

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 бакалавриата (экономических и управленческих программ)
(наименование)

38.03.02 Менеджмент
(код и наименование направления подготовки, специальности)

«Производственный менеджмент»
(направленность (профиль)/специализация)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА (БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)

на тему Совершенствование экономических показателей деятельности предприятия (на примере ООО «Веркель»)

Студент

А.Е. Полохов

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

канд. пед. наук, С.О. Шаногина

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

Тольятти 2020

Аннотация

Бакалаврскую работу выполнил: Полохов Александр Евгеньевич.

Тема работы: «Совершенствование экономических показателей деятельности предприятия (на примере ООО «Веркель»)».

Научный руководитель: канд. пед. наук, доцент С.О Шаногина.

Цель исследования – изучение теоретических основ и улучшение экономических показателей деятельности предприятия.

Объект исследования – ООО «Веркель».

Предмет исследования – теоретические и практические вопросы обеспечения улучшения экономических показателей предприятия.

Методы исследования – синтез, анализ, абстрагирование, дедукция, моделирование.

Краткие выводы по бакалаврской работе:

В теоретической части бакалаврской выпускной квалификационной работы обоснованы теоретические основы использования экономических показателей, раскрывается сущность экономических показателей как базы экономического анализа деятельности предприятия, рассматриваются методы планирования показателей экономической деятельности.

В практической части разработаны мероприятия по улучшению экономических показателей деятельности ООО «Веркель» и представлена оценка их экономической эффективности.

Практическая значимость работы заключается в том, что отдельные её положения в виде материала подразделов 2.2, 2.3, 3.1 и приложения могут быть использованы специалистами организации, являющейся объектом исследования. Структура и объем работы. Работа состоит из введения, 3-х разделов, заключения, списка литературы из 59 источников и 7 приложений.

Общий объем работы, без приложений, 67 страниц машинописного текста, в том числе таблиц – 17, рисунков – 12.

Оглавление

Введение.....	4
Глава 1 экономических показателей как база экономического анализа деятельной предприятия.....	8
1.1 Сущность, значение и виды основных экономических показателей оценки деятельности предприятия	8
1.2 Методы планирования основных показателей экономической деятельности предприятия.....	17
Глава 2 Анализ экономических показателей предприятия ООО «Веркель»..	24
2.1 Экономико-организационная характеристика деятельности предприятия	24
2.2 Анализ основных экономических показателей деятельности ООО «Веркель».....	28
Глава 3 Основные направления улучшения экономических показателей деятельности ООО «Веркель»	44
3.1 Разработка мероприятий по улучшению экономических показателей деятельности ООО «Веркель»	44
3.2. Оценка экономической эффективности предложенных мероприятий	49
Заключение	60
Список используемых источников.....	63
Приложение А «Группы экономических показателей оценивания деятельности предприятия»	68
Приложение Б «Планирование рентабельности активов на основе факторной модели».....	70
Приложение В «Организационная структура управления ООО «Веркель»».	71
Приложение Г «Финансовая отчетность ООО «Веркель»».....	72
Приложение Д «Расчет весомых значений групп показателей оценки финансово-экономического состояния ООО «Веркель»	78
Приложение Е «Расчет вероятности банкротства ООО «Веркель» по модели Э. Альтмана., модель Р.С. Сайфулина - Г.Г. Кадыкова и Г. Спрингейта»	79
Приложение Ж «Сравнение банковского кредита и факторинга»	80

Введение

Эффективность функционирования предприятий в значительной степени зависит от обоснованности и качества принимаемых решений. Научной основой принятия таких решений, важнейшим элементом системы управления экономикой на микроуровне, т.е. на уровне субъектов хозяйствования, является экономический анализ деятельности предприятия.

Развитие предприятия, его перспективы, как правило, оценивают с помощью системы экономических показателей, которые характеризуют процессы хозяйствования с экономической точки зрения и позволяют определить результаты этой деятельности. Хозяйственная деятельность предприятий, как и другие явления общественной жизни, требуют изучения, обобщения, систематизации и анализа для успешного и эффективного управления ею. Во многом это касается оценки результатов хозяйственной деятельности.

