

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Тольяттинский государственный университет»

Институт финансов, экономики и управления

(наименование института полностью)

Департамент магистратуры (бизнес-программ)

(наименование)

38.04.01 Экономика

(код и наименование направления подготовки)

Бизнес-аналитика

(направленность (профиль))

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА (МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ)

на тему: «Анализ рентабельности пищевой промышленности на примере кондитерских городского округа Тольятти»

Студент

Д.Е. Кочкарова

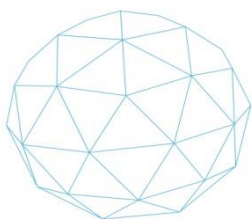
(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Научный
руководитель

к.э.н., доцент, Я.С. Митрофанова

(ученая степень, звание, И.О. Фамилия)



Тольятти 2021



Росдистант

ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ ДИСТАНЦИОННО

Оглавление

Введение.....	4
1 Теоретические основы анализа эффективности финансовой деятельности пищевой промышленности.....	9
1.1 Сущность и значение показателей эффективности финансовой деятельности для предприятий пищевой промышленности	9
1.2 Виды и методы расчета эффективности финансовой деятельности предприятий пищевой промышленности	13
1.3 Факторы повышения эффективности финансовой деятельности продукции пищевой промышленности.....	29
2 Анализ и оценка показателей рентабельности предприятий пищевой промышленности.....	43
2.1 Техничко-экономическая и организационная характеристика предприятий пищевой промышленности ООО «Какаомама», ООО«Жени», ООО «АВУАР»	43
2.2 Анализ финансово–хозяйственной деятельности предприятий пищевой промышленности ООО«Какаомама», ООО «Жени», ООО «АВУАР»	47
2.3 Анализ рентабельности предприятий пищевой промышленности ООО «Какаомама», ООО «Жени», ООО «АВУАР»	74
3 Направления совершенствования методики анализа рентабельности и пути выявления резервов роста рентабельности деятельности предприятий пищевой промышленности.....	86
3.1 Разработка предложений по совершенствованию методики анализа рентабельности.....	86
3.2 Апробация методики оценки эффективности / рентабельности продаж на примере ООО «Какаомама».....	91
3.3 Мероприятия по увеличению роста рентабельности на предприятиях пищевой промышленности.....	94
Заключение	100
Приложение А_Бухгалтерский баланс ООО «КАКАОМАМА» (2019 г)	108

Приложение Б_Бухгалтерский баланс ООО «КАКАОМАМА» (2018 г).....	111
Приложение В_Бухгалтерский баланс ООО «Авуар» (2019 год).....	114
Приложение Г_Бухгалтерский баланс ООО «Авуар» (2018 год).....	117
Приложение Д_Бухгалтерский баланс ООО «ЖЕНИ».....	121
Приложение Е_Отчет о финансовых результатах ООО «ЖЕНИ».....	122
Приложение Ж_Присвоение баллов к полученным ответам критериев выбора компании – клиента.....	123
Приложение З Присвоение баллов объектам исследования по критериям	125

Введение

Характерные особенности формирования современной рыночной экономики России привели к потребности наиболее углубленного рассмотрения производительности работы компании с целью развития подходов и методов, направленных на получение положительной динамики показателей рентабельности и исключения банкротства.

Не важно к какой отрасли относится компания, каков ее масштаб, если ее основной деятельностью является торговая, то основой ее стабильности и доходности служат продажи, причем эффективные. Именно по результатам продаж далее можно оценить рентабельность и финансовые результаты.

Актуальность темы «Анализ рентабельности пищевой промышленности на примере кондитерских городского округа Тольятти» обусловлена множеством факторов. Следует понимать, что для разработки эффективной стратегии развития предприятия пищевой отрасли необходимо владеть актуальной, полной, понятной и доступной информацией для принятия управленческих решений, и в основе управленческой системы и прогнозной системы развития лежит аналитический инструментарий, выстроенный на грамотно выбранной системе показателей, в том числе и показателей рентабельности.

При разработке материалов по теме магистерской диссертации за основу был принят анализ научных трудов и исследований в сфере рентабельности пищевой промышленности. При этом рассматривались работы как российских ученых (Абрютина М.С., Батукова Л.Р., Безрукова Т.Л., Донцова Л.В., Ковалев А.Н., Крылов С.И., Песьякова Т.Н., Привалов В.П., Савицкая Г.В.), так и зарубежных: Друкер П.Ф., Коллас Б., Мертон Р. и др.

Объектом исследования магистерской диссертации являются частные кондитерские городского округа Тольятти: ООО «Какаомама», ООО «Жени» и ООО «Авуар».

Предметом исследования магистерской диссертации является система показателей рентабельности исследуемых кондитерские городского округа Тольятти.

Целью магистерской диссертации является анализ рентабельности предприятий пищевых производств (кондитерских) и разработка оптимальной систему показателей для оценки эффективности функций исследуемых предприятий.

Принимая во внимание вышеизложенные цели, были поставлены следующие задачи:

1. Раскрыть сущность и значение показателей эффективности финансовой деятельности для предприятий пищевой промышленности.
2. Провести анализ методов расчета эффективности финансовой деятельности предприятий пищевой промышленности.
3. Раскрыть сущность и значение показателей рентабельности.
4. Определить факторы повышения эффективности финансовой деятельности предприятий пищевой промышленности.
5. Оценить эффективность работы кондитерской промышленности;
6. Дать характеристики основных показателей эффективности кондитерских.
7. Проанализировать рекомендации по оценки эффективности и рентабельности кондитерских.
8. Определить факторы, влияющие на показатели эффективность деятельности кондитерских.
9. Разработать рекомендации по оценке эффективности и рентабельности кондитерских.
10. Определить направления совершенствования методики анализа рентабельности кондитерских.
11. Привести обоснование целесообразности внедрения предлагаемых мероприятий.

Гипотеза исследования состоит в том, что, если осуществить совершенствование инструментария анализа рентабельности кондитерских с возможностью прогнозирования направлений развития деятельности предприятий пищевых организаций, это повысит эффективность принимаемых управленческих решений и выделит основные условия развития бизнеса в долгосрочной перспективе.

Теоретико-методологическую основу исследования и теоретическую базу диссертацию составляют:

1. Бухгалтерская, финансовая и статистическая отчетность исследуемых организаций пищевой отрасли за период 2017-2019 гг.

2. Нормативно-законодательная база Российской Федерации в области регулирования предпринимательской деятельности, бухгалтерского учета и налогообложения.

3. Научные исследования в виде монографий по теме магистерской диссертации таких авторов, как: Донцова Л.В., Ковалев В.В., Любушин Н.П., Савицкач Г.В, Шеремет Д.А. и других.

При подготовке магистерской диссертации использовались следующие методы исследования:

- графические методы;
- аналитические методы;
- методы экономического анализа (горизонтальный, вертикальный, анализ относительных показателей и другие);
- методы системного анализа и другие.

Новизна исследования магистерской диссертации, основанная на принципах науки, заключается в совершенствовании системы показателей для оценки эффективности и рентабельности в деятельности кондитерских организаций, позволяющей комплексно и систематически изучать их влияние на финансово-хозяйственную деятельность.

Предполагаются основные результаты, характеризующие элементы новизны:

– обоснованы пути и факторы совершенствования функционирования и развития предприятий пищевой промышленности с разделением этих факторов по отношению к предприятиям на внутренние, связанные непосредственно с деятельностью предприятия и внешние, несвязанные с ней;

– разработана методика, которая позволяет оценить уровень рентабельности кондитерских предприятий и определить возможности их развития.

Теоретическая значимость магистерского исследования заключается в развитии научного познания в области анализа рентабельности коммерческой организации пищевой отрасли, которое заключается в формировании системы показателей оценки эффективности и рентабельности. Оценка на основе предлагаемой системы показателей позволит системно подходить к изучению влияния современных количественных методов исследования на финансово-хозяйственную деятельность кондитерских предприятий.

Практическая значимость исследования заключается в том, что в результате проведенного исследования была разработана методика, которая позволяет оценить уровень рентабельности кондитерских предприятий и определить возможности их развития.

Структура работы включает в себя введение, три главы, заключение, список используемой литературы и источников и приложения.

В первой главе «Теоретические основы анализа эффективности финансовой деятельности пищевой промышленности» рассмотрены сущность и значение показателей эффективности финансовой деятельности для предприятий пищевой промышленности, виды и методы расчета эффективности финансовой деятельности предприятий пищевой промышленности. Также в первой главе были рассмотрены факторы повышения эффективности финансовой деятельности продукции пищевой промышленности.

Во второй главе «Анализ и оценка показателей рентабельности предприятий пищевой промышленности» представлены технико-

экономическая и организационная характеристика предприятий пищевой промышленности, а именно ООО «Какаомама», ООО «Жени», ООО «АВУАР». Также во второй главе проведен анализ финансово–хозяйственной деятельности предприятий пищевой промышленности ООО «Какаомама», ООО «Жени», ООО «АВУАР» и анализ рентабельности предприятий исследуемых объектов.

В третьей главе «Направления совершенствования методики анализа рентабельности и пути выявления резервов роста рентабельности деятельности предприятий пищевой промышленности» проведена разработка предложений по совершенствованию методики анализа рентабельности и раскрытие пунктов научной новизны. Далее в третьей главе проведена апробация предложенной методики оценки эффективности и рентабельности продаж на примере ООО «Какаомама». Также в заключение третьей главы представлены мероприятия по увеличению роста рентабельности, которые могут быть внедрены на предприятиях пищевой промышленности.

В заключении сделаны выводы по результатам проведенного исследования и по результатам апробации полученных результатов.

1 Теоретические основы анализа эффективности финансовой деятельности пищевой промышленности

1.1 Сущность и значение показателей эффективности финансовой деятельности для предприятий пищевой промышленности

Основными задачами, стоящими перед государством, всем промышленным комплексом в целом и пищевой отраслью в частности для восстановления темпов развития, является принятие мер для преодоления кризисных явлений и стабилизации экономики, действенная поддержка национальных товаропроизводителей, в том числе за счет реализации программы импортозамещения, реклама и пропаганда поддержки национального производителя; совместное действие субъектов хозяйствования и органов местного самоуправления для создания благоприятного инвестиционного климата, желательны прямые иностранные инвестиции; увеличение объемов инновационной продукции, активизация внедрения технологических инноваций; внедрение систем управления качеством на предприятиях с целью повышения конкурентоспособности продукции; совместная с органами местного самоуправления организация национальных и региональных выставок–ярмарок, конкурсов качества продукции, участие в подобных зарубежных мероприятиях; обновления основных фондов для преодоления ресурсозатратности и энергоемкости производств; оптимизация налоговой политики и снижение налоговой нагрузки на производителя [2, с.26].

Теория эффективности, которая базируется на классической экономической методологии, на сегодняшний день отражает характер функционирования предприятий не в полной мере [42]. В экономической теории и практике не обосновано, что следует подразумевать под результатами и затратами, как их сопоставлять, чтобы получить методы вычисления показателя эффективности функционирования предприятий. Требуют уточнения как категория самой эффективности (в которой раскрываются ее

внутренние, существенные стороны), так и понимание термина «процесс функционирования». «Эффективность является одним из важнейших показателей человеческой активности, взятым с точки зрения ее способности обеспечить конечный результат. Как экономическая категория эффективность дает единую качественно-количественную характеристику результативности хозяйствования» [42].

Понимание категории эффективности открывает возможность изучения всей системы эффективности производства. Это требовало того, чтобы отечественные и зарубежные ученые посвятили свои работы тщательному изучению категории эффективности. В комплексе экономических категорий эффективность производства играет обобщающую роль. Ни одна из экономических категорий более конкретного порядка не может быть полностью раскрыта без учета ее связи с экономической эффективностью производства.

«Эффективность производства пищевой промышленности можно рассматривать как производство товара с наименьшими затратами, использование минимального количества ресурсов для производства определенного объема продукции при минимальных средних общих затратах» [31, с. 361]. Успешному функционированию предприятия в соответствии с требованиями международных стандартов ISO способствует измерение и отслеживание (мониторинг) результатов этого функционирования по сравнению с затратами на его получение [40].

Исследование мнений различных ученых-экономистов относительно категории «эффективность» способствовало пониманию того, что существуют различные обоснования сущности этой категории. Как известно, оно трактуется как «эффект приводит к нужным результатам». В широком смысле эффективность характеризует общественное производство в целом: как материальное производство, так и социальные результаты, которых достигают в процессе развития национального хозяйства; это касается улучшения и условий труда, и повышение материального и духовного уровня жизни человека и тому подобное.

«Эффективность производства пищевой промышленности является сложной обобщающей экономической категорией, в которой отражается действие объективных экономических законов и освещается одна из важнейших сторон общественного производства – результативность» [41].
Итак, «экономическая эффективность показывает конечный результат от применения всех производственных ресурсов и определяется сравнением полученных результатов и затрат производственных ресурсов» [41].

«Эффективность – это не просто свойство операции (процесса функционирования системы), что отражается в ее способности давать определенный эффект, а действенность такой способности, то есть результативность, соотнесена с ресурсными затратами» [41].

«Учитывая, что экономика – это национальное хозяйство данной страны или его часть, содержащая соответствующие отрасли и виды производства, все звенья общественного производства, распределения и обмена на территории страны; средство, способ создания условий для нормальной жизни, а экономический продукт – это то, что создается экономикой и в экономике, то под экономическим процессом можно понимать совокупность последовательных действий, связанных с производством, обменом, распределением и использованием экономического продукта» [33, с.218].

Процессы функционирования предприятия различают в зависимости от различных признаков классификационного деления (по принципу деления) [23, с.14]:

- 1) по отношению к хозяйствующей системе;
- 2) в соответствии с начальным и конечным статусом экономических продуктов;
- 3) по предметной области;
- 4) по масштабу;
- 5) по отношению к основному экономическому продукту хозяйствующей системы;
- 6) по стадиям производственного цикла экономического продукта.

В связи с этим по [24, с.88] можно выделить следующие процессы функционирования предприятия:

1. Внутренние и внешние (на практике внешние экономические процессы тесно переплетаются с соответствующими внутренними) – разделение по отношению к хозяйствующей системе. Например, процесс образования валового национального дохода является внешним по отношению к предприятию, но внутренним по отношению к национальному хозяйству как хозяйствующей системе.

2. Процесс образования чистого дохода предприятия на основе общего его продукта; процесс получения чистого дохода предприятия на основе чистого его продукта – примеры разделения в соответствии с начальным и конечным статусом экономических продуктов.

3. Производственные (например, процесс получения общего продукта предприятия, процесс получения чистого продукта предприятия, процесс получения региональной валовой добавленной стоимости и т.д.) и организационные: обмена, распределения, использования (например, процесс получения налога на прибыль предприятия, процесс формирования чистого дохода предприятия и т.д.) – разделение по предметной области.

4. Масштаба подразделения предприятия, масштаба предприятия, масштаба вида деятельности, регионального масштаба, национального масштаба (например, процесс получения дохода предприятия, процесс получения валовой добавленной стоимости вида деятельности, процесс получения чистого дохода региона и т.п.); экономические подпроцессы (когда процессы меньшего масштаба являются частями процесса большего масштаба) – разделение по масштабу.

5. Основные (например, процесс получения чистого продукта предприятия, процесс формирования валовой добавленной стоимости региона и т.д.), вспомогательные (например, процессы распределения) – разделение по отношению к основному экономическому продукту хозяйствующей системы.

6. Процесс производства экономического продукта, процесс подготовки производства экономического продукта – разделение по стадиям производственного цикла экономического продукта.

Основной экономический процесс допускает разделение на последовательность составляющих процессов (подпроцессов). С точки зрения конечных последствий (результатов) часто возникает необходимость исследовать не только определенный процесс в целом, но и его соответствующие подпроцессы.

Таким образом, мы рассмотрели теоретические аспекты показателей эффективности финансовой деятельности для предприятий пищевой промышленности. Далее перейдем к изучению видов и методов расчета эффективности финансовой деятельности предприятий пищевой промышленности

1.2 Виды и методы расчета эффективности финансовой деятельности предприятий пищевой промышленности

В первую очередь необходимо рассмотреть подробнее понятие «эффективность». На сегодняшний день в современной литературе есть множество точек зрения, теорий и суждений экономической эффективности.

«В своих трудах Е.А. Пивоварова определяет, что исследование эффективности деятельности любой организации ориентировано на установление и выявлении конкретных данных, явлений и достоверной информации о взаимосвязи определённых факторов, состояния имеющихся ресурсов и средств организации, используемых для достижения поставленной цели и выполнения задач организации с наименьшими понесенными затратами и максимальной отдачей» [20, с.5]. На самом деле эффективность сама по себе является основным фактором эффективности деятельности хозяйствующего субъекта.

«Н.П. Тихомиров, Е.Ю. Дорохина отмечает, что итоговым результатом деятельности любой организации является конечный выпускаемый продукт или услуга, а полученный доход – его финансовым результатом деятельности» [29, с. 267].

«Совершенно справедливо в своих трудах В.В. Смирнов С.Х. Димов ссылаясь на исследования Алле М., раскрывают, что экономическая эффективность нередко обуславливается соотношением обретенного результата в стоимостном выражении с затратами различных ресурсов (информационных, материальных, трудовых, финансовых) по его непосредственному достижению» [28, с.82]. Таким образом, в данном случае речь идет об уровне эффективности использования ресурсов.

«Другие исследователи, такие как Леонова Н.В., Макконнелл К.Р. под экономической эффективностью деятельности подразумевают способность достижения запланированных целей по важным направлениям с неизменным соблюдением установленных количественных критериев и показателей эффективности» [17, с.457]. Это могут быть максимизация полезного эффекта или минимизация затрат на достижение.

«Эффективность предприятия не зависимо от формы собственности и направленности его деятельности рассматривается как значимая аналитическая оценка результативности, которая заключается в сопоставлении достигнутых результатов» [17].

«Октябрьский П.Я. еще в 1973 году определил, что эффективность деятельности организаций зависит от таких факторов как: уровень финансового состояния организации; управленческих, технологических и прочих особенностей деятельности; нематериальных ресурсов» [6, с.444].

«Таким образом, можно утверждать, что эффективность деятельности предприятия– это совокупная оценка итоговых результатов использования основных и оборотных средств, трудовых и финансовых ресурсов за определённый временной интервал деятельности» [6].

«На сегодняшний день, основным критерием эффективности экономической деятельности, как считает Басовский Л.Е. выступает максимально возможная получаемая прибыль» [1, с.17]. «Этот критерий не только отвечает основным требованиям рынка, но и соответствует главной цели каждого предприятия, как известно, состоящей в максимизации прибыли» [1].

На мой взгляд, в качестве стандарта эффективности можно воспользоваться экстремальными значениями основных показателей издержек и итоговых результатов финансовой работы предприятия. Все основные показатели, качества критериев эффективности, должны отражать максимальное увеличение доходов и компании. И наоборот, представленные критерии эффективности, характеризующие показатели, должны соответствующе отражать минимальные значения потребления ресурсов.

«В своих трудах Демчук О.В. определил, что процессы обоснования критерия экономической эффективности тесно взаимосвязаны и играют важную роль не только во внутрифирменном планировании, но и в организации производственной и предпринимательской деятельности» [6, с.445].

«В современных рыночных условиях можно исследовать различные формы выражения эффективности предприятия, как утверждает В. В. Ковалев (рисунок 1)»[6].

«Все вышеуказанное позволяет утверждать, что эффективность деятельности организации – это комплексная оценка итоговых результатов применения основных фондов, оборотных средств, трудовых и финансовых ресурсов, нематериальных активов за определённый временной интервал деятельности»[41].



Рисунок 1 – Формы выражения эффективности предприятия [10, с.174]

Выявление внутренних резервов самой организации является важным направлением повышения эффективности деятельности организаций (рисунок 2).

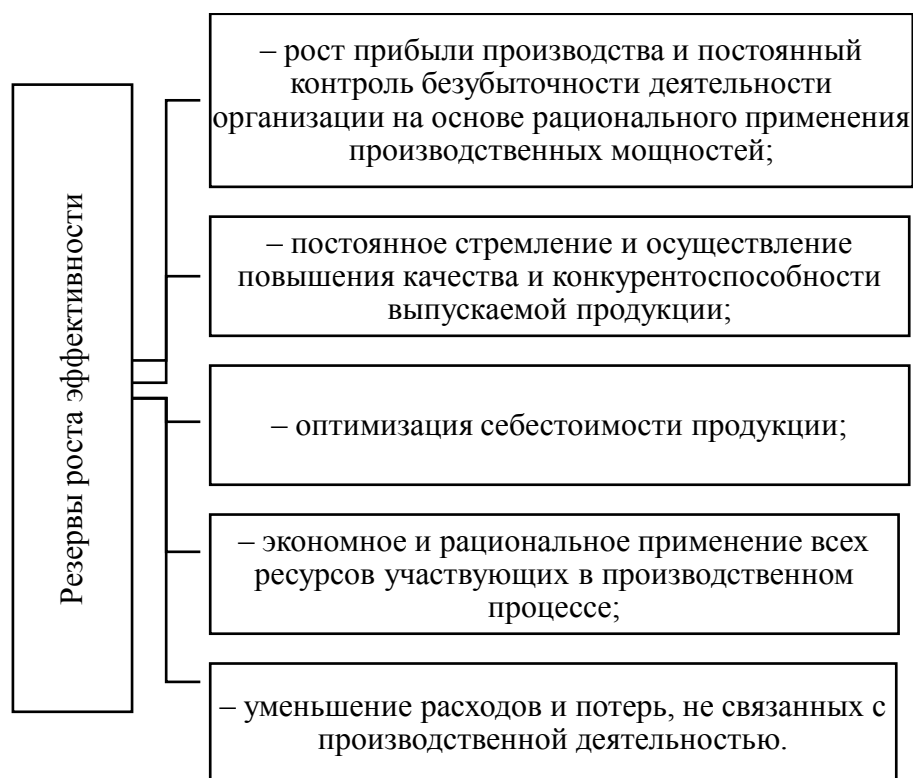


Рисунок 2 –Резервы предприятия, повышающие эффективность деятельности [16, с.148]

«Повышение эффективности деятельности любого предприятия через улучшение её финансового состояния возможно за счет привлечения внешних источников финансирования или использования внутренних ресурсов: за счет эффективного использования денежной наличности, ускорения оборачиваемости оборотных активов, гибкости кредитной политики, использования современных форм рефинансирования и т.п.» [16].

«Следовательно, эффективность – это относительный показатель, который направлен на измерение полученного эффекта при условии использования ресурсов и затрат на достижение этого эффекта» [16].

Рассмотрим основные методы оценки экономической эффективности (рисунок 3).

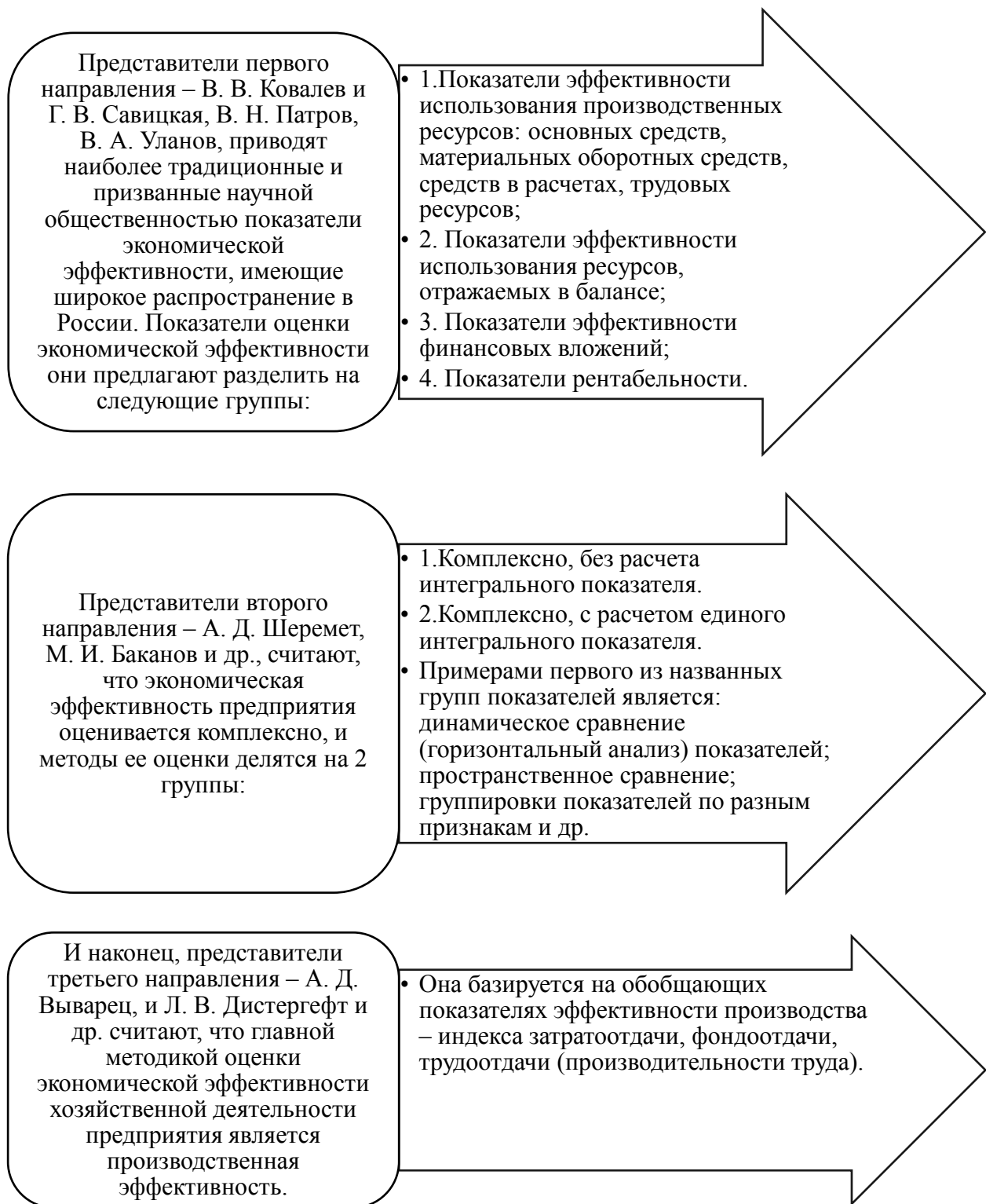


Рисунок 3 – Основные направления определения методов оценки экономической эффективности [23, с.145; 24, с.88; 32, с.74]

«Большинством авторов поддерживается точка зрения о том, что наиболее общий ответ на вопрос об экономической эффективности предприятия дают показатели рентабельности» [23].

