в течение предстоящего года ($k > 2$)	Текущие активы/ Текущие пассивы	0,81	1,11
Коэффициент быстрой ликвидности.	Подсчет этого показателя вызван тем, что ликвидность отдельных категорий оборотных средств неодинакова. Удовлетворяет обычно соотношение 0,7 – 1,0.	(Денежные средства+ Быстрореализуемые ценные бумаги + Дебиторская задолженность)/ текущие пассивы	0,31	0,61

На данном предприятии коэффициент ликвидности в прогнозируемом периоде увеличится от 0,81 до 1,11, текущие активы превысят текущие пассивы, следовательно, есть резервный запас для компенсации убытков.

Коэффициент быстрой ликвидности также увеличится в прогнозируемом периоде с 0,31 до 0,61, к тому же он приблизится к нормативному уровню.

Коэффициент абсолютной ликвидности дополнит предыдущие показатели. Стоит учесть, что чем выше его величина, тем больше гарантия погашения долгов, так как для этой группы активов практически нет опасности потери стоимости в случае ликвидации предприятия. На данном предприятии

коэффициент абсолютной ликвидности также увеличится с 0,01 до 0,32, что говорит о повышении платежеспособности предприятия.

Коэффициент абсолютной ликвидности дополнит предыдущие показатели. Чем выше его величина, тем больше гарантия погашения долгов, так как для этой группы активов практически нет опасности потери стоимости в случае ликвидности предприятия. На данном предприятии коэффициент абсолютной ликвидности также увеличился с 0,01 до 0,32, что говорит о повышении платежеспособности предприятия.

По сравнению с отчетным периодом продолжительность оборота текущих активов в прогнозируемом периоде уменьшилась на 15,5 дней, что привело к притоку денежных средств. В динамике прослеживается оборачиваемость производственных запасов, и снижается срок их хранения, что свидетельствует о сокращении запасов на складах предприятия, также увеличивается оборачиваемость дебиторской задолженности. Ускорение оборачиваемости, достигаемое за счет сокращения времени производства и обращения, оказывает положительный эффект на результаты деятельности предприятия.

В целом разработанные мероприятия дают положительный эффект в улучшении финансово-хозяйственной деятельности ООО «Статус».

Заключение

Анализ финансово – хозяйственной деятельности предприятия представляет собой комплексное исследование действия внешних и внутренних факторов, рыночных и производственных факторов, на количество и качество производимой ими продукции, финансовые показатели работы; предприятия и указывать возможные перспективы развития дальнейшей коммерческой деятельности предприятия в выбранной области хозяйствования. Для анализа финансовой деятельности используется система показателей (абсолютные, относительные, структурные, приростные), причем, с одной стороны дается анализ показателей состояния финансов по предприятию, а с другой успешного его применения. Для экономического анализа применяется ряд показателей: объем товарной продукции, уровень издержек производства, качество продукции. Характерными особенностями метода финансово – хозяйственного анализа являются: использование системы показателей, всесторонне характеризующих финансовую и хозяйственную деятельность, изучение причин изменения этих показателей, выявление и измерение взаимосвязи между ними в целях повышения социально-экономической эффективности. Для анализа финансовой деятельности используется система показателей (абсолютные, относительные, структурные, приростные), причем, с одной стороны дается оценка показателей состояния финансов по предприятию, а с другой успешного его применения. Финансовое состояние предприятия в значительной степени зависит от целесообразности и правильности вложения финансовых ресурсов в активы. Финансовое положение предприятия характеризуется тремя группами показателей:

- показатели ликвидности;
- показатели финансовой устойчивости;

— показатели деловой активности.

Финансовое благополучие предприятия во многом зависит от притока денежных средств, обеспечивающих покрытие его обязательств.

В качестве объекта исследования было рассмотрено торговое предприятие - ООО «Статус» в городе Краснодаре. ООО «Статус» на сегодняшний день - крупнейшая дистрибьюторская компания Юга России в Краснодарском крае и Ростовской области. Основа деятельности – реализация клинингового оборудования и инвентаря, бытовой химии оптом, оборудования и продукции для гостиниц, снабжение ресторанов, пансионатов, прачечных, спортивных и развлекательных учреждений, офисов и предприятий.