Построение системы экономических показателей анализа и оценки уровня развития предприятий является сложной и актуальной задачей. Если наращивать количество показателей, то можно получить разветвленную систему показателей, каждый из которых достаточно объективно отражает действие отдельного фактора на развитие предприятия. Построение интегральной оценки подвергается концептуальной проблеме – установление относительной значимости действия каждого из факторов, выбор схемы оценивания, возведение показателей (натуральных, стоимостных, трудовых, абсолютных, относительных, средних и т.п.) к сопоставимому виду и тому подобное.

Исходя из результатов анализа материалов по тематике оценки эффективности финансово-хозяйственной деятельности компаний, можно сделать вывод о необходимости более полного исследования данной темы.

Среди авторов, которые значительное внимание уделяют оценке финансово-хозяйственной деятельности предприятия, следует выделить

следующих: М. Баканов, П. Друкер, А. Мельник, Р. Каплан, М. Коробов, А. Кузьмин, Д. Нортон, А. Шеремет и другие. К тому же различия, которые существуют между системами экономических показателей, предложенных в работах указанных авторов, заключаются в разнообразии функционального назначения систем, показателей, в методах расчета числовых значений показателей и диапазонах измерения, отражении связей между показателями и тому подобное. Не существует однозначных методических подходов к формированию структуры и составу показателей, которые предлагаются в пределах соответствующих системных групп, не всегда четко очерченные цели и условия применения определенных систем показателей и т.д.

Поэтому разработка методологии по построению системы экономических показателей анализа и оценки уровня развития предприятий, а также предложение практических рекомендаций по улучшению экономических показателей деятельности предприятия, определяют не только актуальность темы бакалаврской выпускной квалификационной работы, но и ее цели и задачи.

Целью исследования является изучение теоретических основ и улучшение экономических показателей деятельности предприятия.

Достижение поставленной цели предполагает решение следующих задач:

- исследование сущности и значения экономических показателей оценки деятельности предприятия;
- рассмотрение методов планирования показателей экономической деятельности;
- диагностика экономических показателей ООО «Веркель»;
- разработка мероприятий по улучшению показателей деятельности предприятия;
- оценка экономической эффективности предложенных мероприятий.

Объектом исследования является ООО «Веркель».

Предметом исследования являются теоретические и практические вопросы обеспечения улучшения экономических показателей предприятия.

Методы исследования. В работе применена совокупность методов, основанных на современных теоретико-методологических подходах, что позволило обеспечить концептуальное единство исследования. В ходе исследования для решения поставленных задач применялись такие общенаучные методы познания, как: синтез, анализ, дедукция, метод сравнительного горизонтального и вертикального анализа.

Информационную базу исследования составили законодательные и нормативно-правовые акты по вопросам регулирования деятельности предприятий, статистические и аналитические материалы, соответствующие монографии, научные статьи отечественных и зарубежных ученых.

Практическое значение полученных результатов. Теоретические положения и выводы бакалаврской выпускной квалификационной работы, раскрывающие сущность экономических показателей, а также предложенные пути улучшения результатов деятельности ООО «Веркель» имеют практическое значение для повышения эффективности функционирования предприятия, что будет способствовать росту его конкурентоспособности и прибыльности.

Работа состоит из введения, трех разделов, содержащих шесть параграфов, заключения, списка использованных источников и литературы, приложений.

Во введении обоснована актуальность темы и степень ее разработанности, определены цели и основные задачи, объект и предмет исследования, информационная основа, методы проведения исследования, практическая значимость работы, даются сведения структуры и объема работы.

В первой главе бакалаврской выпускной квалификационной работы обоснованы теоретические основы использования экономических показателей, раскрывается сущность экономических показателей как базы

экономического анализа деятельности предприятия, рассматриваются методы планирования показателей экономической деятельности.

Во второй главе выполнен анализ экономических показателей в ООО «Веркель», дана оценка эффективности управления финансово-экономической деятельностью предприятия.

В третьей главе разработаны мероприятия по улучшению экономических показателей деятельности ООО «Веркель» и представлена оценка их экономической эффективности.

Заключение содержит основные выводы, сделанные по итогам проделанного исследования.

Список использованной литературы содержит библиографическое описание литературных источников, используемых в процессе исследования.