Рассмотрим критерии отбора (рисунок 4).



Рисунок 4 – Критерии отбора показателей, необходимых для оценки эффективности деятельности предприятия [33, с.479]

Для оценки экономической эффективности деятельности предприятия используются следующие виды анализа финансовой отчетности (рис.5).

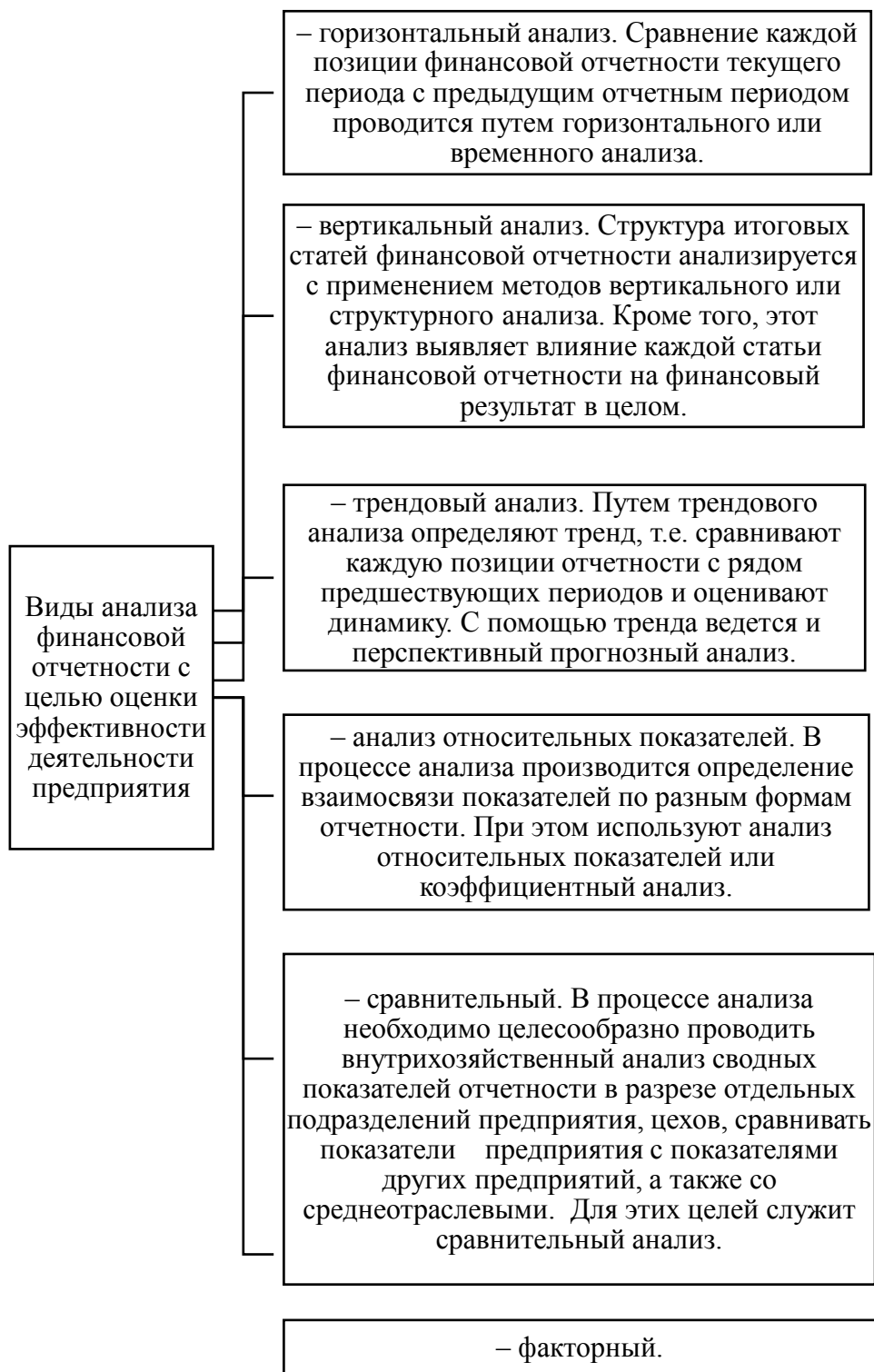


Рисунок 5 – Виды анализа финансовой отчетности с целью оценки эффективности деятельности предприятия [21, с.48; 22, с.19]

«Механизмы и методы анализа эффективности деятельности предприятия доведены до высокого уровня совершенства и глубокой степени детализации,

однако единого взгляда на методы оценки показателей эффективности современные исследователи не имеют» [21].

«Оценка финансового состояния предполагает изучение состава, динамики и структуры баланса, установление его ликвидности, а также обследование на предмет платежеспособности, определение устойчивости финансового развития, деловой активности, выявление класса кредитоспособности, диагностику несостоятельности» [22].

«Достоверность результатов анализа зависит, прежде всего, от достоверности информации в бухгалтерской и управленческой отчетности, а значит, чем детальнее раскрыта информация в отчетности, тем наиболее полно и объективно будет проведен анализ. Финансовая (бухгалтерская) отчетность предоставляет владельцам, кредиторам и топ менеджерам информацию о текущем финансовом состоянии и эффективности хозяйственной деятельности организации за отчетный период, является удобным инструментом управления» [22].

«Управленческая отчетность предоставляет информацию о затратах, доходах по основной деятельности» [27, с.371]. «По данным управленческой отчетности производится расчет показателей эффективности произведенных затрат, таким показателем может быть рентабельность производственных затрат по всему производству, или по изделию в частности – в данном случае обоснованием является информация, предоставляемая в калькуляции. Еще одним показателем, характеризующим эффективность затрат на производство, является эффективность каждой группы затрат, которые можно выделить по калькуляции: материальных, общепроизводственных, общехозяйственных и т.д.» [27].

«При определении вышеперечисленных показателей по данным управленческой отчетности методология исчисления показателя одна и та же: в числителе полученный финансовый результат, в знаменателе – группа затрат» [27].

«В динамике сравнение каждого показателя за несколько периодов или по нескольким видам производимой продукции или оказываемых услугах можно оценить какой вид продукции или услуги более рентабелен и принять

соответствующее управленческое решение, направленное на дальнейшее развитие предприятия и повышение эффективности его деятельности в целом» [27].

«Методология определения эффективности с точки зрения экономического анализа предполагает четко выявлять результаты и затраты, понесенные на получение этого результата» [27].

По нашему мнению, при оценке результативности процессов функционирования и развития предприятий пищевой промышленности как систем желательно применять два направления [14, с.217]:

1) когда учитываются конечные результаты (эффекты) процессов функционирования и развития именно производственной подсистемы экономической системы;

2) когда учитываются объемы и характер действий процессов функционирования и развития системы.

«Показатели эффективности играют значительную роль, которая сводится к тому, что они ориентируют развитие в направлении, которое делает возможным достижение высоких результатов при наименьших затратах, образует основу для повышения степени удовлетворения потребностей общества» [14].

«Отметим, что существуют такие подходы к определению эффективности: одни ученые предлагают использовать систему показателей, а другие – единственный интегральный (обобщающий) показатель, который удовлетворял бы следующим требованиям: четкая экономическая интерпретация; необходимость обеспечения его размерности на всех уровнях управления народным хозяйством; возможность планирования данного показателя и стимулирования его роста; количественная определенность ответа о преимуществах того или иного конкретного хозяйственного решения»[14].

«Ряд отечественных ученых разделяют показатели эффективности следующим образом:

– на исходящие показатели, к которым относятся валовая продукция, валовой доход, чистый доход, добавленная стоимость, прибыль;

– на показатели, характеризующие факторы производства – живой и овеществленный труд, капитал, земля и другие производственные ресурсы;

– на результативные показатели – производительность, производительность труда, уровень рентабельности, себестоимость, фондоотдача, уровень оплаты труда;

– на то, как соотносятся показатели – соотношение между накоплением и потреблением, между производительностью и оплатой труда, между производительностью труда и фондообеспеченностью, фондовооруженностью и т. д.» [4, с.100].

«В частности, как известно, результат деятельности в обобщающем показателе эффективности представлен доходом предприятия. В частных показателях он может выступать соответствующими частями совокупного результата. В таком случае речь идет об отделении в совокупном результате его составляющих. Так, например, финансовые ресурсы предприятия можно представить как совокупность стоимости основных и оборотных средств. Тогда обобщающий показатель оценки эффективности использования финансовых ресурсов запишется в следующей формуле» [7, с.88]:

$$\text{К. ф. р.} = \frac{A+З+П}{\Phi_{\text{оз}}+\Phi_{\text{об}}}, \quad (1)$$

где А– полные амортизационные отчисления, тыс. руб;

З – заработная плата работников предприятия, тыс. руб;

П– балансовая прибыль, полученная предприятием, тыс. руб;

$\Phi_{\text{оз}}$ – среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб;

$\Phi_{\text{об}}$ –среднегодовая стоимость оборотных средств предприятия, тыс. руб.

[11].

Обобщающий показатель распадается на два частичных показателя, например:

$$\text{К. ф. р. (об)} = \frac{З+П}{\Phi_{\text{об}}}, \quad (2)$$

Кф.р. (ОБ) – ресурсоотдача основных и оборотных средств.

Учитывая особенности отрасли пищевой промышленности, очень важным является показатель эффективности использования сырья, так как сырье и материалы занимают около 85% себестоимости.

Экономия сырья является наиболее значимой. Она достижима путем сокращения потерь, повышения качества продукции, изменения ассортимента продукции. Оценка эффективности функционирования предприятий пищевой промышленности является необходимой и важной потребностью настоящего, которая учитывает различные факторы такого функционирования, необходимые для принятия научно обоснованного управленческого решения, а управлять можно только тем, что подлежит измерению и оценке.

Как видим, подкомплекс пищевой промышленности является сложной системой. Исследование экономической эффективности должно осуществляться на основе системного подхода и базироваться на общих и специфических принципах теории эффективности производства с учетом различных рисков, что требует дальнейшего исследования. Использование системы показателей, составляющих эффективность функционирования предприятий пищевой промышленности будут способствовать количественной и качественной характеристике результатов производства продукции, своевременному выявлению причин изменений, изысканию путей повышения экономической эффективности производства продуктов и дальнейшего развития предприятий подкомплекса.

«Определение степени эффективности деятельности организации по своей методологии связан с выявлением соответствующего критерия и получения соответствующей системы показателей. Выбранная система показателей для анализа эффективности деятельности организации должна:

- четко отображать понесенные затраты по всем видам ресурсов, которые используются в организации;
- определять необходимые благоприятные условия для нахождения резерва по повышению производственной эффективности;

– обеспечивать применение всех имеющихся резервов в организации;
– обеспечивать доступность информации по эффективности деятельности организации;

– по каждому показателю должна быть интерпретация его значения»[11, с.15].

«Для оценки эффективности использования активов организации применяется показатель рентабельности активов. Коэффициент экономической рентабельности в общем виде определяется по формуле» [9, с.128]:

$$Ra = (П : A) \times 100\%, \quad (3)$$

где

Ra – коэффициент экономической рентабельности,

П– объем чистой прибыли за период,

A – средняя стоимость активов за период.

Дополним формулу (3) показателем выручки.

$$Ra = (B : A) \times ((П \times 100) : B), \quad (4)$$

где Ra – коэффициент экономической рентабельности,

П– объем чистой прибыли за период,

A – средняя стоимость активов за период,

B– выручка от продаж.

«В формуле (4) выражение, представленное в виде отношения выручки от продаж к средней стоимости активов за период, является коэффициентом отдачи активов. Данный коэффициент отражает, какой объем прибыли приходится на единицу совокупной величины финансовых ресурсов организации, а выражение, представленное как отношение выручки к сумме прибыли умноженной на 100, отражает рентабельности продаж. Формула (4) представляет собой двухфакторную мультипликативную модель рентабельности активов» [9].

Прибыль, как положительный финансовый результат, является следствием продуктивной деятельности организации; в свою очередь, отрицательный результат – следствие неудовлетворительной работы организации, а также следствие негативные влияний внешних факторов.

Г.В. Савицкая к основным задачам анализа финансовых результатов относит следующие:

- исследование возможностей получения прибыли исходя из конъюнктуры рынка и ресурсов, которыми обладает предприятие;
- контроль процесса формирования и изменений в динамике прибыли;
- оценка качества прибыли;
- влияние, которое оказывают различные факторы на получаемые предприятием финансовые результаты [30, с. 331].

Соответственно Г.В. Савицкой предлагается проводить анализ в определенной последовательности.

На этапе 1 предложено сформировать структурно-логическую модель формирования показателей прибыли, охарактеризовать ее структуру, выявить причины возможных структурных изменений. При этом автор Г.В. Савицкая указывает на необходимость изучения прибыли в динамике с учетом фактора инфляционных ожиданий [30, с. 331].

Результаты анализа, проводимого на этапе 2, используются в дальнейшем для определения безубыточного объема продаж по каждому из видов продукции. Автор считает, что это необходимо для перспективного планирования производства и сбыта продукции.

В процессе аналитических расчетов на этапе 3 исследуются изменения основной части прибыли, извлеченной хозяйствующим субъектом в ходе своей основной деятельности. Кроме того, в процессе аналитических расчетов на данном этапе выявляются факторы, на основе которых происходили изменения результативного показателя, с применением соответствующих показателей. На основе факторного анализа определяются причины общего изменения прибыли.

На этапе 4 выявляются изменения ассортиментной политики коммерческого предприятия, обеспечивающие возможность извлечения наибольшего объема прибыли. При этом проводится подробная оценка маржинальной доходности какого-то определенного вида товарной продукции.

На этапе пятом выявляется, насколько отпускные цены зависят от разных параметров, к примеру, от инфляционного уровня в государстве, от качества выпускаемой предприятием товарной продукции, от сроков ее продажи, и так далее.

На этапе шестом проводится анализ экономических показателей хозяйственной деятельности предприятия, не сопряженных с продажей ее товарной продукции. Далее подготавливаются мероприятия, ориентированные на обеспечение роста прибыли хозяйствующего субъекта, а также на недопущение либо уменьшение его убытков.

На этапе седьмом определяется, насколько изменились показатели рентабельности. Значение этих показателей сопоставляются с плановыми (нормативными) значениями не только по данной компании, но еще и по другим компаниям аналогичной сферы деятельности.

На этапе восьмом хозяйствующий субъект занимается определением возможных резервов роста таких экономических показателей, как прибыль и рентабельность. Вместе с тем, осуществляется подготовка всех необходимых мероприятий.

На этапе девятом проводится оценка степени чувствительности полученных результатов от финансовой деятельности компании к тем или иным факторам [30, с. 333].

И.В. Колесова и Л.А. Прудникова рассматривают финансовый результат деятельности предприятия как совокупность таких факторов деятельности предприятия, как динамика изменений величины собственного капитала и возможность предприятия обеспечить рост собственного капитала. Авторами предлагается собственная методика проведения анализа:

На этапе первом осуществляется исследование динамики всех показателей прибыли коммерческого предприятия. После этого, проводится анализ ее структуры, а также некоторые другие виды анализа (к примеру, трендовый). Кроме того, выявляется степень влияния на прибыль компании тех или иных факторов.

Далее компания осуществляет детальный анализ всех структурных элементов прибыли и соответствующих факторов влияния на основе их классификации внешние и внутренние факторы.

На этапе 3 определяется, в какой мере учетная политика, проводимая в данной компании, будет влиять на итоговый результат. В данном случае большую роль играет исчисление относительных показателей прибыли.

После этого осуществляется оценка показателей рентабельности. На основе результатов данной оценки становятся очевидными перспективы осуществляемой предпринимательской деятельности. Также на основе этой оценки можно определить рыночную устойчивость данной организации [20, с. 52].

Еще одной авторской методикой, которую мы рассмотрим далее, является предложенная С.И. Крыловым методика, который рекомендует проводить анализ финансовых результатов в следующей последовательности:

На этапе 1 оценивается уровень прибыли до налогообложения. Важно проанализировать каждый отдельный показатель, после чего, необходимо выяснить степень влияния каждого отдельного показателя на конечный финансовый результат.

На этапе втором делается вывод относительно полученного результата. Кроме того, анализируется характер и причины отклонения факторов, влияющих на рассматриваемые показатели.

На этапе 3 определяются коммерческой компанией резервы роста значения финансовых результатов своей деятельности (к примеру, оптимизация налогообложения, рост уровня доходов хозяйствующего субъекта, сокращение уровня расходов, и так далее). Далее необходимо исчисление значения коэффициента самофинансирования. Это необходимо в тех целях, чтобы определить способность данной коммерческой компании к своему самофинансированию с учетом выявленных резервов [21, с. 67].

Рассмотренные методики имеют собственные преимущества, определяющие сферы их применения, а также и недостатки, ограничивающие возможности их использования.

«Таким образом, рассмотренные выше показатели представляют систему определенных показателей, при помощи расчета которых можно оценить уровень эффективности деятельности предприятия и зависит от специфики самого предприятия и поставленных задач» [9].

Рассмотрев виды и методы расчета эффективности финансовой деятельности, методики оценки, а также систему показателей оценки эффективности деятельности предприятия, можем дальше перейти к изучению факторов повышения эффективности финансовой деятельности продукции пищевой промышленности.

1.3 Факторы повышения эффективности финансовой деятельности продукции пищевой промышленности

Эффективная система организации управления финансами должна позволять получать информацию:

- об объеме и источниках получения и основных направлениях расходования денежных средств;
- о способности предприятия обеспечивать стабильное превышение объема поступлений денежных средств над величиной совокупных расходов;
- о возможности и способности предприятия выполнить в кратчайшие сроки имеющиеся у него обязательства;
- об степени достаточности объемов полученной прибыли для удовлетворения текущей потребности предприятия в деньгах и достаточности собственных средств для осуществления инвестиционной деятельности;

- о причинах разрыва между величиной полученной прибыли и объемом денежных средств [16, с. 46].

Правильное руководство финансами является важным условием быстрой и качественной оборачиваемости капитала предприятия за счет сокращения периода операционного цикла, а также за счет более экономного и эффективного распределения собственных средств, а, следовательно, уменьшения потребности в заемных средствах.

Планирование прибыли хозяйствующего субъекта – это главная структурная составляющая его финансового планирования. Стоит сказать о том, что планирование прибыли хозяйствующего субъекта осуществляется отдельно по тем или иным разновидностям его хозяйственной деятельности. Отметим, что в процессе подготовки соответствующих планов компания должна брать во внимание всю в целом совокупность факторов, от которых напрямую будет зависеть размер потенциальных финансовых результатов. Кроме того, в процессе подготовки этих планов компания должна проанализировать варианты производственной программы, и, тем самым, необходимо будет выбрать подходящий вариант, позволяющий максимизировать прибыль.

У любого предприятия в качестве основной цели деятельности выступает получение финансового результата: получение прибыли или признание рынком пользы от деятельности, которую ведет предприятие. Естественно, полученной прибылью необходимо грамотно распорядиться, что в дальнейшем позволит предприятию занять конкурентоспособные позиции на рынке, приобрести прочное финансово-устойчивое состояние и в конечном итоге эффективно вести свою деятельность [13, с. 42]. Само по себе распределение и использование прибыли – это своего рода важный хозяйственный процесс, позволяющий покрыть потребности организации и сформировать доход страны. Что касается основной задачи системы по распределению прибыли, которая обоснована с экономической точки зрения, то она заключается в

обеспечении выполнения обязательств перед государством и материальных, социальных и производственных нужд предприятия.

В этой ситуации в качестве объекта распределения выступает балансовая прибыль, направляемая впоследствии в бюджет в качестве законодательно оформленных налогов и других обязательных платежей. При этом прибыль, остающаяся у организации, направляется на наращивание имущества организации и на погашение потребительских нужд организации. Оставшаяся часть прибыли направляется в резервный фонд организации для последующего ее использования в случаях появления возможных убытков либо покрытия различных расходов организации [14, с. 44].

Функционирование предприятий пищевой промышленности зависит от большого количества факторов, с помощью которых выражаются их связи с внешней средой. Факторы, которые влияют на результаты функционирования предприятий (как систем) [3, с.88]:

- 1) экономическая система;
- 2) экономическая политика;
- 3) факторы окружающей среды.

В дополнение к выше указанного, подчеркнем, что факторы по отношению к предприятиям пищевой промышленности следует делить на:

- внутренние (субъективные, несистематические) – непосредственно связанные с функционированием предприятия;
- внешние (объективные, систематические) – не повязкам связанные с ним.

Внешние факторы можно разделить факторы непосредственного и опосредованного влияния. К внутренним (субъективным, несистематическим) факторам следует отнести [18, с.260]:

- уровень совершенства структуры предприятия;
- изучение возможностей кооперации;
- качество продукции;
- качество организации управления ресурсами;

- систему управления;
- технологии;
- маркетинг;
- логистику (в частности, оптимизацию потоков сырья и готовой продукции с целью минимизации затрат и запасов);
- налаживание работы с посредническими организациями;
- анализ рынка продукции и позиционирование на нем;
- общие оценки эффективности функционирования предприятий пищевой промышленности;
- определение критериев квалификации кадров.

К внешним (объективным, систематическим) факторам непосредственного влияния можно отнести [30, с.3]:

- законодательные и нормативно-правовые акты;
- взвешенную ценовую политику в ряду «производство-переработка-реализация»;
- исключение ценового диспаритета на ресурсы и продукцию предприятий пищевой промышленности;
- действия органов власти;
- конкуренцию;
- бюджетную, финансово–кредитную и налоговую системы;
- состояние экономики в целом и др.

Факторами косвенного воздействия можно считать:

- международные экономические связи и торговлю;
- научно–технический прогресс;
- экономическую, политическую, демографическую, социальную, экологическую ситуацию и их изменения и др.

«Выделяют, как известно, и рыночные факторы; в частности, предложение товара зависит от:

- собственной цены товара на рынке;

- внедрения технологий и цен на входные ресурсы; цен на товары–заменители;
- организационных мероприятий государства по регулированию рынка;
- количества продавцов на рынке;
- наличия и доступности для товаропроизводителей ресурсов производства» [34].

Анализ функционирования предприятий пищевой промышленности обнаружил проблему дефицита сырьевых и финансовых ресурсов, низкую эффективность маркетинга, искусственный монополизм торговых предприятий [36].

Если конкретизировать указанные выше пути совершенствования функционирования и развития предприятий пищевой промышленности, то следует подчеркнуть, что на сегодняшний день еще не исчерпали себя возможности концентрации и специализации производства продукции. Специализация есть тесно связанной с интенсификацией производства.

Развитию предприятий пищевой промышленности будут способствовать [13, с.8]:

- формирование региональных ассоциаций владельцев сырьевых баз и усовершенствование их организационной структуры;
- организация выставок, аукционов и рекламная демонстрация продукции пищевой промышленности;
- подготовка кадров развития пищевой промышленности на базе ведущих вузов;
- изучение и внедрение опыта стран с развитой пищевой промышленностью по организации глубокой переработки и выгодного сбыта продукции отрасли.

Пути совершенствования процессов функционирования и развития предприятий пищевой промышленности требуют применения соответствующей концепции, так как совершенствование должно носить непрерывный характер. Представляется, что непрерывное совершенствование

является циклическим процессом, который может содержать следующие стадии (циклы) (рис. 6):

1) цикл анализа (во время его должны уточнить, что следует производить, что может мешать и способствовать этому процессу, что является уже известным об этом процессе и требует изменений, является процесс управляемым и др.;

2) цикл характеристики состояния процесса (в т. ч. его эффективности как с количественной стороны, так и с качественной);

3) цикл собственно совершенствования процесса (принятия определенных мер, действий по улучшению процесса, в том числе с точки зрения эффективности).

