

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ  
ФЕДЕРАЦИИ

Центральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования

«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ  
ГИДРОМЕТЕОРОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Факультет Экономики предприятия природопользования и учетных систем

**ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА  
(БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)**

Тема Показатели деятельности предприятия торговли и методика их анализа

Исполнитель Елизаров Михаил Сергеевич  
(фамилия, имя, отчество)

Руководитель Старший преподаватель  
(ученая степень, ученое звание)

Чалганова Алла Анатольевна  
(фамилия, имя, отчество)

«Защите допускаю»  
Заведующий кафедрой

  
(подпись)

Доктор экономических наук, профессор  
(ученая степень, ученое звание)

Курочкина Анна Александровна  
(фамилия, имя, отчество)

31» мар 2019.

Санкт-Петербург  
2019

## Оглавление

Введение.....	3
1. Теоретические основы анализа финансово-хозяйственной деятельности торгового предприятия .....	5
1.1 Информационная база для оценки финансово-хозяйственной деятельности торгового предприятия .....	5
1.2. Методика оценки финансово-хозяйственной деятельности торгового предприятия .....	8
2. Анализ финансово-хозяйственной деятельности торгового предприятия ООО «Керуска» .....	38
2.1. Общая экономическая характеристика предприятия.....	38
2.2. Анализ финансового состояния торгового предприятия.....	43
2.3. Анализ эффективности финансово-хозяйственной деятельности.....	54
3. Рекомендации по улучшению показателей деятельности торгового предприятия .....	62
3.1. Выводы по результатам анализа хозяйственно-финансовой деятельности ООО «Керуска» .....	62
3.2. Разработка модели для ООО «Керуска» по улучшению финансовых результатов .....	64
Заключение .....	71
Список использованных источников .....	73

## Введение

В центре внимания владельцев организации, инвесторов, банков и государственных органов статистики, для определения степени успешности деятельности предприятия любой отрасли, стоит комплекс показателей, отражающих разные стороны и аспекты его финансово-хозяйственной деятельности. Сбор, обработка информации, отражающей результаты операционной, финансовой и инвестиционной деятельности, и объективная их оценка являются обязательными этапами в процессе проведения анализа. Грамотно проведенный анализ позволяет владельцем бизнеса не только воздействовать на значения «слабого» показателя, но в случае крайне успешной аналитики и диагностики, открывать перед собой перспективные пути развития для собственной организации.

Актуальность выбранной темы в том, что регулярное проведение анализа финансово-хозяйственной деятельности поддерживает актуальность информации о финансовом состоянии предприятия, эффективности его работы, а также немаловажным результатом проведенного анализа и оценки основных показателей деятельности является рационализация издержек и определение новых путей роста для организации в условиях рыночной экономики. Необходимость анализа для торговых предприятий обусловлена тем, что современный рынок в настоящий момент перенасыщен предприятиями торговли, и чтобы оставаться в конкурентной среде, каждому из ее участников требуется разрабатывать верные стратегии развития и принимать взвешенные управленческие решения, а без объективной и актуальной информации данные мероприятия не дадут желаемого результата.

Целью работы является расчет показателей деятельности предприятия торговли и разработка модели их повышения. Чтобы достичь поставленную цель, необходимо решить следующие задачи:

- Дать экономическую характеристику организации;
- Провести анализ финансового состояния торгового предприятия;

- Оценить финансовую устойчивость организации и определить показатели ее ликвидности;
- Дать оценку эффективности хозяйственно-финансовой деятельности анализируемого предприятия.

Предмет исследования – основные показатели деятельности торгового предприятия и методика их оценки;

Объект исследования – анализ и диагностика основных показателей, характеризующих состояние торговой организации ООО «Керуска» и разработка мероприятий по их улучшению.

Для выполнения работы были использованы данные публичной финансовой отчетности и управленческого учета исследуемого предприятия.

# 1. Теоретические основы анализа финансово-хозяйственной деятельности торгового предприятия

## 1.1 Информационная база для оценки финансово-хозяйственной деятельности торгового предприятия

Роль анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия вне зависимости от его размеров, отрасли в которой функционирует, а также срока пребывания на рынке (от одного года), всегда имеет важное значение для собственников. Проведение анализа способствует повышению ряда показателей эффективности хозяйственной деятельности, выявлению причин финансовых потерь и организацию мер по их устранению. Результатом проведения качественного анализа должны быть получение рациональных и обоснованных задач, направленных на качественное улучшение работы предприятия.

Используемая информационной база для оценки показателей деятельности предприятия состоит из финансовых (бухгалтерских) форм отчетности, которые обладают унификацией показателей, что необходимо для использования типовых методик анализа и финансовых расчетов по выявлению путей оптимизации затрат и выработке действий по обеспечению роста прибыли [37, с. 51-52]. Состав финансовой отчетности утвержден приказом Минфина России от 06.07.1999 N 43н Положением по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» и состоит из следующих документов:

1. Бухгалтерский баланс. Документ, содержащий в себе обобщенную информацию о состоянии средств хозяйствующего субъекта в денежном выражении, сгруппированную по виду, источнику и дате образования.
2. Отчет о финансовых результатах. Основное внимание в отчете уделяется финансовой деятельности предприятия, а именно выявление причин убытков или прибыли за определенный отчетный период.

3. Отчет о движении денежных средств. Отражение денежных потоков за отчетный период, включающее в себя потоки от операционной, финансовой и инвестиционной деятельности предприятия.
4. Отчет об изменении капитала. Приложение, состоящее из трех частей. В первой части содержится информация о движении уставного, резервного и добавочного капитала предприятия, изменения объема собственных акций, а также сумма нераспределенной прибыли или убытка. Во второй части содержится актуальная информация об изменениях в учетной политике предприятия и другие корректировки. Третья часть основана на данных о состоянии чистых активов предприятия за три периода: отчетный и два предыдущих.
5. Приложение к бухгалтерскому балансу. Форма отчета, содержащая таблицы и показатели, дополняющие бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результаты. Позволяет детально рассмотреть финансовое состояние хозяйствующего субъекта: источники формирования средств и их движение за отчетный период.
6. Пояснительная записка и аудиторское заключение.

Кроме бухгалтерской отчетности финансовый анализ дополнительно может обеспечиваться и прочими источниками информации, чаще всего оперативного характера такими, например, первичной документацией и данными оперативного-технического учета. Каждый хозяйствующий субъект отчетности за год формирует промежуточную бухгалтерскую отчетность в течение года за месяц или квартал. Пользователями готовой отчетности в дальнейшем выступают налоговые органы, заинтересованные лица (инвесторы, банки) и непосредственно собственник предприятия. Формирование показателей бухгалтерской отчетности строго регламентировано следующими нормативными документами:

- Федеральный закон "О бухгалтерском учете" от 06.12.2011 N 402-ФЗ;

- Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 N 43н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" (ПБУ 4/99)";
- Приказ Минфина России от 02.07.2010 N 66н "О формах бухгалтерской отчетности организаций"
- Приказ Минфина России от 29.07.1998 N 34н "Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации"

В ходе анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия не исключается использование бухгалтерских учетных регистров, данных полученных в результате проведения инвентаризации, статистических расчетов, а также отчетов, полученных в ходе аудиторских проверок. Чем точнее и глубже будет изучена имеющиеся информация, тем точнее комплекс мер, направленных на улучшение показателей деятельности в будущем.

Финансовый анализ может проводиться на основании разных методик, в зависимости от целей анализа будет отличаться и степень детализации. Факторы времени, информационного, методического и технического обеспечения напрямую влияют на проводимый предприятием анализ.

В целом, анализ хозяйственной деятельности предприятия не ограничивается анализом бухгалтерской отчетности и других документов, отражающих финансовые показатели. Каждый участник рынка в той или иной мере использует управленческий и статистический учет.

Статистический учет предназначен для накопления информации, которая способна не только дополнить и расширить уже имеющиеся сведения, основанные на бухгалтерской отчетности, но и обеспечивает основу для проведения анализа. Статистические данные о работе предприятия регулярно предоставляются государственным органам статистики, а те в свою очередь формируют отчеты и справочники по состоянию отрасли в экономике страны.

Управленческий учет играет важную роль в функционировании системы по обеспечению руководителей актуальной, точной и подробной информации

для принятия управленческих решений. Форма, в которой должна выражаться управленческая отчетность, нигде не регламентирована, поэтому предприятие вправе вести учет согласно внутренним корпоративным документам.

## 1.2. Методика оценки финансово-хозяйственной деятельности торгового предприятия

Оценка финансово-хозяйственной деятельности предприятия всегда заключается в комплексном исследовании каждого элемента его деятельности, сопоставление отчетных показателей результативности с показателями прошлых периодов. Все перечисленные мероприятия невозможны без методических основ, которые систематизируют и согласуют между собой результаты анализа. В зависимости от того, какой отрасли принадлежит организация будет различаться фокус, проводимого анализа, на тех или иных параметрах оценки, но общий подход будет одинаков для всех. Анализ финансово-хозяйственной деятельности можно разделить на три этапа, первые два из них можно охарактеризовать как подготовительные.

Первый этап заключается в принятии решения о проведении анализа: его целесообразности и готовности отчетных документов. Ключевым фактором выступает аудиторское заключение по финансовой отчетности предприятия. Необходимо иметь как минимум условно-положительное заключение аудита, а для этого отчетность должна достоверно и объективно отражает текущее состояния хозяйствующего субъекта.

На втором этапе проводится ознакомление с дополнительными документами, в частности с пояснительной запиской к бухгалтерскому балансу. Объясняется это тем, что для проведения объективной оценки важно принять к учету факторы, оказавшие влияние на финансовое и имущественное положение предприятия.

Третий и основной этап – это проведение анализа деятельности предприятия. Используемая методика финансового анализа состоит из трех взаимосвязанных блоков:



1. анализ финансового состояния предприятия;
2. анализ финансовых результатов деятельности хозяйствующего субъекта;
3. анализ эффективности финансово-хозяйственной деятельности.

Способность предприятия обеспечивать свою деятельность финансовыми ресурсами, эффективно их использовать, а также грамотно строить финансовые отношения с другими участниками рынка определяет его финансовое состояние. Существует три категории финансового состояния: устойчивое, неустойчивое и кризисное. Каждый хозяйствующий субъект стремится иметь именно устойчивое состояние, которое позволяет ему своевременно обслуживать кредиторскую задолженность и инвестировать в рост производства.

Финансовое состояние является следствием от проводимой производственной, финансовой и коммерческой деятельности предприятия. Индикатором устойчивого финансового положения служит выполнение планов производства и бесперебойное его обеспечение ресурсами – все это невозможно без грамотного управления денежными ресурсами, эффективного использования заемных средств, а также поддержание рационального соотношения заемного капитала к собственному. С целью достижения данных показателей и оценке управления финансовыми ресурсами необходим анализ финансовой деятельности.

Финансовая устойчивость вычисляется на основе данных бухгалтерской отчетности следующими методами анализа:

- вертикальный анализ (по-другому, анализ структуры итоговых значений финансовой деятельности с целью выявить влияние отдельных факторов на общий результат)
- горизонтальный анализ (сравнение показателей отчетного периода с предыдущим)
- трендовый анализ (основан на сравнении показателя во времени и построение тренда, что означает определение динамики показателя с исключением влияющих на показатель второстепенных факторов.

Построение тренда формирует возможные значения показателя в будущем периоде, что позволяет планировать деятельность предприятия.)

- метод аналитических коэффициентов (расчет связей между отдельными показателями отчета или форм отчетности, с целью определения их влияния друг на друга)

Ниже представлены этапы проведения анализа финансового состояния предприятия:

- 1) Общая оценка финансового состояния предприятия.

Проведение общего анализа основывается на данных бухгалтерского баланса. Внимание уделяется составу и динамике активов и пассивов предприятия, статьи баланса для анализа группируются на две группы. Построение аналитического баланса является подготовительным этапом перед проведением вертикального и горизонтального анализа финансовых показателей предприятия. Состав и степень детализации сравнительного баланса определяется аналитиком и может отличаться от общего вида. Стандартный и простой вид аналитического баланса представлен в таблице 1.

Таблица 1

Структура сравнительного баланса предприятия

<b>Актив</b>	<b>Пассив</b>
Имущество предприятия	Источники формирования средств
Внеоборотные активы	Собственный капитал
Оборотные активы	Заемный капитал
Запасы и затраты	Долгосрочные обязательства
Дебиторская задолженность	Краткосрочные кредиты и займы
Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	Кредиторская задолженность

Особое внимание на начальном этапе уделяется следующим показателям, характеризующих состояния предприятия: общая стоимость активов предприятия, стоимость оборотных средств, стоимость собственного капитала, величина заемного капитала, величина дебиторской и кредиторской задолженностей.

В ходе анализа структуру баланса предприятия можно считать хорошо организованной, если: предприятие имеет достаточную обеспеченность собственными оборотными средствами, наблюдается рост собственного капитала, равновесие между дебиторской и кредиторской задолженностью, важным показателем является отсутствие убытков и просроченной кредиторской задолженности. Если появляется необходимость изучения более детально определенных статей баланса, не исключается проведение анализа мелких статей баланса, например, материальных запасов, товаров и готовой продукции.

Каждый субъект рынка вступает в отношения с поставщиками, банками, фондами и другими участниками рынка, с которыми так или иначе необходимо будет рассчитываться за предоставленные материалы, денежные ресурсы и услуги. Способностью предприятия погашать перечисленные обязательства за счет активов предприятия называется ликвидностью баланса, проведение анализа ликвидности необходимо для оценки кредитоспособности предприятия.

Чем быстрее активы предприятия могут принять денежную форму, тем выше их ликвидность. Активы группируются согласно степени их ликвидности – от более ликвидных к менее ликвидным статьям баланса на четыре группы:

A1 – наиболее ликвидные активы - к ним относят денежные средства и эквиваленты (строка 1240 бухгалтерского баланса), финансовые вложения предприятия (строка 1250 ББ);

A2 – быстроликвидные активы - к ним относится дебиторская задолженность (строка 1230 ББ);

А3 – наименее ликвидные активы - сумма запасов предприятия, дебиторской задолженности (более года) и НДС по приобретенным ценностям (строка 1220 ББ);

А4 – труднореализуемые активы - включают в себя все статьи первого раздела актива баланса (внеоборотные активы).

Обязательства, выраженные пассивами предприятия, группируются по сроку их погашения, в порядке его возрастания:

П1 – срочные обязательства – кредиторская задолженность (строка 1520 ББ) и прочие краткосрочные обязательства (строка 1550 ББ);

П2 – краткосрочные пассивы – к ним относятся краткосрочные заемные средства предприятия (строка 1510 ББ);

П3 – долгосрочные пассивы - долгосрочные кредиты и займы (строка 1410 ББ);

П4 – постоянные пассивы – сумма строк бухгалтерского баланса «Капитал и резервы» и «Доходы будущих периодов» (строки 1300 и 1530 бухгалтерского баланса);

Полученные группы активов и пассивов соотносят между собой и проверяют способность покрыть предприятия свои обязательства за счет собственных средств.