Глава 1 экономических показателей как база экономического анализа деятельной предприятия

1.1 Сущность, значение и виды основных экономических показателей оценки деятельности предприятия

Прежде, чем стать применимой, система оценки эффективности показателей финансовой деятельности компаний преодолела определённый путь развития, на котором критерии оценки смещались, а сама система совершенствовалась. Система менялась, подстраиваясь под настоящую необходимость пользователей, требования которых соответствовали тем, или иным условиям, диктуемым экономической ситуацией. Система как выраженная модель измерения определённых результатов и дающая понимание о рентабельности активов и инвестиций, появилась в 1920 г. В течении последующих нескольких десятков лет, акцент в необходимых оценочных показателях смещался от рентабельности активов, а в 1950 гг. явно выразился в необходимости определения устойчивости экономического роста предприятия. В 1970 гг. востребованным стала рентабельность собственных средств. [16, с.52].

В общем виде характеристику понятия «показатель» дает кибернетика: «Информация означает передачу некоторых сведений, данных о состоянии системы (объекта). Совокупность таких сведений о состоянии управляемой системы может быть представлена в виде количественных значений переменных, то есть показателей, характеризующих систему» [16, с. 5].

Как свидетельствует диалектический материализм, «познание может быть научным только в том случае, если оно опирается не на произвольную совокупность сведений, что характеризует процессы и явления природы и общества, а лишь на данные, что отражают их наиболее общие и существенные сведения, то есть на категории» [4, с.35].

Таким образом, показатель является субъективным отражением объективно существующих категорий или отдельно их сторон. Если конкретизировать это общее понятие в отношении экономики, то показатель является отражением объективно существующих экономических категорий или их отдельных сторон.

Уместно будет процитировать и двух советских классиков – С. Барнгольц [8, с.19] и М. Баканова [6, с.24]:

- показатели характеризуют состояние объекта управления и факторы, обуславливающие его состояние. Состояние объектов отображается с помощью системы показателей;
- показатели отражают влияние факторов, характеристику конечных производственно-хозяйственных результатов.

На наш взгляд, показатель представляет собой не только качественную или количественную характеристику объекта, но и является расчетной величиной процесса хозяйствования по этапам, состояниям и видам; основой осуществления анализа, контроля и планирования деятельности предприятия.

Экономические показатели – это микромоделю экономических явлений [17, с.29]. Главное предназначение экономических показателей – измерение и оценка сущности экономического явления, однако с учетом подверженности их изменениям и колебаниям, отражая динамику и противоречия происходящих процессов, они и могут приближаться или отдаляться от своего главного предназначения. В этой связи аналитик должен всегда помнить о целях и задачах исследования и использовать показатели для описания и оценки конкретных аспектов деятельности предприятия.

По сравнению с другими категориями объектов управления, показатели имеют свои особенности и играют соответствующую роль. Главная особенность экономических показателей заключается в том, что управляя ими, на самом деле управляем совсем другими объектами. И нужны они как раз для того, чтобы через них можно было осуществить управленческое влияние на желаемые объекты.

Дело в том, что управление ресурсами, структурными единицами и процессами ведется не напрямую, а косвенно. В управленческом учете в подавляющем большинстве случаев управление осуществляется косвенно. И это косвенное управление осуществляется как раз через показатели, то есть показатели служат своего рода посредником, передающим звеном между субъектом и объектом управления (рис. 1).