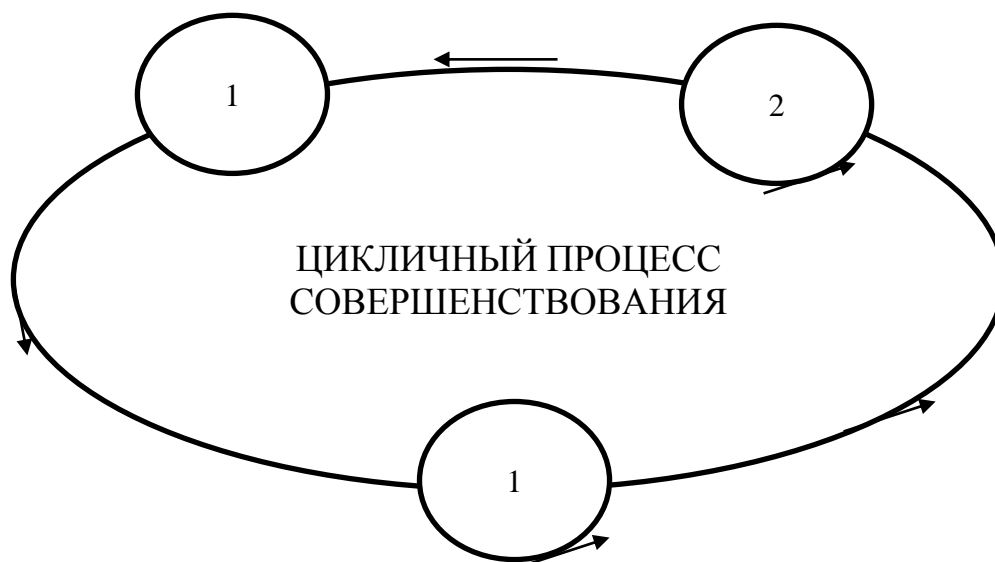


Рисунок 6 – Стадии циклического процесса совершенствования процессов функционирования и развития предприятий пищевой промышленности (составлено автором)

Современные пути развития производственных отношений на предприятиях пищевой промышленности требуют от государства разработки действенных механизмов и подходов, которые бы позволили повышать эффективность производства, создавать благоприятный инвестиционный климат, обеспечивать конкурентоспособность продукции на отечественном и внешнем рынках.

Подчеркнем, что отдельное предприятие не может повлиять на действие этих механизмов, но оно может и должно учитывать их в процессах функционирования и развития, разрабатывая свою стратегию и тактику поведения так, чтобы рационально использовать ресурсы, реализовывать потенциал, сглаживать деструктивное влияние неблагоприятных факторов внешней среды.

Современный мир является глобальным и интегрированным. Чтобы обеспечить себе конкурентоспособность, предприятия мира в определенных регионах объединяются и развивают специализацию на отдельном виде продукции. Они стремятся научиться производить его лучше других.

Кластер имеет две основные характеристики: фирмы в кластере должны быть связаны вертикально и иметь свой цепь покупок и продаж, а также горизонтально, то есть производить подобные выборы или услуги, и использовать связанные технологии и инструменты [8, с.130].

Кластер является формой взаимодействия предприятий в определенной локации, которые занимаются чем-то общим, поэтому часто общаются между собой. При налаживании партнерских отношений они могли бы получить преимущества над конкурентами. Кластер может включать стратегические альянсы предприятий и университетов, исследовательских учреждений, технологических брокеров и консультантов.

Зарубежный опыт формирования кластеров показывает, что поощрять формировать кластеры должно государство [37]. Именно кластеры повысили конкурентоспособность экономик регионов и целых государств в странах ЕС. Полностью кластеризированной является экономика Финляндии, в которой функционирует девять кластеров. Экономика Нидерландов состоит из 20 кластеров, на которые государство равняется при внедрении инновационной политики. В Дании 40% предприятий страны входят в 29 кластеров. Они производят 60% экспорта.

«Членство в кластере для промышленных предприятий означает: широкий доступ к информации по различным аспектам деятельности; возможности наращивания экспорта и выход на мировые рынки; привлечение капиталовложений для улучшения качества продукции и усиление конкурентных преимуществ; доступ к юридическим консультациям по регистрации торговых марок, позиционирование товаров; участие руководящего состава бизнес–единиц в семинарах, проводимых в зарубежных странах, для ознакомления с особенностями ведения бизнеса сверху, а снизу – мелкими товаропроизводителями»[37].

Такой подход не является положительным для развития полноценных структур [38]. Инициатива должна идти от государства, поскольку так можно выработать программы, которые будут базироваться на использовании бизнесом благоприятных природно–климатических и территориально–экономических условий региона с активной государственной поддержкой инициатив товаропроизводителей для развития благоприятной инфраструктуры.

«Опишем определенный перечень причин, почему кластеры не развиваются:

- несовершенство законодательной базы;
- отсутствие поддержки кластерных инициатив со стороны государства;
- отсутствие доверия между органами государственной власти и бизнесом;
- слабость действующих кластеров из–за низкого уровня конкуренции на внутреннем рынке;
- отсутствие единой систематизированной информационной базы о существующих и потенциальных кластерах, что не дает обществу понять преимущества кластерных объединений, а также целостной картины о функционировании и результатах деятельности уже существующих кластеров» [15, с.36].

«Инициатором введения понятия «кластер» выступил М. Портер, который дал следующее определение: кластер – группа близких, географически взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, которые в некоторых аспектах конкурируют, но в целом совместно действуют в определенном виде бизнеса, характеризуются общностью направлений деятельности и взаимодополняющих друг друга» [41, с.105].

Кластер – по определению организации промышленного развития ООН (ЮНИДО) – это локальная агломерация предприятий, производящих и реализующих определенный ассортимент связанной или взаимодополняющей продукции в рамках отдельного промышленного сектора или субсектора [25, с.585]. Формирование кластеров – затратный процесс, в котором примерно половину всего объема финансирования берет на себя государство (за счет национального и регионального бюджетов).

Однако, можно выделить преимущества кластерной промышленной политики для власти. В условиях кластеризации гораздо лучше используется потенциал отдельных регионов и территорий, усиливается партнерский диалог «власть–бизнес», диверсифицируется региональная экономика, растет количество налогоплательщиков и налогооблагаемой базы, снижается зависимость бюджета от отдельных монопольных бизнес–формирований.

Также кластеры берут на себя решение большинства социальных проблем территорий, они способствуют улучшению инфраструктуры региона, в котором работают, обеспечивают создание новых рабочих мест, имеет положительный эффект как для отдельного региона, так и для национальной экономики в целом [2, с.33].

К началу развертывания кластерных инициатив необходимо провести детальное изучение условий кластеризации с участием представителей правительственных, общественных организаций и бизнес–структур. Только когда все вовлеченные стороны придут к согласию, что потенциальные прибыли деятельности кластера значительно превышают расходы, связанные с ним, начинается процесс развития кластера.

«Распространяя идею кластерного развития в направлении формирования сбалансированной структуры промышленности региона, сформулируем категорию кластера как индустриального комплекса (группы предприятий, кооперируются и поддерживают друг друга), сформированного на базе территориальной концентрации основного производства, сетей специализированных поставщиков и потребителей, связанных между собой технологическими цепями» [5].

«Кроме преимуществ, которые дает кластерная система организации экономики существует и ряд проблем, к которым относят: недостаточную информированность представителей органов исполнительной власти и бизнеса в вопросах применения кластерного подхода; отсутствие государственной политики в этой сфере; отсутствие организационной и финансовой поддержки; отсутствие специалистов по вопросам кластеризации» [5, с.86].

«Однако, даже если удастся преодолеть вышеперечисленные проблемы при непосредственном формировании кластера может возникнуть ряд трудностей. Основные из которых:

- дефицит инфраструктуры – это создает неравномерное поле для игры, тормозит капитальные инвестиции;
- отсутствие доступа к капиталу – то есть, длительность существования кластеров зависит от предпринимательской и инновационной способности местных компаний и их сотрудников;
- разработка и коммерциализация новых идей потребует ресурсов и капитала;
- слабая технологически институциональная структура – кластеры зависят от региональных учреждений во многих вещах, которые они не могут сделать сами, или получить от других компаний;
- региональная изолированность и ограниченность – пока социальный капитал является средой, передает информацию в пределах кластера, конкурентоспособность значительно зависит от способности имплементировать новую информацию и идеи с больших расстояний;

– отсутствие навыков и возможностей – компании не будут основываться и расширяться в общинах, где уровень навыков является низким, а учебные программы не отвечают потребностям работодателей» [5].

Понятно, что для эффективного процесса кластеризации в РФ, необходима разработка государственной программы развития кластеров, а также выработка методологии создания и управления кластерами. «Отсутствие государственной политики в области кластеризации делает невозможным обеспечение системного подхода к организации взаимодействия различных уровней исполнительной власти по вопросам реализации финансовой поддержки кластерных проектов» [5].

Главная функция кластеров – это предоставить преимущества организациям, чтобы они объединились. Так структурам будет легче взаимодействовать, обмениваться информацией, отстаивать свои права, внедрять новые технологии и повышать квалификацию работников. Как следствие – получение более лучшей продукции по сравнению с конкурентами.

Это могло бы помочь РФ занять определенные ниши на европейском рынке. В РФ сформирован ряд кластеров, успешно функционируют. Но страна имеет ряд препятствий, которые взаимосвязано не дают внедрять это решение для взаимодействия. Государство должно нестабильное финансовое положение, дефицит инвестиционных ресурсов и недостаточная активность территориальных общин препятствуют расцвета такого инструмента в агросекторе как кластеры. В состав кластеров могут входить органы власти, научные и финансовые организации, и тому подобное.

Основные этапы создания кластеров предприятий пищевой промышленности: деятельность городских советов по подготовке организации кластера; собрание учредителей кластера; организационные мероприятия по созданию условий для работы координационного центра кластера (решение вопросов юридического оформления, привлечение предприятий, создание информационного и маркетингового центра) – подготовка к производственной деятельности [5, с.88].

Главной причиной формирования кластеров предприятий пищевой промышленности является наличие производственных мощностей, собственного сырья, заготовительных пунктов, транспортного предприятия, рынков сбыта и квалифицированных кадров. Применение кластерного подхода является необходимым условием для возрождения отечественного производства, повышения эффективности инновационного развития регионов.

На основе кластеров возможно достижение высокого уровня экономического развития и роста конкурентоспособности. Перспективность кластерного подхода заключается в том, что комплексная структура кластерных объединений позволяет обеспечить динамичное сочетание промышленной, региональной, инновационной, инвестиционной, научно–технической, образовательной, кадровой и других политик.

Несмотря на растущий интерес к поиску путей повышения конкурентоспособности отечественной продукции, количество кластеров в региональном разрезе увеличивается медленно. Деятельность кластера направлено на повышение инновационного уровня отрасли, улучшение инвестиционного климата для отраслей, входящих в кластер. Задача кластера – поддерживать предпринимателей на всех этапах: способствовать взаимодействию между производителями и инспекторами, транспортерами и потребителями. Также задача кластера – улучшать инвестиционный климат, договариваться с местными органами самоуправления, создавать условия для подготовки необходимых специалистов предприятий пищевой промышленности.

Выводы к первой главе.

В современной научной литературе есть множество суждений, точек зрения и теорий касающиеся экономической эффективности.

«Выявлено, что эффективность – это относительный показатель, который направлен на измерение полученного эффекта при условии использования ресурсов и затрат на достижение этого эффекта» [5].

Разработки методологии оценки эффективности деятельности российских предприятий проблема на сегодняшний день остается нерешенной.

Выявлено, что пути совершенствования процессов функционирования и развития предприятий пищевой промышленности требуют применения соответствующей концепции, так как совершенствование должно носить непрерывный характер. Уточнено, что непрерывное совершенствование является циклическим процессом, который содержит следующие стадии (циклы): цикл анализа; цикл характеристики состояния процесса (в частности, эффективности процесса как с количественной стороны, так и с качественной), цикл совершенствования процесса. Обоснованы пути и факторы дальнейшего совершенствования функционирования и развития предприятий пищевой промышленности с разделением этих факторов по отношению к предприятиям на внутренние (субъективные, несистематические), связанные непосредственно с деятельностью предприятия и внешние (объективные, систематические), несвязанные с ней. Внешние факторы предложено делить на факторы непосредственного и опосредованного влияния.

Высокие темпы экономического роста будут способствовать устойчивому (гармоничному) развитию предприятий пищевой промышленности, в частности, за счет эффективной внешнеэкономической деятельности, экосбалансированности экономики, привлечения инвестиций для создания новых высокотехнологичных и экологически безопасных производств, разветвления вокруг них сети соответствующих предприятий инфраструктуры, расширение сотрудничества с международными предприятиями.

Для создания благоприятной среды структурной перестройки экономики, наращивания стратегического потенциала, необходимо внедрение комплексной системы методов реализации кластерной модели.

Разработка четкой модели кластерного развития государства, определение стратегии оптимизации взаимодействия отдельных предприятий и учреждений региона, должно происходить с учетом особенностей областей.

Логическим является создание кластера на базе предприятий кондитерского подкомплекса.

В следующей главе необходимо провести исследование рентабельности трех кондитерских, чтобы определить эффективность их деятельности на территории Тольятти.

2 Анализ и оценка показателей рентабельности предприятий пищевой промышленности

2.1 Техничко-экономическая и организационная характеристика предприятий пищевой промышленности ООО «Какаомама», ООО «Жени», ООО «АВУАР»

Исследуемыми субъектами являются предприятия пищевой промышленности г. Тольятти:

- ООО «Какаомама»,
- ООО «Жени»,
- ООО «АВУАР».

Необходимо проанализировать систему управления и основные достигнутые показатели каждой из организации.

ООО «Какаомама» (ИНН 6321393668, ОГРН 1156313055800) зарегистрировано 23.09.2015 г. – микропредприятие. Система налогообложения в виде УСН. Основной вид деятельности: Деятельность ресторанов и кафе с полным ресторанным обслуживанием, кафетериев, ресторанов быстрого питания и самообслуживания.

ООО «ЖЕНИ» (ИНН 6321352710, ОГРН 1146320012948) зарегистрировано 15.07.2014г. – микропредприятие. Система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход. Основной вид деятельности: деятельность ресторанов и услуги по доставке продуктов питания.

ООО «АВУАР» ИНН 6321075746, ОГРН 1026301983663 зарегистрировано 23.03.1998 г. – микропредприятие. Система налогообложения – упрощенная система. Основной вид деятельности: производство хлеба и мучных кондитерских изделий, тортов и пирожных недлительного хранения.

Форма собственности у всех трех субъектов исследования частная.

В таблице 1 отражены основные технико-экономические показатели.

Таблица 1 – Техничко-экономические показатели компаний по итогам 2017–2019 гг.

Показатели	ООО «Какаомама»	ООО «ЖЕНИ»	ООО «АВУАР»
БАЛАНС тыс.руб.			
2019	9 352	601,0	2462,0
2018	6 365	39,0	230,0
2017	4 256	789,0	3908,0
Темп роста 2019 г. к 2017 г.,%	219,73%	76,18%	63,00%
ВЫРУЧКА тыс.руб.			
2019	10 511	3449,0	4188,0
2018	8 362	5850,0	3930,0
2017	4 113	3464,0	3628,0
Темп роста 2019 г. к 2017 г.,%	255,55%	99,56%	115,43%
ПРИБЫЛЬ тыс.руб.			
2019	2 872	-102,0	141,0
2018	2 109	505,0	-627,0
2017	-4 461	93,0	63,0
Темп роста 2019 г. к 2017 г.,%	255,31%	-147,0%	223,81%
численность, чел.			
2019	6	4	8
2018	5	5	8
2017	4	5	8
Темп роста 2019 г. к 2017 г.,%	150%	80%	–
Средняя зарплата персонала, руб.			
2019	28950	22300,0	23500,0
2018	25399	27500,0	19200,0
2017	20523	21741,0	17400,0
Темп роста 2019 г. к 2017 г.,%	141,6%	102,57%	135,05%

Из приведенных данных в таблице можно сделать следующие выводы:

Достаточным имуществом для ведения деятельности обладает ООО «Какаомама» при этом она выросла более чем в два раза. В ООО «Жени» и ООО «Авуар» стоимость имущества была сокращена за три года, при этом в ООО «Жени» в 2019 году было приобретено собственное оборудование по лизинговой сделке, что делает его более устойчивым и перспективным в глазах инвестора, так как повышает стоимость бизнеса субъекта в конечном итоге.

В динамике за три года выручка исследуемых субъектов неоднозначно менялась: наибольший рост выручки произошел у ООО «Какаомама» на 155,55%, на 15,43% у ООО «Жени», ООО «Авуар» сократило объемы продаж на 0,44%. При этом выручка ООО «Какаомама» больше чем у конкурентов более чем в два раза. В конечном итоге это повлияло и на полученные финансовые результаты: в 2019 году прибыль ООО «Какаомама» оказалась больше чем у других исследуемых субъектов и составила 2872,0 т.р., против убытка ООО «Жени» в размере 102,0 т.р, и прибыли 141,0 т.р. в ООО «Авуар». В динамике произошел рост прибыли аналогично приросту выручки, т.е. прирост прибыли ООО «Какаомама» составил 155,31%, в ООО «Жени» – увеличение убытка 47,0%, прирост прибыли в ООО «Авуар» составил 123,81%.

Численность субъектов хозяйствования не превысила 10 человек, в целом персонала для ведения деятельности достаточно, при этом наивысшая средняя зарплата персонала в ООО «Какаомама», в 2019 году она составила 28950,0 р. при росте за три года на 41,6%, в ООО «Жени» ее рост не значителен и не может быть оценен как стимулирующий фактор (2,57%), в ООО «Авуар» рост в размере 35,05% обусловлен приростом выручки.

На рисунках ниже приведена динамика изменения показатели анализируемых компаний за ряд лет.

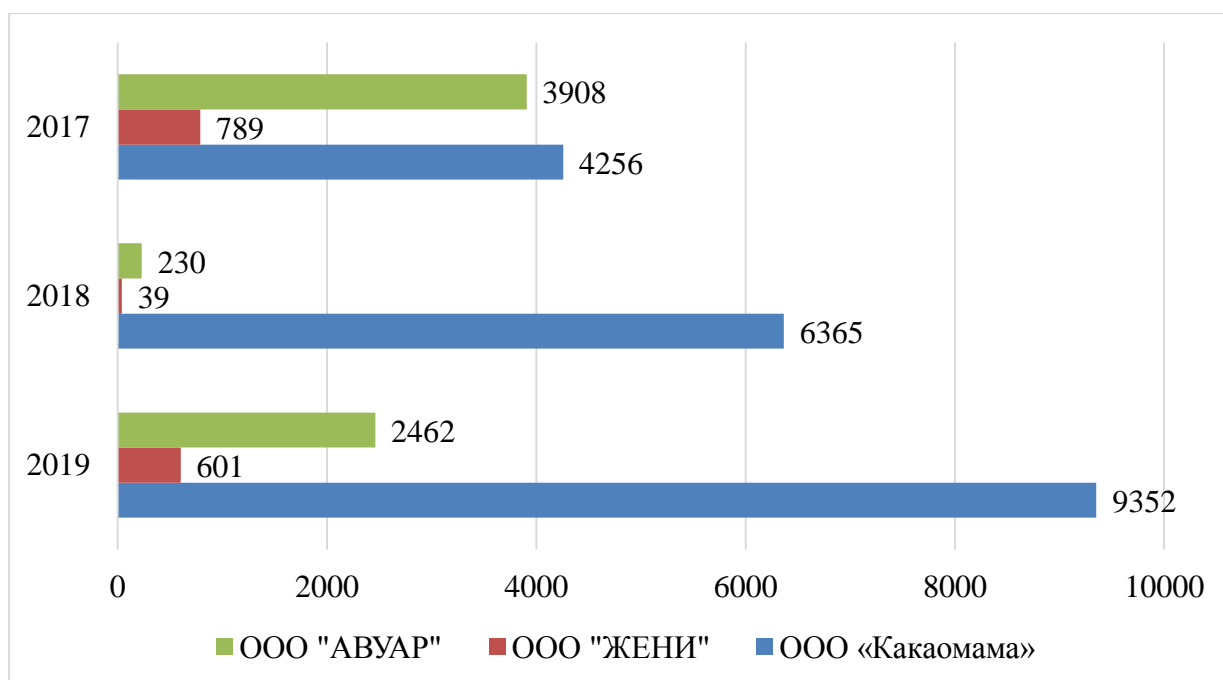


Рисунок 7 – Динамика изменения стоимости имущества в ООО «Какаомама», ООО «Авуар», ООО «Жени» в 2017–2019 гг.

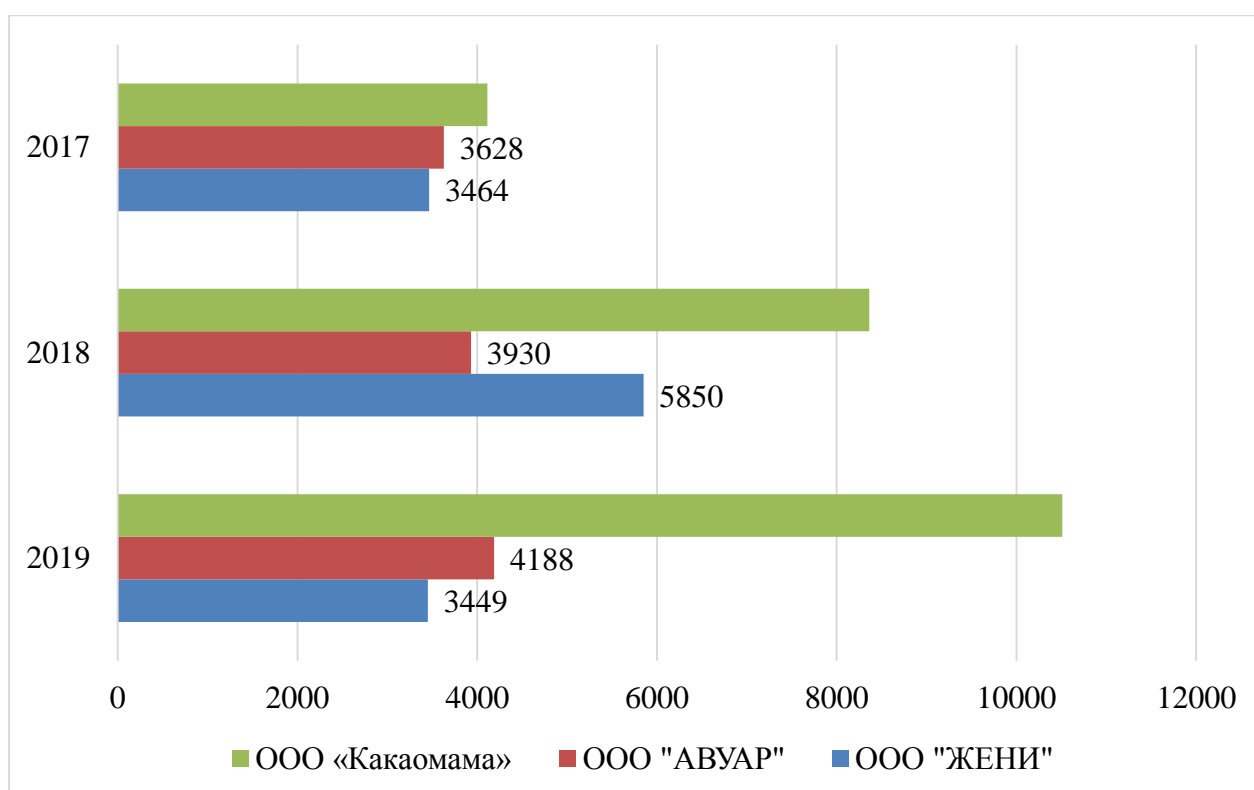


Рисунок 8 – Динамика изменения выручки в ООО «Какаомама», ООО «Авуар», ООО «Жени» в 2017–2019 гг.

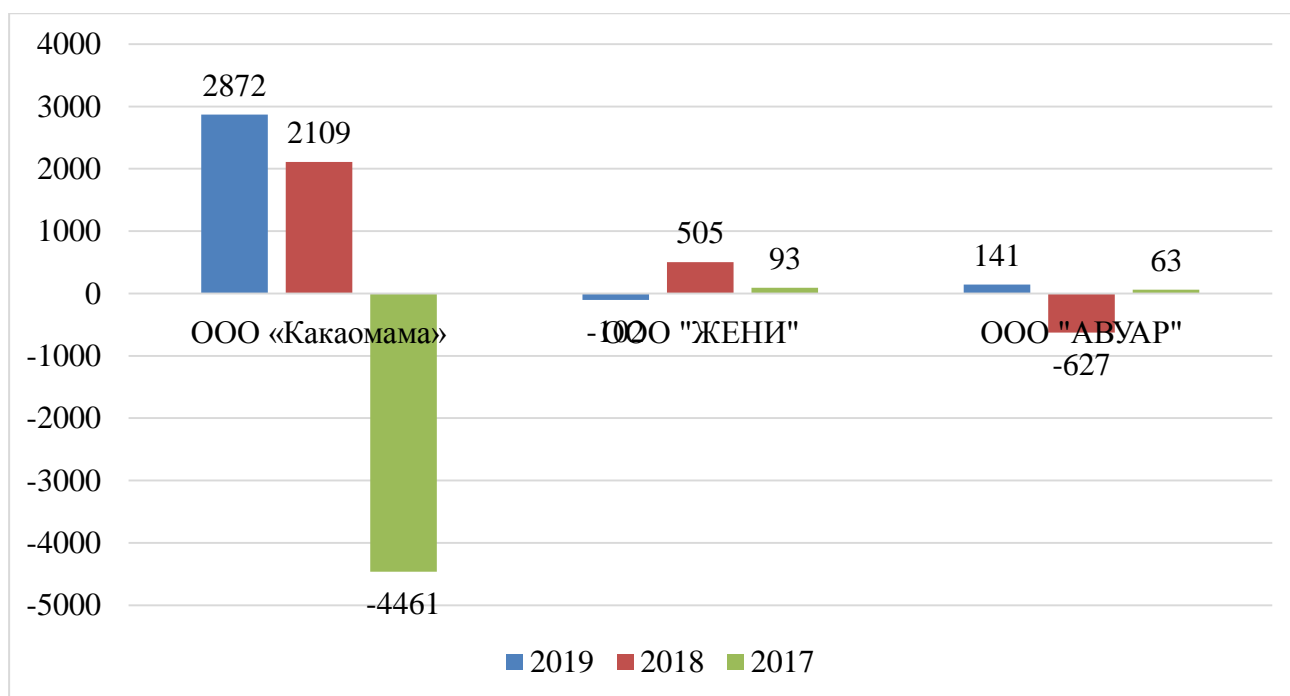


Рисунок 9 – Динамика изменения прибыли в ООО «Какаомама», ООО «Авуар», ООО «Жени» в 2017–2019 гг.