Проведенный анализ финансово-хозяйственной деятельности позволил сделать ряд выводов: прибыль на протяжении рассматриваемого периода (с 2020 по 2022 гг.) снизилась с 20% до 5,96%. Данная неблагоприятная тенденция объясняется непропорциональным ростом чистой выручки и затрат на производство продукции. Для того, чтобы повысить прибыль, необходимо либо снизить затраты, что затруднительно, т.к. происходит постоянный рост цен и существует необходимость повышения заработной платы, либо воздействовать на увеличение выручки. Это возможно за счет увеличения объема реализации товаров. Данные расчетов показывают, что за рассматриваемый период коэффициент рентабельности активов постоянно снижается (с 0,40 (2020 года) до 0,22 (2021 года) и до 0,191 (2022 года)), что свидетельствует о снижении эффективности использования всех активов торгового предприятия.

Финансовое состояние предприятия можно охарактеризовать как удовлетворительное, и хотя имеются довольно серьезные трудности, но торговое предприятие расплатилось со всеми своими долгами, на предприятии стабильно выплачивают заработную плату.

В результате проведенного анализа были даны рекомендации по улучшению финансового состояния ООО «Статус» в городе Краснодаре: предприятию необходимо снижать цены на товары за счет снижения издержек обращения, повышать маневренность собственных средств, увеличивать долю

инвестиционного капитала, уменьшать долю заемных средств с большими процентами займа.

Нарассматриваемом предприятии торговой сферы деятельности ООО «Статус» были выделены наиболее альтернативные варианты увеличения прибыли:

- увеличение объема реализации;
- снижение себестоимости продаж;
- повышение качества продаваемого товара.

В частности акцент был сделан на таких мероприятиях как:

- совершенствование работы с контрагентами;
- организация работы по апгрейду;
- группировка активов и пассивов предприятия по их срочности,

сопоставление активов и пассивов по соответствующим группам срочности и выявление отклонений между ними.

После предложений был поведен расчет экономической эффективности от предложенных мероприятий. Экономическая эффективность от заключения долгосрочных договоров составит 1470 тыс. руб. в год. Эта величина пойдет на формирование валовой прибыли и прибыли от продаж. Увеличение средств в обороте позволит повысить привлекательность предприятия торговой сферы.

Организация работы по апгрейду в ООО «Статус» позволит также увеличить число клиентов, охватив многие районы взаимодействия Краснодарского края и Ростовской области с учетом того, что оформление заказов и заявок будет конкретным. В качестве альтернативного решения было рассмотрено приобретение и установка программы Модуль 1С: Управление оптовой фирмой и сетью дистрибьюторов, охватывающая основные контуры управления и учета деятельности предприятий, занимающихся оптовой торговлей, номинальной стоимостью более 200 тыс.руб.

Итак, обозначив мероприятия по дальнейшему повышению прибыли и рентабельности был рассчитан суммарный эффект от проекта мероприятий. Заключение долгосрочных договоров вносит вклад в общий рост валовой

прибыли в размере 4,41%, а апгрейд компьютерной программы – на 0,98%. Хотя вклад данных мероприятий не сильно высок, однако заключение долгосрочных договоров способствует упрочнению связей с контрагентами, а организация апгрейда – привлекает новых клиентов и повышает конкурентоспособность предприятия сферы торговой деятельности. По результатам, внедрение мероприятия приведет к росту товарооборота, а значит за счет снижения себестоимости товарных групп на 3 076 864 руб. увеличится объем продаж, который повлечет за собой увеличение выручки ООО «Статус» на 5 169 831 руб. Динамика показателей говорит о том, что внедрение мероприятий целесообразно.

Группировка активов и пассивов предприятия в прогнозном году по их срочности, сопоставление активов и пассивов по соответствующим группам срочности и выявление отклонений между ними на конец отчетного прогнозного 2024 года изменяет ситуацию на более благоприятную, так как наиболее срочные обязательства оказались непокрытыми на сумму 2481 тыс. руб. (на начало периода эта сумма была меньше 3646 тыс. руб.).