В случае, если баланс имеет абсолютную ликвидность соотношения примут следующий вид:

(1)

$$A1 \geq П1; A2 \geq П2; A3 \geq П3; A4 \geq П4;$$

Абсолютная ликвидность требует выполнение условия для первых трех неравенств, если условие выполняется, то как следствие предприятие отвечает и требованию четвертого неравенства – оно обладает достаточным количеством активов. Первые три неравенства для аналитика позволяют сделать выводы:

–  $A1 \geq П1$  - предприятие способно погасить срочные обязательства с помощью наиболее ликвидных активов в сжатые сроки;

- $A2 \geq П2$  - краткосрочные обязательства могут быть исполнены за счет превращения быстроликвидных активов предприятия в наличную денежную форму;
- $A3 \geq П3$  – долгосрочные кредиты и займы обеспечены медленно реализуемыми активами предприятия.

В случае, если данные неравенства не выполняются или не в полной мере, то у предприятия есть возможность покрывать менее срочные обязательства наиболее ликвидными активами, если их объема достаточно.

Предприятие заинтересованно в том, чтобы располагать необходимым объемом финансовых ресурсов в силу обеспечения своих обязательств перед поставщиками, банками, покупателями и прочими субъектами, участвующих в экономических отношениях с ним. Так же объем финансовых ресурсов предприятия должен поддерживать не только постоянный уровень выпуска и реализации продукции, но и иметь потенциал к росту базовых показателей: товарооборот, качество продукции и услуг, эффективность хозяйственной деятельности.

В целях получения информации о степени финансовой устойчивости, в большинстве случаев, достаточно провести экспресс-анализ. Данный метод экономит время, но обладает выраженным субъективным подходом от чего результат может не отражать реальное финансовое положение хозяйствующего субъекта. Анализ, проводимый аналитиком, должен решать задачи:

- 1) Исследовать статьи на наличие убытков или просроченной кредиторской задолженности.
- 2) Определить объем и динамику денежных средств предприятия в отчетную дату.
- 3) Получить характеристику итога баланса предприятия. Если значение положительное, то это индикатор деловой активности хозяйствующего субъекта. На итог баланса могут оказывать такие факторы:
  - инфляция в стране;

- метод, по которому были переоценены основные средства;
  - метод оценки оборотных средств предприятия (производственные запасы, незавершенное производство, готовая продукция, товары отгруженные).
- 4) Рассчитать коэффициент соотношения внеоборотных и оборотных активов, что позволит определить уровень обеспеченности предприятия имуществом и ресурсами, выявить динамику движения ресурсов.
  - 5) Дать оценку соотношению дебиторской и кредиторской задолженностей. Необходимость обуславливается тем, что при неверном соотношении есть риск потерять финансовую стабильность предприятия: неоправданно высокая дебиторская задолженность может перерасти в убытки, а превышение кредиторской задолженности может служить сигналом о приближении банкротства предприятия.
  - 6) Определить статьи баланса, которые за отчетный период показали существенную положительную или отрицательную динамику.
  - 7) Оценить взаимосвязь между тремя основными показателями деятельности предприятия. Считается, что динамика показателей: выручка от продаж (В), прибыль от продаж (П), валюта баланса (ВБ), показывает эффективность деятельности предприятия. Для этого индексы показателей приводятся к сравнению (минимум два периода) [17, с. 49].

Соотношение считается оптимальным, если имеет следующий вид:

(2)

$$I_{\Pi} > I_{В} > I_{ВБ} > 1,0.$$

где

$I_{\Pi}$  – темп роста прибыли от продаж;

$I_{В}$  – темп роста выручки от продаж;

$I_{ВБ}$  – темп роста валюты баланса предприятия.

Проанализировав взаимозависимость показателей можно сделать несколько выводов, о финансовом состоянии организации:

- Рост прибыли опережает увеличение объем выручки от продаж, что может быть следствием снижения издержек при производстве и реализации товаров или услуг, что означает повышение уровня рентабельности хозяйственной деятельности предприятия;
- Можно судить о эффективности использования ресурсов, находящимися в распоряжении предприятия, если объем продаж опережает рост активов предприятия. Если объем продаж не имеет положительную динамику при увеличении производственных и финансовых ресурсов, то предприятие использует их нерационально;
- Соответствие показателей данной пропорции говорит о том, что результатом деятельности предприятия за прошедший период стала положительная динамика экономического потенциала и инвестиционной привлекательности предприятия;

Допускается отклонение от «золотого правила экономики» по причинам, связанным с долгосрочными инвестициями в модернизацию производства и путей сбыта продукции – это одна из причин, почему не стоит делать негативное заключение о финансовом состоянии предприятия. Для получения объективной оценки следует продолжить анализ – получить данные о платежеспособности предприятия и рассчитать ликвидность активов предприятия.

Анализ финансовой устойчивости балансовым методом получил широкое распространение для оценки объема собственного оборотного капитала организации. Для этого рассчитывают три показателя, характеризующие с разной степенью охвата виды источников формирования запасов и затрат: СКО (1), СКО (2) и СКО (3).

Первый показатель основан на том, что источником финансирования текущих активов выступает собственный капитал, долгосрочные и краткосрочные обязательства. Для расчета данного показателя используется формула:

(3)

$$\text{СКО (1)} = \text{СК} - \text{ВА},$$

где

СК – собственный капитал предприятия;

ВА – внеоборотные активы;

Второй показатель включает в источники финансирования собственный капитал и долгосрочные кредиты и займы. Рассчитывается показатель по формуле:

(4)

$$\text{СКО (2)} = \text{СК} + \text{ДО} - \text{ВА},$$

где

ДО – долгосрочные обязательства предприятия.

Последним показателем для оценки финансовой устойчивости относят к источникам обеспечения запасов и затрат предприятия, перечисленные выше собственный и долгосрочные обязательства с добавлением краткосрочных кредитов и займов. Формула для расчета представлена ниже:

(5)

$$\text{СКО (3)} = \text{СК} + \text{ДО} + \text{КК} - \text{ВА},$$

где

КК – краткосрочные кредиты и займы.

После проведенных расчетов, полученные значения сравнивают с запасами и затратами организации. В зависимости от полученных соотношений предприятие относят к одному из четырех типов устойчивости финансового состояния. Ниже представлены соотношения показателей СКО (1), СКО (2) и



СКО (3) с запасами и затратами предприятия (3), которые выступают критерием для оценки:

1. Финансовое состояние абсолютно устойчиво, если:  $3 \leq \text{СКО} (1)$ ;
2. Финансовое состояние организации характеризуется как нормальное, если:  $\text{СКО} (1) < 3 \leq \text{СКО} (2)$ ;
3. Неустойчивое финансовое состояние, если полученные значения соответствуют неравенству:  $\text{СКО} (2) < 3 \leq \text{СКО} (3)$ ;
4. Кризисным финансовым состоянием считается, если выполняется неравенство, при котором запасы и затраты предприятия не могут быть обеспечены за счет собственного капитала, долгосрочных и краткосрочных обязательств:  $3 < \text{СКО} (3)$ .

Данный метод оценки финансовой устойчивости не позволяет получить детализированную информацию, но позволяет провести быстрый анализ и получить общее представление о финансовом состоянии предприятия.

Одним из важных составляющих оценке финансового состояния предприятия считается анализ его финансовой независимости. В целом, нет единого методического подхода к его проведению. В данной работе будет использована методика, приведенная в учебнике под редакцией проф. Глазова М.М. [17, с. 54].

В ходе проведения анализа финансовой зависимости необходимо решить ряд следующих задач:

1. Провести расчет аналитических коэффициентов;
2. Сравнить фактические значения коэффициентов, согласно выбранным критериям;
3. Определить причины, оказывающие влияние на коэффициенты;
4. Дать рекомендации по улучшению состояния финансовой независимости анализируемого предприятия.

Финансовая независимость организации характеризуется шестью основными коэффициентами:

- 1) Коэффициент автономии (общей финансовой независимости) равен отношению суммы собственного капитала на размер валюты баланса предприятия. Данный коэффициент показывает какой процент активов организация может обеспечить за счет собственных источников. Рассчитывается по формуле:

(6)

$$K_{\text{автономии}} = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Валюта баланса}},$$

- 2) Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами равен отношению собственных оборотных средств (СКО) к общему объему оборотных активов (ОА). Определяет какую долю собственные источники занимают в формировании оборотных активов предприятия. Для расчета используется формула, представленная ниже:

(7)

$$K_{\text{ОСС}} = \frac{\text{СКО}}{\text{ОА}},$$

- 3) Коэффициент обеспеченности запасов характеризует долю собственных оборотных средств обеспечивающих формирование запасов и затрат. Рассчитывается как отношение собственного капитала в обороте к сумме запасов и затрат предприятия:

(8)

$$K_{\text{ОЗЗ}} = \frac{\text{СКО}}{\text{Запасы}},$$

- 4) Коэффициент маневренности показывает какая доля собственных источников финансирования формирует оборотные активы организации. Рассчитывается по формуле:

(9)

$$K_{\text{М}} = \frac{\text{СКО}}{\text{СК}},$$

где

СК – собственный капитал организации.

5) Коэффициент финансовой устойчивости равен отношению суммы собственного капитала (СК) и долгосрочных пассивов (ДО) предприятия на сумму капитала. Данный коэффициент показывает какую часть долгосрочные источники финансирования занимают в сумме капитала предприятия. Для расчета используется формула:

(10)

$$K_{\text{ФУ}} = \frac{\text{СК+ДО}}{\text{Капитал}},$$

6) Коэффициент финансового левериджа (финансового рычага) равен отношению заемного капитала к собственному и характеризует, сколько приходится заемных средств на 1 рубль собственных. Для расчета используется формула, представленная ниже:

(11)

$$K_{\text{ФЛ}} = \frac{\text{Заемный капитал}}{\text{Собственный капитал}},$$

Полученные значения анализируемого предприятия сравниваются с нормативными или со значениями предприятий данной отрасли. Как результат, организация получает точные данные на основе которых будут приниматься управленческие решения, направленные на улучшение «слабых» показателей. Следующий этап в оценке финансового состояния предприятия - анализ платежеспособности и ликвидности активов предприятия.

Платежеспособность предприятия одно из ключевых условий его функционирования на рынке – возможность в срок погашать кредиторскую задолженность за счет собственных наличных денежных ресурсов. Оценка платежеспособности основана на анализе ликвидности оборотных активов,

которые будут превращены в денежные средства и направлены на обеспечение обязательств перед физическими и юридическими лицами.

Платежеспособность предприятия не ограничивается использованием только собственных средств, она может быть обеспечена и с помощью привлечения заемных средств, но для этого необходимо иметь достаточный уровень доверия и инвестиционной привлекательности перед кредиторами и инвесторами [24 с. 112]. Оценка уровня платежеспособности предприятия основана на проведении вычисления относительных показателей платежеспособности: коэффициентов текущей, быстрой и абсолютной ликвидности.

Коэффициент текущей ликвидности отражает способность предприятия обеспечивать свои краткосрочные обязательства перед другими участниками рынка. Данный показатель рассчитывается по формуле:

(12)

$$K_{\text{ТЛ}} = \frac{OA}{КО},$$

где

$K_{\text{ТЛ}}$  – коэффициент текущей ликвидности;

OA – оборотные активы предприятия;

КО – краткосрочные обязательства.

Нормальное значение рассчитанного коэффициента может варьироваться, в зависимости от отрасли, к которой принадлежит анализируемое предприятие. В России данный показатель должен быть больше двух, в то время как в мире значение данного коэффициента находится в промежутке от 1,5 до 2,5. Если коэффициент меньше указанных значений, то такое предприятие обладает повышенным финансовым риском и испытывает сложности с погашением текущих обязательств.

Быстрая ликвидность обеспечивается высоколиквидными активами без учета материально – производственные запасы предприятия. Рассматриваемый коэффициент показывает возможность покрытия краткосрочных обязательств предприятием с помощью денежных средств, краткосрочных дебиторской задолженности и финансовых вложений, в случае если выручки от реализации продукции недостаточно. Формула расчета быстрой ликвидности представлена ниже:

(13)

$$K_{\text{бл}} = \frac{A_{\text{вл.}}}{\text{КО}},$$

где

$K_{\text{бл}}$  – коэффициент быстрой ликвидности;

$A_{\text{вл.}}$  – высоколиквидные активы предприятия;

КО – краткосрочные обязательства.

Чем выше полученный коэффициент быстрой ликвидности, тем лучше финансовое состояние предприятия. Минимальное значение должно быть больше 1.

Последний коэффициент – абсолютной ликвидности, он показывает отношение денежных средств предприятия и краткосрочных финансовых вложений к краткосрочным обязательствам предприятия. Значение показателя должно быть более 0,2, если показатель слишком высокий – это говорит о том, что у предприятия слишком большие объемы свободных денежных средств, которые не инвестируются. Рассчитать абсолютную ликвидность можно по следующей формуле:

(14)

$$K_{\text{ал}} = \frac{\text{ДС} + \text{КФВ}}{\text{КО}},$$

где

$K_{ал}$  – коэффициент абсолютной ликвидности;

ДС – денежные средства;

КФВ – краткосрочные финансовые вложения.

Финансовый анализ всегда включает в себя изучение как предприятие распоряжается активами – формирует их состав и структуру. В ходе анализа определяется уровень мобильности активов предприятия, как она обеспечивается и рассматривается необходимость изменений для улучшения показателя оборачиваемости.

Чем выше коэффициент оборачиваемости активов, тем большую эффективность имеет деятельность предприятия. Данный коэффициент имеет прямую зависимость от объема продаж. Чем выше показатель оборачиваемости, тем меньше предприятия зависит от дополнительного финансирования своей деятельности [38, с. 57-58].

В ходе анализа рассчитывают две группы показателей, которые могут быть рассчитаны не только для оборотных активов, но и для всех активов предприятия. Первый коэффициент определяет скорость оборота ( $K_{OA}$ ). Он равен соотношению выручки от реализации продукции, работ или услуг за анализируемый период ( $B$ ) и средней величине оборотных активов предприятия за аналогичный период ( $OA$ ). Рассчитывается по формуле:

(15)

$$K_{OA} = B \div OA,$$

Второй коэффициент – время оборота актива предприятия. Время оборота оборотных активов ( $t_{OA}$ ) следует рассчитывать по формуле:

(16)

$$t_{OA} = Д \div K_{OA},$$

где

Д – анализируемый период (количество дней);

$K_{OA}$  – скорость оборота оборотных активов.

Значения, полученные после проведения вычислений, обычно сравнивают со значениями предыдущих периодов и значением, которое признано эталонным для этого предприятия. Для сравнения можно использовать нормативы для отрасли, в которой работает предприятие. Распространено сравнение с показателями предприятия-конкурента, если есть актуальная данные о результатах его деятельности. Аналогичным способом можно рассчитать и сравнить обороты производственных запасов, дебиторской задолженности, готовой продукции и других составляющих оборотных активов предприятия.

Факторный анализ оборачиваемости активов можно углубить, построив факторную модель зависимости средней величины оборотных активов от однодневного объема продаж и средней продолжительности одного оборота (исчисляется в днях). Средний размер оборотных активов можно рассчитать по следующей формуле:

(17)

$$OA = \frac{V \times \text{Средняя продолжительность 1 оборота в днях}}{D},$$

где

В – выручка от продаж;

Д – анализируемый период (количество дней).