Таким образом можно сделать вывод, что среди трех исследуемых субъектов на рынке пищевой промышленности наиболее конкурентоспособным и финансово устойчивым является ООО «Какаомама».

Для оценки финансового состояния и произошедших изменений в финансовом состоянии исследуемых субъектов хозяйствования в следующем пункте проведем расчет основных показателей, характеризующих экономическую ситуацию с учетом отраслевых особенностей.

2.2 Анализ финансово–хозяйственной деятельности предприятий пищевой промышленности ООО«Какаомама», ООО «Жени», ООО «АВУАР»

Основанием для проведения финансового анализа послужила опубликованная отчетность субъектов исследования в официальных источниках.

Анализ финансового состояния ООО «Какаомама» проводится по отчетности, представленной в приложении 1,2.

В таблице 2 отражена динамика активов ООО «Какаомама» за три исследуемых года.

Таблица 2 – Горизонтальный анализ активов ООО «Какаомама», тыс. руб.

Элемент активов	Год			Абс.откл		Темп роста, %		
	2017	2018	2019	2018/ 2017	2019/ 2018	2018/ 2017	2019/ 2018	2019/ 2017
Материальные внеоборотные активы	1118	0	1045	-1118	1 045	-100	100	-6,53
Внеоборотные активы	1118	0	1045	-1118	1 045	-100	100	-6,53
Запасы	0	0	378	0	378	100	100	100
Денежные средства и денежные эквиваленты	81	2	30	-79	28	-97,53	1 400	-62,96
Финансовые и другие оборотные активы	3057	6363	7899	3 306	1 536	108,15	24,14	158,39
Оборотные активы	3138	6365	8307	3 227	1 942	102,84	30,51	164,72
Баланс	4256	6365	9352	2 109	2 987	49,55	46,93	119,74

Хозяйственный потенциал ООО «Какаомама» повышается, так как сумма используемых активов выросла в 2019 г. до 9 352 тыс. руб. против 4 256 тыс. руб. в 2017 г. В 2017–2019 гг. ощутимый вклад в такую динамику (прирост 119,74%) осуществили оборотные активы (164,72%). К росту результативного показателя баланса ООО «Какаомама» подталкивают такие элементы как запасы, финансовые и другие оборотные активы (+158,39%), оборотные активы (+164,72%), баланс (+119,74%). Сдерживают рост активов ООО «Какаомама» материальные вне оборотные активы (-6,53%), вне оборотные активы (-6,53%), денежные средства и денежные эквиваленты (-62,96%).

В таблице 3 приведены результаты анализа источников финансирования активов (пассивов).

Таблица 3 – Горизонтальный анализ источников финансирования активов ООО «Какаомама», тыс. руб.

Источники финансирования	Год			Абс.откл		Темп роста, %		
	2017	2018	2019	2018/ 2017	2019/ 2018	2018/ 2017	2019/ 2018	2019/ 2017

Капитал и резервы	-4461	-2352	-672	2 109	1 680	-47,28	-71,43	-84,94
-------------------	-------	-------	------	-------	-------	--------	--------	--------

Продолжение таблицы 3

Краткосрочные заемные средства	8 717	8717	8 933	0	216	0	2,48	2,48
Кредиторская задолженность	0	0	325	0	325	100	100	100
Другие краткосрочные обязательства	0	0	766	0	766	100	100	100
Краткосрочные обязательства	8 717	8717	10024	0	1 307	0	14,99	14,99
Баланс	4 256	6365	9352	2 109	2 987	49,55	46,93	119,74

Тот факт, что в 2017–2019 гг. наблюдается улучшение рост собственного капитала источника финансирования на –84,94%, говорит о следовании тем целям, которые установлены собственниками. Как результат, устойчивость ООО «Какаомама» на рынке повышается, ведь кредиторы видят, что их интересы защищены. С другой стороны, сумма собственного капитала остается отрицательной, а значит предприятие не оправилось от возникших ранее убытка. На конец 2019 г. объем привлеченного у собственников капитала отрицательный, что указывает на уязвимое финансовое положение и высокую вероятность банкротства.

Причиной роста объема доступных для финансирования активов источников на 119,74% в течение 2017–2019 гг. является как собственный капитал (на 3 789 тыс. руб.), так краткосрочные обязательства (на 14,99%). Выбор такой политики финансирования делает предприятие более финансово маневренным.

Наиболее влиятельными были следующие факторы роста источников финансов ООО «Какаомама»: капитал и резервы (+3 789 тыс. руб.), краткосрочные заемные средства (+2,48%), кредиторская задолженность (+325 тыс. руб.), другие краткосрочные обязательства (+766 тыс. руб.)

Проанализируем финансовые результаты субъекта в таблице 4.

Таблица 4 – Горизонтальный анализ доходов, расходов и финансовых результатов ООО «Какаомама», тыс. руб.

Элемент доходов, расходов или финансовых результатов	Год			Абс.откл		Темп роста, %		
	2017	2018	2019	2018/2017	2019/2018	2018/2017	2019/2018	2019/2017
Выручка	4113	8362	10511	4 249	2 149	103,31	25,7	155,56
Расходы по обычной деятельности	9340	6253	7 422	-3087	1 169	-33,05	18,7	-20,54
Прочие доходы	766	0	0	-766	0	-100	100	-100
Прочие расходы	0	0	217	0	217	100	100	100
Чистая прибыль (убыток)	-4461	2109	2 872	6 570	763	-147,28	36,18	-164,38

Выявленное повышение объема выручки ООО «Какаомама» с 4 113 тыс. руб. до 10 511 тыс. руб., то есть на 155,56%, свидетельствует о высоком уровне конкурентоспособности предприятия, использовании резервов усиления своего положения на конкурентном рынке. Такой процесс обеспечивает приток денежных средств, что положительно сказывается на конечных финансовых результатах. Если бизнес-модель предприятия является эффективной, то это создает возможности для обеспечения дальнейшего развития и обеспечения стабильности своего состояния.

По результатам 2019 г. сумма валовой прибыли ООО «Какаомама» составляла 3 089 тыс. руб. Положительное значение показателя говорит о том, что в целом бизнес-модель предприятия является эффективной, так как взаимодействие различных структурных элементов, специалистов, управленцев обеспечивало в конечном итоге генерирование достаточного объема прибыли для дальнейшего проведения маркетинговой деятельности, стимулирования работы менеджмента, решения других задач.

Постоянный анализ операционных, финансовых и инвестиционных процессов ООО «Какаомама» позволяет менеджменту находить возможности повышения финансового результата от осуществления основных бизнес-процессов. Об этом свидетельствует рост прибыли от продаж на 8 316 тыс. руб.

Наиболее важным индикатором, который характеризует не только эффективность управления производственной и сбытовой деятельностью, а также качество управления налоговыми обязательствами, долговой нагрузкой, прочими сторонами финансово–хозяйственной деятельности предприятия, является чистая прибыль или убыток. Кроме внутренних процессов, этот показатель также отображает способность реагировать на внешние вызовы и угрозы, которые могут нарушать финансовую безопасность предприятия. Чистый убыток ООО «Какаомама» составляет 4 461 тыс. руб. в 2017 г. Значение выше нуля прямо указывает на более сильное влияние положительных факторов, чем отрицательных. ООО «Какаомама» способно конкурировать на сложном рынке, а также создавать дополнительные фонды, которые в дальнейшем могут использоваться для развития своего производственного, трудового и в целом экономического потенциала. Положительно сказывается на эффективности и устойчивости повышение результата на 7 333 тыс. руб.

Оценим ликвидность баланса в таблице 5.

Таблица 5 – Оценка ликвидности баланса ООО«Какаомама»

Раздел баланса	Тип	2017	2018	2019
Активы	A1 (денежные средства)	81	2	30
	A2 (дебиторская задолженность и прочие оборотные активы)	3 057	6 363	7 899
	A3 (запасы)	0	0	378
	A4 (внеоборотные активы)	1 118	0	1 045
Пассивы	П1 (кредиторская задолженность и прочая краткосрочная задолженность)	0	0	1 091
	П2 (краткосрочные кредиты и займы)	8 717	8 717	8 933
	П3 (долгосрочные обязательства)	0	0	0
	П4 (собственный капитал и резервы)	-4 461	-2 352	-672
Излишек/ дефицит	A1–П1	81	2	-1 061
	A2–П2	-5 660	-2 354	-1 034
	A3–П3	0	0	378
	A4–П4	5 579	2 352	1 717

В данный период структура активы и обязательства не сбалансированы, так как структура ООО «Какаомама » обязана привлечь дополнительно 1 061 тыс. для обеспечения своевременного погашения обязательств в октябре

следующего месяца, наиболее ликвидные активы. Что можно использовать для пополнения оборотного капитала и ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности. Но в, то, же время существует риск потери оплаты в течение 3-6 месяцев. Это означает дисбаланс во второй и третьей группах активов и обязательств предприятия. Чтобы повысить платежеспособность и устойчивость бизнеса, важно поддерживать более продуманную политику в этой области. Сокращение систематически просроченных обязательств приведет к ухудшению условий взаимодействия с кредиторами и поставщиками. условий взаимодействия с кредиторами и поставщиками.

Относительные индикаторы ликвидности позволят лучше понять качество политики управления обязательствами и оборотными активами предприятия.

Таблица 6 – Динамика показателей ликвидности ООО«Какаомама»

Коэффициент	Год			Абс.откл.		
	2017	2018	2019	2018/ 2017	2019/ 2018	2019/ 2017
Коэффициент текущей ликвидности	0,36	0,73	0,83	0,37	0,1	0,47
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,01	0	0	-0,01	0	-0,01

На конец 2019 г. менеджмент не был способен обеспечить устойчивость и ритмичность погашения сформированных краткосрочных обязательств компании, о чем свидетельствует текущее значение основного показателя ликвидности ниже нормативного предела (≥ 2). В течение 2017–2019 гг. наблюдается повышение такого показателя ООО «Какаомама» с 0,36 рублей до 0,83, что указывает на снижение риска неспособности своевременно ответить перед кредиторами, сотрудниками, другими партнерами в рамках финансово-хозяйственной деятельности.

За пределами нормы находится индикатор абсолютной ликвидности ООО«Какаомама», так как в 2019 г. предприятие смогло в срочном порядке погасить лишь 0,3% краткосрочных обязательств. Желательно несколько увеличить объем остатка на текущем счете для обеспечения своевременности и бесперебойности движения денежных средств.

В таблице 7 отражены показатели финансовой устойчивости.

Таблица 7 – Динамика показателей финансовой устойчивости ООО «Какаомама»

Коэффициент	Год			Абс.откл.		
	2017	2018	2019	2018/ 2017	2019/ 2018	2019/ 2017
Собственные оборотные средства , тыс. руб.	-5579	-2352	-1717	3 227	635	3 862
Коэффициент обеспечения оборотных активов собственными средствами	-1,78	-0,37	-0,21	1,41	0,16	1,57
Маневренность собственных оборотных средств	-0,01	-0	-0,02	0,01	-0,02	-0
Коэффициент обеспечения собственными оборотными средствами запасов	-	-	-4,54	0	-4,54	-4,54
Коэффициент финансовой автономии	-1,05	-0,37	-0,07	0,68	0,3	0,98
Коэффициент финансовой зависимости	-0,95	-2,71	-13,92	-1,75	-11,21	-12,96
Коэффициент финансового левериджа	-1,95	-3,71	-14,92	-1,75	-11,21	-12,96
Коэффициент маневренности собственного капитала	1,25	1	2,56	-0,25	1,56	1,3
Коэффициент краткосрочной задолженности	1	1	1	0	0	0
Коэффициент финансовой устойчивости (покрытия инвестиций)	-1,05	-0,37	-0,07	0,68	0,3	0,98
Коэффициент мобильности активов	2,81	-	7,95	-2,81	7,95	5,14

Текущий отрицательный объем собственных оборотных средств говорит о неспособности менеджмента ООО «Какаомама» покрыть часть потребности при формировании запасов, дебиторской задолженности, денежных средств, прочих элементов оборотных активов самостоятельно, то есть за счет капитала собственников, который находится в распоряжении юридического лица. Значение показателя составляет -1 717 тыс. руб. Такая несбалансированная

структура финансирования повышает финансовые и производственные риски, так как растет вероятность остановки деятельности из-за неспособности приобрести материальные ресурсы, а также другие необходимые ресурсы, при ограничении доступа на рынок заемного капитала. Объем этих средств увеличился на 3 862 тыс. руб. за 2017–2019 гг.

Финансовая система ООО «Какаомама» не является гибкой, так как управленцы не имеют возможность использовать как внешние источники, так и собственный капитал для формирования части оборотного капитала. Такой показатель составляет $-20,67\%$ в 2019 г. Таким образом, если отношения с кредиторами или другими поставщиками финансовых ресурсов ухудшатся, то компания не сможет продолжать стабильную деятельность. Собственные оборотные средства не являются маневренными, то есть доля денежных средств в них не является ощутимой. Показатель составляет $-0,02$. Для любого предприятия, будь то производственное, торговое, предприятие сферы услуг и так далее, важным вопросом является наличие достаточного объема запасов материалов и прочих ресурсов для прогнозируемого и стабильного предоставления услуг, производства товаров, в целом реализации основных операционных процессов. Рыночная позиция ООО «Какаомама» может ухудшиться в случае недостаточного объема запасов. Поэтому низкое значение показателя наличия собственных оборотных средств в размере $-454,23\%$ запасов указывает на сложно прогнозируемое положение на конец 2019 г. Собственных ресурсов недостаточно, чтобы своевременно выполнять услуги по производству продукции.

В процессе оценки и анализа финансовой устойчивости используются две группы показателей, а именно те, которые отображают объем доступных собственных оборотных средств, и те, которые демонстрируют соотношение различных элементов источников финансирования. Низкий уровень финансовой автономии ООО «Какаомама» указывает на незащищенность интересов различных поставщиков финансовых ресурсов. Ведь низкая доля собственного капитала не позволяет обеспечить выполнение обязательств в том

случае, если предприятие остановит свою деятельность, в том числе и из-за банкротства. Доля капитала собственников в общей структуре источников финансирования составляет лишь $-7,19\%$.

В вопросе привлечения финансовых ресурсов из внешних источников ООО «Какаомама» делает акцент на краткосрочных. Это означает, что предприятие рассчитывает быстро погасить свои обязательства в том случае, если привлеченные финансовые ресурсы будут генерировать меньшую рентабельность, чем они стоят. Таким образом, такая политика обеспечивает более высокую эффективность экономической деятельности. Краткосрочные обязательства составляли 100% обязательств в 2019 г. Также было $-14,92$ рублей обязательств на каждый рубль собственного.

Индикатор финансовой устойчивости ООО «Какаомама» включает в себя в числителе не только собственный капитал, как индикатор финансовой автономии, но и долгосрочные обязательства. Факт нахождения показателя ниже нормативного, а именно на уровне $-7,19\%$ в 2019 г., может свидетельствовать о высокой вероятности банкротства компании в том случае, если товарные кредиты, краткосрочные банковские кредиты, прочие источники краткосрочных средств будут недоступны предприятию. На текущий момент у предприятия не возникало с этим проблем, но ситуация может измениться.

Уровень адаптивности предприятия к внешним условиям является высоким в 2019 г., так как соотношение необоротных и оборотных активов демонстрирует способность предприятия быстро перестроить свои операционные процессы. На каждый рубль внеоборотных активов было $7,95$ рублей оборотных активов. Если ситуация на рынке изменится, например, спрос на основные товары или услуги сократится, то за счет большого объема оборотных средств ООО «Какаомама» сможет быстро преобразовать существенную часть своих активов в денежные средства, после чего вложить в более перспективные производственные мощности, материальные ресурсы, прочие необходимые факторы производства.

Определим тип финансовой устойчивости в таблице 8.

Таблица 8 – Определение типа финансовой устойчивости ООО«Какаомама», тыс. руб.

Показатели	2017	2018	2019
Собственный капитал и резервы предприятия	-4 461	-2 352	-672
Внеоборотные активы (первый раздел баланса)	1 118	0	1 045
Наличие собственных оборотных средств (стр. 1 – стр. 2)	-5 579	-2 352	-1 717
Долгосрочные кредиты и прочие долгосрочные обязательства	0	0	0
Наличие собственных и долгосрочных средств для формирования запасов и затрат (стр. 3 + стр. 4)	-5 579	-2 352	-1 717
Краткосрочные кредиты и прочие текущие обязательства	8 717	8 717	10 024
Общая величина основных источников средств для формирования запасов (стр. 5 + стр. 6)	3 138	6 365	8 307
Общая величина запасов	0	0	378
Излишек (+), недостаток (-) собственных оборотных средств (стр. 3 – стр. 8)	-5 579	-2 352	-2 095
Излишек (+), недостаток (-) собственных оборотных средств и долгосрочных заемных средств для формирования запасов (стр. 5 – стр. 8)	-5 579	-2 352	-2 095
Излишек (+), недостаток (-) общей величины основных источников средств для формирования запасов (стр. 7 – стр. 8)	3 138	6 365	7 929
Тип финансовой устойчивости	Проблемное состояние	Проблемное состояние	Проблемное состояние

Объем и структура финансовых ресурсов ООО «Какаомама» являются не удовлетворительными.

Определим показатели деловой активности в таблице 9.

Таблица 9 – Показатели деловой активности ООО«Какаомама»

Коэффициенты	Год		
	2017	2018	2019
Оборачиваемость собственного капитала	-0,15	-2,45	-6,95
Оборачиваемость активов, коэффициент трансформации	1,89	1,57	1,34

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств (обороты)	1,96	1,76	1,43
Период одного оборота оборотных средств (дней)	186,25	204,56	251,26
Коэффициент оборачиваемости запасов (обороты)	–	–	39,27
Период одного оборота запасов (дней)	–	–	9,17
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности (обороты)	–	–	45,67
Период погашения кредиторской задолженности (дней)	0	0	7,88

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала указывает на загруженность этого элемента источников финансирования и интенсивность его использования в операционном процессе. Каждый рубль активов ООО «Какаомама» обеспечил получение 1,34 рублей от выполнения работ, продажи товаров и услуг в течение 2019 г.

Следовательно, в динамике показатели финансового состояния и структуру бухгалтерского баланса ООО «Какаомама» можно оценить, как удовлетворительные.

Анализ финансового состояния ООО «Авуар» проводится по отчетности, представленной в приложении В, Г.

Таблица 10 – Горизонтальный анализ активов ООО «Авуар», тыс. руб.

Элемент активов	Год			Абс.откл		Темп роста,%		
	2017	2018	2019	2018/ 2017	2019/ 2018	2018/ 2017	2019/ 2018	2019/ 2017
Материальные внеоборотные активы	406	0	0	–406	0	–100	–	–100
Внеоборотные активы	406	0	0	–406	0	–100	–	–100
Запасы	473	213	0	–260	–213	–54,97	–100	–100
Денежные средства и денежные эквиваленты	20	17	4	–3	–13	–15	–76,47	–80
Финансовые и другие оборотные активы	3009	0	2458	–3 009	2 458	–100	–	–18,31
Оборотные активы	3502	230	2462	–3 272	2 232	–93,43	970,43	–29,7
Баланс	3908	230	2462	–3 678	2 232	–94,11	970,43	–37

Хозяйственный потенциал ООО «Авуар» снижается, так как сумма используемых активов сократилась в 2019 г. до 2 462 тыс. руб. против 3 908 тыс. руб. в 2017 г. В 2017–2019 гг. ощутимый вклад в такую динамику (сокращение на 37%) осуществили как оборотные (29,7%), так и внеоборотные

активы (100%). Сдерживают рост активов ООО «Авуар» следующие составные части: материальные внеоборотные активы (–100%), внеоборотные активы (–100%), запасы (–100%), денежные средства и денежные эквиваленты (–80%), финансовые и другие оборотные активы (–18,31%), оборотные активы (–29,7%), баланс (–37%).

Проведем анализ пассивов субъекта в таблице 11. Тот факт, что в 2017–2019 гг. наблюдается сокращение собственного капитала как основного элемента источника финансирования на 281,19%, говорит о неспособности следовать тем целям, которые установлены собственниками.

Таблица 11 – Горизонтальный анализ источников финансирования активов ООО «Авуар», тыс. руб.

Источники финансирования	Год			Абс.откл		Темп роста,%		
	2017	2018	2019	2018/ 2017	2019/ 2018	2018/ 2017	2019/ 2018	2019/ 2017
Капитал и резервы	622	10	– 1127	–612	–1 137	–98,39	–11 370	–281,19
Краткосрочные заемные средства	2977	79	3412	–2 898	3 333	–97,35	4218,99	14,61
Кредиторская задолженность	309	141	177	–168	36	–54,37	25,53	–42,72
Краткосрочные обязательства	3286	220	3589	–3 066	3 369	–93,3	1 531,36	9,22
Баланс	3908	230	2462	–3 678	2 232	–94,11	970,43	–37

Как результат, устойчивость ООО «Авуар» на рынке снижается, ведь кредиторы видят, что их интересы не защищены. Ведь, сокращение собственного капитала вымывает из предприятия дополнительные фонды, способные поглотить убыток, если он произойдет. Это повышает уровень риска банкротства. На конец 2019 г. объем привлеченного у собственников капитала отрицательный, что указывает на уязвимое финансовое положение и высокую вероятность банкротства.

Причиной сокращения объема доступных для финансирования активов источников на 37% в течение 2017–2019 гг. является собственный капитал (на 1 749 тыс. руб.). Выбор такой политики финансирования снижает финансовый

потенциал компании, способность активно конкурировать на сложном рынке. Также это может привести к росту долговой нагрузки. Как результат, предприятие оказывается более восприимчивым к краткосрочным рискам.

Наиболее влиятельными были следующие факторы роста источников финансов ООО «Авуар»: краткосрочные заемные средства (+14,61%). Противоположный эффект на объем доступных финансовых ресурсов осуществляли: капитал и резервы (–281,19%), кредиторская задолженность (–42,72%).

Проанализируем динамику изменения финансовых результатов субъекта в таблице 12.

Таблица 12 – Горизонтальный анализ доходов, расходов и финансовых результатов ООО «Авуар», тыс. руб.

Элемент доходов, расходов или финансовых результатов	Год			Абс.откл		Темп роста,%		
	2017	2018	2019	2018/2017	2019/2018	2018/2017	2019/2018	2019/2017
Выручка	3628	3930	4188	302	258	8,32	6,56	15,44
Расходы по обычной деятельности	3412	4557	4047	1 145	–510	33,56	–11,19	18,61
Прочие доходы	25	0	0	–25	0	–100	–	–100
Прочие расходы	140	0	0	–140	0	–100	–	–100
Налоги на прибыль (доходы)	38	0	0	–38	0	–100	–	–100
Чистая прибыль (убыток)	63	–627	141	–690	768	–1095,24	–122,49	123,81

Выявленное повышение объема выручки ООО«Авуар» с 3 628 тыс. руб. до 4 188 тыс. руб., то есть на 15,44%, свидетельствует о высоком уровне конкурентоспособности предприятия, использовании резервов усиления своего положения на конкурентном рынке. Такой процесс обеспечивает приток денежных средств, что положительно сказывается на конечных финансовых результатах. Если бизнес–модель предприятия является эффективной, то это создает возможности для обеспечения дальнейшего развития и обеспечения стабильности своего состояния. Качество управления расходами на

предприятию снижается, о чем свидетельствует рост себестоимости более быстрыми темпами (на 118,61% от 2017 г.), чем выручки (на 115,44% от 2017 г.). Это приводит к снижению валовой маржи проданных товаров и услуг ООО «Авуар». Важно активизировать управленческий потенциал для поиска возможностей изменения выявленного тренда.

По результатам 2019 г. сумма валовой прибыли ООО «Авуар» составляла 141 тыс. руб. Положительное значение показателя говорит о том, что в целом бизнес–модель предприятия является эффективной, так как взаимодействие различных структурных элементов, специалистов, управленцев обеспечивало в конечном итоге генерирование достаточного объема прибыли для дальнейшего проведения маркетинговой деятельности, стимулирования работы менеджмента, решения других задач.

Отсутствие детального анализа операционных, финансовых и инвестиционных процессов ООО «Авуар» не позволяет менеджменту находить возможности повышения финансового результата от осуществления основных бизнес–процессов. Об этом свидетельствует снижение операционного результата на 34,72%.

Наиболее важным индикатором, который характеризует не только эффективность управления производственной и сбытовой деятельностью, а также качество управления налоговыми обязательствами, долговой нагрузкой, прочими сторонами финансово–хозяйственной деятельности предприятия, является чистая прибыль или убыток. Кроме внутренних процессов, этот показатель также отображает способность реагировать на внешние вызовы и угрозы, которые могут нарушать финансовую безопасность предприятия. Чистая прибыль ООО «Авуар» равна 63 тыс. руб. в 2017 г. Значение выше нуля прямо указывает на более сильное влияние положительных факторов, чем отрицательных. ООО «Авуар» способно конкурировать на сложном рынке, а также создавать дополнительные фонды, которые в дальнейшем могут использоваться для развития своего производственного, трудового и в целом

экономического потенциала. Положительно сказывается на эффективности и устойчивости повышение результата на 123,81%.