Стоит выделить, что к концу 2024года платежеспособность предприятия значительно увеличивается, а значит, уровень финансово-хозяйственной деятельности повышается.

Список литературы

1. Алексейчева, Е.Ю. Экономика организации (предприятия): учеб. для бакалавров. - М.: Дашков и К, 2019. - 292 с.
2. Абрютина, М.С., Грачев, А.В. Финансовый анализ: учеб. - М.: ДИС НГАЭиУ, 2019. - 328 с.
3. Баканов, М.И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле: учеб. / М.И. Баканов. - М.: Экономика, 2021. - 352 с.
4. Балабанов, И.Т. Экономическая теория. - М.: ИНФРА, 2020. - 662 с.
5. Баженов, Ю. К. Доходы, расходы и прибыль в организациях торговли - М.: Дашков и К, 2021. - 372 с.
6. Вахрушина, М.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие. - М.: Вузовский учебник, 2020. - 461 с.
7. Гавриленко, В.А., Гавриленко, В.В. Финансовый анализ предприятия: учеб. – М.:ЭКСМО, 2021. – 507 с.
8. Голова, А. Г. Управление продажами - М.:Спектр, 2021.- 527 с.
9. Ефимова, О.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учеб. пособие. – М.:Наука, 2019 . – 519 с.
10. Иванов, Г. Г. Организация и технология коммерческой деятельности: учеб. - М.: ИД ФОРУМ, ИНФРА-М, 2019. - 352 с.
11. Информационное обеспечение деятельности торговых компаний:учеб. пособие/ В.Э. Новиков. - М.: Юрайт, 2021. - 138 с.
12. Ковалев, В.В., Патров, В.В., Быков, В.А. Экономика организации отрасли: учеб. пособие. – М.:Спектр, 2019. - 780 с.
13. Ковалев, В.В. Финансовый менеджмент.- М.: Мысль, 2022. - 514 с.
14. Ковалев, А.П. Финансовый анализ. - М.: Проспект, 2021. - 414 с.

15. Кане, М.М., Иванова, Б.В. Стратегия финансового развития предприятия. – М.: Фонд знаний, 2020. - 673 с.
16. Любушин, Н.П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. - М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2019. - 471 с.
17. Негашев, Е.В. Экономика организации (торговли) (для бакалавров) / Негашев, Е.В. - М.: КноРус, 2022. - 280 с.
18. Павловская, А.В. Финансовый анализ предприятия: учеб.- М.: Мысль, 2019. - 270 с.
19. Сергеева, А.П. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности. - М.: ИНФРА-М, 2022. - 308 с.
20. Савицкая, Г.В. Экономический анализ. – М. Наука, 2019.- 607 с.
21. Савицкая, Г.В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности. - М.: ИНФРА-М, 2021. - 316 с.
22. Степанов, В. И. Финансовый анализ предприятия: учеб. - М.: КноРус, 2020. - 408 с.
23. Сафронов, Н.А. Экономика организации (предприятия): учеб. - М.: Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2022. - 256 с.
24. Шеремет, А.Д., Сайфулин, Р.С., Лахтионова, Л.Н. Экономика организации: учеб. пособие. – Рн /Д.: Феникс, 2019. - 382 с.
25. Шаркова, А.В. Экономика организации: учеб. для бакалавров. - М.: Дашков и К, 2020. - 220 с.
26. Шеремет, А.Д. Комплексный анализ финансово-хозяйственной деятельности. - М.: ИНФРА-М, 2019. - 416 с.
27. Шеремет А.Д., Ковалев В.В. и Шуляк П.М Методика финансового анализа / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин. - М.: Инфра- М, 2019. - 256 с.
28. Экономика: учеб. для академического бакалавриата / Е.В.Будрина и др. – М.: Юрайт, 2021. – 365 с.
29. Экономический анализ предприятия / под ред. Рохиманова, С.С. – М.ЕИНФРА-М, 2020. - 297 с.

30. Экономика: учеб. / под ред. Прокопенко, В.В., Пулановой, М.Н. – М.:Спектр, 2019. – 607 с.