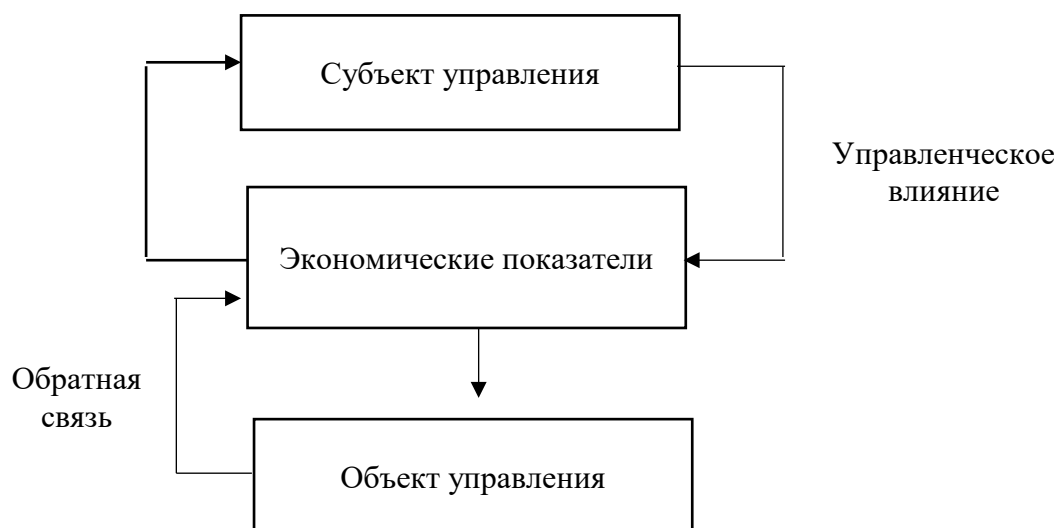


Рисунок 1 – Экономический показатель в системе управления предприятием [22, с.23]

От того, насколько правильно сформированы экономические показатели, то есть от правильности выбора методологии, измерителей показателей, определения содержания, зависит уровень познания, степень овладения и практического использования обществом законов и закономерностей процесса производства и реализации продукции. Иными словами, уровень научной обоснованности выводов анализа и управления в целом зависит именно от набора экономических показателей.

По этому поводу М. И. Баканов отмечал, «что количественный анализ, а, следовательно, и принятые на его основе управленческие решения, приобретают смысл только тогда, когда точно раскрыто экономическую природу исследуемой категории, явления, процесса, ведь именно

количественные характеристики вытекают из экономической природы и ею обусловлены» [6, с. 7-8].

Таким образом, экономические показатели должны отражать объективную реальность, количественную меру и качественное своеобразие анализируемых и управляемых явлений и процессов. Только в этом случае результаты анализа могут быть достоверными и служить основой для объективной оценки деятельности центров затрат, для принятия обоснованных управленческих решений.

Используемые менеджерами показатели должны соотноситься с оперативной деятельностью и задачами предприятия. Например, если от повышения производительности страдает качество производимого продукта или готовая продукция оседает на складе через отсутствие на нее спроса – то нет смысла стремиться к ее повышению. Экономические показатели должны содержать информацию о том, насколько хорошо предприятие осуществляет свою оперативную деятельность и решает поставленные перед ним задачи.

По мнению М. Армстронга, правильный экономический показатель должен обладать следующими характеристиками, представленными на рис. 2:

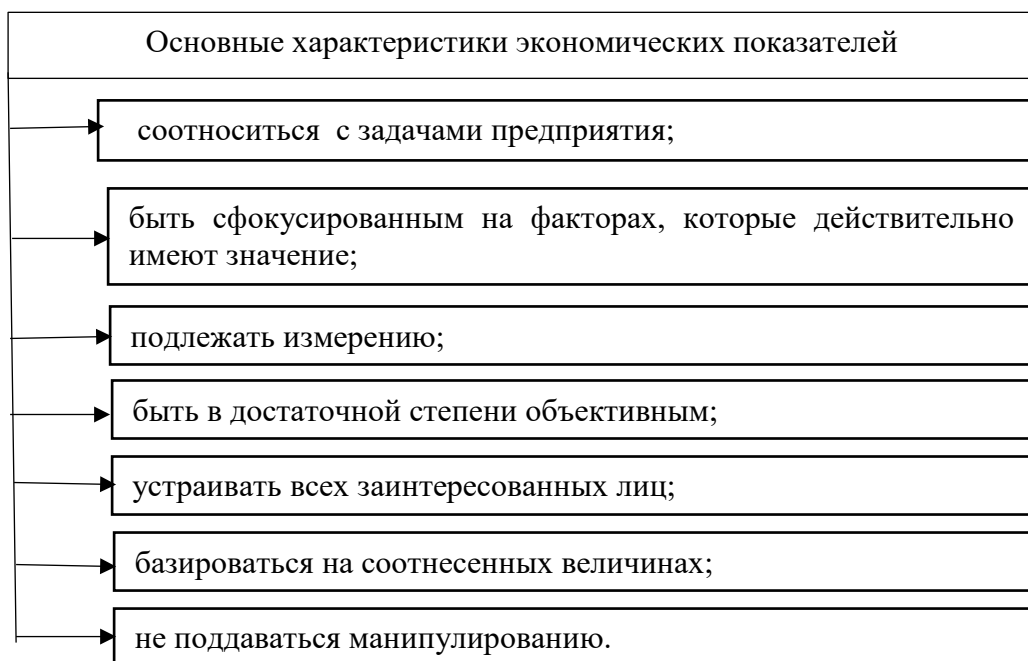


Рисунок 2 – Характеристики экономических показателей [5, с. 272]

Таким образом, можно сформулировать те специфические функции, которые выполняют экономические показатели. Они выступают [3, 21]:

- важнейшим инструментом планирования;
- активным стимулятором процесса производства;
- критерием оценки деятельности подразделений и их коллективов;
- совокупностью информации о деятельности подразделения.