Чем выше скорость оборачиваемости активов, тем большее их количество высвобождается из хозяйственного оборота предприятия. Чтобы рассчитать размер вовлеченных или высвобожденных активов достаточно построить факторную модель способом абсолютных отклонений по формуле:

(18)

$$\Delta OA = \frac{B_1 \times \text{Изменение средней продолжительности 1 оборота в днях}}{D},$$

Результат изменения оборачиваемости активов может быть рассчитан по формуле относительной экономии (перерасхода):

(19)

$$\text{Отн. экономия (перерасход) } OA = \text{Ср. } OA_1 - \text{Ср. } OA_0 \times I_{\text{рп}},$$

где

$I_{\text{рп}}$  – индекс объема продаж.

Индекс объема продаж вычисляется по следующей формуле:

(20)

$$I_{\text{рп}} = \frac{\sum_{i=1}^n K_{i1} \times Ц_{i0}}{\sum_{i=1}^n K_{i0} \times Ц_{i0}},$$

где

$K_{i1}$  – количество реализованной продукции за отчетный год;

$K_{i0}$  – количество реализованной продукции за базисный год;

$Ц_{i0}$  – цена продукции в базисном году.

Все расчеты проводятся на основании данных бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах. Недостатком данного метода считается его неточность в характеристике того, как долго проходят средства предприятия по стадиям производственного-коммерческого цикла. К преимуществам относят простоту данного метода расчета, что получило широкое распространение в анализе финансового состояния предприятия.



Если имеется необходимость получить точные данные о периодах оборота средств по циклам, следует прибегнуть к расчетам по данным аналитического учета. Ниже представлены формулы расчета коэффициентов оборачиваемости отдельных элементов оборотных активов.:

1) материальных запасов:

$$K_{обз} = \frac{\text{Среднегодовое значение материальных запасов}}{\text{Себестоимость реализованных запасов за период}}, \quad (21)$$

2) незавершенного производства:

$$K_{обнп} = \frac{\text{Средний объем незавершенного производства}}{\text{Себестоимость реализации за период}}, \quad (22)$$

3) готовой продукции:

$$K_{обгп} = \frac{\text{Средние остатки готовой продукции/товаров}}{\text{Себестоимость реализации за период}}, \quad (23)$$

4) дебиторской задолженности:

$$K_{обдз} = \frac{\text{Средний размер дебиторской задолженности}}{\text{Выручка от реализации за период}}, \quad (24)$$

Для того, чтобы получить показатель оборачиваемости в днях, необходимо 365 дней разделить на полученный коэффициент (К) части оборотных средств предприятия. Скорость оборота актива зависит от множественного влияния факторов внутреннего и внешнего характера, которые могут действовать одновременно. К внешним факторам относят:

- сфера деятельности предприятия;
- масштабы предприятия;

- уровень организационно-технической обеспеченности;
- пути взаимодействия с потребителем и поставщиком;
- платежеспособность партнеров предприятия.

К внутренним факторам, влияющих на скорость оборачиваемости активов, относят следующее:

- уровень квалификации сотрудников низшего (рабочие) и среднего звена (менеджеры);
- финансовая политика предприятия;
- конкурентоспособность продукции или услуг.

Цель анализа выявить причины, которые послужили замедлению оборота активов предприятия, и подготовить комплекс мер по их устранению. Грамотная финансовая политика предприятия создает условия, при которых оборот дебиторской задолженности будет быстрее, чем оборот кредиторской задолженности предприятия (в днях). В зависимости от целей предприятия, влияя на скорость оборота кредиторской задолженности, можно увеличивать приток денежных средств – увеличивая период погашения обязательств, и соответственно, сокращая период погашения кредиторской задолженности, предприятие обеспечивает себе отток денежных средств, что может негативно сказаться на финансовой устойчивости.

В условиях рынка показателем эффективности деятельности предприятия служит его финансовый результат. Способность предприятия строить грамотно деловые отношения, создавать конкурентный продукт или услугу, строить эффективную систему управления, производства и сбыта. Своевременно проведенный анализ позволяет руководству объективно смотреть на результаты деятельности предприятия и проводить мероприятия по рационализации использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Эффективный мониторинг состояния финансовых результатов дает предприятию возможность для улучшения итоговых показателей, рационализации затрат и повышения инвестиционной привлекательности.

Информационной базой для проведения анализа формирования, динамика и структуры показателей финансовых результатов является «Отчет о финансовых результатах». Основными показателями, которые отражают результаты деятельности предприятия и отражаются в отчетности, являются:

1. Валовая прибыль (ВП) или убыток (ВУ).

Рассчитывается данный показатель по следующей формуле:

(25)

$$\text{ВП(ВУ)} = \text{В} - \text{С},$$

где

В – выручка;

У – убыток;

С – себестоимость товаров, работ или услуг (без учета коммерческих и управленческих расходов).

2. Прибыль от продаж (П).

Данный показатель учитывает полную себестоимость (ПС) проданных товаров, работ или услуг – коммерческие (КР) и управленческие расходы (УР) учитываются.

Рассчитывается по формуле:

(26)

$$\text{П} = \text{В} - \text{ПС} = \text{В} - \text{С} - \text{КР} - \text{УР},$$

3. Прибыль до налогообложения (ПДН).

Данный показатель представляет собой сумму прибыли от продаж и прочих доходов предприятия с вычетом из полученного результата прочих расходов. Следует отметить, что согласно ПБУ №18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль» бухгалтерская прибыль (ПБ) должна быть равно прибыли до налогообложения. Эти два показателя должны отражать конечный

финансовый результат деятельности предприятия за отчетный период, который в свою очередь основан на данных бухгалтерского учета.

#### 4. Чистая прибыль (ЧП).

За выбранный отчетный период чистую прибыль рассчитывают по формуле:

(27)

$$\text{ЧП} = \text{ПДН} + \text{ОНА} - \text{ОНО} - \text{ТНП} - \text{Ш},$$

где

ОНА – отложенные налоговые активы;

ОНО – отложенные налоговые обязательства;

ТНП – текущий налог на прибыль;

Ш – штрафные санкции для уплаты в бюджет и внебюджетные фонды.

Для анализа финансовых результатов используют факторный метод анализа бухгалтерской прибыли и прибыли от продаж. Рассмотрим, как осуществляется факторный анализ бухгалтерской прибыли.

Бухгалтерская прибыль является обобщающим показателем, который характеризует деятельность предприятия. Увеличение бухгалтерской прибыли служит признаком повышения уровня рентабельности, финансовой устойчивости и эффективности работы предприятия в целом. Порядок формирования бухгалтерской прибыли строго регламентирован рядом нормативных актов по ведению бухгалтерского учета на предприятии.

«Отчет о финансовых результатах» служит информационной базой для проведения анализа финансовых результатов. При проведении анализа для внутреннего пользования к анализу привлекают данные учета по синтетическим и аналитическим счетам баланса:

- 26 – «Общехозяйственные расходы»;
- 41 – «Товары»;
- 43 – «Готовая продукция»;

- 44 – «Расходы на продажу»;
- 90 – «Продажи»;
- 91 – «Прочие доходы и расходы»;
- 99 – «Прибыли и убытки»;
- И другие счета бухгалтерского баланса.

Факторный анализ бухгалтерской прибыли (БП) строится в том же порядке, что и формирование прибыли предприятия и выглядит следующим образом:

(28)

$$\text{БП} = \text{В} - \text{С} - \text{КР} - \text{УР} + \text{ДУ} + \text{ПКП} - \text{ПКУ} + \text{ПД} - \text{ПР},$$

где

В – выручка от продаж;

С – себестоимость товаров, работ или услуг (без учета коммерческих и управленческих расходов)

КР – коммерческие расходы;

УР – управленческие расходы;

ДУ – доход от участия в других организациях;

ПКП – проценты к получению;

ПКУ – проценты к уплате;

ПД – прочие доходы;

ПР – прочие расходы.

На основе сравнения отчетных значений со значениями предыдущего периода можно судить о динамике показателей за анализируемый период и сделать соответствующие выводы. Важным элементом анализа бухгалтерской прибыли является изучение динамики не только общего значения прибыли, но и каждого из ее слагаемых – следующим шагом будет изучение причин, оказавших влияние на каждое из слагаемых прибыли. Прибыль от продаж является основным финансовым результатом деятельности предприятия. Для

ее изучения используют методику факторного анализа. Факторами, влияющими на сумму прибыли от продаж, принято считать:

- объем продаж в натуральном выражении;
- объем продаж в стоимостном выражении;
- структура и ассортимент выпускаемой продукции;
- затраты на 1 рубль реализованной продукции.

Общее изменение прибыли от продаж продукции или оказываемых работ, услуг можно рассчитать по формуле:

$$\Delta\Pi = \Pi_1 - \Pi_0,$$

(29)

где

$\Delta\Pi$  – изменение прибыли от продаж за анализируемый период;

$\Pi_1$  – прибыль за отчетный период;

$\Pi_0$  – прибыль за базисный период.

Первый фактор, который влияет на сумму прибыли от продаж – это изменение объема реализованной продукции ( $\Delta\Pi_1$ ) рассчитывается по формуле:

$$\Delta\Pi_1 = \Pi_0 \times (k_1 - 1),$$

(30)

где

$\Pi_0$  – прибыль от продаж в базисном периоде;

$k_1$  – коэффициент роста реализованной продукции (работ, услуг).

Коэффициент роста проданной продукции рассчитывается на основе полной себестоимости и рассчитывается по формуле:

$$k_1 = \frac{c_1}{c_0},$$

(31)

где

$c_1$  – полная себестоимость проданной продукции за отчетный период;

$c_0$  – полная себестоимость проданной продукции за базисный период.

Следующий фактор, влияющий на прибыль от продажи продукции, это изменение ее ассортимента и структуры ( $\Delta\Pi_2$ ), рассчитывается:

(32)

$$\Delta\Pi_2 = \Pi_0 \times (k_2 - k_1),$$

(33)

$$\text{где } k_2 = \frac{B_1}{B_0};$$

$k_2$  – коэффициент роста проданной продукции (для исчисления используются оптовые цены);

$B_1$  – выручка от продаж за отчетный период;

$B_0$  – выручка за базисный период.

Третий фактор, на который следует обратить внимание при проведении анализа, это изменение уровня затрат на 1 рубль реализованной продукции ( $\Pi_3$ ). Рассчитать изменение данного показателя можно по формуле:

(34)

$$\Delta\Pi_3 = B_1 \times \left( \frac{C_0}{B_0} - \frac{C_1}{B_1} \right),$$

Общее изменение прибыли от продаж равно сумме изменений прибыли под воздействием трех вышеперечисленных факторов и примет следующий вид:

(35)

$$\Delta\Pi = \Pi_1 - \Pi_0 = \Delta\Pi_1 + \Delta\Pi_2 + \Delta\Pi_3,$$

Факторный анализ формирования чистой прибыли направлен на выявление причины, по которой сумма чистой прибыли может отличаться от суммы бухгалтерской прибыли предприятия. Чистая прибыль – это определенная часть бухгалтерской прибыли, остающееся в распоряжении хозяйствующего субъекта, которая образуется после уплаты предприятием

текущего налога на прибыль, и вычитая сумму отложенных налоговых обязательств. Существует несколько факторов, которые влияют на сумму чистой прибыли и определяется в ходе факторного анализа:

- 1) сумма бухгалтерской прибыли;
- 2) сумма текущего налога на прибыль;
- 3) изменения по счету 09 бухгалтерского баланса – «отложенные налоговые активы» за отчетный период;
- 4) изменения по счету 77 бухгалтерского баланса – «отложенные налоговые обязательства» за отчетный период;

Рассчитывается чистая прибыль предприятия по формуле:

(36)

$$\text{ЧП} = \text{БП} + \text{ОНА} - \text{ОНО} - \text{ТНП},$$

где

ЧП – чистая прибыль предприятия;

БП – бухгалтерская прибыль (до налогообложения);

ОНА – отложенные налоговые активы;

ОНО – отложенные налоговые обязательства;

ТНП – текущий налог на прибыль.

Факторный анализ финансового результата деятельности предприятия включает изучение прочих доходов и расходов - они являются результатами инвестиционной, финансовой деятельности, а также от проводимых операций с имуществом предприятия. Целью анализа является выявление возможных путей снижения расходов и увеличение дохода, чтобы получить данные о структуре и составе необходимо обратиться к отчету о финансовых результатах и пояснениям к нему.

В процессе анализа финансового результата операционной деятельности необходимо изучить динамику каждого слагаемого доходов и расходов. Уровень доходности ценных бумаг и депозитов, сумма процентов, по



кредитам и займам выданным, влияет на размер процентов к получению и уплате.

Доход от участия в уставном капитале и деятельности другой организации зависит от следующих факторов:

- от масштаба участия в деятельности другого предприятия;
- от установленной нормы прибыли, которую должно получить предприятие от участия в соответствующем уставном капитале организации.

К факторам, влияющим на размер прочих доходов и расходов, можно отнести следующие:

- сумма арендной платы за пользование имуществом на правах аренды или за предоставление прав на имущество предприятия;
- доход за передачу в аренду интеллектуальной собственности предприятия, а также расходы, связанные с получением такого рода дохода.
- прибыль от совместного пользования имуществом;
- прибыль от продажи активов предприятия;
- сумма, получаемая от переоценки основных средств предприятия;
- сумма убытков от нерезализованной продукции;
- сумма налога на прибыль.

Кроме факторов, перечисленных выше существуют те, которые не связаны с реализацией продукции (работу, услуг), а являются условиями, в которых работает предприятие: платежеспособность предприятия и покупателей, стабильность экономических отношений, амортизационная политика предприятия, уровень квалификации и профессионализма работников финансовых, юридических служб на предприятии и бухгалтерии.

Эффективность финансово-хозяйственной деятельности предприятия выражается в максимальных значениях показателей в каждой из сфер деятельности хозяйствующего субъекта при снижающихся затратах на ее обеспечение. Суть анализа представлена в сопоставлении затрат каждого вида

ресурса на изготовление продукции и ее реализации с финансовыми и производственными результатами предприятия [31, с. 288].

Финансовый результат деятельности предприятия характеризует показатели прибыли, а производственный результат выражается в натуральном, условно-натуральном, стоимостном и трудовом выражении. Эффективность предпринимательской деятельности оценивается при помощи показателей прибыли до налогообложения, от продаж и чистой прибыли.

Эффективность может быть выражена в виде показателей затратного и ресурсного типа:

Показатели затратного типа отражают эффективность текущих затрат предприятия на производство и реализацию продукции, работ и услуг:

- 1) Рентабельность реализованной продукции (работ или услуг);
- 2) Рентабельность продаж;
- 3) Рентабельность отдельных видов продукции.

Показатели ресурсного типа показывают отношение результата на стоимость ресурсов, использованных для его достижения – данные показатели используются для оценки эффективности использования производственных и финансовых ресурсов:

- 1) Рентабельность капитала;
- 2) Рентабельность активов (имущества) предприятия;
- 3) Показатели эффективности использования финансовых ресурсов.