Определим ликвидность баланса в таблице 13.

Таблица 13 – Оценка ликвидности баланса ООО «Авуар»

Раздел баланса	Тип	2017	2018	2019
Активы	А1 (денежные средства)	20	17	4
	А2 (дебиторская задолженность и прочие оборотные активы)	3 009	0	2 458
	А3 (запасы)	473	213	0
	А4 (внеоборотные активы)	406	0	0
Пассивы	П1 (кредиторская задолженность и прочая краткосрочная задолженность)	309	141	177
	П2 (краткосрочные кредиты и займы)	2 977	79	3 412
	П3 (долгосрочные обязательства)	0	0	0
	П4 (собственный капитал и резервы)	622	10	– 1127
Излишек/ дефицит	А1–П1	–289	–124	–173
	А2–П2	32	–79	–954
	А3–П3	473	213	0
	А4–П4	–216	–10	1 127

Оценим изменение показателей ликвидности в таблице 14.

Таблица 14 – Динамика показателей ликвидности ООО «Авуар»

Коэффициент	Год			Абс.откл.		
	2017	2018	2019	2018/ 2017	2019/ 2018	2019/ 2017
Коэффициент текущей ликвидности	1,07	1,05	0,69	–0,02	–0,36	–0,38
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,01	0,08	0	0,07	–0,08	–0

На конец 2019 г. менеджмент не был способен обеспечить устойчивость и ритмичность погашения сформированных краткосрочных обязательств компании, о чем свидетельствует текущее значение основного показателя

ликвидности ниже нормативного предела (≥ 2). В течение 2017–2019 гг. наблюдается некоторое снижение такого показателя ООО «Авуар» с 1,07 рублей до 0,69, что указывает на повышение риска неспособности своевременно ответить перед кредиторами, сотрудниками, другими партнерами в рамках финансово-хозяйственной деятельности.

Вне нормативного предела находится индикатор абсолютной ликвидности ООО «Авуар», так как в 2019 г. предприятие могло немедленно погасить лишь 0,1% краткосрочных обязательств. Желательно несколько увеличить объем остатка на текущем счете для обеспечения своевременности и бесперебойности движения денежных средств.

Определим показатели финансовой устойчивости в таблице 15.

Таблица 15 – Динамика показателей финансовой устойчивости ООО «Авуар»

Коэффициент	Год		Абс.откл.			
	2017	2018	2019	2018/ 2017	2019/ 2018	2019/ 2017
Собственные оборотные средства , тыс. руб.	216	10	– 1127	–206	–1137	–1343
Коэффициент обеспечения оборотных активов собственными средствами	0,06	0,04	– 0,46	–0,02	–0,5	–0,52
Маневренность собственных оборотных средств	0,09	1,7	–0	1,61	–1,7	–0,1
Коэффициент обеспечения собственными оборотными средствами запасов	0,46	0,05	–	–0,41	–0,05	–0,46
Коэффициент финансовой автономии	0,16	0,04	– 0,46	–0,12	–0,5	–0,62
Коэффициент финансовой зависимости	6,28	23	– 2,18	16,72	–25,18	–8,47
Коэффициент финансового левериджа	5,28	22	– 3,18	16,72	–25,18	–8,47
Коэффициент маневренности собственного капитала	0,35	1	1	0,65	0	0,65
Коэффициент краткосрочной задолженности	1	1	1	0	0	0
Коэффициент финансовой устойчивости (покрытия инвестиций)	0,16	0,04	– 0,46	–0,12	–0,5	–0,62
Коэффициент мобильности активов	8,63	–	–	–8,63	0	–8,63

Текущий отрицательный объем собственных оборотных средств говорит о неспособности менеджмента ООО «Авуар» покрыть часть потребности при

формировании запасов, дебиторской задолженности, денежных средств, прочих элементов оборотных активов самостоятельно, то есть за счет капитала собственников, который находится в распоряжении юридического лица. Значение показателя составляет –1 127 тыс. руб. Такая несбалансированная структура финансирования повышает финансовые и производственные риски, так как растет вероятность остановки деятельности из-за неспособности приобрести материальные ресурсы, а также другие необходимые ресурсы, при ограничении доступа на рынок заемного капитала. Объем этих средств снизился на 1 343 тыс. руб. за 2017–2019 гг.

Финансовая система ООО «Авуар» не является гибкой, так как управленцы не имеют возможность использовать как внешние источники, так и собственный капитал для формирования части оборотного капитала. Такой показатель составляет –45,78% в 2019 г. Таким образом, если отношения с кредиторами или другими поставщиками финансовых ресурсов ухудшатся, то компания не сможет продолжать стабильную деятельность.

В процессе оценки и анализа финансовой устойчивости используются две группы показателей, а именно те, которые отображают объем доступных собственных оборотных средств, и те, которые демонстрируют соотношение различных элементов источников финансирования. Низкий уровень финансовой автономии ООО «Авуар» указывает на незащищенность интересов различных поставщиков финансовых ресурсов. Ведь низкая доля собственного капитала не позволяет обеспечить выполнение обязательств в том случае, если предприятие остановит свою деятельность, в том числе и из-за банкротства. Доля капитала собственников в общей структуре источников финансирования составляет лишь –45,78%.

В вопросе привлечения финансовых ресурсов из внешних источников ООО «Авуар» делает акцент на краткосрочных. Это означает, что предприятие рассчитывает быстро погасить свои обязательства в том случае, если привлеченные финансовые ресурсы будут генерировать меньшую рентабельность, чем они стоят. Таким образом, такая политика обеспечивает

более высокую эффективность экономической деятельности. Краткосрочные обязательства составляли 100% обязательств в 2019 г. Также было –3,18 рублей обязательств на каждый рубль собственного.

Индикатор финансовой устойчивости ООО «Авуар» включает в себя в числителе не только собственный капитал, как индикатор финансовой автономии, но и долгосрочные обязательства. Факт нахождения показателя ниже нормативного, а именно на уровне –45,78% в 2019 г., может свидетельствовать о высокой вероятности банкротства компании в том случае, если товарные кредиты, краткосрочные банковские кредиты, прочие источники краткосрочных средств будут недоступны предприятию. На текущий момент у предприятия не возникало с этим проблем, но ситуация может измениться.

Определим тип финансовой устойчивости в таблице 16.

Таблица 16 – Определение типа финансовой устойчивости ООО «Авуар», тыс. руб.

Показатели	2017	2018	2019
Собственный капитал и резервы предприятия	622	10	–1 127
Внеоборотные активы	406	0	0
Наличие собственных оборотных средств (стр. 1 – стр. 2)	216	10	–1 127
Долгосрочные кредиты и прочие долгосрочные обязательства	0	0	0
Наличие собственных и долгосрочных средств для формирования запасов и затрат (стр. 3 + стр. 4)	216	10	–1 127
Краткосрочные кредиты и прочие текущие обязательства	3 286	220	3 589
Общая величина основных источников средств для формирования запасов (стр. 5 + стр. 6)	3 502	230	2 462
Общая величина запасов	473	213	0
Излишек (+), недостаток (–) собственных оборотных средств (стр. 3 – стр. 8)	–257	–203	–1 127
Излишек (+), недостаток (–) собственных оборотных средств и долгосрочных заемных средств для формирования запасов (стр. 5 – стр. 8)	–257	–203	–1 127
Излишек (+), недостаток (–) общей величины основных источников средств для формирования запасов (стр. 7 – стр. 8)	3 029	17	2 462
Тип финансовой устойчивости	Проблемное	Проблемное	Проблемное

	состояние	состояние	состояние
--	-----------	-----------	-----------

Рассмотрим показатели деловой активности ООО «Авуар» (таблица 17).

Таблица 17 – Показатели деловой активности ООО«Авуар»

Коэффициенты	Год		
	2017	2018	2019
Оборачиваемость собственного капитала	6,9	12,44	-7,5
Оборачиваемость активов, коэффициент трансформации	2,18	1,9	3,11
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств (обороты)	2,88	2,11	3,11
Период одного оборота оборотных средств (дней)	126,73	170,93	115,7
Коэффициент оборачиваемости запасов (обороты)	8,33	13,29	38
Период одного оборота запасов (дней)	43,8	27,1	9,47
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности (обороты)	16,44	20,25	25,45
Период погашения кредиторской задолженности (дней)	22,20	17,77	14,14

Показатель оборачиваемости собственного капитала указывает на загруженность этого элемента источников финансирования и интенсивность его использования в операционном процессе. Каждый рубль активов ООО «Авуар» обеспечил получение 3,11 рублей от выполнения работ, продажи товаров и услуг в течение 2019 г.

Можно констатировать некоторую потерю эффективности деятельности ООО «Авуар».

Анализ финансового состояния ООО «Жени» проводится по отчетности, представленной в приложении Д, Е.

Таблица 18 – Горизонтальный анализ активов ООО «Жени», тыс. руб.

Элемент активов	Год			Абс.откл		Темп роста,%		
	2017	2018	2019	2018/ 2017	2019/ 2018	2018/ 2017	2019/ 2018	2019/ 2017
Запасы	385	31	135	-354	104	-91,95	335,48	-64,94
Денежные средства и денежные	271	8	442	-263	434	-97,05	5 425	63,1

эквиваленты								
Финансовые и другие оборотные активы	0	0	24	0	24	–	–	100
Оборотные активы	656	39	601	–617	562	–94,05	1441,03	–8,38
Баланс	656	39	601	–617	562	–94,05	1 441,03	–8,38

Хозяйственный потенциал ООО «Жени» снижается, так как сумма используемых активов сократилась в 2019 г. до 601 тыс. руб. против 656 тыс. руб. в 2017 г. К росту результативного показателя баланса ООО «Жени» подталкивают такие элементы как денежные средства и денежные эквиваленты (+63,1%), финансовые и другие оборотные активы. Сдерживают рост активов ООО «Жени» следующие составные части: запасы (–64,94%), оборотные активы (–8,38%), баланс (–8,38%).

Динамика изменений в пассиве отражена в таблице 19. В 2017–2019 гг. наблюдается сокращение собственного капитала на 77,65%, говорит о неспособности следовать тем целям, которые установлены собственниками. Как результат, устойчивость ООО «Жени» на рынке снижается, ведь кредиторы видят, что их интересы не защищены. Ведь, сокращение собственного капитала вымывает из предприятия дополнительные фонды, способные поглотить убыток, если он произойдет. Это повышает уровень риска банкротства.

Таблица 19 – Горизонтальный анализ источников финансирования активов ООО «Жени», тыс. руб.

Источники финансирования	Год			Абс.откл		Темп роста,%		
	2017	2018	2019	2018/ 2017	2019/ 2018	2018/ 2017	2019/ 2018	2019/ 2017
Капитал и резервы	631	10	141	–621	131	–98,42	1 310	–77,65
Кредиторская задолженность	25	29	460	4	431	16	1486,21	1 740
Краткосрочные обязательства	25	29	460	4	431	16	1486,21	1 740
Баланс	656	39	601	–617	562	–94,05	1441,03	–8,38

Объем привлеченного у собственников капитала ООО «Жени» равен 141 тыс. руб. на конец 2019 г. против 631 тыс. руб. в 2017 г.

Причиной сокращения объема доступных для финансирования активов источников на 8,38% в течение 2017–2019 гг. является собственный капитал (на 77,65%). Выбор такой политики финансирования снижает финансовый потенциал компании, способность активно конкурировать на сложном рынке. Также это может привести к росту долговой нагрузки. Как результат, предприятие оказывается более восприимчивым к краткосрочным рискам.

Наиболее влиятельными роста источников финансов ООО «Жени» была кредиторская задолженность (+1740%). Противоположный эффект на объем доступных финансовых ресурсов осуществлял капитал и резервы (–77,65%).

Оценим достигнутые финансовые результаты в таблице 21. Выявленное снижение объема выручки ООО «Жени» с 3 960 тыс. руб. до 3 449 тыс. руб., то есть на 12,9%, свидетельствует о низком уровне конкурентоспособности предприятия, неполном использовании резервов усиления своего положения на конкурентном рынке. Такой процесс не позволяет обеспечить приток денежных средств, что негативно сказывается на конечных финансовых результатах. Остается все меньше возможностей для обеспечения дальнейшего развития и обеспечения стабильности своего состояния.

Таблица 20 – Горизонтальный анализ доходов, расходов и финансовых результатов ООО «Жени», тыс. руб.

Элемент доходов, расходов или финансовых результатов	Год			Абс.откл		Темп роста,%		
	2017	2018	2019	2018/2017	2019/2018	2018/2017	2019/2018	2019/2017
Выручка	3960	3464	3449	–496	–15	–12,53	–0,43	–12,9
Расходы по обычной деятельности	3339	3281	3492	–58	211	–1,74	6,43	4,58
Прочие доходы	0	43	0	43	–43	–	–100	–
Прочие расходы	0	45	59	45	14	–	31,11	–
Налоги на прибыль (доходы)	0	88	0	88	–88	–	–100	–
Чистая прибыль (убыток)	621	93	–102	–528	–195	–85,02	–209,68	–116,43

Качество управления расходами на предприятии снижается, о чем свидетельствует рост себестоимости (на 104,58% от 2017 г.), в то время как выручка снижается (на 87,1% от 2017 г.). Это приводит к снижению валовой маржи проданных товаров и услуг ООО «Жени». Важно активизировать управленческий потенциал для поиска возможностей изменения выявленного тренда.

По результатам 2019 г. сумма валового убытка ООО «Жени» составляла 43 тыс. руб. Отрицательное значение показателя говорит о том, что в целом бизнес–модель предприятия является неэффективной, так как взаимодействие различных структурных элементов, специалистов, управленцев не обеспечивало в конечном итоге генерирование достаточного объема прибыли для дальнейшего проведения маркетинговой деятельности, стимулирования работы менеджмента, решения других задач.

Отсутствие детального анализа операционных, финансовых и инвестиционных процессов ООО «Жени» не позволяет менеджменту находить возможности повышения финансового результата от осуществления основных бизнес–процессов. Об этом свидетельствует снижение операционного результата на 664 тыс. руб.

Чистая прибыль ООО «Жени» равна 621 тыс. руб. в 2017 г. Значение ниже нуля прямо указывает на более сильное влияние отрицательных факторов, чем положительных. ООО «Жени» не способно конкурировать на сложном рынке, а также создавать дополнительные фонды, которые в дальнейшем могут использоваться для развития своего производственного, трудового и в целом экономического потенциала. Негативное воздействие оказывает сокращение показателя на 723 тыс. руб., что формирует меньше источников для поддержания активного развития предприятия. Полученный результат продолжает обесценивать вложенный и накопленный ранее капитал.

Оценим ликвидность баланса в таблице 21.

Таблица 21 – Оценка ликвидности баланса ООО«Жени»

Раздел	Тип	2017	2018	2019
--------	-----	------	------	------

баланса				
Активы	А1 (денежные средства)	271	8	442
	А2 (дебиторская задолженность и прочие оборотные активы)	0	0	24
	А3 (запасы)	385	31	135
	А4 (внеоборотные активы)	0	0	0

Продолжение таблицы 21

Раздел баланса	Тип	2017	2018	2019
Пассивы	П1 (кредиторская задолженность и прочая краткосрочная задолженность)	25	29	460
	П2 (краткосрочные кредиты и займы)	0	0	0
	П3 (долгосрочные обязательства)	0	0	0
	П4 (собственный капитал и резервы)	631	10	141
Излишек/ дефицит	А1–П1	246	–21	–18
	А2–П2	0	0	24
	А3–П3	385	31	135
	А4–П4	–631	–10	–141

Динамика показателей ликвидности отражена в таблице 22.

Таблица 22 – Динамика показателей ликвидности ООО «Жени»

Коэффициент	Год			Абсолютный прирост (отклонение),+,-		
	2017	2018	2019	2018/ 2017	2019/ 2018	2019/ 2017
Коэффициент текущей ликвидности	26,24	1,34	1,31	–24,9	–0,04	–24,93
Коэффициент абсолютной ликвидности	10,84	0,28	0,96	–10,56	0,69	–9,88

На конец 2019 г. менеджмент не был способен обеспечить устойчивость и ритмичность погашения сформированных краткосрочных обязательств компании, о чем свидетельствует текущее значение основного показателя ликвидности ниже нормативного предела (≥ 2). В течение 2017–2019 гг. наблюдается некоторое снижение такого показателя ООО «Жени» с 26,24 рублей до 1,31, что указывает на повышение риска неспособности своевременно ответить перед кредиторами, сотрудниками, другими партнерами в рамках финансово–хозяйственной деятельности.

В таблице 23 приведена динамика изменения показателей финансовой устойчивости. Положительный объем собственных оборотных средств говорит

о способности менеджмента ООО«Жени» покрыть часть потребности при формировании запасов, дебиторской задолженности, денежных средств, прочих элементов оборотных активов самостоятельно, то есть за счет капитала собственников, который находится в распоряжении юридического лица. Значение показателя составляет 141 тыс. руб.

Таблица 23 – Динамика показателей финансовой устойчивости ООО«Жени»

Коэффициент	Год			Абсолютный прирост (отклонение),+,-		
	2017	2018	2019	2018/ 2017	2019/ 2018	2019/ 2017
Собственные оборотные средства , тыс. руб.	631	10	141	-621	131	-490
Коэффициент обеспечения оборотных активов собственными средствами	0,96	0,26	0,23	-0,71	-0,02	-0,73
Маневренность собственных оборотных средств	0,43	0,8	3,13	0,37	2,33	2,71
Коэффициент обеспечения собственными оборотными средствами запасов	1,64	0,32	1,04	-1,32	0,72	-0,59
Коэффициент финансовой автономии	0,96	0,26	0,23	-0,71	-0,02	-0,73
Коэффициент финансовой зависимости	1,04	3,9	4,26	2,86	0,36	3,22
Коэффициент финансового левериджа	0,04	2,9	3,26	2,86	0,36	3,22
Коэффициент маневренности собственного капитала	1	1	1	0	0	0
Коэффициент краткосрочной задолженности	1	1	1	0	0	0
Коэффициент финансовой устойчивости (покрытия инвестиций)	0,96	0,26	0,23	-0,71	-0,02	-0,73

Такая относительно сбалансированная структура финансирования обеспечивает сокращение финансовых и производственных рисков, так как снижается вероятность остановки деятельности из-за неспособности приобрести материальные ресурсы, а также другие необходимые ресурсы, при ограничении доступа на рынок заемного капитала. Объем этих средств снизился на 490 тыс. руб. за 2017–2019 гг.

Финансовая система ООО«Жени» является гибкой, так как управленцы имеют возможность использовать как внешние источники, так и собственный

капитал для формирования части оборотного капитала. Такой показатель составляет 23,46%. Таким образом, если отношения с кредиторами или другими поставщиками финансовых ресурсов ухудшатся, то компания сможет продолжать стабильную деятельность.

Собственные оборотные средства являются высокоманевренными, то есть доля денежных средств в них является ощутимой. Показатель составляет 3,13. Рыночная позиция ООО «Жени» может ухудшиться в случае недостаточного объема запасов. Поэтому высокое значение показателя наличия собственных оборотных средств в размере 104,44% запасов указывает на прогнозируемое положение на конец 2019 г. Собственных ресурсов достаточно, чтобы своевременно выполнять услуги, отгрузить товары, выполнить прочие задачи.

Низкий уровень финансовой автономии ООО «Жени» указывает на незащищенность интересов различных поставщиков финансовых ресурсов. Ведь низкая доля собственного капитала не позволяет обеспечить выполнение обязательств в том случае, если предприятие остановит свою деятельность, в том числе и из-за банкротства. Доля капитала собственников в общей структуре источников финансирования составляет лишь 23,46%.

Соответственно, индикаторы финансовой зависимости и финансового левериджа ООО «Жени» также подтверждают вывод о том, что зависимость финансовой системы от внешних источников является высокой. В таком случае партнеры рассматривают предприятие как сложного партнера, а значит оно не может привлекать в случае необходимости финансовые ресурсы на выгодных для себя условиях. У компании на каждый рубль собственного капитала ООО «Жени» было 4,26 рублей пассивов. Также было 3,26 рублей обязательств на каждый рубль собственного.

Высокий показатель маневренности свидетельствует о наличии гибкости при выстраивании отношений с контрагентами. На конец 2019 г. значение равно 100%.

В вопросе привлечения финансовых ресурсов из внешних источников ООО «Жени» делает акцент на краткосрочных. Это означает, что предприятие

рассчитывает быстро погасить свои обязательства в том случае, если привлеченные финансовые ресурсы будут генерировать меньшую рентабельность, чем они стоят. Таким образом, такая политика обеспечивает более высокую эффективность экономической деятельности. Краткосрочные обязательства составляли 100% обязательств в 2019 г. Также было 3,26 рублей обязательств на каждый рубль собственного.

Индикатор финансовой устойчивости ООО«Жени» включает в себя в числителе не только собственный капитал, как индикатор финансовой автономии, но и долгосрочные обязательства. Факт нахождения показателя ниже нормативного, а именно на уровне 23,46% в 2019 г., может свидетельствовать о высокой вероятности банкротства компании в том случае, если товарные кредиты, краткосрочные банковские кредиты, прочие источники краткосрочных средств будут недоступны предприятию. На текущий момент у предприятия не возникало с этим проблем, но ситуация может измениться.

Определим тип финансовой устойчивости в таблице 24.

Таблица 24 – Определение типа финансовой устойчивости ООО«Жени», тыс. руб.

Показатели	2017	2018	2019
Собственный капитал и резервы предприятия	631	10	141
Внеоборотные активы (первый раздел баланса)	0	0	0
Наличие собственных оборотных средств (стр. 1 – стр. 2)	631	10	141
Долгосрочные кредиты и прочие долгосрочные обязательства	0	0	0
Наличие собственных и долгосрочных средств для формирования запасов и затрат (стр. 3 + стр. 4)	631	10	141
Краткосрочные кредиты и прочие текущие обязательства	25	29	460
Общая величина основных источников средств для формирования запасов (стр. 5 + стр. 6)	656	39	601
Общая величина запасов	385	31	135
Излишек (+), недостаток (-) собственных оборотных средств (стр. 3 – стр. 8)	246	-21	6
Излишек (+), недостаток (-) собственных оборотных средств и долгосрочных заемных средств для формирования запасов (стр. 5 – стр. 8)	246	-21	6
Излишек (+), недостаток (-) общей величины	271	8	466

основных источников средств для формирования запасов (стр. 7 – стр. 8)			
Тип финансовой устойчивости	Совершенно устойчивое	Проблемное состояние	Совершенно устойчивое

Как мы видим, финансовое положение предприятия является устойчивым в течение 2019 г.

В таблице 25 отражены показатели оборачиваемости и их динамика за три года по данным отчетности ООО «Жени».

Таблица 25 – Показатели деловой активности ООО«Жени»

Коэффициенты	Год		
	2017	2018	2019
Оборачиваемость собственного капитала	5,14	10,81	45,68
Оборачиваемость активов, коэффициент трансформации	8,18	9,97	10,78
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств (обороты)	8,18	9,97	10,78
Период одного оборота оборотных средств (дней)	44,62	36,11	33,4
Коэффициент оборачиваемости запасов (обороты)	8,87	15,77	42,07

Продолжение таблицы 25

Период одного оборота запасов (дней)	41,14	22,82	8,56
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности (обороты)	138,11	121,52	14,28
Период погашения кредиторской задолженности (дней)	2,64	2,96	25,21

Можно сделать вывод, что ООО «Жени» в 2019 году повысило эффективность деятельности, улучшило свою устойчивость, при этом структуру баланса можно считать удовлетворительной для субъекта малого предпринимательства.

В целом достигнутые финансовые показатели исследуемых субъектов не однозначны, финансовые результаты положительны у ООО «Авуар». По всем показателям ООО «Жени» и ООО «Какаомама» ведет убыточную деятельность в 2019 году. Далее необходимо проанализировать рентабельность субъектов исследования и определить факторы, влияющие на ее изменение.

2.3 Анализ рентабельности предприятий пищевой промышленности ООО «Какаомама», ООО «Жени», ООО «АВУАР»

Расчет рентабельности ООО«Какаомама» за 2017–2019 гг. представлен в таблице 26.

Таблица 26 – Динамика показателей рентабельности ООО «Какаомама»

Коэффициент	Год		
	2017	2018	2019
Рентабельность (пассивов) активов, %	-78,45	39,71	36,55
Рентабельность собственного капитала, %	-2,98	-61,91	-189,95
Рентабельность производственных фондов, %	-847,0	377,28	403,65
Рентабельность реализованной продукции по прибыли от продаж, %	-127,3	25,22	29,39
Рентабельность реализованной продукции по чистой прибыли, %	-108,48	25,22	27,32

Показатели рентабельности лучше всего отображают эффективность работы управленцев и предприятий в целом по направлению повышения благосостояния собственников. На каждый рубль, который вложено в активы ООО«Какаомама», сгенерировано чистой прибыли в объеме 0,3655 рублей в 2019 г. Учитывая, что такое значение выше, чем индекс инфляции, можно утверждать, что происходит реальное повышение ценности имеющихся активов, а не лишь номинальное. Можно сделать вывод, что управленцы демонстрируют хорошие навыки использования ограниченного объема ресурсов. Основными факторами, которые оказывают воздействие на результативный показатель рентабельности активов является средневзвешенная стоимость активов и чистой прибыли или убыток. Увеличение чистой прибыли (убытка) ООО «Какаомама» с 2 109 тыс. руб. до 2 872 тыс. руб. позволило добиться роста рентабельности активов в 2017–2019 гг., но увеличение объема привлеченных активов с 4 256 тыс. руб. до 9 352 тыс. руб. оказывало на показатель противоположный эффект.