Кроме вышесказанного, следует отметить, что чрезвычайно важным для формирования научно обоснованной системы показателей является определение экономического содержания показателей и форм их выражения.

Известно, что в зависимости от экономического содержания показатели делятся на количественные и качественные; в зависимости от формы выражения – на натуральные, отражающие материальную сторону производства, используемые для установления прямого соответствия между объемом производства определенной продукции и объемом потребности в ней; и стоимостные, которые в условиях товарно-денежных отношений позволяют связать все разделы плана, правильно определить его динамику, структуру и пропорции.

Современные ученые Н.И. Новицкий, А.А. Горюшкин, А.В. Кривенков осуществили группировки показателей по основным классификационным признакам. Эти показатели должны реально отражать экономические явления и процессы и обеспечивать их однозначное понимание, быть понятными и динамическими [43, с. 52]. Количество этих показателей должно быть достаточным для оценки отдельных сторон работы предприятия (рис. 3).

Классики российского экономического анализа М.И. Баканов [6, с.32] и А.Д. Шеремет [53, с.72] разделяют экономические показатели следующим образом:

- а) стоимостные и натуральные;
- б) количественные и качественные;
- в) объемные и удельные.

Указанные характеристики в их совокупности должны определять научно обоснованные требования к выбору и формированию системы утверждаемых показателей.