Показатель рентабельности реализованной продукции рассчитывается на основании данных бухгалтерской отчетности и представляет соотношение прибыли от реализации продукции к ее объему. Данный показатель определяет способность предприятия получать прибыль от реализации продукции – для торговых предприятий это основной вид деятельности:

(37)

$$P_{\text{реал}} = \frac{\Pi}{C} = \frac{B-C}{C},$$

где

$R_{\text{реал}}$  – показатель рентабельности реализованной продукции;

$\Pi$  – прибыль от продаж;

$C$  – себестоимость продаж;

$B$  – выручка от продаж;

Существует второй способ для определения рентабельности реализованной продукции. Он основан на соотношении прибыли от продаж ( $\Pi$ ) к выручке от реализованной продукции ( $B$ ):

(38)

$$R_{\text{реал}} = \frac{\Pi}{B} \times 100\%$$

Преимуществом данного показателя рентабельности является его гибкость и универсальность, так как их можно применять для определения рентабельности как одного изделия (товара, услуги), так и определенной группы продукции.

Факторный анализ рентабельности реализованной продукции строится на основе подстановки меняющихся факторов, которые оказали влияние на абсолютный размер прибыли по окончании анализируемого периода. К таким факторам относятся:

- Изменение структуры ассортимента продукции ( $\Delta R_{\text{реал}} (\Delta A)$ );
- Увеличение или снижение себестоимости реализуемой продукции ( $\Delta R_{\text{реал}} (\Delta C)$ );
- Изменение цен, по которой реализуется продукция предприятия ( $\Delta R_{\text{реал}} (\Delta C)$ ).

Определение рентабельности собственного капитала позволяет оценить инвесторам и собственникам эффективность своих инвестиций в предприятие. Полученный коэффициент должен быть больше нуля для того, чтобы инвестиции можно было считать доходными. Коэффициент рентабельности равен разнице чистой прибыли (ЧП) к собственному капиталу предприятия

(СК). Рассчитывается на основе данных «отчета о финансовых результатах».

Формула представлена ниже:

(39)

$$P_{\text{соб.кап.}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{СК}},$$

Если коэффициент рентабельности собственного капитала получился неудовлетворительным, то следует воспользоваться Формулой Дюпона, которая позволит более подробно провести анализ и выявить, что оказывает негативное влияние на показатель рентабельности. Первоначально данная формула была предназначена для оценки рентабельности активов. Трехфакторная модель, заключенная в этой формуле, выявляет зависимость коэффициента рентабельности от следующих факторов:

- Рентабельности продаж по чистой прибыли;
- Показателя оборачиваемости активов предприятия;
- Финансового левериджа (соотношение собственного капитала к заемному).

И рассчитывается по следующей формуле:

(40)

$$ROA = \frac{\text{ЧП}}{\text{В}} \times \frac{\text{В}}{\text{А}} \times \frac{\text{А}}{\text{СК}},$$

где

ЧП – чистая прибыль;

В – выручка;

А – активы предприятия;

СК – собственный капитал.

Коэффициент рентабельности активов ( $P_A$ ) рассчитывается, как отношение чистой прибыли (ЧП) и суммы активов (А) предприятия:

(41)

$$P_A = \frac{\text{ЧП}}{\text{А}},$$

Для расчета рентабельности активов, можно воспользоваться двухфакторной моделью Дюпона, которая представляет собой произведение рентабельности продаж предприятия и оборачиваемости его активов. В развернутом виде двухфакторная модель выглядит следующим образом:

(42)

$$ROA = \frac{\text{ЧП}}{\text{В}} \times \frac{\text{В}}{\text{А}},$$

Целью расчета по двухфакторной модели Дюпона, как и в случае с рентабельностью собственного капитала по Формуле Дюпона будет определение степени, с которой факторы влияют на значение искомым коэффициентов.

## 2. Анализ финансово-хозяйственной деятельности торгового предприятия ООО «Керуска»

### 2.1. Общая экономическая характеристика предприятия

Общество с ограниченной ответственностью «Керуска» зарегистрировано 25 июня 2009 по юридическому адресу: 125252, Москва, бульвар Ходынский, дом 4. Юридическому лицу присвоены ОГРН 1097746372019, ИНН 7736604685, КПП 771401001.

ООО «Керуска» - российское подразделение французской компании КИАВИ (Киabi), которая занимается розничной торговлей текстильными изделиями в специализированных магазинах (по ОКВЭД: 47.51). Форма собственности в соответствии с Общероссийским классификатором форм собственности ОК 027-99: 23 - собственность иностранных юридических лиц. Налоговый режим: общий. На данный момент компания Киabi насчитывает 22 магазина в Москве, Санкт-Петербурге, Казани, Самаре и в других крупных городах России. На 2019 год в российском сегменте компании работает более 540 человек.

После экономического кризиса 2014 года работа многих предприятий торговли осложнилась в связи с падением покупательной способности населения. Рассматриваемое предприятие не является исключением. Для оценки финансового состояния организации первоначально был проведен экспресс-анализ финансовой отчетности организации за период с 1 января 2016 года по 31 декабря 2017 года в соответствии с методикой Глазова.

По состоянию на 31.12.2017 года валюта баланса торгового предприятия «Керуска» составила 2601838 тыс. руб., что на 741814 тыс. руб. больше, чем на начало года. Положительная динамика изменения в течение года стоимости имущества организации (темп прироста стоимости активов предприятия - 39,8%) при прочих равных оценивается как положительная тенденция и может служить индикатором повышения деловой активности организации за анализируемый период. Однако просмотр отчетности позволяет выявить так называемые «больные» статьи отчетности. Так организация имеет убыток за

2017 год в размере 783026 тыс. руб., и за 2016 год 571801 тыс. руб.. Размер убытка, кроме того, увеличился по сравнению с убытком за 2016 год на 211225 тыс. руб. При этом расходы по основному виду деятельности за анализируемый период выросли на 21,8% или на 795128 тыс. руб.

За отчетный год организация увеличила объем денежных средств на 69,7%, что в абсолютном выражении показывает динамику с 105750 тыс. руб. на конец 2016 года до 179457 тыс. руб. на конец 2017 года – рост на 73707 тыс. руб. Вместе с тем, отмечается незначительное уменьшение объема дебиторской задолженности за отчетный год на 11409 тыс. руб.

Отмечается высокий процент прироста по строке «Кредиторская задолженность», которая увеличилась на 215954 тыс. руб., что по отношению к началу анализируемого периода обозначило рост на 39,3%. Такая тенденция оказывает отрицательное влияние на финансовую устойчивость торгового предприятия, которое итогом своей деятельности получает убыток в течении двух лет.

За отчетный год рост внеоборотных активов составил 62,2% (или на 503599 тыс. руб.), тогда как оборотные активы организации показали рост в 22,7% (или на 238215 тыс. руб.). К концу 2017 года соотношение оборотных и внеоборотных активов стало практически равным – 1289159 тыс. руб. к 1312679 тыс. руб. В целом, с точки зрения ликвидности баланса, преобладающий рост внеоборотных активов над ростом оборотных активов нельзя охарактеризовать как положительное изменение. Динамика активов ООО «Керуска» представлена на рисунке 2.1.

При рассмотрении динамики собственного и заемного капиталов, следует обратить внимание на темп роста собственного капитала, который составил 40,5% (или увеличился на 525463 тыс. руб.). Заемный капитал тоже имеет положительную динамику и вырос в относительном выражении – на 38,8%, тогда как в денежном выражении произошел рост с 561251 тыс. руб. (на 31.12.2016) до 779091 тыс. руб. (на конец отчетного года). Исходя из этого можно сделать вывод, что рост внеоборотных активов обусловлен в

значительной части увеличением объема собственных средств торгового предприятия «Керуска», однако, как будет показано далее в ходе анализа ликвидности баланса, превышает темп роста собственного капитала.

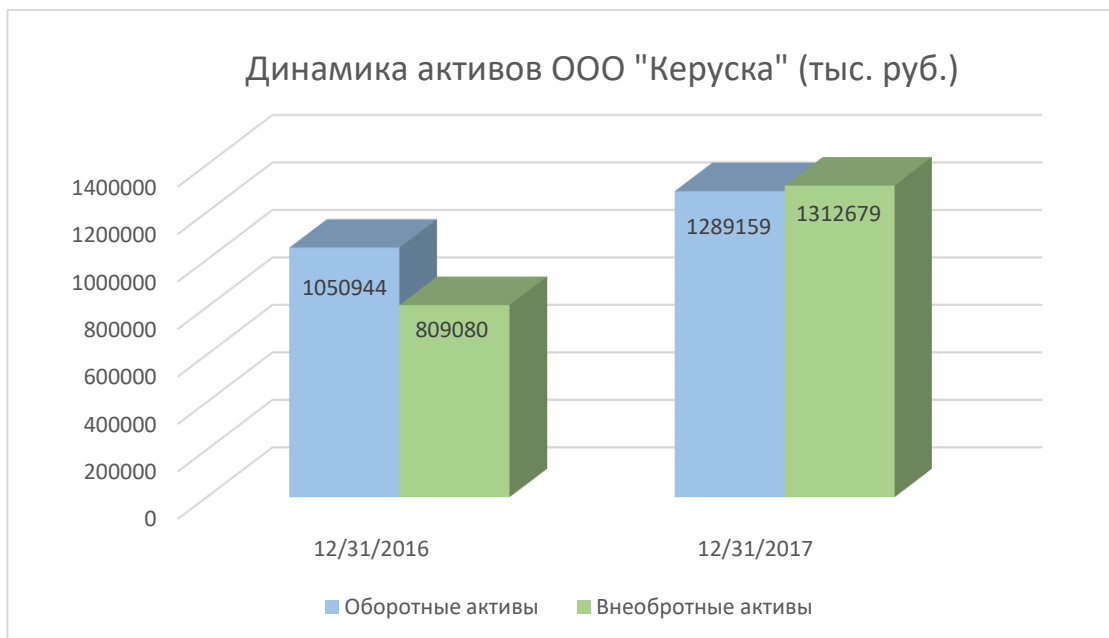


Рисунок 2.1 – Динамика активов за период с 31.12.2016 по 31.12.2017 гг.

В процессе экспресс-анализа выявлено, что на конец отчетного года соотношение кредиторской задолженности к дебиторской имеет следующий вид – 765353 тыс. руб. против 149034 тыс. руб. При этом отмечается тенденция роста кредиторской (на 39,3% за отчетный год) при сокращении объемов дебиторской задолженности (на 7,2%).

К концу 2017 года активы организации выросли преимущественно из-за роста следующих статей баланса: «Основные средства» на 67%, «Денежные средства и денежные эквиваленты» на 69,7%. Рост пассивов обусловлен увеличением объема добавочного капитала на 1307000 тыс. руб. (54,7%) и кредиторской задолженности на 215954 тыс. руб. (39,3%).

В целом динамику имущества организации можно представить графически на рисунке 2.2.



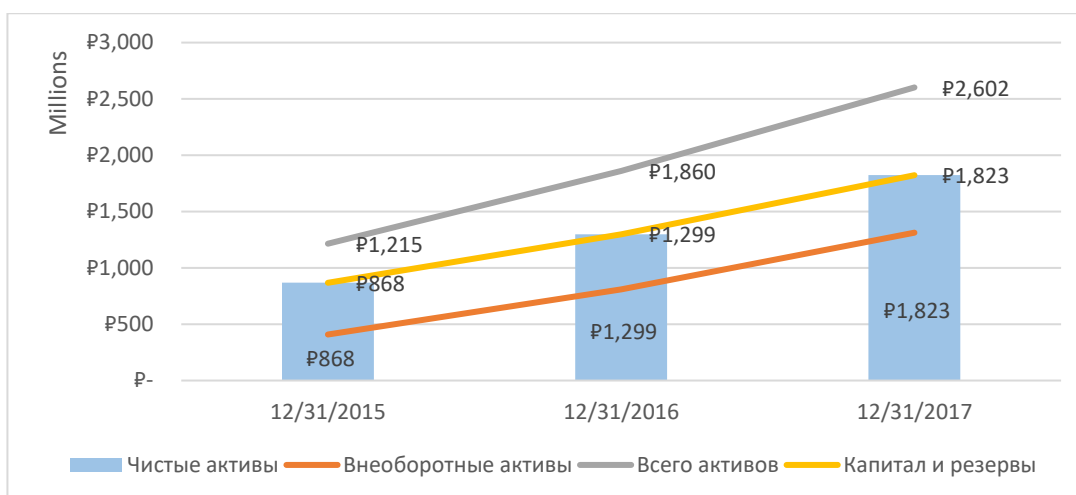


Рисунок 2.2 – Динамика изменения стоимости имущества организации по разделам баланса на 31.12.2017 год (тыс. руб.).

Можно сделать вывод, что для каждого из показателей свойственна положительная динамика. Эффективность деятельности организации характеризуется темпами, с которыми растут ее основные показатели: валюта баланса, выручка от продаж, прибыль от продаж, расходы по основным видам деятельности и другие. В целях оценки динамики изменений показателей, следует сравнить темпы их прироста за выбранный анализируемый период. Данные для оценки представлены в таблице 2.1.

Таблица 2.1

Оценка динамики основных показателей финансово-хозяйственной деятельности ООО «Керуска» за период с 31.12.2016 по 31.12.2017, (тыс. руб.)

Показатели	31.12.2016 г.	31.12.2017 г.	Изменения	Темп роста %
1. Выручка от продаж	3339944	3939066	599122	117,9
2. Валюта баланса (среднее значение)	1537480,5	2230931	693450,5	145,1
3. Убыток от продаж	(311610)	(507606)	(195996)	162,9
4. Прибыль от продаж	0	0	0	0

Взаимосвязь показателей, представленных в таблице, считается оптимальной, если соответствует неравенству, приведенному в первой главе данной работы в формуле (2):

$$I_{\Pi} > I_{В} > I_{ВБ} > 100\%$$

В соответствии с рассчитанными показателями можно провести сравнительный анализ нормативных темпов роста с темпами роста показателей торгового предприятия «Керуска»:

- $I_{ВБ} > I_{В}$ , темп роста валюты баланса превышает рост выручки от продаж. Такое соотношение указывает на снижение эффективности используемых организацией ресурсов;
- $I_{В} > I_{\Pi}$ , рост выручки от продаж никак не влияет на объем получаемой прибыли. За анализируемый период предприятие получает только убыток от продаж – на конец 2017 года его темп роста составил 162,9%;
- $I_{У} > I_{ВБ}$ , темп роста убытков от продаж выше, чем происходит увеличение итога баланса торгового предприятия.

Из полученного неравенства следует, что золотое правило экономики не выполняется. Можно дать общую оценку эффективности деятельности торгового предприятия «Керуска» за анализируемый период:

- наблюдается рост убыточности организации
- отсутствие за рассматриваемый период рентабельности продаж;

Для оценки уровня финансовой устойчивости был использован балансовый метод анализа. Результат анализа представлены в таблице 2.2.

На основе полученных данных получены следующие неравенства:

- 1)  $СКО(1) < 3$
- 2)  $СКО(2) < 3$
- 3)  $СКО(3) < 3$

Во всех трех случаях торговое предприятие не обладает достаточным объемом собственных оборотных средств, необходимым для формирования запасов и затрат. Финансовое положение организации характеризуется как кризисное.