Положительная динамика показателя указывает на факт постоянного поиска резервов усиления результативного показателя. Невозможно

осуществить экономическую интерпретацию окупаемости собственного капитала, так как рентабельность этого источника финансирования отрицательная.

В процессе оценки рентабельности производственных активов ООО «Какаомама» в знаменателе используется их средний объем. Как можно судить, показатель равен 403,65% в 2019 г. , что на 26,37% больше значения на конец 2017 г.

Тот факт, что в 2019 г. ООО «Какаомама» не смогло добиться положительной операционной рентабельности (рентабельности продаж по прибыли от продаж), говорит о неспособности эффективно управлять операционными расходами. Это может указывать на необходимость поиска возможностей сокращения операционных расходов, а именно путем оптимизации структуры персонала, более бережливого управления материальными ресурсами, продуманного управления активами и источниками финансирования предприятия. Уровень операционной маржи ООО«Какаомама» оставался устойчивым в 2017–2019 гг.

Проведем факторный анализ рентабельности за три года в таблице 27.

Таблица 27 – Факторный анализ значения рентабельности ООО«Какаомама»

Факторы	Год		
	2017	2018	2019
Доходы, тыс. руб.	4 879	8 362	10 511
Расходы, тыс. руб.	9 340	6 253	7 639
Прибыль, тыс. руб.	−4 461	2 109	2 872
Расходы на рубль дохода	1,91	0,75	0,73
Показатели	Год		
	2018 к 2017	2019 к 2017	
Коэффициент соотношения затрат	0,67	0,82	
Изменение прибыли за счет изменения затрат, тыс. руб.	1 474,42	812,44	
Коэффициент соотношения дохода	1,71	2,15	
Изменение прибыли за счет изменения дохода, тыс. руб.	−4 659,02	−5 961,92	
Изменение прибыли за счет расходов на 1 рубль дохода, тыс. руб.	9 754,6	12 482,49	
Общая сумма влияния на изменение прибыли, тыс. руб.	6 570	7 333	

Текущая динамика расходов так повлияла на прибыль ООО «Какаомама» в течение периода 2017–2019 гг.: $-4461 \cdot (7639/9340 - 1) = 812,44$ тыс. руб.

Прибыль ООО «Какаомама» изменилась из-за изменения дохода в течение периода 2017–2019 гг. на $-4461 \cdot (10511/4879 - 7639/9340) = -5\,961,92$ тыс. руб.

Доля расходов в доходах привела к изменению прибыли на $10511 \cdot (9340/4879 - 7639/10511) = 12\,482$ тыс. руб.

Сумма влияния всех факторов составляет $812,44 + -5\,961,92 + 12\,482,49 = 7\,333$ тыс. руб.

Оценим показатели рентабельности по пяти факторной модели в таблице 28.

Таблица 28 – Оценка факторов рентабельности ООО «Какаомама» по пятифакторной модели

Показатели	Год		
	2017	2018	2019
Исходная информация			
Чистая прибыль, тыс. руб.	-4 461	2 109	2 872
Собственный капитал, тыс. руб.	-4 461	-2 352	-672
ЕВТ, тыс. руб.	-4 461	2 109	2 872
ЕВГ, тыс. руб.	-4 461	2 109	2 872
Выручка, тыс. руб.	4 113	8 362	10 511
Активы, тыс. руб.	4 256	6 365	9 352
Факторы модели			
Налоговое бремя	1	1	1
Бремя процентов	1	1	1
Операционная рентабельность	-1,08	0,25	0,27
Соотношение выручки к сумме активов на конец периода	0,97	1,31	1,12
Соотношение всего капитала к собственному	-0,95	-2,71	-13,92
Коэффициент рентабельности собственного капитала	1	-0,9	-4,27
Сила влияния факторов			
Налоговое бремя	-	0	0
Бремя процентов	-	0	0
Операционная рентабельность	-	-1,23	-1,25
Соотношение выручки к сумме активов на конец периода	-	-0,08	-0,04
Соотношение всего капитала к собственному	-	-0,58	-3,98
Коэффициент рентабельности собственного капитала, ROE	-	-1,9	-5,27

Динамика операционной рентабельности обеспечила изменение ROE на $(1 \cdot 1 \cdot 0,27 \cdot 0,97 \cdot -0,95 - 1 \cdot 1 \cdot -1,08 \cdot 0,97 \cdot -0,95) = -1,25$.

Вариация соотношения выручки к сумме активов ООО «Какаомама» привело к отклонению ROE на $(1*1*0,27*1,12*-0,95-1*1*0,27*0,966*-0,95)=-0,04$.

Изменение соотношения всего капитала к собственному ООО«Какаомама» обеспечило снижение ROE на $(1*1*0,27*1,12*-13,92-1*1*0,27*1,12*-0,95)=-3,98$.

Результатом влияния всех этих факторов является ухудшение рентабельности собственного капитала на $(0+0+-1,25+-0,04+-3,98)=-5,27$.

Определим рентабельность ООО «Авуар» в таблице 29.

Таблица 29 – Динамика показателей рентабельности ООО«Авуар» за 2017–2019 г.

Коэффициент	Год		
	2017	2018	2019
Рентабельность (пассивов) активов, %	3,04	-30,3	10,48
Рентабельность собственного капитала, %	19,93	-198,42	-25,25
Рентабельность производственных фондов, %	15,51	-114,84	132,39
Рентабельность реализованной продукции по прибыли от продаж, %	-5,91	-15,95	3,37
Рентабельность реализованной продукции по чистой прибыли, %	1,73	-15,95	3,37

Показатели рентабельности лучше всего отображают эффективность работы управленцев и предприятий в целом по направлению повышения благосостояния собственников. На каждый рубль, который вложено в активы ООО «Авуар», сгенерировано чистой прибыли в объеме 0,1048 рублей в 2019 г. Учитывая, что такое значение выше, чем индекс инфляции, можно утверждать, что происходит реальное повышение ценности имеющихся активов, а не лишь номинальное. Можно сделать вывод, что управленцы демонстрируют хорошие навыки использования ограниченного объема ресурсов. Основными факторами, которые оказывают воздействие на результативный показатель рентабельности активов является средневзвешенная стоимость активов и чистый прибыль или убыток. Увеличение чистой прибыли ООО «Авуар» с -627 тыс. руб. до 141 тыс. руб. и сокращение суммы активов с 3 908 тыс. руб. до 2 462 тыс. руб.

позволили добиться роста рентабельности активов в 2017–2019 гг. Отрицательная динамика показателя указывает на факт недостаточного поиска резервов усиления результативного показателя. Невозможно осуществить экономическую интерпретацию окупаемости собственного капитала, так как рентабельность этого источника финансирования отрицательная.

В процессе оценки рентабельности производственных активов ООО «Авуар» в знаменателе используется их средний объем. Как можно судить, показатель равен 132,39% в 2019 г. , что на 247,23% больше значения на конец 2017 г.

Тот факт, что в 2019 г. ООО «Авуар» не смогло добиться положительной операционной рентабельности (рентабельности продаж по прибыли от продаж), говорит о неспособности эффективно управлять операционными расходами. Это может указывать на необходимость поиска возможностей сокращения операционных расходов, а именно путем оптимизации структуры персонала, более бережливого управления материальными ресурсами, продуманного управления активами и источниками финансирования предприятия. Уровень операционной маржи ООО«Авуар» оставался устойчивым в 2017–2019 гг.

В таблице 30 приведены показатели факторного анализа значения рентабельности в ООО «Авуар».

Таблица 30 – Факторный анализ значения рентабельности ООО«Авуар»

Факторы	Год		
	2017	2018	2019
Доходы, тыс. руб.	3 653	3 930	4 188
Расходы, тыс. руб.	3 590	4 557	4 047
Прибыль, тыс. руб.	63	-627	141
Расходы на рубль дохода	0,98	1,16	0,97
Показатели	Год		
	2018 к 2017	2019 к 2017	
Коэффициент соотношения затрат	1,27	1,13	
Изменение прибыли за счет изменения затрат, тыс. руб.	16,97	8,02	
Коэффициент соотношения дохода	1,08	1,15	
Изменение прибыли за счет изменения дохода, тыс. руб.	-12,19	1,21	
Изменение прибыли за счет расходов на 1 рубль дохода, тыс. руб.	-694,78	68,77	
Общая сумма влияния на изменение прибыли, тыс. руб.	-690	78	

Текущая динамика расходов так повлияла на прибыль ООО «Авуар» в течение периода 2017–2019 гг.: $63 \cdot (4047/3590 - 1) = 8,02$ тыс. руб.

Прибыль ООО «Авуар» изменилась из-за изменения дохода в течение периода 2017–2019 гг. на $63 \cdot (4188/3653 - 4047/3590) = 1,21$ тыс. руб.

Доля расходов в доходах привела к изменению прибыли на $4188 \cdot (3590/3653 - 4047/4188) = 69$ тыс. руб.

Сумма влияния всех факторов составляет $8,02 + 1,21 + 68,77 = 78$ тыс. руб.

В таблице 31 проведена оценка факторов рентабельности по более расширенной пятифакторной модели.

Таблица 31 – Оценка факторов рентабельности ООО «Авуар» по пятифакторной модели

Показатели	Год		
	2017	2018	2019
Исходная информация			
Чистая прибыль, тыс. руб.	63	-627	141
Собственный капитал, тыс. руб.	622	10	-1 127
ЕВТ, тыс. руб.	101	-627	141
ЕВГ, тыс. руб.	101	-627	141
Выручка, тыс. руб.	3 628	3 930	4 188
Активы, тыс. руб.	3 908	230	2 462
Факторы модели			
Налоговое бремя	0,62	1	1
Бремя процентов	1	1	1
Операционная рентабельность	0,03	-0,16	0,03
Соотношение выручки к сумме активов на конец периода	0,93	17,09	1,7
Соотношение всего капитала к собственному	6,28	23	-2,18
Коэффициент рентабельности собственного капитала	0,1	-62,7	-0,13
Сила влияния факторов			
Налоговое бремя	–	0,06	0,06
Бремя процентов	–	0	0
Операционная рентабельность	–	-1,09	0,03
Соотношение выручки к сумме активов на конец периода	–	-16,2	0,16
Соотношение всего капитала к собственному	–	-45,57	-0,48
Коэффициент рентабельности собственного капитала, ROE	–	-62,8	-0,23

Из-за колебания налоговой нагрузки в течение периода 2017–2019 гг. ROE изменилась на $(1 \cdot 1 \cdot 0,03 \cdot 0,93 \cdot 6,28 - 0,62 \cdot 1 \cdot 0,03 \cdot 0,93 \cdot 6,28) = 0,06$.

Динамика операционной рентабельности обеспечила изменение ROE на $(1 \cdot 1 \cdot 0,03 \cdot 0,93 \cdot 6,28 - 1 \cdot 1 \cdot 0,03 \cdot 0,93 \cdot 6,28) = 0,03$.

Вариация соотношения выручки к сумме активов ООО «Авуар» привело к отклонению ROE на $(1*1*0,03*1,7*6,28-1*1*0,03*0,928*6,28)=0,16$.

Изменение соотношения всего капитала к собственному ООО«Авуар» обеспечило снижение ROE на $(1*1*0,03*1,7*-2,18-1*1*0,03*1,7*6,28)=-0,48$.

Результатом влияния всех этих факторов является ухудшение рентабельности собственного капитала на $(0,06+0+0,03+0,16+-0,48)=-0,23$.

На следующем этапе необходимо проанализировать рентабельность ООО «Жени» (табл.32).

Таблица 32–Динамика показателей рентабельности ООО«Жени» за 2017–2019 гг.

Коэффициент	Год		
	2017	2018	2019
Рентабельность (пассивов) активов, %	178,7	26,76	-31,88
Рентабельность собственного капитала, %	194,06	29,02	-135,1
Рентабельность производственных фондов, %	298,56	44,71	-122,89
Рентабельность реализованной продукции по прибыли от продаж, %	15,68	5,28	-1,25
Рентабельность реализованной продукции по чистой прибыли, %	15,68	2,68	-2,96

На каждый рубль, который вложено в активы ООО«Жени», сгенерировано чистого убытка в объеме 0,3188 рублей в 2019 г. Происходит реальное обесценивание имеющихся активов. Можно сделать вывод, что управленцы демонстрируют недостаточные навыки использования ограниченного объема ресурсов. Основными факторами, которые оказывают воздействие на результативный показатель рентабельности активов является средневзвешенная стоимость активов и чистый прибыль или убыток. Снижение чистой прибыли (убытка) ООО «Жени» с 93 тыс. руб. до -102 тыс. руб. привело к сокращению рентабельности активов в 2017–2019 гг., но уменьшение привлеченного объема активов с 656 тыс. руб. до 601 тыс. руб. оказывало на показатель противоположный эффект.

На каждый рубль используемого в 2019 г. собственного капитала собственники получили чистый убыток в размере -1,351 рублей. Очевидно, что

управленцы не обеспечивают приемлемую работу компании, а текущая бизнес-модель приводит к ухудшению материального положения собственников. Положительная динамика показателя указывает на факт постоянного поиска резервов усиления результативного показателя. Невозможно осуществить экономическую интерпретацию окупаемости собственного капитала, так как рентабельность этого источника финансирования отрицательная.

В процессе оценки рентабельности производственных активов ООО «Жени» в знаменателе используется их средний объем. Как можно судить, показатель равен $-122,89\%$ в 2019 г., что на $167,6\%$ меньше значения на конец 2017 г.

Тот факт, что в 2019 г. ООО «Жени» не смогло добиться положительной операционной рентабельности (рентабельности продаж по прибыли от продаж), говорит о неспособности эффективно управлять операционными расходами. Это может указывать на необходимость поиска возможностей сокращения операционных расходов, а именно путем оптимизации структуры персонала, более бережливого управления материальными ресурсами, продуманного управления активами и источниками финансирования предприятия. Уровень операционной маржи ООО «Жени» оставался устойчивым в 2017–2019 гг.

В таблице 33 обобщены результаты факторного анализа рентабельности.

Таблица 33 – Факторный анализ значения рентабельности

Факторы	Год		
	2017	2018	2019
Доходы, тыс. руб.	3 960	3 507	3 449
Расходы, тыс. руб.	3 339	3 414	3 551
Прибыль, тыс. руб.	621	93	-102
Расходы на рубль дохода	0,84	0,97	1,03
Показатели	Год		
	2018 к 2017	2019 к 2017	
Коэффициент соотношения затрат	1,02	1,06	
Изменение прибыли за счет изменения затрат, тыс. руб.	13,95	39,43	
Коэффициент соотношения дохода	0,89	0,87	
Изменение прибыли за счет изменения дохода, тыс. руб.	-84,99	-119,56	
Изменение прибыли за счет расходов на 1 рубль дохода, тыс. руб.	-456,96	-642,87	
Общая сумма влияния на изменение прибыли, тыс. руб.	-528	-723	

Текущая динамика расходов так повлияла на прибыль ООО «Жени» в течение периода 2017–2019 гг.: $621 \cdot (3551/3339 - 1) = 39,43$ тыс. руб.

Прибыль ООО «Жени» изменилась из-за изменения дохода в течение периода 2017–2019 гг. на $621 \cdot (3449/3960 - 3551/3339) = -119,56$ тыс. руб.

Доля расходов в доходах привела к изменению прибыли на $3449 \cdot (3339/3960 - 3551/3449) = -643$ тыс. руб.

Сумма влияния всех факторов составляет $39,43 + (-119,56) + (-642,87) = -723$ тыс. руб.

В таблице 34 обобщены результаты факторного анализа рентабельности по более расширенной схеме факторов.

Таблица 34–Оценка факторов рентабельности по пятифакторной модели

Показатели	Год		
	2017	2018	2019
Исходная информация			
Чистая прибыль, тыс. руб.	621	93	-102
Собственный капитал, тыс. руб.	631	10	141
ЕВТ, тыс. руб.	621	181	-102
ЕВИТ, тыс. руб.	621	181	-102
Выручка, тыс. руб.	3 960	3 464	3 449
Активы, тыс. руб.	656	39	601
Факторы модели			
Налоговое бремя	1	0,51	1
Бремя процентов	1	1	1
Операционная рентабельность	0,16	0,05	-0,03
Соотношение выручки к сумме активов на конец периода	6,04	88,82	5,74
Соотношение всего капитала к собственному	1,04	3,9	4,26
Коэффициент рентабельности собственного капитала	0,98	9,3	-0,72
Сила влияния факторов			
Налоговое бремя	–	-0,48	0
Бремя процентов	–	0	0
Операционная рентабельность	–	-0,34	-1,17
Соотношение выручки к сумме активов на конец периода	–	2,31	0,01
Соотношение всего капитала к собственному	–	6,82	-0,55
Коэффициент рентабельности собственного капитала, ROE	–	8,32	-1,71

Динамика операционной рентабельности обеспечила изменение ROE на $(1 \cdot 1 \cdot -0,03 \cdot 6,04 \cdot 1,04 - 1 \cdot 1 \cdot 0,16 \cdot 6,04 \cdot 1,04) = -1,17$.

Вариация соотношения выручки к сумме активов ООО «Жени» привело к отклонению ROE на $(1 \cdot 1 \cdot -0,03 \cdot 5,74 \cdot 1,04 - 1 \cdot 1 \cdot -0,03 \cdot 6,037 \cdot 1,04) = 0,01$.

Изменение соотношения всего капитала к собственному ООО«Жени» обеспечило снижение ROE на $(1*1*-0,03*5,74*4,26-1*1*-0,03*5,74*1,04)=-0,55$.

Результатом влияния всех этих факторов является ухудшение рентабельности собственного капитала на $(0+0+-1,17+0,01+-0,55)=-1,71$.

По итогам проведенного исследования можно установить следующее.

Финансовое положение ООО«Какаомама» удовлетворительное, устойчивость ООО «Какаомама» на рынке повышается, при этом, сумма собственного капитала остается отрицательной, а значит предприятие не оправилось от возникших ранее убытка. На конец 2019 г. объем привлеченного у собственников капитала отрицательный, что указывает на уязвимое финансовое положение.

Выявленное повышение объема выручки ООО«Какаомама» с 4 113 тыс. руб. до 10 511 тыс. руб., то есть на 155,56%, свидетельствует о высоком уровне конкурентоспособности предприятия, использовании резервов усиления своего положения на конкурентном рынке. Такой процесс обеспечивает приток денежных средств, что положительно сказывается на конечных финансовых результатах. ООО «Какаомама» способно конкурировать на сложном рынке, а также создавать дополнительные фонды, которые в дальнейшем могут использоваться для развития своего производственного, трудового и в целом экономического потенциала.

Показатели рентабельности лучше всего отображают эффективность работы управленцев и предприятий в целом по направлению повышения благосостояния собственников. На каждый рубль, который вложено в активы ООО«Какаомама», сгенерировано чистой прибыли в объеме 0,3655 рублей в 2019 г. Учитывая, что такое значение выше, чем индекс инфляции, можно утверждать, что происходит реальное повышение ценности имеющихся активов, а не лишь номинальное.

Увеличением чистой прибыли (убытка) ООО «Какаомама» с 2 109 тыс. руб. до 2 872 тыс. руб. добиваемся роста рентабельности активов в 2017–2019

гг., но увеличением объема привлеченных активов с 4 256 тыс. руб. до 9 352 тыс. руб. оказывало противоположный эффект на показатель.

Низкий уровень финансовой автономии ООО «Какаомама» указывает на незащищенность интересов различных поставщиков финансовых ресурсов. Рыночная позиция ООО «Какаомама» может ухудшиться в случае недостаточного объема запасов. Собственных ресурсов недостаточно, чтобы своевременно выполнять услуги, отгрузить товары, выполнить прочие задачи.

Финансовое положение ООО «Авуар» критичное. ООО «Авуар» ослабляет имущественное положение, при этом выявленное повышение объема выручки ООО «Авуар» с 3 628 тыс. руб. до 4 188 тыс. руб., то есть на 15,44%, свидетельствует о высоком уровне конкурентоспособности предприятия, использовании резервов усиления своего положения на конкурентном рынке. Чистая прибыль ООО «Авуар» равна 63 тыс. руб. в 2017 г. Низкий уровень финансовой автономии ООО «Авуар» указывает на незащищенность интересов различных поставщиков финансовых ресурсов. Собственных ресурсов недостаточно, чтобы своевременно выполнять услуги, отгрузить товары, выполнить прочие задачи.

Финансовое положение ООО «Жени» неудовлетворительное. Устойчивость ООО «Жени» на рынке снижается, ведь кредиторы видят, что их интересы не защищены. Происходящее сокращение собственного капитала вымывает из предприятия дополнительные фонды, способные поглотить убыток, если он произойдет. Это повышает уровень риска банкротства. Выявленное снижение объема выручки ООО «Жени» с 3 960 тыс. руб. до 3 449 тыс. руб., то есть на 12,9%, свидетельствует о низком уровне конкурентоспособности предприятия, неполном использовании резервов усиления своего положения на конкурентном рынке. Такой процесс не позволяет обеспечить приток денежных средств, что негативно сказывается на конечных финансовых результатах. Остается все меньше возможностей для обеспечения дальнейшего развития и обеспечения стабильности своего

состояния. Полученный финансовый результат продолжает обесценивать вложенный и накопленный ранее капитал.

Снижение чистой прибыли (убытка) ООО «Жени» привело к сокращению активов рентабельности в 2017–2019 гг., но уменьшение привлеченного активов объема с 656 тыс. руб. до 601 тыс. руб. оказывало на показатель противоположный эффект. Собственных средств недостаточно для ведения высокоэффективной деятельности, о чем свидетельствуют низкие показатели рентабельности. Рыночная позиция ООО «Жени» может ухудшиться в случае недостаточного объема запасов.

Выводы ко второй главе.

Следовательно, проанализировав рентабельность трех компаний пищевой промышленности можно констатировать ухудшение общей картины рентабельности пищевой промышленности в отрасли под влиянием роста расходов на производство и сокращением объемов продаж в условиях жесткой конкуренции.

Следует учитывать, что рентабельность продаж характеризует эффективность работы каждого предприятия, но единая методология ее оценки не разработана. Поэтому в следующей главе необходимо разработать методологию оценки эффективности и рентабельности деятельности предприятий, по производству в пищевой промышленности.

3 Направления совершенствования методики анализа рентабельности и пути выявления резервов роста рентабельности деятельности предприятий пищевой промышленности

3.1 Разработка предложений по совершенствованию методики анализа рентабельности

Единой системы для оценки эффективности (рентабельности), не существует, что направило к разработке методики определения оценки эффективности (рентабельности) продаж с использованием обобщающего коэффициента КРІ.

«Система данного коэффициента включает четыре направления:

- финансы,
- клиенты,
- сотрудники,
- процессы.

В современном мире в любой сфере существует большое количество предложений, поэтому выбор наиболее подходящего порой доставляет определенные трудности. Этот принцип также характерен для оценки эффективности/рентабельности продаж предприятия или группы компаний в пищевой промышленности» [22].

«Предлагаем использовать следующие критерии:

1. Финансовые показатели:

1.1 Размер пищевой компании с точки зрения продаж. Объем продаж – основная характеристика деятельности компании. По объему продаж можно определить какая компания: малая, средняя или крупная. Уровень знаний и компетенции персонала отдела продаж зависит от объема продаж. В небольшой компании один сотрудник может работать в отделе продаж, в крупной – от 10 до 15

человек. Объем продаж также влияет на информационную поддержку, долю рынка и т.д» [45].

1.2 «Опыт работы компании на рынке. Обширный опыт свидетельствует о более эффективной системе продаж, что также может свидетельствовать о высокой конкуренции и способности сохранять собственные позиции на рынке» [45].

1.3 «Количество мероприятий также важно, так как от него зависит эффективность планирования и прогнозирования. В компаниях где существуют разные виды деятельности довольно сложно организовать как на уровне управления, так и на уровне обеспечения финансовой информацией для принятия управленческих решений. И наоборот, если вид деятельности один, работа сотрудников отдела продаж направлена на оптимизацию и повышение эффективности продаж одного вида, это более эффективно, так как все сотрудники заинтересованы в единстве цели в ее достижении» [45].

1.4 «Уровень рентабельности (по данным отчета о финансовых результатах по чистой прибыли). Рентабельность может характеризовать эффективность деятельности в целом и по определенному направлению в частности. Именно рентабельность указывает на понятие понесенных затрат и их влияние на достигнутый финансовый результат. При этом стоит учитывать, что сотрудники отдела продаж приносят основной доход предприятия, и именно от их деятельности зависит конечный результат работы всего предприятия или группы компаний» [45].

2. Процессы.

2.1 «Номенклатура и вид деятельности: производство продуктов питания, торговля продуктами питания, услуги по доставке продуктов питания. Структура расходов, доходов и задач отдела зависит от вида деятельности. Если это узконаправленное

производство или продажа какого-либо одного вида товара или услуги, основная цель – не только продать единицу продукции, товара, услугу, но и найти свою нишу на рынке» [45].

2.2 «Цена товара, продукции, услуги. Если ООО «Жени» предлагает тарифы значительно ниже, чем у конкурентов, это наводит на определенные сомнения в платежеспособности организации, о чем свидетельствуют полученные показатели» [45].

3. Сотрудники.