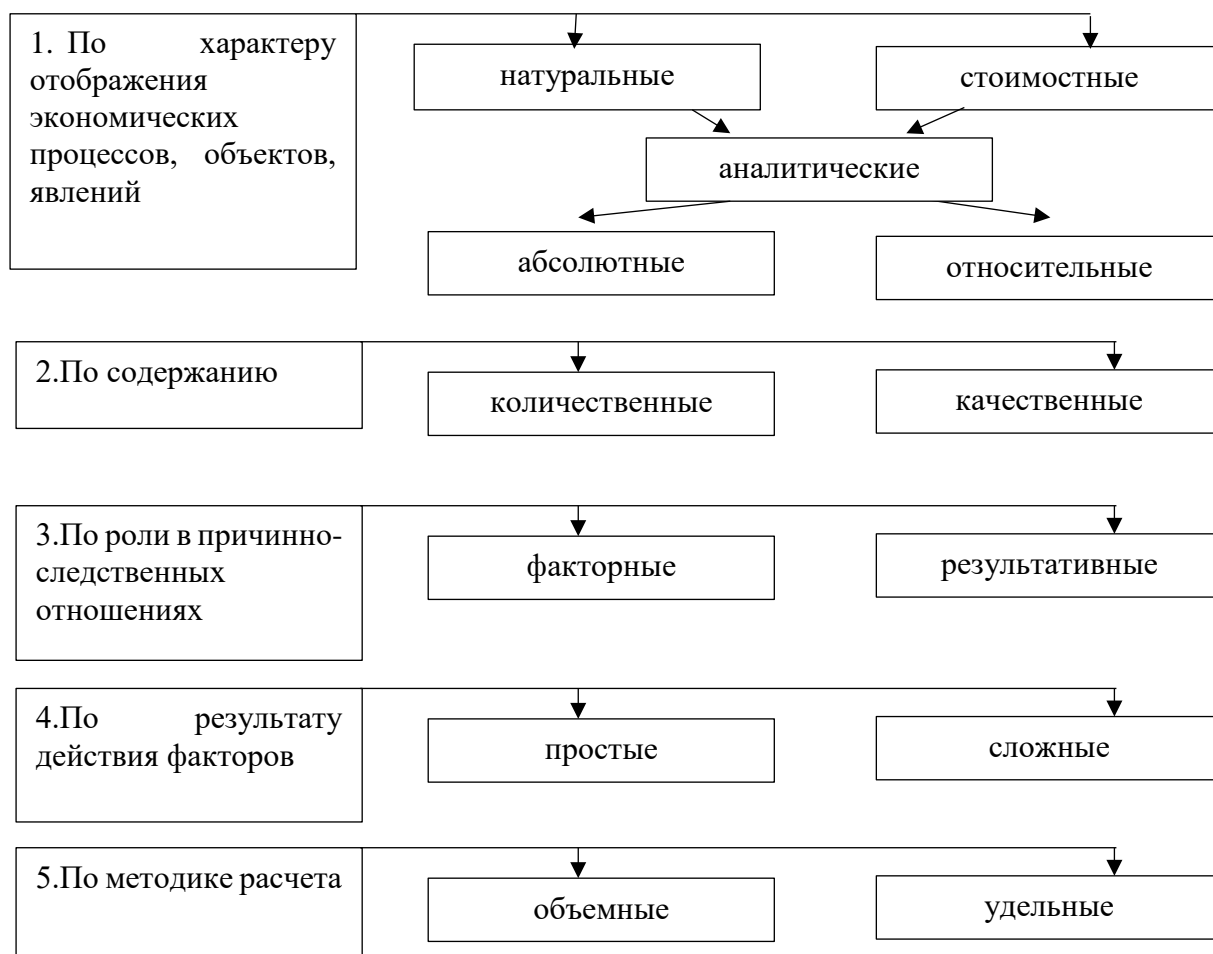


Рисунок 3 – Группирование экономических показателей по основным классификационным признакам [43, с.52]

Чем ниже звено в системе общественного производства, тем система утверждаемых показателей должна обладать большей мобильностью. Так, экономические показатели должны не только отражать общие и особые закономерности, которые присущи отрасли, предприятию в целом, но и учитывать особенности производства (индивидуально-специфические экономические и технико-организационные), которые присущи только определенному предприятию на заданном отрезке времени. Разница лишь в форме выражения этих требований. Последнее объясняется тем, что каждое подразделение имеет свое особое место в системе разделения труда. Каждому

из них свойственны собственные функции и специфические задачи, выраженные системой показателей, соответствующих их экономическому содержанию. Например, конечные результаты хозяйственной деятельности предприятия в целом, его цехов и участков разные как по своей вещественной форме, так и по экономическому содержанию, поэтому, как правило, не могут быть выражены одинаковыми показателями.

Система показателей должна удовлетворять одному очень важному условию – она обязана дать полный контроль не только финансовых показателей, но и охватывать показатели деятельности предприятия по направлениям повышения качества выпускаемой предприятием продукции, повышению рентабельности за счет повышения эффективности труда сотрудников и уменьшению трат на энергоресурсы, затрачиваемые предприятием на производство продукции.

Исходя из принятой стратегии развития предприятия, руководителю будет необходимо включить в систему оценки те показатели, результатами оценки которых он будет пользоваться в будущем плановом периоде. Определение перечня этих показателей необходимо проводить заблаговременно, тем самым дав время финансовому отделу определить алгоритм и структуру подбора информации.

Для того, чтобы получить качественные данные не обязательно постоянно производить расчеты множества известных показателей и коэффициентов. Достаточно определить несколько реперных точек, которые будут периодически меняться, и проводить анализ по ним. Этот подход позволит не создавать лишней нагрузки на финансовый отдел и позволит разносторонне анализировать информацию. Для большего понимания, полученные данные стоит сравнить с аналогичными показателями прошлых периодов, а также сопоставить их имеющимися данными других предприятий. [12, с. 88].

Ф. Хэйес, Д. Уотерман и Д. Ленат [44, с. 31] указывают на то, что поскольку «...процессы управления является комплексными и

многовариантными, требуют получения и обработки больших объемов информации, что не дает возможности построения на их основе формальной модели, то это требует использования целостной системы ключевых показателей или индикаторов, формирования их структурной иерархии, проведение на их основе качественного и количественного анализа проблемы, определения критических моментов в тенденциях развития, прогнозирования сценариев изменения их направления и характера.»

Правильно подобранная система показателей, образуя единство и действуя одновременно, позволяет погашать недостатки одного показателя преимуществами другого и образует новое качество, не свойственное ни одному из показателей, вовлеченных в систему. Всякий показатель только тогда в полной мере соответствует своему назначению, когда он правильно учитывает, с одной стороны, экономическую природу отображаемого им явления и, с другой стороны, органично взаимодействует с другими показателями системы [22, с. 23].