Для более объективной оценки финансового состояния торгового предприятия необходимо провести углубленный анализ финансовой отчетности организации.

Таблица 2.2

Анализ финансовой устойчивости ООО «Керуска»

Показатель	31.12.2016 г.	31.12.2017 г.	Изменение
СКО(1)	489693	510068	20375
СКО(2)	489693	510068	20375
СКО(3)	489693	510068	20375
З (Запасы и затраты организации)	784502	960360	175858

2.2. Анализ финансового состояния торгового предприятия

Проведение анализа финансово-хозяйственной деятельности основывается на данных из бухгалтерской отчетности за 2016-2017 гг., в нее входят:

- Бухгалтерский баланс предприятия;
- Отчет о финансовых результатах;
- Отчет о движении денежных средств;
- Отчет о изменениях капитала.

Для углубленного анализа финансового состояния была использована общепринятая методика анализа финансового состояния, приведенная в учебнике под редакцией проф. Глазова М.М. [17, с. 42]

Результаты горизонтального анализа бухгалтерского баланса представлены в таблице 2.1. По состоянию на 31.12.2017 активы предприятия показали положительную динамику – рост на 743303 тыс. руб. (на 40%), в основном, за счет обновления основных средств торгового предприятия на 436187 тыс. руб., что составило 58,7% от общей положительной динамики. Также отмечается рост денежных средств и денежных эквивалентов на 73707 тыс. руб. (на 69,7%).

Таблица 2.1.

## Горизонтальный анализ баланса (период), тыс. руб.

Показатель	31.12.2016	31.12.2017	Изменение, 2016-2017	Темп роста, % 2016- 2017	Доля %
1	3	4	5	6	7
<b>Актив</b>					
<b>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>					
Нематериальные активы	0	0	0	0	0
Результаты исследований и разработок	0	0	0	0	0
Нематериальные поисковые активы	0	0	0	0	0
Материальные поисковые активы	0	0	0	0	0
Основные средства	650939	1087126	436 187	67	58,7
Доходные вложения в материальные ценности	0	0	0	0	0
Финансовые вложения	0	0	0	0	0
Отложенные налоговые активы	77402	131990	54588	70,5	7,3
Прочие внеоборотные активы	0	93563	93563	-	12,58
<b>ИТОГО по разделу I</b>	<b>728341</b>	<b>1312679</b>	<b>584338</b>	<b>80,2</b>	<b>78,6</b>
<b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>					
Запасы	774981	888482	113501	14,6	15,27
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	9541	71878	62337	753	8,38
Дебиторская задолженность	239693	149034	(90659)	(37,3)	(12,2)
задолженность учредителей по взносам в уставный капитал <sup>[?]</sup>	0	0	0	0	0
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	0	0	0	0	0
Денежные средства и денежные эквиваленты	105750	179457	73707	69,7	9,9
Прочие оборотные активы	229	308	79	34,5	0,01
<b>ИТОГО по разделу II</b>	<b>1130194</b>	<b>1289159</b>	<b>158965</b>	<b>14,1</b>	<b>21,38</b>
<b>БАЛАНС</b>	<b>1858535</b>	<b>2601838</b>	<b>743303</b>	<b>39,9</b>	<b>100</b>

Продолжение таблицы 2.1.

Пассив					
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ					
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	376258	376258	0	0	0
Собственные акции, выкупленные у акционеров	0	0	0	0	0
Переоценка внеоборотных активов	0	0	0	0	0
Добавочный капитал (без переоценки)	2387956	3694956	1307000	54,7	175,8
Резервный капитал	0	0	0	0	0
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	(1466930)	(2248467)	(781537)	(53,3)	(105,1)
<b>ИТОГО по разделу III</b>	<b>1297284</b>	<b>1822747</b>	<b>525463</b>	<b>40,5</b>	<b>70,7</b>
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
Заемные средства	0	0	0	0	
Отложенные налоговые обязательства	0	0	0	0	0
Оценочные обязательства	0	0	0	0	0
Прочие долгосрочные обязательства	0	0	0	0	0
<b>ИТОГО по разделу IV</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
Заемные средства	0	0	0	0	0
Кредиторская задолженность	549399	765353	215954	39,3	29,05
Доходы будущих периодов	0	0	0	0	0
Доходы будущих периодов, возникшие в связи с безвозмездным получением имущества и государственной помощи <sup>[2]</sup>	0	0	0	0	0
Оценочные обязательства	11852	13738	1886	15,9	0,25
Прочие краткосрочные обязательства	0	0	0	0	0
<b>ИТОГО по разделу V</b>	<b>561251</b>	<b>779091</b>	<b>217840</b>	<b>38,8</b>	<b>29,3</b>
<b>БАЛАНС</b>	<b>1858535</b>	<b>2601838</b>	<b>743303</b>	<b>39,9</b>	<b>100</b>

Положительным результатом за отчетный период можно считать уменьшение дебиторской задолженности на 37,3%, что в абсолютном значении составило 90659 тыс. руб.

За 2017 год наибольшую положительную динамику показал счет «Добавочный капитал» (без переоценки), который вырос на 54,7%, что в денежном выражении составило 1307000 тыс. руб. За анализируемый период кредиторская задолженность выросла до 765353 тыс. руб., что по отношению к прошлому году на 39,3% больше.

Следующим этапом в анализе показателей бухгалтерского баланса является структурный (вертикальный) анализ. Данные для анализа представлены в таблице 2.2.

Таблица 2.2

Вертикальный анализ баланса ООО «Керуска», тыс.руб.

Показатель	31.12.2016	%	31.12.2017	%
1	3	4	5	6
<b>Актив</b>				
<b>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>				
Основные средства	650939	35,02	1087126	41,78
Отложенные налоговые активы	77402	4,16	131990	5,1
Прочие внеоборотные активы	0	0	93563	3,6
<b>ИТОГО по разделу I</b>	<b>728341</b>	<b>39,18</b>	<b>1312679</b>	<b>50,45</b>
<b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>				
Запасы	774981	41,69	888482	34,14
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	9541	0,51	71878	2,76
Дебиторская задолженность	239693	12,89	149034	5,7
Денежные средства и денежные эквиваленты	105750	5,68	179457	6,9
Прочие оборотные активы	229	0,01	308	0,01
<b>ИТОГО по разделу II</b>	<b>1130194</b>	<b>60,8</b>	<b>1289159</b>	<b>49,54</b>
<b>БАЛАНС</b>	<b>1858535</b>	<b>100</b>	<b>2601838</b>	<b>100</b>
<b>Пассив</b>				
<b>III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ</b>				
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	376258	20,2	376258	14,46

## Продолжение таблицы 2.2

Добавочный капитал (без переоценки)	2387956	128,5	3694956	142,01
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	(1466930)	(78,9)	(2248467)	(86,4)
ИТОГО по разделу III (собственный капитал)	1297284	69,8	1822747	70,05
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
ИТОГО по разделу IV	0	0	0	0
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Кредиторская задолженность	549399	29,5	765353	29,4
Оценочные обязательства	11852	0,64	13738	0,5
ИТОГО по разделу V	561251	30,2	779091	29,9
БАЛАНС	1858535	100	2601838	100

На конец 2017 года за прошедший отчетный период доля внеоборотных активов предприятия выросла до 50,45% от общей суммы активов. Наибольшую долю составили основные средства – 41,78%.

За отчетный год запасы в абсолютном выражении показали рост, тогда как их доля в оборотных активах снизилась до 34,14% - на начало года доля запасов составляла 41,69%. Это негативно влияет на ликвидность активов, поскольку снижается удельный вес оборотных активов в целом в общем размере имущества организации.

Анализ бухгалтерского баланса показал, что структура активов меняется в сторону увеличения доли внеоборотных активов, что в целом снижает ликвидность баланса торгового предприятия.

Также стоит выделить быстрый рост непокрытого убытка – за год темп роста составил 53,3%.

Как видно из данных, представленных в таблице 2.3, у торгового предприятия «Керуска» замечена отрицательная динамика соотношения дебиторской и кредиторской задолженностей.

## Анализ ликвидности активов

Показатель ликвидности	Значение показателя		Изменение показателя (гр.3 – гр.2)	Рекомендованное значение коэффициента
	31.12.2016	31.12.2017		
1	2	3	4	5
Коэффициент текущей ликвидности	2,01	1,65	- 0,36	$K \geq 2$
Коэффициент быстрой ликвидности	0,193	0,235	+ 0,042	$K \geq 0,8$
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,188	0,23	+ 0,042	$K \geq 0,2$
Соотношение дебиторской и кредиторской задолженностей	0,29	0,195	- 0,095	$K \geq 1$

Существует модель, в соответствии с которой считается, что организация кредитует своих дебиторов за счет кредиторов, т.е. соотношение дебиторской и кредиторской задолженностей должно быть примерно один к одному. Однако в финансовом менеджменте показано, что для того, чтобы кредитование дебиторов происходило за счет кредиторской задолженности, необходимо превышение кредиторской задолженности над дебиторской [13, с. 381].

Если использование кредиторской задолженности является наиболее дешевым источником финансирования, а в большинстве случаев этот источник является бесплатным, за исключением случаев нарушения сроков погашения задолженности, то превышение кредиторской задолженности над дебиторской при условии точного соблюдения графика платежей, является рациональным способом управления финансами предприятия. Предприятию выгодно его использовать.



На конец 2017 года коэффициент текущей ликвидности вышел из зоны нормативного значения равного 2, уменьшившись до 1,65 – данный показатель означает, что на каждый рубль текущих обязательств предприятие располагает 1,65 рублями оборотных активов. Отрицательная динамика показателя за год составила - 0,36. Нормативное значение коэффициента текущей ликвидности принято на основе данных по промышленным предприятиям, коэффициент текущей ликвидности для которых должен быть выше, чем для торговых организаций, оборачиваемость активов которых обычно значительно выше, чем в промышленности. Большинство специалистов считают, что для торгового предприятия значения этого показателя должно быть равно 1.5 [21, с. 121].

Коэффициент быстро ликвидности за прошедший год все еще не достиг нормативного значения, но отмечается положительная динамика - рост составил + 0,042.

По сравнению с концом 2016 года, в 2017 году коэффициент абсолютной ликвидности достиг нормативного значения и составил 0,23, при норме коэффициента 0,2 и более. Рост показателя за анализируемый период составил + 0,042.

Для проведения сравнительного анализа степени ликвидности активов и пассивов баланса необходимо сгруппировать согласно методике: Активы в порядке убывания степени их ликвидности, а пассивы в порядке возрастания сроков погашения обязательств. Группировка представлена в таблице 2.4.

Таблица 2.4

Группировка активов и пассивов баланса, тыс. руб.

Наименование	Показатель	2016	2017
Наиболее ликвидные активы	A1	105750	179457
Быстроликвидные активы	A2	160443	149034
Наименее ликвидные активы	A3	994965	1109394
Труднореализуемые активы	A4	809080	1312679

Продолжение таблицы 2.4

Срочные обязательства	П1	549399	765353
Краткосрочные пассивы	П2	11852	13738
Долгосрочные пассивы	П3	0	0
Постоянные пассивы	П4	1297284	1822747
Баланс	Б	3928773	5352402

Сравнительный анализ в таблице 2.5 показывает, что и в 2016 году, и в 2017 году баланс не обладает абсолютной ликвидностью, по причине невыполнения первого нормативного неравенства. Недостаточная ликвидность является результатом нерационального использования финансовых ресурсов, что в будущем может привести к потере платежеспособности.

Таблица 2.5

Анализ ликвидности баланса предприятия

Нормативное соотношение активов и пассивов	Фактическое соотношение активов и пассивов	
	31.12.2016	31.12.2017
$A1 \geq П1$	$A1 < П1$	$A1 < П1$
$A2 \geq П2$	$A2 > П2$	$A2 > П2$
$A3 \geq П3$	$A3 > П3$	$A3 > П3$
$A4 < П4$	$A4 < П4$	$A4 < П4$

Для более детальной оценки финансовой устойчивости целесообразно рассчитать коэффициенты автономии, финансовой независимости, маневренности собственного капитала и другие. Рассчитанные коэффициенты представлены в таблице 2.6.

## Коэффициентный анализ финансовой устойчивости предприятия

Показатель	Значение показателя		Отклонение (гр.3-гр.2)	Описание показателя и его нормативное значение
	31.12.2016	31.12.2017		
1	2	3	4	5
1. Коэффициент автономии	0,698	0,7	+ 0,002	Отношение собственного капитала к общей сумме капитала. Нормальное значение: 0,45 и более (оптимальное 0,55-0,7).
2. Коэффициент финансового левериджа	0,432	0,427	- 0,005	Отношение заемного капитала к собственному. Нормальное значение: не более 1,22 (оптимальное 0,43-0,82).
3. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,5	0,395	- 0,108	Отношение собственных оборотных средств к оборотным активам. Нормальное значение: не менее 0,1.
4. Индекс постоянного актива	0,56	0,72	+ 0,16	Отношение стоимости внеоборотных активов к величине собственного капитала организации. Нормальное значение: от 0,5 до 0,8.
5. Коэффициент покрытия инвестиций	0,698	0,7	+ 0,002	Отношение собственного капитала и долгосрочных обязательств к общей сумме капитала. Нормальное значение для данной отрасли: 0,7 и более.

Продолжение таблицы 2.6.

6. Коэффициент маневренности собственного капитала	0,438	0,279	- 0,159	Отношение собственных оборотных средств к источникам собственных средств. Нормальное значение для предприятий торговли: не менее 0,4.
7. Коэффициент мобильности имущества	0,608	0,495	- 0,113	Отношение оборотных средств к стоимости всего имущества. Характеризует отраслевую специфику организации. Нормальное значение: от 0,1 до 0,17.
8. Коэффициент мобильности оборотных средств	0,094	0,139	+ 0,045	Отношение наиболее мобильной части оборотных средств (денежных средств и финансовых вложений) к общей стоимости оборотных активов.
9. Коэффициент обеспеченности запасов	0,734	0,574	- 0,16	Отношение собственных оборотных средств к стоимости запасов. Нормальное значение: 0,5 и более.
10. Коэффициент краткосрочной задолженности	1	1	0	Отношение краткосрочной задолженности к общей сумме задолженности.

Коэффициент автономии имеет оптимальное значение для предприятия торговли в течении двух лет: 2016 год равен 0,698, за 2017 год коэффициент автономии равен 0,7, что показывает незначительную, но положительную динамику.

Показатель финансовой независимости ООО «Керуска» находится в пределах нормального значения с незначительной отрицательной динамикой: 0,432 за 2016 год и 0,427 за 2017 год, соответственно.

Стоит отметить значительное падение показателя обеспеченности собственными оборотными средствами: - 0,108 за анализируемый период, но значение коэффициента все еще находится в пределах рекомендуемого значения.

Быструю отрицательную динамику за анализируемый период получил коэффициент маневренности собственного капитала – он уменьшился на 15,9%. Это связано со снижением доли оборотных активов в целом в общем размере активов. Удельный вес всех видов оборотных активов снизился на конец отчетного года, за исключением абсолютно ликвидных денежных средств, доля которых несколько выросла.