3.1 «Доля сотрудников отдела продаж в общей численности сотрудников. Этот критерий является наиболее важным, поскольку его выбор основан на размере подразделения, занимающегося непосредственно продажей услуг, при небольшом количестве сотрудников может не хватать сотрудников для эффективных продаж, так как загруженность персонала достаточно высока и они не могут выполнить все свои обязанности вовремя. Напротив, при большом количестве сотрудников в отделе затраты на его содержание существенно высоки, а эффект небольшой, у сотрудников много свободного времени, отсутствует зависимости оплаты труда от объемов продаж каждого сотрудника или весь отдел в целом» [45].

3.2 «Уровень автоматизации работы отдела продаж. Выбор этого критерия обусловлен тем, что использование новейших инновационных информационных программ для оценки эффективности позволяют не только оценить эффективность, но и автоматически снизить уровень ошибок в расчете» [45].

4. Клиенты.

4.1 «Количество клиентов предприятия пищевой промышленности. В этом случае эффективность отдела продаж зависит от количества клиентов. Если их 10, то с клиентской базой работы не так много и нет необходимости нанимать большой штат сотрудников, а если их

100 или больше, то работы у сотрудников отдела продаж тоже очень много и именно от этого так же зависит эффективность работы отдела» [45].

4.2 «Наличие среди клиентов крупных и известных компаний. Если компания подписала контракт с одной из крупных организаций, то её надежность не вызывает сомнений: в крупных компаниях есть собственные аналитики, которые занимаются оценкой рисков во всех сферах деятельности работодателя, включая сотрудничество с компаниями, занимающимися утилизацией крупных бытовых отходов» [45]. ООО «Какаомама» стала их партнером, это говорит о том, что сотрудничество с ними эффективное и менее рискованное.

«Вышеописанные 10 критериев являются наиболее популярными при оценке эффективности и рентабельности продаж. Вместе с этими показателями для более точной оценки эффективности продаж необходимо учитывать и общепринятые коэффициенты:

1. Финансовые показатели:

1.5 Фактический показатель эффективности (по отчету о финансовых результатах в соотношении совокупные затраты к объему продаж). Данный показатель должен стремиться к снижению, так как чем он ниже тем выше доход, полученный на предприятии, рекомендуемое значение должно быть около 80–85%» [45].

1.6 «Рентабельности канала продаж. Для может быть приняты следующие критерии:

- высокое (более 10%),
- среднее (ниже 10%),
- низкое (отрицательное)» [45].

2. Процессы:

2.3 «Выполнение условия, чтобы материальные и нематериальные потоки в канале продаж, соответствовали максимальному во времени значению целевой функции» [45]. Рекомендуемое значение в данном

случае зависит от вида бизнеса, масштаба предприятия пищевых производств для ООО «Какаомама», могут быть приняты следующие критерии:

- высокое (180,0 т.р. – 200,0 т.р.),
- среднее (180,0 т.р. –160,0 т.р.),
- низкое (ниже 160,0 т.р.).

2.4 «Эффективность канала продаж по пропускной способности. Для предприятий пищевой промышленности могут быть приняты следующие критерии:

- высокое (90–100%),
- среднее (80–90%),
- низкое (ниже 80%)» [45].

2.5 «Удельный вес материального запаса, которые охарактеризует экономическую эффективность в канале. Для предприятий пищевой промышленности быть приняты следующие критерии:

- высокое (40–50%),
- среднее (30–40%),
- низкое (ниже 30%)» [45].

2.6 «Оценка уровня интегрированности канала продаж. При снижении можно констатировать сокращение числа компаний с которыми заключены договора на обслуживание как в общем количестве, так и по числу участников, имеющих слияние активов, и как следствие уровень интегрированности отдела продаж снизился. Для предприятий пищевой промышленности может быть приняты следующие критерии:

- высокое (более 50%),
- среднее (30–50%),
- низкое (ниже 30%)» [45].

Каждому критерию присваиваем возможный ответ и индекс по 5-ти бальной шкале и в Приложении Ж показываем полученные ответы и их значения.

«Итак, максимальное количество баллов которое может получить предприятие пищевой промышленности при выборе 85, минимальное – 41 баллов» [22].

Для правильного определения и точности расчётов полученного значения и присвоения рейтингового балла введем следующую формулу:

$$P = \sum K_i \times w, \quad (5)$$

где

K_i – значение критерия,

W – вес критерия.

Стоит отметить, что по каждому критерию будет по три варианта ответов.

«Полученные значения необходимо проранжировать, по рейтинговой оценке, и по весу критериев (от 0,05 до 0,02). Предлагаем ввести следующие значения для рейтинга по баллам и по весу критериев:

– 4,50–5,0 баллов, высокая эффективность системы продаж,

– 3,50–4,49 баллов, необходимо провести дополнительное исследование критериев, не достигших высоких показателей и оценить степень их влияния на значение эффективности,

– до 3,50 баллов, эффективность продаж критичная» [45].

«В следующем пункте проведем анализ эффективности/рентабельности продаж по данной методике на примере предприятий пищевой промышленности» [22].

3.2 Апробация методики оценки эффективности / рентабельности продаж на примере ООО «Какаомама»

По предложенной методике в пункте 3.1, проведем расчет эффективности работы отдела продаж.

Получены ответы по каждому критерию и присвоен балл по данным ООО «Какаомама», ООО «Авуар», ООО «Жени» отражены в Приложении 3.

В таблице 35 присвоим значение рейтинга каждому критерию компании.

Таблица 35 – Присвоение баллов критериям и расчет рейтинга

Критерий	Вес критерия	ООО «Какаомама»	ООО «Авуар»	ООО «Жени»	Полученное значение с учетом удельного веса каждого критерия		
					ООО «Какаомама»	ООО «Авуар»	ООО «Жени»
Финансовые показатели							
1.Размер предприятия по объемам продаж	0,05	1	1	1	$0,05*1 = 0,05$	$0,05*1 = 0,05$	$0,05*1 = 0,05$
2.Уровень рентабельности (по отчету о финансовых результатах по чистой прибыли).	0,05	5	4	3	$0,05*5 = 0,25$	$0,05*4 = 0,20$	$0,05*3 = 0,15$
3.Количество видов деятельности	0,05	3	3	3	$0,05*3 = 0,15$	$0,05*3 = 0,15$	$0,05*3 = 0,15$
4.Опыт компании	0,05	5	5	5	$0,05*5 = 0,25$	$0,05*5 = 0,25$	$0,05*5 = 0,25$
6.Рентабельность канала продаж	0,1	5	3	0	$0,1*5 = 0,5$	$0,1*3 = 0,5$	0
6.Фактический показатель эффективности (по отчету о финансовых результатах в соотношении совокупные затраты к объему продаж)	0,05	5	3	0	$0,05*5 = 0,25$	$0,05*3 = 0,15$	0
Процессы							
1.Цена товара, продукции, услуги.	0,05	5	5	5	$0,05*5 = 0,25$	$0,05*5 = 0,25$	$0,05*5 = 0,25$
2.Номенклатура и вид деятельности	0,10	5	5	5	$0,1*5 = 0,5$	$0,1*5 = 0,5$	$0,1*5 = 0,5$

3.Пропускная способность продаж	0,10	3	3	3	0,10*3 = 0,30	0,10*3 = 0,30	0,10*3 = 0,30
4.Эффективность канала продаж	0,05	3	3	3	0,05*3 = 0,15	0,05*3 = 0,15	0,05*3 = 0,15

Продолжение таблицы 35

5.Удельный вес запасов	0,1	3	0	4	0,10*3 = 0,30	0	0,1*4= 0,40
6. Уровень интегрированности канала продаж	0,05	3	3	3	0,05*3 = 0,15	0,05*3 = 0,15	0,05*3 = 0,15
Сотрудники							
1.Доля сотрудников производства в общем количестве персонала.	0,10	5	5	5	0,10*5 = 0,5	0,10*5 = 0,5	0,10*5 = 0,5
2.Уровень автоматизации	0,10	3	3	3	0,10*3 = 0,30	0,10*3 = 0,30	0,10*3 = 0,30
Клиенты							
1.Наличие крупных клиентов	0,05	4	0	0	0,05*4 = 0,2		
2.Количество клиентов предприятия	0,05	4	3	3	0,05*4 = 0,2	0,05*3 = 0,15	0,05*3 = 0,15
Итого	1,0	60	49	46	4,3	3,35	3,30

Таким образом, из таблицы видим, эффективность / рентабельность продаж ООО «Какаомама» находится на среднем уровне – в пределах ранее установленных КРІ от – 3,50–4,49 балла, показатель находится ближе к нижнему пределу, то есть по оптимизации критериев необходимо разработать мероприятия, не достигших высоких показателей. ООО «Авуар» и ООО «Женя» имеют низкий показатель и находятся в нижней границе

При этом анализ показателей, уровень которых определяется максимум 3 баллами для ООО «Какаомама», ООО «Авуар» и ООО «Жени», позволяет предложить следующее:

– «повысить эффективность обеспечения информационного обеспечения посредством внедрения новой системы по прогнозированию продаж (1Е закупки),

– оптимизировать расходы по основной деятельности за счет экономии ресурсов в остатках, сокращении материальных ресурсов за счет затрат, экономии на трудовых ресурсах за счет перераспределения времени сотрудников и т.д.

Только в совокупности предложенные мероприятия позволят повысить рентабельность продаж, а внедрение в систему оценки эффективности предложенной методики с расчетом КРІ позволит своевременно принять необходимое решение для устранения недостатков» [22].

3.3 Мероприятия по увеличению роста рентабельности на предприятиях пищевой промышленности

Знание и использование способов повышения прибыльности предприятия имеет решающее значение для достижения успеха. «Прибыль – это положительный результат и показатель эффективности приводимой хозяйственной деятельности. Это одни из основных факторов самофинансирования предприятия. Более того, возможности предприятия определяются прежде всего на сколько его выручка превышает затраты. Поэтому не только прибыли, но и убытки играют важную роль в деятельности компании. Обычно они могут показать ошибочные расчеты и даже ошибки в организации производства, а также продажах» [46]. Следует отметить, что самому процессу планирования прибыли уделяется мало внимания, в то время как стратегия долгосрочного планирования прибыли дает компании устойчивое конкурентное преимущество»

«Как правило, при анализе способов увеличения рентабельности производства влияние внешних и внутренних факторов различно. К внешним факторам увеличения рентабельности производства можно отнести расширение

товарного рынка за счет снижения цен на промышленные товары. Внутренние факторы считаются более важными, чем внешние. Это, в том числе: снижение затрат, увеличение объемов производства, повышение рентабельности основных факторов и т.д.»[47].

«Снижение затрат, вероятно, самый быстрый и простой способ повысить прибыльности предприятия. Внедрение системы контроля затрат может принести немедленную экономию и обеспечить долгосрочную конкурентоспособность. Однако непродуманное снижение затрат может привести к негативным стратегическим последствиям и тактическим потерям» [46].

«Основные способы снижения затрат:

- сокращение запасов;
- уменьшение прямых затрат;
- уменьшение косвенных затрат;
- сокращение накладных расходов;
- сравнение ключевых финансовых показателей затрат с аналогичными предприятиями в отрасли» [4].

Каждый положительный и отрицательный результат необходимо тщательно проверять, чтобы в будущем сократить расходы. «Управление ценами – это также быстрый и эффективный способ максимизировать прибыльность компании. Приемлемый уровень цен может увеличить прибыль намного быстрее, чем рост продаж, а неправильная цена может так же быстро снизить прибыль. Ключом к разработке комплексной стратегии ценообразования является учет (и, следовательно, использование преимуществ) того факта, что потребности клиентов в ценообразовании различаются, и соответствующее установление цен» [47].

«Основная цель большинства изменений и улучшений, которые вносятся в корпоративные системы, – это повышение конкурентоспособности предприятия и улучшение качества прибыли.

Управленческие решения, используемые для достижения этой цели, основаны на информации, которая, в свою очередь, является первым звеном в системе управления финансовыми результатами предприятия. Также широкий набор показателей поможет охарактеризовать рентабельность производства. Наиболее важные из них могут включать следующие: рентабельность активов, рентабельность капитала, рентабельность продукта, рентабельность продаж и т.д.

Поэтому компании следует активно искать все возможные пути совершенствования производства, выполнять ряд задач для обеспечения эффективного управления затратами, повышения эффективности использования материально-технической базы, увеличения объемов своей деятельности и повышения ее конкурентоспособности. Для увеличения продукции, что способствует увеличению прибыли и рентабельности» [46].

«Предлагаемые рекомендации по повышению прибыли предприятий пищевой промышленности должны быть разработаны с учетом минимизации основных статей затрат. Для повышения прибыли каждого предприятия необходимо разработать мероприятия по улучшению структуры активов организации за счет:

- оптимизации затрат предприятия;
- повышение притока денежных средств;
- повышение доходов предприятий» [46].

«Мероприятие 1. Оптимизация затрат предприятий. С целью повышения прибыли предприятий пищевой промышленности необходимо использовать современные методы управления затратами. Это позволит сократить расходы и увеличить прибыль. Эффективная система управления затратами сегодня является одним из основных факторов повышения показателей прибыли предприятий пищевой промышленности» [46].

«Данное направление включают в себя решение широкого круга задач, основными среди которых являются: развитие

систем материально–технического обеспечения и управления материальными потоками в снабжении; эффективная маркетинговая деятельность; совершенствование системы управления персоналом и методов мотивации. Разработка системы мониторинга издержек, обеспечивающей менеджеров предприятий пищевой промышленности оперативной информацией об образовании издержек по местам их возникновения в процессе реализации строительных работ. Система имеет в своем составе комплекс управленческой отчетности, обеспечивающей мониторинг издержек, и внутренние стандарты по организации процессов мониторинга издержек» [46].

Направлением снижения затрат на производство в пищевой промышленности является экономия продуктов питания, дополнительных материальных ресурсов, коммунальных платежей и энергии. «Контроль затрат – это не только отслеживание затрат на разнообразные услуги, но и в снижении затрат или попытки оставить их на одном уровне. Предприятиям необходимо иметь резервных поставщиков, во-первых, это даст надежность, и всегда будут поставки. Во-вторых, это дает возможность отслеживания роста цен на рынке» [46].

«Предприятиям пищевой промышленности необходимо проводить анализ и оптимизация затрат на телекоммуникации, электроэнергию. Затраты на коммуникации сократятся, если уменьшить список работников, пользующихся оплачиваемой предприятием мобильной связью» [46].

«Также здесь необходимо затронуть и управление рентабельности в части снижения себестоимости. Основным направлением по снижению себестоимости продукции является применение более совершенной техники» [47].

Одним из мероприятий по оптимизации затрат является составлений рейтинга поставщиков. «Выбор лучшего поставщика продукции для предприятия можно осуществлять на основании трех основных критериев: стоимости приобретаемой продукции или услуг, качества обслуживания, надежности обслуживания» [47].

«Мероприятие 2. Повышение доходов предприятий пищевой промышленности. Для совершенствования управления прибылью и доходностью предприятий пищевой промышленности необходимо разработать эффективную маркетинговую политику, систему накопительных скидок, систему предзаказа посредством сети интернет (онлайн), для этого необходимо сделать необходимые надстройки на сайте, ввести «черный понедельник» (система скидок 30% для всех), автоматизировать управление предприятием» [46].

«Несомненными преимуществами, которые предоставляет автоматизированное управление прибылью и доходностью для предприятий пищевой промышленности, являются: сокращение доли ручного труда менеджеров, а значит остается больше времени на решение других задач; сокращается также и объем документации, она может быть строго учтена и при необходимости любой документ можно будет легко найти; о каждом контрагенте, с которым работает организация, а также обо всех финансовых взаимоотношениях с ним хранится подробная информация в единой базе данных: она может быть доступна любому сотруднику; за счет автоматизации предотвращается небрежность менеджеров предприятий пищевой промышленности, которая влечет за собой ошибки в работе и даже срыв важных сделок; финансовая картина предприятий пищевой промышленности может быть доступна для руководителя в любой момент» [47].

«Внедрение системы, которая будет осуществлять управление всеми процессами на предприятиях пищевой промышленности, помимо усовершенствования их деятельности и управленческой работы, позволит получать полную картину работы предприятий пищевой промышленности, вплоть до каждого сотрудника. Сразу станет понятно, в каком направлении нужно двигаться, чтобы устранить имеющиеся недоработки и повысить уровень сервиса, чтобы поддерживать имеющуюся клиентскую базу» [47].

По итогам проведенного исследования можно сделать вывод, что в настоящее время не разработано ни одного метода оценки рентабельности и эффективности продаж. В данной работе была предпринята попытка ее разработки и апробации. Эффективность предложенного метода, который позволяет учесть все критерии (факторы), влияющие на эффективность работы отдела продаж – доказана. На практике проведенные расчеты свою эффективность подтвердили.

В целях повышения рентабельности и прибыльности предприятий предлагаю следующие: оптимизация затрат в компании, изучение их структуры, выявление резервов сокращения; оптимизация структуры доходов, заключающаяся в выборе направлений использования прибыли; с учетом мер по увеличению дополнительных источников дохода, возможно, за счет продажи части основных средств, долгосрочных финансовых вложений и т. д. Таким образом, основными внутренними факторами, влияющими на финансовые результаты компании, являются стоимость услуг, включая стоимость материалов, а также затраты на заработную плату и коммерческие расходы компаний пищевой промышленности.

Заключение

Проведенное исследование позволило установить следующее.

Теорий точек зрения и суждений существует множество, относительно экономической эффективности в современной научной литературе. Выявлено, что «эффективность – это относительный показатель, который направлен на измерение полученного эффекта с учетом использования ресурсов и затрат на достижение этого эффекта» [41].

Проблема разработки методологии оценки эффективности деятельности российских предприятий не решена.

Пути совершенствования процессов функционирования и развития предприятий пищевой промышленности требуют применения соответствующей концепции, так как совершенствование должно носить непрерывный характер. Уточнено, что непрерывное совершенствование является циклическим процессом, который содержит следующие стадии (циклы): цикл анализа; цикл характеристики состояния процесса (в частности, эффективности процесса как с количественной стороны, так и с качественной), цикл совершенствования процесса. Обоснованы пути и факторы дальнейшего совершенствования функционирования и развития предприятий пищевой промышленности с разделением этих факторов по отношению к предприятиям на внутренние (субъективные, несистематические), связанные непосредственно с деятельностью предприятия и внешние (объективные, систематические), несвязанные с ней. Внешние факторы предложено делить на факторы непосредственного и опосредованного влияния.

Проанализировав финансовое состояние и рентабельность трех компаний пищевой промышленности можно констатировать ухудшение общей картины рентабельности пищевой промышленности в отрасли под влиянием роста расходов на производство и сокращением объемов продаж в условиях жесткой конкуренции.

Достаточным имуществом для ведения деятельности из трех анализируемых субъектов обладает только ООО «Какаомама» при этом его стоимость выросла более чем в два раза. В ООО «Жени» и ООО «Авуар» стоимость имущества была сокращена за три года, при этом в ООО «Жени» в 2019 году было приобретено собственное оборудование по лизинговой сделке, что делает его более устойчивым и перспективным в глазах инвестора, так как повышает стоимость бизнеса субъекта в конечном итоге. В динамике за три года выручка исследуемых субъектов неоднозначно менялась: наибольший рост выручки произошел у ООО «Какаомама» на 155,55%, на 15,43% у ООО «Жени», ООО «Авуар» сократило объемы продаж на 0,44%. При этом выручка ООО «Какаомама» больше чем у конкурентов более чем в два раза. В конечном итоге это повлияло и на полученные финансовые результаты: в 2019 году прибыль ООО «Какаомама» оказалась больше чем у других исследуемых субъектов и составила 2872,0 т.р., против убытка ООО «Жени» в размере 102,0 т.р. и прибыли 141,0 т.р. в ООО «Авуар». В динамике произошел рост прибыли аналогично приросту выручки, т.е. прирост прибыли ООО «Какаомама» составил 155,31%, в ООО «Жени» – увеличение убытка 47,0%, прирост прибыли в ООО «Авуар» составил 123,81%. Численность субъектов хозяйствования не превысила 10 человек, в целом персонала для ведения деятельности достаточно, при этом наивысшая средняя зарплата персонала в ООО «Какаомама», в 2019 году она составила 28950,0 р. приросте за три года на 41,6%, в ООО «Жени» ее рост не значителен и не может быть оценен как стимулирующий фактор (2,57%), в ООО «Авуар» рост в размере 35,05% обусловлен приростом выручки. Таким образом было установлено, что среди трех исследуемых субъектов на рынке пищевой промышленности наиболее конкурентоспособным и финансово устойчивым является ООО «Какаомама».

Рентабельность продаж характеризует эффективность работы каждого предприятия. Но единой методологии оценки её не разработана. Поэтому мной была предпринята попытка разработать и испытать эту методологию. Эффективность данной методики доказана, она позволяет учесть все факторы,

так или иначе влияющие на эффективность работы отдела продаж. Произведенные расчеты доказали ее эффективность применения на практике.

В целях повышения рентабельности и прибыльности предприятий предлагаю следующие: оптимизация затрат в компании, изучение их структуры, выявление резервов сокращения; оптимизация структуры доходов, заключающаяся в выборе направлений использования прибыли; с учетом мер по увеличению дополнительных источников дохода, возможно, за счет продажи части основных средств, долгосрочных финансовых вложений и т. д. Таким образом, основными внутренними факторами, влияющими на финансовые результаты предприятия, являются себестоимость услуг, в том числе затраты на материалы и расходы на оплату труда, а также коммерческие расходы предприятий пищевой промышленности.

Таким образом в рамках магистерской диссертации были решены следующие задачи:

- раскрыта сущность и значение показателей эффективности финансовой деятельности для предприятий пищевой промышленности;
- проведен анализ методов расчета эффективности финансовой деятельности предприятий пищевой промышленности;
- раскрыта сущность и значение показателей рентабельности;
- определены факторы повышения эффективности финансовой деятельности предприятий пищевой промышленности;
- проведена оценка эффективности работы и рентабельности кондитерской промышленности на примере трех предприятий;
- определены факторы, влияющие на показатели эффективности деятельности кондитерских;
- разработаны рекомендации по оценке эффективности и рентабельности кондитерских и определены направления совершенствования методики анализа рентабельности кондитерских.

Решение перечисленных задач позволило раскрыть пункты научной новизны и достичь цели диссертационного исследования.

Список используемой литературы и источников

1. Барышникова, Н. А. Экономика организации : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. А. Барышникова, Т. А. Матеуш, М. Г. Миронов. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 184 с.
2. Бортник И.М, Земцов С.П., Иванова О.В., Куценко Е.С., Павлов П.Н., Сорокина А.В. Становление инновационных кластеров в России: итоги первых лет поддержки // Инновации. 2015. № 7. С. 26–36
3. Батраева, Э. А. Экономика предприятия общественного питания : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Э. А. Батраева. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 390 с.
4. Грейсон Дж. К., Делл О. К. Американский менеджмент на пороге XXI века: пер. с англ. М.: Экономика. 1991. 319 с.
5. Губертов, Е.А. Экономическая сущность, принципы и задачи анализа финансового состояния предприятия / Е.А. Губертов // Территория науки, 2017. – №6. – С. 100–104.
6. Дмитренко Р. Н. Пути инновационного развития предприятий мясопромышленного подкомплекса. Сборник научных статей по итогам международной заочной научно–практической конференции “Современные тенденции экономики, управления, права, социологии, образования, медицины, физики, математики: новый взгляд”. СПб.: Изд-во “КультИнформПресс”. 2013. С. 86–90.
7. Демчук О. В. Оценка влияния факторов на эффективность управления экономической безопасностью хозяйствующего субъекта // Финансовая экономика. 2018. №6. С. 444 –446.
8. Донцова Л.В. Анализ финансовой отчетности. – М.: «Дело и Сервис», 2015. – С. 105.

9. Дубровская Ю.В., Козоногова Е.В. Анализ особенностей кластеризации экономики на основе мирового опыта // Государственное управление. Электронный вестник. 2016. № 58. С. 126–146
10. Илюшина О. С., Стуколова Ю. К. Анализ методических подходов к оценке экономической эффективности деятельности предприятия // Молодой ученый. – 2017. – №19. – С. 127–131.
11. Ковалев В. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: Проспект. 2014. – С. 241.
12. Королькова Е. Г., Демчук О. В. Экономическая сущность и содержание эффективности использования основных фондов предприятия / Приднепровский научный вестник 2019. № S, с. 11 – 16.
13. Караман М. М. О сущности эффективности и экономической эффективности сельскохозяйственного производства в переходный период к рыночной экономике, их критерии и показатели. Экономика Крыма. Научнопрактический журнал. 2002. № 4. С. 10–13.
14. Кац И. Я. Экономическая эффективность деятельности предприятий (анализ и оценка). М.: Финансы и статистика. 1987. 13 с.
15. Кокинз Г. Управление результативностью. Как преодолеть разрыв между объявленной стратегией и реальными процессами. М.: Альпина, 2008. 313 с
16. Ксенофонтова О.Л. Опыт зарубежных стран по созданию и функционированию кластеров: модельный подход // Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение. Экономические науки. 2015. № 2. С. 36–37
17. Любушин, Н.П. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие. / Н.П. Любушин. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2015. – 448 с.
18. Макконнелл К.Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю. – 14–е изд.; пер. с англ. – Москва: ИНФРА–М, 2003. – 972 с.