Однако в целом размер и удельный вес оборотных активов, которые являются наиболее ликвидными, сократился в пользу внеоборотных, наименее ликвидных или труднореализуемых активов. На конец 2017 показатель равен 0,279, при норме более 0,4. Это обусловлено снижением размера собственного оборотного капитала из-за перераспределения собственных источников финансирования на финансирование внеоборотных активов, размер которых значительно вырос. При сохранении негативной динамики велик риск потери финансовой устойчивости.

Коэффициент мобильности имущества к концу 2017 года снизился на 11,3% по отношению к предыдущему году. Данный показатель не имеет нормативных значений, а в основном характеризует отраслевую принадлежность предприятия.

### 2.3. Анализ эффективности финансово-хозяйственной деятельности

Информационным источником для проведения анализа финансовых результатов деятельности ООО «Керуска» служит «Отчет о финансовых результатах».

К концу анализируемого периода выручка от продаж организации составила 3939066 тыс. руб., что показывает рост на 17,9% или на 599122 тыс. руб. При этом был получен убыток от продаж в размере 12,9% от общего объема выручки и составил 507606 тыс. руб. – по сравнению с 2016 годом убыток от основного вида деятельности показал отрицательную динамику в размере 62,9%, что в абсолютном выражении составило 195966 тыс. руб.

Стоит отметить, что рост расходов по основным видам деятельности, разделенных в таблице две составляющие: на себестоимость продаж и коммерческие расходы, опережает рост выручки. Общая сумма расходов в 2017 году составила 4446672 тыс. руб., что на 21,8% больше расходов за 2016 год, где их объем был равен 3651544 тыс. руб. В таблице 2.7 отражен результат анализа прибыли за период с 2016 по 2017 гг.

Таблица 2.7

#### Анализ финансовых результатов ООО «Керуска» за 2016 – 2017 гг.

Показатель	2016 г., тыс. руб.	2017 г., тыс. руб.	Отклонения	
			Абсолютное, тыс. руб.	Относительное, %
Выручка от продаж	3339944	3939066	599122	17,9
Себестоимость продаж	(2327338)	(2696946)	(369608)	15,8
Валовая прибыль (убыток)	1012606	1242120	229514	22,6
Коммерческие расходы	(1324216)	(1749726)	(425510)	32,1
Прибыль (убыток) от продаж	(311610)	(507606)	(195996)	62,9
Проценты к получению	0	0	0	0

## Продолжение таблицы 2.7

Прочие доходы	2339	1655	(674)	28,8
Прочие расходы	(282639)	(330174)	(47535)	16,8
Прибыль (убыток) до налогообложения	(591910)	(836125)	(244215)	41,2
в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	98273	114126	15853	16,1
Изменение отложенных налоговых активов	20109	53099	32990	164
Чистая прибыль (убыток)	(571801)	(783026)	(211225)	36,9

По результатам анализа можно сделать вывод, что основные показатели результатов деятельности (прибыль от продаж, чистая прибыль, прочие доходы) сохраняют тенденции отрицательной динамики.

Увеличение объема выручки от продаж не покрывает себестоимость продаж и коммерческие расходы, которые в свою очередь, тоже за анализируемый период увеличились на 15,8% и 32,1%, соответственно.

В целях определения степени влияния отдельных факторов на получаемую торговым предприятием «Керуска» прибыли от продаж был проведен факторный анализ.

Информационной базой для проведения расчетов влияния факторов на изменение прибыли от продаж является «Отчет о финансовых результатах». По причине неоднородности продукции, которую реализует организация «Керуска» в данном анализе фактор изменения цен учитываться не будет. Отобранные для проведения анализа факторы представлены в таблице 2.8.

## Факторный анализ прибыли от продаж

Показатель	31.12.2016 г.	31.12.2017 г.	Вклад в изменение прибыли	Коэффициент роста
Выручка от продаж	3339944	3939066	599122	0,179
Себестоимость продаж	(2327338)	(2696946)	369608	0,158
Коммерческие расходы	(1324216)	(1749726)	(425510)	0,321
Убыток от продаж	(311610)	(507606)	(195996)	0,629

За анализируемый период убыток от продаж сохраняет тенденцию к росту значений, и рост убытка от продаж с 31.12.2016 года по 31.12.2017 год составил 62,9%. Главную роль в сохранении отрицательной динамики играют два фактора: себестоимость продаж и коммерческие расходы.

Себестоимость продаж выросла с 2327338 тыс. руб. (с конца 2016 года) до 2696946 тыс. руб. (на конец 2017 года), что в целом сократило объем прибыли на 369608 тыс. руб. (или на 15,8%)

Наибольшее негативное воздействие на финансовый результат от продаж оказали коммерческие расходы, уменьшив его за отчетный год на 32,1% или в абсолютном выражении на 425510 тыс. руб. по сравнению с предыдущим годом.

В течении всего анализируемого периода отмечен рост выручки от продаж, который скомпенсировал часть расходов в размере 599122 тыс. руб. (или на 17,9%). За 2017 год в ходе реализации продукции была получена выручка в размере 3939066 тыс. руб., в предыдущем году ее размер был равен 3339944 тыс. руб. Полученной выручки в течении двух лет недостаточно для покрытия себестоимости продаж и коммерческих расходов торгового предприятия «Керуска», поэтому предприятие в течение этих двух лет убыточно.



Анализ эффективности использования активов и их источников проводился с использованием показателей оборачиваемости или деловой активности организации. Результаты проведенного анализа представлены в таблице 2.9.

Таблица 2.9

Расчет и оценка оборачиваемости

Показатель оборачиваемости	Коэффициент		Период (в днях)	
	2016 г.	2017 г.	2016 г.	2017 г.
1	2	3	4	5
1. Оборачиваемость оборотных средств	3,6	3,4	101	107
2. Оборачиваемость запасов	5,37	4,74	68	77
3. Оборачиваемость дебиторской задолженности	18,12	25,5	20	14
4. Оборачиваемость кредиторской задолженности	7,6	6	48	61
5. Оборачиваемость активов	2,2	1,77	166	206
6. Оборачиваемость собственного капитала	3,1	2,52	118	145

На конец 2017 года коэффициент оборачиваемости оборотных средств показывает уменьшение количества дней, необходимых для полного оборота, что характеризует данное изменение, как положительное. Динамика показателя выражается уменьшением скорости оборота на 0,05% (с 101 дня на конец 2016 года до 107 дней к концу 2017 года). Показатель оборачиваемости запасов за анализируемый период увеличился на 9 дней – скорость оборота запасов упала на 11,7% по отношению к предыдущему году.

Положительное воздействие на эффективность деятельности организации оказывает ускорившийся оборот дебиторской задолженности (с 20 дней на конец 2016 года до 14 дней на конец 2017 года). Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности вырос на 40,7%. Также наблюдается замедление оборачиваемости кредиторской задолженности на

21% (в течении анализируемого периода, оборачиваемость в днях увеличился на 13 дней). В целом, ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности позволяет предприятию быстрее погашать задолженность перед кредиторами и в дальнейшем снизить срок оборачиваемости кредиторской задолженности и повысить его коэффициент.

На конец отчетного периода коэффициент оборачиваемости активов с 2,2 (на конец 2016 года) уменьшился до 1,77 (на конец 2017 года), что показывает отрицательную динамику в размере 19,5% за анализируемый период (увеличив срок оборачиваемости на 27 дней).

Отрицательную динамику показал темп оборота собственного капитала. За отчетный год коэффициент уменьшился с 3,1 до 2,52 единиц (на 18,7%). Такой результат был получен в связи значительным увеличением собственного капитала за 2017 год по статье «Добавочный капитал».

Завершает анализ торгового предприятия рейтинговая оценка финансового состояния. Полученный показатель определит к какому из пяти классов предприятий относится торговое предприятие «Керуска». В таблице 2.10 содержатся расчеты по определению рейтинговой оценки.

Среднее итоговое значение, полученное входе проведения интегральной оценки устойчивости финансового состояния за анализируемый период, равняется:

$$\text{Итоговая оценка} = (41,5 + 42) \div 2 = 41,75$$

Согласно полученной оценки и на основе критериев, изложенных в Приложении 3, торговое предприятие «Керуска» относится к IV-му классу предприятий. К данному классу относятся предприятия, характеризующиеся как финансово неустойчивые.

Структура капитала отличается неудовлетворительным состоянием, и относительно низкой платежеспособностью. Деловые отношения с предприятиями IV-го класса строят с учетом риска потери вложенных денежных средств.

Согласно полученной оценки и на основе критериев, изложенных в Приложении 4, торговое предприятие «Керуска» относится к IV-му классу предприятий. К данному классу относятся организации, характеризующиеся как финансово неустойчивые.

Таблица 2.10

Рейтинговая оценка устойчивости финансового состояния организации

№ п/п	Показатели устойчивости финансового состояния	На начало отчетного года		На конец отчетного года	
		Фактическое значение	Количество баллов	Фактическое значение	Количество баллов
1	Коэффициент абсолютной ликвидности (К <sub>4</sub> )	0,188	4	0,23	8
2	Коэффициент срочной ликвидности (К <sub>3</sub> )	0,193	0	0,235	0
3	Коэффициент текущей ликвидности (К <sub>6</sub> )	2,01	1,5	1,65	1,5
4	Коэффициент общей финансовой независимости (К <sub>1</sub> )	0,7	17	0,7	17
5	Коэффициент финансовой независимости в части оборотных активов (К <sub>2</sub> )	0,56	15	0,49	12
6	Коэффициент финансовой независимости в части запасов (К <sub>5</sub> )	0,63	4	0,57	3,5
7	ИТОГО		41,5		42

Структура капитала отличается неудовлетворительным состоянием, и относительно низкой платежеспособностью. Деловые отношения с предприятиями IV-го класса строят с учетом риска потери вложенных денежных средств.

В ходе полученного результата рейтинговой оценки было выявлено неудовлетворительное состояние организации. Для получения прогноза состояния торгового предприятия в будущем, был проведен анализ вероятности банкротства.

Анализ вероятности банкротства был проведен по методике В.В. Ковалева. Основана методика на комплексном показателе финансовой устойчивости, который имеет следующий вид:

$$N = 25R_1 + 25R_2 + 20R_3 + 20R_4 + 10R_5,$$

$$\text{где } R_i = \frac{N_i}{\text{Нормативное значение } Ni};$$

$N_1$  – коэффициент оборачиваемости запасов (нормативное значение  $N_1 = 3$ );

$N_2$  – коэффициент текущей ликвидности (нормативное значение  $N_2 = 2$ );

$N_3$  – коэффициент структуры капитала (нормативное значение  $N_3 = 1$ );

$N_4$  – коэффициент рентабельности (нормативное значение  $N_4 = 0,3$ );

$N_5$  – коэффициент эффективности (нормативное значение  $N_5 = 0,2$ ).

Комплексный показатель  $N$  равный 100 и более, характеризует финансовое состояние как устойчивое. Чем сильнее  $N$  отклоняется от нормы, тем большей вероятностью банкротства обладает анализируемое предприятие.

В таблице 2.11 представлен анализ вероятности банкротства на конец 2016 года и на конец 2017 года, чтобы оценить динамику финансового состояния торгового предприятия «Керуска».

Таблица 2.11

Анализ вероятности банкротства ООО «Керуска»

Коэффициент	31.12.2016	R	31.12.2017	R
$N_1$	5,37	1,79	4,74	1,58
$N_2$	2,01	1,005	1,65	0,825
$N_3$	1	1	1	1
$N_4$	- 0,31	-1,03	- 0,3	-1
$N_5$	- 0,09	-0,45	- 0,13	- 0,65
$N$		68		53,6

Коэффициент  $N$ , характеризующий вероятность банкротства, не дает точного результата о вероятности банкротства, он дает прогноз на ближайшие пять лет из расчета: чем меньше значение коэффициента анализируемого предприятия от значения  $N = 100$  (принятого, как показатель устойчивого состояния организации), тем выше вероятность наступления неплатёжеспособности предприятия, а как следствие, и банкротство.

У торгового предприятия «Керуска» как на конец 2016 года показатель меньше устойчивого ( $N=68$ ), так и к концу анализируемого периода (31.12.2017 г.) выявлен показатель ниже нормы ( $N=53,6$ ). При этом стоит отметить тенденцию к повышению вероятности банкротства для выбранного к анализу предприятия, который уменьшился на 21,2%,

Такой результат требует пересмотра финансовой стратегии торгового предприятия и выработки тактических задач для повышения основных показателей деятельности организации, так как в целом наблюдается отрицательная динамика для ряда основных показателей на протяжении всего анализируемого периода.

### 3. Рекомендации по улучшению показателей деятельности торгового предприятия

#### 3.1. Выводы по результатам анализа хозяйственно-финансовой деятельности ООО «Керуска»

По результатам проведенного анализа финансово-хозяйственной деятельности торгового предприятия «Керуска», анализируемый период с 01.01.2016 года по 31.12.2017 года, можно сделать ряд выводов.

Рост валюты баланса, как индикатор повышения деловой активности, сохраняет положительную динамику на протяжении двух лет. В ходе экспресс-анализа, проведенного в параграфе 2.1., были выявлены «больные» статьи бухгалтерской отчетности.

За отчетный период финансовым результатом работы организации «Керуска» как на конец 2016 года, так и на конец 2017 года является убыток, который продолжает следовать тенденции его увеличения: за последний год отрицательный рост составил 62,9% по отношению к предыдущем году. Негативное влияние на финансовый результат оказали увеличившиеся расходы, связанные с реализацией продукции торгового предприятия, и выросшая себестоимость продаж. Общий рост расходов по основному виду деятельности с 01.01.2016 по 31.12.2017 составил 21,8% или на 795128 тыс. руб. На рисунке 3.1. представлена динамика прибыли и расходов по основному виду деятельности организации «Керуска» (с учетом данных на начало 2016 года).

На конец отчетного года финансовой устойчивости, кроме убытков от продаж и выросших расходов, угрожает быстрый темп роста кредиторской задолженности. За последний год она увеличилась на 215954 тыс. руб., что в относительном выражении составило 39,3%. Дополнительным индикатором возможных проблем платежеспособности служит несоответствующий норме коэффициент быстрой ликвидности, который показал положительную динамику в 22% за последний год, так и не достигнув нормативного значения.

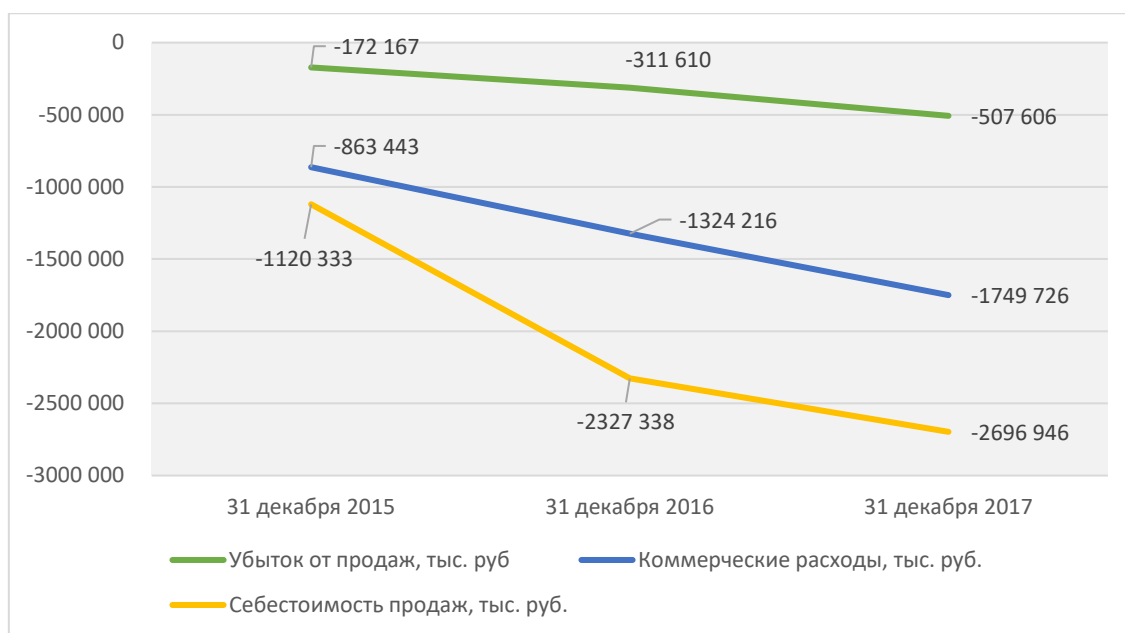


Рисунок 3.1. – Динамика прибыли и расходов по основному виду деятельности ООО «Керуска» период с 31.12.2015 по 31.12.2017 гг.

На конец 2017 года соотношение активов по степени ликвидности и пассивов по сроку их погашения немного не соответствует норме. Неспособность обеспечивать своевременность погашения краткосрочных обязательств перед кредиторами может негативно влиять на взаимоотношения с деловыми партнерами организации.

В ходе проведения анализа были также выявлены и положительные изменения в структуре баланса и рост отдельных коэффициентов.

Положительную динамику на конец отчетного периода показали активы организации, их объем вырос на 40%, большую доля которых пришлось на основные средства торгового предприятия.

Заметный рост в 22,3% показал коэффициент абсолютной ликвидности и превысил нормативный показатель (равный 0,2), подразумевающий под собой способность погашать 20% текущих пассивов организации за счет абсолютно ликвидных активов. Предпосылкой к такой положительной динамике послужил увеличившийся объем денежных средств и денежных эквивалентов в балансе организации за отчетный 2017 год.

Анализ хозяйственно-финансовой деятельности был проведен с учетом того, что основным видом деятельности организации «Керуска» является розничная торговля. В целом, деятельность организации можно охарактеризовать, как убыточную. В следующем параграфе будет рассмотрена модель по повышению показателя выручки от продаж.

### 3.2. Разработка модели для ООО «Керуска» по улучшению финансовых результатов

Для улучшения финансовых результатов хозяйственно-финансовой деятельности торгового предприятия «Керуска» была предложен комплекс мероприятий для увеличения выручки от продаж и снижения расходов, первым этапом которого выступает использование рекламных инструментов для привлечения покупателей. Исходные данные для разработки модели представлены в таблице 3.1.

Таблица 3.1

Исходные данные для разработки модели по улучшению финансовых результатов деятельности ООО «Керуска»

Показатель	Значение
Выручка от продаж (тыс. руб.)	3939066
Переменные расходы (себестоимость продаж) (тыс. руб.)	2696946
Удельный вес (доля) переменных затрат в выручке от продаж	0,684
Постоянные расходы (тыс. руб.)	1749726
Точка безубыточности (тыс. руб.)	5548808,65
Абсолютное значение разницы между выручкой от продаж и точкой безубыточности (тыс. руб.)	1609742,65

Была определена точка безубыточности для основного вида деятельности ООО «Керуска», значение которой равняется 5548808,65 тыс. руб. Разница между полученной выручкой и точкой безубыточности равна 1609742,65 тыс. руб., что равняется 29% (от объема выручки от продаж). Это



значение размера недополученных средств, необходимых для того, чтобы деятельность организации не приносила убыток. Такой высокий процент недостатка объема получаемых средств от реализации продукции требует пересмотра используемой стратегии: в данной работе будет предложена модель по использованию маркетинговых возможностей расширения объема операционной деятельности торгового предприятия, а именно увеличение расходов на рекламу, определение периодичности ее проведения с использованием более одного канала взаимодействия с целевой аудиторией.

Оценка экономической эффективности предложенных мероприятий выполнена с использованием результатов тестирования многоканальной рекламы в одном из подразделений организации магазина KIABI (Киabi), расположенном в Санкт-Петербурге в торговом комплексе «Охта Молл». Результаты тестирования показали возможность привлечения покупателей и роста за счет этого выручки магазина. Для разработки модели были использованы данные бухгалтерского и управленческого учета о проводимых рекламных кампаниях внутри подразделения.

Для оценки результатов проведенной рекламной кампании был выбран май 2018 года. Запуск кампании пришелся на вторую половину апреля 2018 года. Целевой аудиторией стали женщины от 27 до 52 лет, каналами для проведения рекламной кампании были выбраны: звуковая реклама на территории торгового комплекса «Охта Молл», таргетированная реклама в социальной сети Вконтакте и сервисе Instagram (Инстаграм). На основе данных управленческого учета бюджет на проведение тестовой рекламной кампании составил 280 тыс. руб.

С использованием данных о ежемесячной выручке от реализации ООО «Керуска» в подразделении ТЦ «Охта Молл» за 2018 год, содержащихся в Приложении 3, были рассчитаны показатели динамики продаж в мае, когда был получен эффект увеличения продаж от привлечения покупателей в магазин, по сравнению со среднемесячной выручкой в остальные 11 месяцев 2018 года. Поскольку реклама началась во второй половине апреля, то с

учетом обычного небольшого временного лага в одну-две недели, ее результаты проявились именно в мае. В таблице 3.2 приведены результаты расчетов коэффициента роста выручки в мае 2018 года по сравнению со среднемесячным значением выручки магазина за 11 месяцев, когда реклама не использовалась.

Таблица 3.2

Результат роста выручки в ходе проведенной рекламной акции в подразделении ООО «Керуска» в магазине Киаби, расположенном в торговом комплексе Охта Молл (2018 год.)

Показатель	Значение
Годовая выручка магазина (руб.)	154298815
Среднемесячная выручка за 11 месяцев 2018 года, когда реклама не использовалась (руб.)	12406156,4
Выручка при рекламной акции (руб.)	17831095
Коэффициент роста выручки за счет проведения рекламной акции	1,44

Среднемесячная выручка от продаж за 11 месяцев года, когда реклама не использовалась, равна 12406156,4 руб., тогда как в период проведения рекламной акции был зафиксирован рост значения выручки до 17831095 руб. за май 2018 года. В процентном выражении прирост составил 44%, что характеризует использование рекламы, как эффективную меру для повышения выручки от реализации продукции.

На основании полученного результата увеличения выручки после рекламы в одном из подразделений (магазине Киаби Санкт-Петербурга), выбранном в качестве тестового, была предложена аналогичная рекламная компания, охватывающая все подразделения организации по всей России. С целью определения эффективности применения предлагаемой модели увеличения выручки для всех подразделений организации «Керуска», включающей 22 магазина по всей России, были произведены расчеты экономической эффективности от ее запуска.

Для анализа была использована CVP-модель (безубыточности). Была рассчитана точка безубыточности в денежном выражении для организации в целом в предположении, что в рекламную кампанию будут включены все магазины, что даст увеличение выручки, темп прироста которой будет равен полученному во время тестового мероприятия в магазине «Киabi» в торговом комплексе «Охта Молл» (расположенном в г. Санкт-Петербург).

Продолжительность рекламной кампании принята равной 12 месяцам или целому году, за который выручка и расходы были оценены на основании взятых из бухгалтерской финансовой отчетности за последний отчетный период. Целью данной кампании станет повышение узнаваемости бренда и увеличение числа постоянных покупателей. Анализируемая бухгалтерская финансовая отчетность представлена в Приложении 1.

Для расчета точки безубыточности необходимо разделить затраты организации на постоянные и переменные по их поведению в зависимости от объема реализации. При отсутствии данных управленческого учета можно воспользоваться данными отчета о финансовых результатах. Поскольку для торговой организации в строке «себестоимость продаж» отражается себестоимость товаров, которая меняется с изменением объемов продаж, а издержки обращения, которые в большинстве своем являются постоянными, приводятся в строке «коммерческие расходы», то можно переменные расходы считать равными себестоимости продаж, а к постоянным отнести коммерческие расходы. Тогда размер выручки, который будет равен всем совокупным затратам, как переменным, так и постоянным, или точки безубыточности в денежном выражении можно определить по следующей формуле:

$$X = \frac{ПЗ}{(1-УВ_{пер})},$$

где

X - значение точки безубыточности в денежном выражении,

ПЗ - постоянные затраты,

$УВ_{пер}$  - удельный вес суммарных переменных затрат в выручке.

Постоянные затраты должны быть увеличены на стоимость рекламной компании для всех 22 магазинов, при условии длительности проведения рекламной кампании равной 12 месяцам. Эти расходы будут равны 73920 тыс. руб. ( $280000 \times 22 \times 12$ ).

Выручка за год по всей фирме в целом составит 5661532,71 тыс. руб. ( $3939066 \times 1,4373$ ). Удельный вес переменных расходов в выручке принимаем равным 0,685 ( $2696946 \div 3939066$ ). Тогда значение точки безубыточности будет равно 5783227,03 тыс. руб. ( $((1749726 + 73920) \div (1 - 0,685))$ ). Результаты расчетов представлены в таблице 3.3.

Таблица 3.3

Итоги предложенной модели по улучшению финансовых результатов деятельности ООО «Керуска»

Показатель	Значение
Расходы на рекламу (тыс. руб.)	73920
Выручка от продаж за год (все 22 магазина России) (тыс. руб.)	5661532,71
Точка безубыточности (тыс. руб.)	5783227,03

Полученное значение точки безубыточности оказалось меньше рассчитанной величины выручки, увеличившейся в результате рекламной кампании. Это требует использования дополнительных мер для достижения безубыточности, например, путем снижения величины постоянных затрат. Определим, на какую величину необходимо сократить постоянные затраты, чтобы достичь точки безубыточности, равной значению выручки, которая может быть получена в результате проведения рекламной кампании, т.е. равной 5661532,71 тыс. руб. Воспользуемся соотношением между величиной постоянных затрат, значением точки безубыточности в денежном выражении и удельным весом переменных затрат в выручке:

$$5661532,71 = \frac{ПЗ - \Delta ПЗ}{1 - УВ_{пер}}$$

где

X- значение точки безубыточности в денежном выражении;

$\Delta ПЗ$  – величина, на которую необходимо сократить постоянные затраты, чтобы точка безубыточности стала равной 5661532,71 тыс. руб.

Отсюда,  $\Delta ПЗ = ПЗ - 5661532,71(1 - УВ_{пер})$ .

Тогда,  $\Delta ПЗ = 38374,31$  тыс. руб., что составляет 2% от общей величины постоянных затрат. Следовательно, чтобы достичь значения точки безубыточности 5661532,71 тыс. руб., необходимо сократить постоянные затраты на 2%.

Таблица 3.4

Итоги предложенной модели по улучшению финансовых результатов деятельности ООО «Керуска»

Показатель	Значение
Абсолютное значение разрыва между выручкой от продаж и точки безубыточности (тыс. руб.)	38374,31
Относительное значение разницы между выручкой от продаж и точкой безубыточности (%)	2,1

Вторым этапом предложенной модели по повышению выручки от продаж был выделено направление по снижению постоянных затрат, включающие в себя: арендную плату и коммунальные платежи. Для исключения убытка от основной деятельности организации ООО «Керуска» необходимо сократить размер постоянных расходов на 2,1% или на 38374,31 тыс. руб., что из расчета на каждое подразделение, оптимизация издержек составляет 17442868 руб. в год. В таблице 3.4 представлены потенциальные пути снижения постоянных расходов ООО «Керуска».

## Пути снижения постоянных расходов ООО «Керуска»

Постоянные расходы торгового предприятия	Пути снижения объема расходов
Арендные платежи	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Уменьшение площади арендуемых помещений для магазинов организации</li> <li>– Аренда торговых площадей с меньшей стоимостью</li> </ul>
Коммунальные платежи	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Снижение потребляемой электроэнергии, путем перехода на энергосберегающие элементы освещения;</li> <li>– Установка автоматического освещения (с датчиками движения) в помещениях служебного пользования;</li> <li>– Использование современной сантехники, снижающей расход воды;</li> <li>– Проведение настройки и диагностики систем вентиляции и кондиционеров, в целях выявления нарушений технического состояния, что приводит к увеличению потребляемой энергии.</li> </ul>
Заработанная плата персоналу	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Переход на премиальную оплату труда;</li> </ul>

В целом, перечисленные меры снижения постоянных издержек основаны на переходе к рациональному использованию торговой площади, электроэнергии и воды. В настоящее время у работников почасовая система оплаты труда, что негативно сказывается на эффективности выполнения задач. Результатом перехода на премиальную оплату труда, кроме снижения расходов на заработанную плату, следует ожидать повышения эффективности продавцов, а как следствие рост объема продаж и положительное влияние на финансовые результаты в конце года.

## Заключение

В ходе проведенной работы были решены следующие задачи:

- Дана экономическая характеристика выбранного предприятия;
- Проведен анализ финансового состояния торгового предприятия;
- Проведена оценка финансовой устойчивости торговой организации и определены показатели ее ликвидности с общепринятой методикой;
- Проанализирована и дана оценка эффективности хозяйственно-финансовой деятельности торгового предприятия.

Результатом анализа финансово-хозяйственной деятельности торгового предприятия стало выявление отрицательной тенденции ряда основных ее показателей. Организация получила убыток, как результат своей деятельности: за 2017 год в размере 783026 тыс. руб., и за 2016 год 571801 тыс. руб. При этом стоит отметить, что темп роста убытков от продаж составил 162,9%, при одновременном росте валюты баланса на 140%. На протяжении выбранных для анализа двух лет, вместе с ростом убытков, предприятие увеличила расходы по основным видам деятельности, рост происходит, как и себестоимости продаж, так и коммерческих расходов. При этом рост расходов опережает темп роста выручки. Общая сумма расходов в 2017 году составила 4446672 тыс. руб., что на 21,8% больше расходов за 2016 год, где их объем был равен 3651544 тыс. руб.

Причиной тому влияние как внешних, так и внутренних факторов. Воздействие внешнего фактора обусловлено снижением покупательской способности, которая имеет тенденцию к уменьшению, начиная с 2014 года, как результат кризиса в Российской Федерации.

В ходе работы был проведен маржинальный анализ, с помощью которого был определен необходимый прирост размера выручки для достижения безубыточной работы. Для уменьшения убытка был предложен комплекс мер, направленный на повышение узнаваемости бренда и незначительное снижение постоянных затрат, таких как арендные и коммунальные платежи, смена системы оплаты труда – целью данных мер

является выход предприятия на получение организацией объема выручки от продаж, равной рассчитанной точки безубыточности. Внутренним фактором, препятствующим достижению желаемых результатов в данной работе, был признан недостаток менеджмента в части использования рекламных инструментов для повышения выручки от продаж.