19. Матяш И. В. Проблемы анализа рыночной системной эффективности предприятий // Изв. АГУ. – 2020. – №2–1(66). – С. 253–262.
20. Мельник, М. В. Экономический анализ : учебник и практикум для среднего профессионального образования / М. В. Мельник, В. Л. Поздеев. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 261 с.
21. Ногойбаева Э.К. Взаимосвязь статистической и бухгалтерской (финансовой) отчетности в анализе финансово–хозяйственной деятельности предприятий / Э.К. Ногойбаева // Известия ИсыкКульского форума бухгалтеров и аудиторов стран Центральной Азии. – 2017. – № 3 (18). – С. 375–380.
22. Пивоварова Е.А. Методы оценки эффективности бизнеса / Научный журнал РЭУ им.Г.В. Плеханова // – 2019. № 04. С. 5–8.
23. Подъяблонская, Л. М. Финансы / Л.М. Подъяблонская. – М.: ЮнитиДана, 2016. – 408 с.
24. Розанова, Н. М. Экономика для менеджеров. В 2 ч. Часть 1 : учебник и практикум для вузов / Н. М. Розанова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 234 с.
25. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК: Учебник / Г.В. Савицкая. – Мн.: Инфра–М, 2018. – 654с.
26. Савицкая Г. В. Теория анализа хозяйственной деятельности. – М.: ИНФРА–М, 2017. – С. 288
27. Словарь финансово–экономических терминов/ Шаркова А.В., Килячков А.А., Маркина Е.В. М.: Дашков и К, 2017. 1168 с.
28. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. 6–е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА–М, 2019. 512 с.
29. Смирницкий, Е.К. Экономические показатели промышленности / Е.К.Смирницкий. – М.: Экономика, 2017. – 435 с.

30. Смирнов В.В., Димов С.Х. Интегральная стратегическая эффективность – сравнение эффективности деятельности международных компаний / Символ науки // – 2019. № 4. С.82–86.
31. Тихомиров, Н. П. Эконометрика / Н.П. Тихомиров, Е.Ю. Дорохина. – М.: Экзамен, 2017. – 512 с.
32. Трушин В. В., Демчук О. В. Актуальные проблемы формирования эффективной программы производственно–хозяйственной деятельности предприятия / Проблемы научной мысли. 2019. № 1. С. 3 – 6.
33. Шалдохина С.Ю., Минаева М.Ф. Особенности использования методов финансового анализа в практике перерабатывающих предприятий // Актуальные направления научных исследований в АПК: от теории к практике: материалы Национальной научно–практической конференции. – Волгоград: Изд–во Волгоградский государственный аграрный университет, 2017. – С. 361–366.
34. Шеремет А.Д. Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа / Шеремет А.Д. Сайфулин Р.С., Негашев Е.В.– М.: ИНФРА–М, 2018. – С. 208.
35. Шадрина, Г. В. Экономический анализ : учебник и практикум для вузов / Г. В. Шадрина. — 2–е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 431 с.
36. Экономика предприятия: учеб.пособие / под ред. Л.Н. Нехорошевой. – Минск: БГЭУ, 2018. – 719 с.
37. Экономический анализ в 2 ч. Часть 1.: учебник для вузов / Н. В. Войтоловский [и др.]; под редакцией Н. В. Войтоловского, А. П. Калининой, И. И. Мазуровой. — 7–е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 291 с.
38. Fayol Henri. Administration industrielle et générale. Paris. Dunod et Pinat, 1917. 174 p.
39. Parmenter D. Key performance indicators: developing, implementing, and using winning KPIs. 2017. Wiley. 299 p

40. Peters Thomas J., Waterman, Robert H. In Search of Excellence: Lessons from America's Best Run Companies. USA: New York, Harper & Row. 1982. 360 с.
41. The One Best Way: Frederick Winslow Taylor and the Enigma of Efficiency, R. Kanigel, Viking, New York. 1997. 71
42. The Principles of Scientific Management, F. W. Taylor, Harper & Brothers, New York. 1911.
43. Wagner–Tsukamoto, S. 2016: An Institutional Economic Reconstruction of Scientific Management: On the Lost Theoretical Logic of Taylorism. Academy of Management Review. 32, 1, pp. 105–117.
44. Weintraub E. R. 2012: Neoclassical Economics. The Concise Encyclopedia of Economics [online encyclopedia] Available through: Library Economics Liberty
45. Крылов С.И. Финансовый анализ: учебное пособие/ С.И. Крылов. – Екатеринбург: Изд-воУрал. ун-та, 2016 – 160 с.
46. Сотникова А.В. Методика расчета показателей рентабельности субъектов предпринимательской деятельности торговли в условиях становления рыночной экономики/ А.В. Сотникова// Бухгалтерский учет и анализ. – 2006. – № 1. – С. 43-46.
47. Чернобривец А.С. Анализ показателей рентабельности предприятия/ А.С. Чернобривец// Экономика. Финансы. Управление – 2005. – № 2. – С. 29-34.

Приложение А

Бухгалтерский баланс ООО «КАКАОМАМА» (2019 г)



ИНН 6321393668
КПП 632101001 Стр. 1

Форма по ОКУД 0710001

Бухгалтерский баланс

АКТИВ

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему
1	2	3	4	5	6
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
	Нематериальные активы	1110	0	0	0
	Результаты исследований и разработок	1120	0	0	0
	Нематериальные поисковые активы	1130	0	0	0
	Материальные поисковые активы	1140	0	0	0
	Основные средства	1150	1045	0	1118
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	0	0	0
	Финансовые вложения	1170	0	0	0
	Отложенные налоговые активы	1180	0	0	0
	Прочие внеоборотные активы	1190	0	0	0
	Итого по разделу I	1100	1045	0	1118
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
	Запасы	1210	378	0	0
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	0	0	0
	Дебиторская задолженность	1230	7899	6363	3057
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	0	0	0
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	30	2	81
	Прочие оборотные активы	1260	0	0	0
	Итого по разделу II	1200	8307	6365	3138
	БАЛАНС	1600	9352	6365	4256

Продолжение приложения А



ИНН 6321393668
КПП 632101001 Стр. 2

ПАССИВ

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему
1	2	3	4	5	6
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ					
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	0	0	0
	Собственные акции, выкупленные у акционеров ²	1320	(0)	(0)	(0)
	Переоценка внеоборотных активов	1340	0	0	0
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	0	0	0
	Резервный капитал	1360	0	0	0
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	0	0	0
	Итого по разделу III	1300	-672	-2352	-4461

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему
1	2	3	4	5	6

V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА

	Заемные средства	1510	8933	8717	8717
	Кредиторская задолженность	1520	325	0	0
	Доходы будущих периодов	1530	0	0	0
	Оценочные обязательства	1540	0	0	0
	Прочие обязательства	1550	766	0	0
	Итого по разделу V	1500	10024	8717	8717
	БАЛАНС	1700	9352	6365	4256

Продолжение приложения А



ИНН : 6 3 2 1 3 9 3 6 6 8
 КПП : 6 3 2 1 0 1 0 0 1 Стр. : 4

Отчет о финансовых результатах

Форма по ОКУД 0710002

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	За отчетный год	За предыдущий год
1	2	3	4	5
	Выручка ²	2110	10511	8362
	Себестоимость продаж	2120	(7422)	(6253)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	3089	2109
	Коммерческие расходы	2210	(0)	(0)
	Управленческие расходы	2220	(0)	(0)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	3089	2109
	Доходы от участия в других организациях	2310	0	0
	Проценты к получению	2320	0	0
	Проценты к уплате	2330	(0)	(0)
	Прочие доходы	2340	0	0
	Прочие расходы	2350	(217)	(0)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	2872	2109
	Текущий налог на прибыль	2410	(0)	(0)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	0	0
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	0	0
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	0	0
	Прочее	2460	0	0
	Чистая прибыль (убыток)	2400	2872	2109
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	0	0
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	0	0
	Совокупный финансовый результат периода ³	2500	0	0

Приложение Б
Бухгалтерский баланс ООО «КАКАОМАМА» (2018 г)



ИНН : 6 3 2 1 3 9 3 6 6 8
КПП : 6 3 2 1 0 1 0 0 1 Стр. : 1

Форма по ОКУД 0710001

Бухгалтерский баланс

АКТИВ					
Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему
1	2	3	4	5	6
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
	Нематериальные активы	1110	0	0	
	Результаты исследований и разработок	1120	0	0	
	Нематериальные поисковые активы	1130	0	0	
	Материальные поисковые активы	1140	0	0	
	Основные средства	1150	1118	0	
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	0	0	
	Финансовые вложения	1170	0	0	
	Отложенные налоговые активы	1180	0	0	
	Прочие внеоборотные активы	1190	0	0	
	Итого по разделу I	1100	1118	0	
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
	Запасы	1210	0	0	
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	0	0	
	Дебиторская задолженность	1230	3057	0	
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	0	0	
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	81	0	
	Прочие оборотные активы	1260	0	0	
	Итого по разделу II	1200	3138	0	
	БАЛАНС	1600	4256	0	

Продолжение приложения Б



ИНН 6321393668
 КПП 632101001 Стр. 2

ПАССИВ

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему
1	2	3	4	5	6
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ					
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	0	0	
	Собственные акции, выкупленные у акционеров ²	1320	(0)	(0)	()
	Переоценка внеоборотных активов	1340	0	0	
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	0	0	
	Резервный капитал	1360	0	0	
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	0	0	
	Итого по разделу III	1300	-4461	0	
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
	Заемные средства	1510	8717	0	
	Кредиторская задолженность	1520	0	0	
	Доходы будущих периодов	1530	0	0	
	Оценочные обязательства	1540	0	0	
	Прочие обязательства	1550	0	0	
	Итого по разделу V	1500	8717	0	
	БАЛАНС	1700	4256	0	

Продолжение приложения Б



ИНН 6321393668
 КПП 632101001 Стр. 4

Отчет о финансовых результатах

Форма по ОКУД 0710002

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	За отчетный год	За предыдущий год
1	2	3	4	5
	Выручка ²	2110	4113	0
	Себестоимость продаж	2120	(9340)	(0)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	-5227	0
	Коммерческие расходы	2210	(0)	(0)
	Управленческие расходы	2220	(0)	(0)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	-5227	0
	Доходы от участия в других организациях	2310	0	0
	Проценты к получению	2320	0	0
	Проценты к уплате	2330	(0)	(0)
	Прочие доходы	2340	766	0
	Прочие расходы	2350	(0)	(0)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	-4461	0
	Текущий налог на прибыль	2410	(0)	(0)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	0	0
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	0	0
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	0	0
	Прочее	2460	0	0
	Чистая прибыль (убыток)	2400	-4461	0
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	0	0
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	0	0
	Совокупный финансовый результат периода ³	2500	0	0

Приложение В
Бухгалтерский баланс ООО «Авуар» (2019 год)



ИНН 6321075746
КПП 632101001 Стр. 1

Форма по ОКУД 0710001

Бухгалтерский баланс

АКТИВ

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему
1	2	3	4	5	6
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
	Нематериальные активы	1110	0	0	0
	Результаты исследований и разработок	1120	0	0	0
	Нематериальные поисковые активы	1130	0	0	0
	Материальные поисковые активы	1140	0	0	0
	Основные средства	1150	0	0	406
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	0	0	0
	Финансовые вложения	1170	0	0	0
	Отложенные налоговые активы	1180	0	0	0
	Прочие внеоборотные активы	1190	0	0	0
	Итого по разделу I	1100	0	0	406
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
	Запасы	1210	0	213	473
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	0	0	0
	Дебиторская задолженность	1230	2458	0	3009
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	0	0	0
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	4	17	20
	Прочие оборотные активы	1260	0	0	0
	Итого по разделу II	1200	2462	230	3502
	БАЛАНС	1600	2462	230	3908

Продолжение приложения В

ПАССИВ					
Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему
1	2	3	4	5	6
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ					
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	0	0	0
	Собственные акции, выкупленные у акционеров ²	1320	(0)	(0)	(0)
	Переоценка внеоборотных активов	1340	0	0	0
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	0	0	0
	Резервный капитал	1360	0	0	0
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	0	0	0
	Итого по разделу III	1300	-1127	10	622

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему
1	2	3	4	5	6
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
	Заемные средства	1510	3412	79	2977
	Кредиторская задолженность	1520	177	141	309
	Доходы будущих периодов	1530	0	0	0
	Оценочные обязательства	1540	0	0	0
	Прочие обязательства	1550	0	0	0
	Итого по разделу V	1500	3589	220	3286
	БАЛАНС	1700	2462	230	3908

Продолжение приложения В



ИНН 6321075746

КПП 632101001 Стр. 4

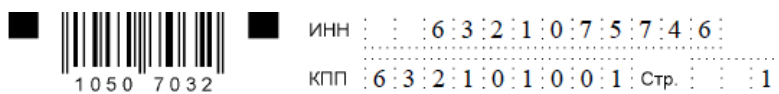
Отчет о финансовых результатах

Форма по ОКУД 0710002

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	За отчетный год	За предыдущий год
1	2	3	4	5
	Выручка ²	2110	4188	0
	Себестоимость продаж	2120	(4047)	(4557)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	141	-4557
	Коммерческие расходы	2210	(0)	(0)
	Управленческие расходы	2220	(0)	(0)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	141	-4557
	Доходы от участия в других организациях	2310	0	0
	Проценты к получению	2320	0	0
	Проценты к уплате	2330	(0)	(0)
	Прочие доходы	2340	0	0
	Прочие расходы	2350	(0)	(0)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	141	-4557
	Текущий налог на прибыль	2410	(0)	(0)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	0	0
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	0	0
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	0	0
	Прочее	2460	0	0
	Чистая прибыль (убыток)	2400	141	-4557
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	0	0
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	0	0
	Совокупный финансовый результат периода³	2500	0	0
	СПРАВОЧНО			
	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900		
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910		

Приложение Г

Бухгалтерский баланс ООО «Авуар» (2018 год)



Форма по ОКУД 0710001

Бухгалтерский баланс

АКТИВ

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему
1	2	3	4	5	6
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
	Нематериальные активы	1110	0	0	0
	Нематериальные поисковые активы	1130	0	0	0
	Материальные поисковые активы	1140	0	0	0
	Основные средства	1150	0	406	489
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	0	0	0
	Финансовые вложения	1170	0	0	0
	Отложенные налоговые активы	1180	0	0	0
	Прочие внеоборотные активы	1190	0	0	0
	Итого по разделу I	1100	0	406	489
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
	Запасы	1210	213	473	225
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	0	0	0
	Дебиторская задолженность	1230	0	3009	4727
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	0	0	0
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	17	20	12
	Прочие оборотные активы	1260	0	0	0
	Итого по разделу II	1200	230	3502	4964
	БАЛАНС	1600	230	3908	5453

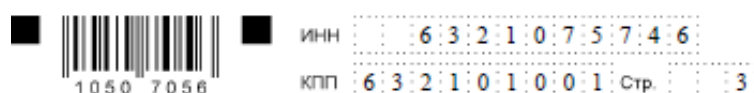
Продолжение приложения Г



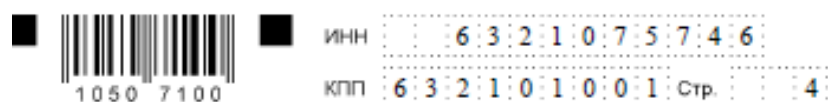
ИНН 6321075746
 КПП 632101001 Стр. 2

ПАССИВ					
Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему
1	2	3	4	5	6
III КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ					
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	0	0	0
	Собственные акции, выкупленные у акционеров ²	1320	(0)	(0)	(0)
	Переоценка внеоборотных активов	1340	0	0	0
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	0	0	0
	Резервный капитал	1360	0	0	0
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	0	0	0
	Итого по разделу III	1300	10	622	559
III ЦЕЛЕВОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ³					
	Паевой фонд	1310			
	Целевой капитал	1320			
	Целевые средства	1350			
	Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества	1360			
	Резервный и иные целевые фонды	1370			
	Итого по разделу III	1300			

Продолжение приложения Г



Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему
1	2	3	4	5	6
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
	Засные средства	1510	79	2977	3140
	Кредиторская задолженность	1520	141	309	1754
	Доходы будущих периодов	1530	0	0	0
	Оценочные обязательства	1540	0	0	0
	Прочие обязательства	1550	0	0	0
	Итого по разделу V	1500	220	3286	4894
	БАЛАНС	1700	230	3908	5453



Отчет о финансовых результатах

Форма по ОКУД 0710002

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	За отчетный год	За предыдущий год
1	2	3	4	5
	Выручка ²	2110	3930	3628
	Себестоимость продаж	2120	(4557)	(3412)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	-627	216
	Коммерческие расходы	2210	(0)	(0)
	Управленческие расходы	2220	(0)	(0)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	-627	216
	Доходы от участия в других организациях	2310	0	0
	Проценты к получению	2320	0	0
	Проценты к уплате	2330	(0)	(0)
	Прочие доходы	2340	0	25
	Прочие расходы	2350	(0)	(140)

Продолжение приложения Г

Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	-627	101
Текущий налог на прибыль	2410	(0)	(38)
в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	0	0
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	0	0
Изменение отложенных налоговых активов	2450	0	0
Прочее	2460	0	0
Чистая прибыль (убыток)	2400	-627	63

Приложение Д
Бухгалтерский баланс ООО «ЖЕНИ»

Бухгалтерский баланс

Наименование показателя	Код	31.12.19	31.12.18	31.12.17	31.12.16
АКТИВ					
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
Запасы	1210	135	31	385	0
Дебиторская задолженность	1230	24	0	0	0
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	442	8	271	0
Итого по разделу II	1200	601	39	656	0
БАЛАНС	1600	601	39	656	0
ПАССИВ					
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ					
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	10	10	0	0
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	131	0	0	0
Итого по разделу III	1300	141	10	631	0
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
Кредиторская задолженность	1520	460	29	25	0
Итого по разделу V	1500	460	29	25	0
БАЛАНС	1700	601	39	656	0

Приложение Е

Отчет о финансовых результатах ООО «ЖЕНИ»

Отчет о финансовых результатах (прибылях и убытках)

Наименование показателя	Код	2019	2018	2017	2016
Выручка	2110	3 449	3 464	3 960	0
Себестоимость продаж	2120	(3 492)	(3 281)	(3 339)	(0)
Валовая прибыль (убыток)	2100	(43)	183	621	0
Прибыль (убыток) от продаж	2200	(43)	183	621	0
Прочие доходы	2340	0	43	0	0
Прочие расходы	2350	(59)	(45)	(0)	(0)
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	(102)	181	621	0
Налог на прибыль	2410	0	(88)	0	0
текущий налог на прибыль (до 2020 г. это стр. 2410)	2411	(0)	(88)*	(0)	(0)
Прочее	2460	0	0	0	0
Чистая прибыль (убыток)	2400	(102)	93	621	0

Приложение Ж

Присвоение баллов к полученным ответам критериев выбора компании – клиента

Критерии	Присеваемое значение баллов при получении ответов			Максимальное значение баллов	Минимальное значение баллов
	Ответ 1	Ответ 2	Ответ 3		
Финансовые показатели					
1.Размер предприятия по объемам продаж	крупное – от 150,0 млн.руб. (5)	Среднее – от 50 до 150,0 млн.руб. (3)	Малое – менее 50,0 млн. руб. (1)	5	0
2.Опыт компании	более 10 лет (5)	от 5 до 10 лет (4)	до 10 лет (3)	5	3
3.Уровень рентабельности (по отчету о финансовых результатах по чистой прибыли).	Высокая: более 10% (5)	Средняя: от 5 до 10% (4)	Низкая: менее 5% (3)	5	3
4.Количество видов деятельности	один (5)	До трех (4)	Более трех (3)	5	3
5.Фактический показатель эффективности (по отчету о финансовых результатах в соотношении совокупные затраты к объему продаж)	Менее 85% (5)	От 85% до 95% (3)	Более 95% (3)	5	3
6.Рентабельность канала продаж	более 10% (5)	От 0% до 10% (1)	отрицательное% (0)	5	0
Процессы					
1.Номенклатура и вид деятельности	Один вид товара, услуги, производства (5)	2–5 видов товара, услуги, производства (4)	Более 5 видов товара, услуги, производства (3)	5	3
2.Цена товара, продукции, услуги.	средние цены (5)	низкие цены (4)	высокие цены (3)	5	3

Продолжение приложения Ж

3.Пропускная способность продаж	От 180,0 т.р. – 200,0 т.р. (5)	От 180,0 т.р. –160,0 т.р.(3)	Ниже 160,0 т.р.(3).	5	3
4.Эффективность канала продаж	От 90–100% (5)	От 80% до 9% (3)	Менее 80% (3)	5	3
5.Удельный вес запасов	Ниже 30% (5)	От 30% до 40% (3)	Более 40% (3)	5	3
6. Уровень интегрированности канала продаж	Более 50% (5)	От 30% до 50% (3)	Ниже 30% (3)	5	3
Сотрудники					
1.Доля сотрудников производства в общем количестве персонала.	15–10% от общего объема (5)	10–5% от общего объема (4)	более 20% от общего объема (3)	5	3
2.Уровень автоматизации	Полный с применением новейших технологий (5)	Частичный с применением специальных программ (4)	Частичный с применением надстроек в office или отсутствует вовсе (3)	5	3
Клиенты					
1.Наличие крупных клиентов	более 20% от общего объема клиентов (5)	15–10% от общего объема клиентов (4)	10–5% от общего объема клиентов (3)	5	2
2.Количество клиентов предприятия	Менее 100 (5)	От 100 до 200 (4)	Более 200 (3)	5	3
Итого				85	41

Приложение 3

Присвоение баллов объектам исследования по критериям

Критерии	Вес критерия	Значение показателя в натуральной форме и присвоение балла ООО «Какаомама»	Значение показателя в натуральной форме и присвоение балла ООО «Авуар»	Значение показателя в натуральной форме и присвоение балла ООО «Жени»
Финансовые показатели				
1.Размер предприятия по объемам продаж	0,05	Малое предприятие (присвоен балл 1)	Малое предприятие (присвоен балл 1)	Малое предприятие (присвоен балл 1)
2.Опыт компании	0,05	Работает с 1998 г. более 10 лет, присвоен балл 5	работает с 2014 г., более 5 лет, присвоен балл 4	Работает с 2015 года, менее 5 лет, присвоен балл 3
3.Уровень рентабельности (по отчету о финансовых результатах по чистой прибыли).	0,05	В пределах 5% – оценен как низкий, присвоен балл 3	В пределах 5% – оценен как низкий, присвоен балл 3	В пределах 5% – оценен как низкий, присвоен балл 3
4.Количество видов деятельности	0,05	Один вид производства, присвоен балл 5	Один вид производства, присвоен балл 5	Один вид производства, присвоен балл 5
5.Фактический показатель эффективности (по отчету о финансовых результатах в соотношении совокупные затраты к объему продаж)	0,05	29,39 менее 85% и присвоен балл 5	3,37% менее 95% и присвоен балл 3	– 1,25% оценено как низкое значение, ниже 0%, присвоен балл 0
6.Рентабельность канала продаж	0,1	27,32 менее 85% и присвоен балл 5	3,37% менее 95% и присвоен балл 3	–2,96% оценено как низкое значение, ниже 0%, присвоен балл 0
Процессы				
1.Номенклатура и вид деятельности	0,10	Один вид производства, присвоен балл 5	Один вид производства, присвоен балл 5	Один вид производства, присвоен балл 5
2.Цена товара, продукции, услуги.	0,05	средние цены в сравнении с конкурентами, присвоен балл 5	средние цены в сравнении с конкурентами, присвоен балл 5	средние цены в сравнении с конкурентами, присвоен балл 5
3.Пропускная способность продаж	0,10	оценено как низкое значение, ниже 160,0 т.р., присвоен балл 3	оценено как низкое значение, ниже 160,0 т.р., присвоен балл 3	оценено как низкое значение, ниже 160,0 т.р., присвоен балл 3
4.Эффективность канала продаж	0,05	20%, – оценено как низкое значение, ниже 80%, присвоен балл 3	20%, – оценено как низкое значение, ниже 80%, присвоен балл 3	20%, – оценено как низкое значение, ниже 80%, присвоен балл 3
5.Удельный вес запасов	0,1	4%, – оценено как низкое значение, присвоено балл 3	0, присвоен балл 0	22%, – оценено как среднее значение, присвоено балл 4
6. Уровень интегрированности канала продаж	0,05	4%, – оценено как низкое значение, ниже 5%, присвоен балл 3	2%, – оценено как низкое значение, ниже 5%, присвоен балл 3	2%, – оценено как низкое значение, ниже 5%, присвоен балл 3
Сотрудники				
1.Доля сотрудников производства в общем количестве персонала.	0,10	Общее количество сотрудников – 8, сотрудников производства 6. Уд.вес =6/8 x 100% = 75%, в пределах высокого уровня от 20% до 30%, присвоен балл 5	Общее количество сотрудников – 4, сотрудников производства 3. Уд.вес =3/4 x 100% = 75%, в пределах высокого уровня от 20% до 30%, присвоен балл 5	Общее количество сотрудников – 5, сотрудников производства 4. Уд.вес =4/5 x 100% = 75%, в пределах высокого уровня от 20% до 30%, присвоен балл 5
2.Уровень автоматизации работы отдела продаж.	0,10	Частичная автоматизация с применением надстроек в office, присвоен балл 3	Частичная автоматизация с применением надстроек в office, присвоен балл 3	Частичная автоматизация с применением надстроек в office, присвоен балл 3
Клиенты				
1.Количество клиентов предприятия	0,05	Количество клиентов предприятия 195, – оценено как среднее значение, присвоен балл 4	Количество клиентов предприятия 50, – оценено как низкое значение, присвоен балл 3	Количество клиентов предприятия 50, – оценено как низкое значение, присвоен балл 3
2.Наличие крупных клиентов	0,05	Заклучены договора с крупными клиентами как ООО «Магнит», и пр. доля крупных предприятий составила не более 15%, но не менее 10%, присвоен балл 4	0	0
Итого		60	49	46