Как итог проделанной работы, дано экономическое обоснование возможности выхода на безубыточную работу при применении комплекса мер воздействия на оба фактора роста прибыли: снижения постоянных затрат и роста выручки.



## Список использованных источников

1. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (ред. от 28.11.2018)
2. Приказ Минфина России от 29.07.1998 N 34н (ред. от 11.04.2018) "Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации"
3. Приказ Минфина России от 06.05.1999 N 32н (ред. от 06.04.2015) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Доходы организации" ПБУ 9/99"
4. Приказ Минфина России от 06.05.1999 N 33н (ред. от 06.04.2015) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Расходы организации" ПБУ 10/99"
5. Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 N 43н (ред. от 08.11.2010, с изм. от 29.01.2018) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" (ПБУ 4/99)"
6. Приказ Минфина России от 02.07.2010 N 66н (ред. от 06.03.2018) "О формах бухгалтерской отчетности организаций"
7. Аскеров П.Ф. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности организации: Учеб. пос. / П.Ф.Аскеров, И.А.Цветков и др.; Под общ. ред. П.Ф.Аскерова - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 176 с.
8. Бабаев Ю.А. Теория бухгалтерского учета: учеб. для вузов. 3-е изд., перераб. и доп. М.: ТК Велби. Изд-во Проспект, 2014. 256 с.
9. Басовский Л.Е. Экономическая оценка инвестиций: Учебное пособие / Л.Е. Басовский, Е.Н. Басовская. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 241 с.
10. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. пособие / Т.Б. Бердникова. - М.: ИНФРА-М, 2011. – 215 с.
11. Блау С. Л. Инвестиционный анализ: Учебник для бакалавров / С. Л. Блау. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и к<sup>о</sup>», 2014. — 256 с

12. Бороненкова С.А., Мельник М.В. Комплексный финансовый анализ в управлении предприятием: учебное пособие. – М.: Форум: ИНФРА-М, 2016. - 334 с.
13. Бочаров В. В. Современный финансовый менеджмент. — СПб.: Питер, 2006. — 464 с.
14. Варламов А.А. Оценка финансовой устойчивости предприятия: Учебник / А.А. Варламов, С.И. Комаров; Под общ. ред. А.А. Варламова. - М.: Форум, 2010. - 288 с.:
15. Вахрушина М. А. Управленческий анализ: учеб. пособие — 6-е изд., исп. — М.: Издательство «Омега-Л», 2010. — 399 с.
16. Войтоловский Н.В. Экономический анализ. Основы теории. Комплексный анализ хозяйственной деятельности организации: Учебник для вузов / под ред. Н.В. Войтоловского, А.П. Калининой, И.И. Мазуровой. М.: Юрайт, 2011. 507 с.
17. Глазов М.М., Фирова И.П., Петрова Е.Е. Учебное пособие по дисциплинам «Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности», «Комплексный экономический анализ финансовой деятельности» и «Анализ финансовой отчетности. Квалификация выпускника – Бакалавр. Учебное пособие / Под ред. М.М. Глазова. – СПб. : Астерион, 2013. – 286 с.
18. Губин В.Е., Губина О.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: Учебник - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ Инфра-М, 2013. - 336 с.
19. Камышанов П.И., Камышанов А.П. Финансовый и управленческий учет и анализ: учебник. – М.: Инфра-М, 2015. – 590 с.
20. Ковалев В.В. Финансовая отчетность. Анализ финансовой отчетности (основы балансоведения): учебное пособие / Москва, 2015. (3-е издание, дополненное и переработанное) – 432 с.
21. Ковалев В.В. Финансовый учет и анализ. Концептуальные основы / В.В. Ковалев. Москва, 2004. - 720 с.

22. Ковалев В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия, Москва, 2008. – 424 с.
23. Краснова Л.П., Шалашова Н.Г, Ярцева Н.М. Бухгалтерский учет.: Учебник. М.: Юристъ, 2016. 550 с.
24. Липсиц И.В. Инвестиционный анализ. Подготовка и оценка инвестиций в реальные активы: учебник / И.В. Липсиц, В.В. Коссов. — М.: ИНФРА-М, 2017. — 320 с.
25. Маркарян Э.А. Финансовый анализ: учеб. пособие. – М.: ФБК-ПРЕСС, 2014. – 227 с.
26. Пласкова Н.С. Финансовый анализ деятельности организации: учебник. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2016. – 367 с.
27. Позднякова В.Я., Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий: Учебник / Под ред. В.Я. Позднякова. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 617 с.
28. Пястолов, С.М. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / С.М. Пястолов. – М.: Издательский центр «Академия», 2013. – 336 с.
29. Савельева Е.А. Экономика и управление предприятием: учеб. пособие / Е.А. Савельева. — М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2017.
30. Фридман А.М. Финансы организаций: учебник /— М.: РИОР: ИНФРА-М, 2018. — 202 с.
31. Фридман А.М., Экономика предприятий торговли и питания потребительского общества / - 4-е изд. - М.: Дашков и К, 2017. - 656 с.
32. Чернышева Ю.Г. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия (организации): учебник / Ю.Г. Чернышева. — М.: ИНФРА-М, 2018. — 421 с.
33. Шеремет А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник / А.Д. Шеремет. — 2-е изд., доп. — М.: ИНФРА-М, 2017. — 374 с
34. Щур Л.Л., Труханович Л.В. Основы торговли. Розничная торговля. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело и Сервис, 2014 – 640 с.

35. Этрилл П., Маклейни Э. Финансовый менеджмент и управленческий учет для руководителей и бизнесменов / пер. с англ. – М.: Альпина Паблишер, 2012. – 647 с.
36. Белялов Т.Э., Калашников В.В. Оценка и прогнозирование финансовой устойчивости предприятия. 2018. Статья. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-i-prognozirovanie-finansovoy-ustoychivosti-predpriyatiya> (дата обращения: 15.04.2019)
37. Грунина О.В. Бухгалтерская (финансовая) отчетность как информационная база анализа финансового состояния коммерческой организации. 2015. Статья. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/v/buhgalterskaya-finansovaya-otchyotnost-kak-informatsionnaya-baza-analiza-finansovogo-sostoyaniya-kommercheskoj-organizatsii> (дата обращения: 18.03.2019)
38. Клишевич Н. Н. Система показателей, характеризующих эффективность деятельности предприятий. 2017. Статья. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/v/sistemapokazateleyharakterizuyuschih-effektivnost-deyatelnosti-predpriyatiy> (дата обращения: 03.05.2019)
39. Колмаков В. В., Коровин С. Ю., Совершенствование подходов и методик анализа финансового состояния предприятия. 2015. Статья. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovershenstvovanie-podhodov-i-metodik-analiza-finansovogo-sostoyaniya-predpriyatiya> (дата обращения: 18.04.2019)
40. Куропаткина О.М. Система показателей финансовой устойчивости предприятия розничной торговли. 2014. Статья. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/sistema-pokazateley-finansovoy-ustoychivosti-predpriyatiy-roznichnoy-torgovli-1> (дата обращения: 15.04.2019)
41. Мельничук В.А. Комплексная оценка финансово-хозяйственной деятельности организации. 2016. Статья. [Электронный ресурс]. – Режим

- доступа: <https://cyberleninka.ru/article/v/kompleksnaya-otsenka-finansovo-hozyaystvennoy-deyatelnosti-organizatsii> (дата обращения: 22.03.2019)
42. Оралбаева Ж.З., Мелдехан А.К. Анализ и пути повышения финансовой устойчивости предприятия. 2018. Статья. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/v/kompleksnaya-otsenka-finansovo-hozyaystvennoy-deyatelnosti-organizatsii> (дата обращения: 11.05.2019)
43. Публичная финансовая отчетность ООО «Керуска» [Электронный ресурс] – Режим доступа: [https://www.audit-it.ru/buh\\_otchet/7736604685\\_ooo-keruska](https://www.audit-it.ru/buh_otchet/7736604685_ooo-keruska)
44. Официальный сайт магазина КИАБИ (КИАБИ). [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.kiabi.ru>

## Приложение 1

Бухгалтерский баланс ООО «Керуска» за период с 31.12.2015 – по 31.12.2017  
гг.

Наименование показателя	Код	31.12.2017	31.12.2016	31.12.2015
1	2	3	4	
<b>Актив</b>				
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Основные средства	1150	1087126	650939	351449
Отложенные налоговые активы	1180	131990	77402	57186
Прочие внеоборотные активы	1190	93563	0	0
<b>ИТОГО по разделу I</b>	<b>1100</b>	<b>1312679</b>	<b>728341</b>	<b>408635</b>
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Запасы	1210	888482	774981	467789
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	71878	9541	12906
Дебиторская задолженность	1230	149034	239693	208237
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	179457	105750	116681
Прочие оборотные активы	1260	308	229	689
<b>ИТОГО по разделу II</b>	<b>1200</b>	<b>1289159</b>	<b>1130194</b>	<b>806302</b>
<b>БАЛАНС</b>	<b>1600</b>	<b>2601838</b>	<b>1858535</b>	<b>1214937</b>
<b>Пассив</b>				
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	376258	376258	376258
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	3694956	2387956	1386971
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	(2248467)	(1466930)	(895236)
<b>ИТОГО по разделу III</b>	<b>1300</b>	<b>1822747</b>	<b>1297284</b>	<b>867993</b>

Продолжение приложения 1

IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
ИТОГО по разделу IV	1400	0	0	0
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Кредиторская задолженность	1520	765353	549399	331342
Оценочные обязательства	1540	13738	11852	15602
ИТОГО по разделу V	1500	779091	561251	346944
<b>БАЛАНС</b>	1700	2601838	1858535	1214937

## Приложение 2

Отчет о финансовых результатах ООО «Керуска» за период с 31.12.2015 по  
31.12.2017 гг.

Наименование показателя	Код	31.12.2017	31.12.2016	31.12.2015
Выручка	2110	3939066	3339944	1811609
Себестоимость продаж	2120	(2696946)	(2327338)	(1120333)
Валовая прибыль (убыток)	2100	1242120	1012606	691276
Коммерческие расходы	2210	(1749726)	(1324216)	(863443)
Прибыль (убыток) от продаж	2200	(507606)	(311610)	(172167)
Проценты к получению	2320	0	0	0
Прочие доходы	2340	1655	2339	2569
Прочие расходы	2350	(330174)	(282639)	(181906)
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	(836125)	(591910)	(351504)
в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	114126	98273	67780
Изменение отложенных налоговых активов	2450	53099	20109	2521
Чистая прибыль (убыток)	2400	(783026)	(571801)	(348983)



### Приложение 3

#### Критериальный уровень значений показателей финансового состояния организации

№ п/п	Показатели устойчивости финансового состояния <sup>1</sup>	Рейтинг показателя	Критериальный уровень		Снижение критериального уровня
			высший	низший	
1	Коэффициент абсолютной ликвидности (К <sub>4</sub> )	20	0,5 и выше – 20 баллов	менее 0,1 – 0 баллов	За каждые 0,1 снижения по сравнению с 0,5 снимается 4 балла
2	Коэффициент срочной ликвидности (К <sub>5</sub> )	18	1,5 и выше – 18 баллов	менее 1 – 0 баллов	За каждые 0,1 снижения по сравнению с 1,5 снимается 3 балла
3	Коэффициент текущей ликвидности (К <sub>6</sub> )	16,5	3 и выше – 16,5 балла	менее 2 – 0 баллов	За каждые 0,1 снижения по сравнению с 3 снимается 1,5 балла
4	Коэффициент общей финансовой независимости (К <sub>1</sub> )	17,0	0,6 и выше – 17 баллов	менее 0,4 – 0 баллов	За каждые 0,01 снижения по сравнению с 0,6 снимается 0,8 балла
5	Коэффициент финансовой независимости в части оборотных активов (К <sub>2</sub> )	15,0	0,5 и выше – 15 баллов	менее 0,1 – 0 баллов	За каждые 0,1 снижения по сравнению с 0,5 снимается 3 балла
6	Коэффициент финансовой независимости в части запасов (К <sub>3</sub> )	13,5	1 и выше – 13,5 балла	менее 0,5 – 0 баллов	За каждые 0,1 снижения по сравнению с 1 снимается 2,5 балла
7	Итого	100	х	х	х

<sup>1</sup> Показатели расположены по их значимости в оценке.

## Приложение 4

### Определение класса организации по уровню значений показателей финансового состояния

Показатели устойчивости финансового состояния	Критериальные границы классности предприятий					
	I класс	II класс	III класс	IV класс	V класс	
Коэффициент абсолютной ликвидности (К <sub>4</sub> )	0,5 и выше = 20 баллов	0,4 = 16 баллов	0,3 = 12 баллов	0,2 = 8 баллов	0,1 = 4 балла	менее 0,1 = 0 баллов
Коэффициент срочной ликвидности (К <sub>5</sub> )	1,5 и выше = 18 баллов	1,4 = 15 баллов	1,3 = 12 баллов	1,2-1,1 = 9-6 баллов	1,0 = 3 балла	менее 1,0 = 0 баллов
Коэффициент текущей ликвидности (К <sub>6</sub> )	3 и выше = 16,5 балла	2,9-2,7 = 15-12 баллов	2,6-2,4 = 10,5-7,5 балла	2,3-2,1 = 6-3 балла	2 = 1,5 балла	менее 2 = 0 баллов
Коэффициент общей финансовой независимости (К <sub>1</sub> )	0,6 и выше = 17 баллов	0,59-0,54 = 16,2-12,2 балла	0,53-0,48 = 11,4-7,4 балла	0,47-0,41 = 6,6-1,8 балла	0,4 = 1 балл	менее 0,4 = 0 баллов
Коэффициент финансовой независимости в части оборотных активов (К <sub>2</sub> )	0,5 и выше = 15 баллов	0,4 = 12 баллов	0,3 = 9 баллов	0,2 = 6 баллов	0,1 = 3 балла	менее 0,1 = 0 баллов
Коэффициент финансовой независимости в части запасов (К <sub>3</sub> )	1 и выше = 13,5 балла	0,9 = 11 баллов	0,8 = 8,5 балла	0,7-0,6 = 6,0-3,5 балла	0,5 = 1 балл	менее 0,5 = 0 баллов
Итого	100	78	56	35	14	

## Приложение 5

### Выручка от продаж ООО «Керуска» в подразделении ТЦ «Охта Молл» за 2018 год

Дата	Выручка от продаж (женский отдел)	Выручка от продаж (магазин)	Доля выручки отдела от общей выручки, %
31.01.2018	4 432 365	11 900 671	37,2
31.02.2018	2 976 448	8 099 426	36,7
31.03.2018	3 746 670	9 351 430	40
31.04.2018	4 947 131	13 935 981	35,5
31.05.2018	6 564 572	17 831 095	36,8
31.06.2018	4 786 269	13 355 492	35,8
31.07.2018	5 182 926	14 169 099	36,6
31.08.2018	4 629 416	15 260 681	30,3
31.09.2018	5 144 144	14 960 970	34,4
31.10.2018	4 657 549	12 289 718	37,9
31.11.2018	3 970 745	10 615 827	37,4
31.12.2018	4 460 524	12 528 425	35,6
Итого	55 498 759	154 298 815	35,9