Роль и функции системы экономических показателей в управлении предприятием обуславливают необходимость тщательного подхода к выбору конкретных показателей. Так для любого предприятия актуальны решения задач по: выпуску высококачественной продукции (работ, услуг) в объеме, номенклатуре и качестве; использование для ее создания оптимальных объемов материальных, финансовых и трудовых ресурсов; наконец, минимизация издержек производства.

Согласно перечисленных целей на практике как правило выделяют 6 основных групп экономических показателей (Приложение А)

На наш взгляд, перечисленные группы показателей охватывают все возможные хозяйственные ситуации, и отбор конкретных систем показателей на любом предприятии должен осуществляться на их основе. Сложность анализа и проблема выбора и практического применения системы аналитических показателей зависит от общих тенденций, возникающих в результате обработки управленческой информации и возможных рисков. В

частности, риск принятия неадекватного управленческого решения осложняется при получении противоречивой информации по каждому объекту диагностики.

Комплексная оценка деятельности предприятия находит отражение в построении так называемого мультипликатора. Он представляет собой интегральный, комплексный показатель, основанный на индивидуальных показателях, отражающих деятельность предприятия. Различают два вида мультипликаторов: стандартные и субъективные. Первые могут применяться при оценке деятельности каких - либо предприятий, а вторые – только одного конкретного предприятия. Примером стандартного мультипликатора может быть оценка вероятности банкротства предприятия на основе метода Альтмана. Данный метод основан на определении суммы пяти финансовых коэффициентов (пятифакторная модель Z-счета Альтмана). Каждый из них имеет определенный вес. В экономической литературе подробно описывается суть этого метода и способы его применения [14,с.75]. Субъективные же мультипликаторы дают возможность изучать те показатели, которые не охватываются стандартными мультипликаторами.

Таким образом, все экономические показатели хозяйственной деятельности предприятия находятся в тесной связи и зависимости, и необходимо их учитывать в комплексном анализе. Взаимосвязь основных показателей определяет последовательность выполнения анализа от изучения первичных показателей до обобщающих. Такая последовательность соответствует объективной основе формирования экономических показателей. Система показателей является одним из элементов методики комплексного экономического анализа. Именно использование системы показателей с целью проведения комплексного исследования хозяйственной деятельности предприятия определяет особенность экономического анализа, характерные черты его метода, а также соответствует основным принципам экономического анализа – системности и комплексности.

1.2 Методы планирования основных показателей экономической деятельности предприятия

Планирование экономических результатов деятельности предприятия являются важными и актуальными задачами системы управления деятельностью любого предприятия. Обоснованное планирование основных экономических показателей деятельности и успешная реализация таких планов является важной задачей менеджмента предприятия. Следует отметить, что, сегодня, успешность планирования деятельности предприятия улучшается при учете интересов значительного количества социальных и экономических групп экономического влияния. Среди групп экономического влияния предприятия можно выделить потребителей, поставщиков, работников, общественные организации и тому подобное.

Согласно новейшим тенденциям развития теории управления, к системе планирования на предприятии рекомендуется ставить ряд требований, а именно [7, с.58]:

- функцию планирования следует рассматривать в контексте всей системы управления предприятием. Соответственно, учет интересов групп экономического влияния предприятия можно считать составной частью планирования предприятия;
- планы предприятия должны быть гибкими, то есть финансово-экономический отдел должен обладать способностью к быстрой смене планов предприятия. Непрерывные изменения, которые происходят в среде функционирования предприятия, быстрая смена технологий, изменчивость политики, групп экономического влияния, влияют на функционирование предприятия и приводят к тому, что экономические субъекты начали отказываться от формального планирование;

- предприятие должно рассматриваться как открытая система, то есть разработка планов должна основываться на информации, поступающей с внешней среды функционирования;
- учет широкого круга социальных и экономических заинтересованных лиц, которые могут влиять на функционирование предприятия.

Отметим также, что процесс планирования должен давать возможность владельцам и менеджменту предприятия анализировать ее состояние отношений с группами экономического влияния. Соответственно, проанализировав вышеизложенное, можно сделать вывод, что планирование экономических показателей деятельности предприятия реализуется на следующих этапах (рис. 4):

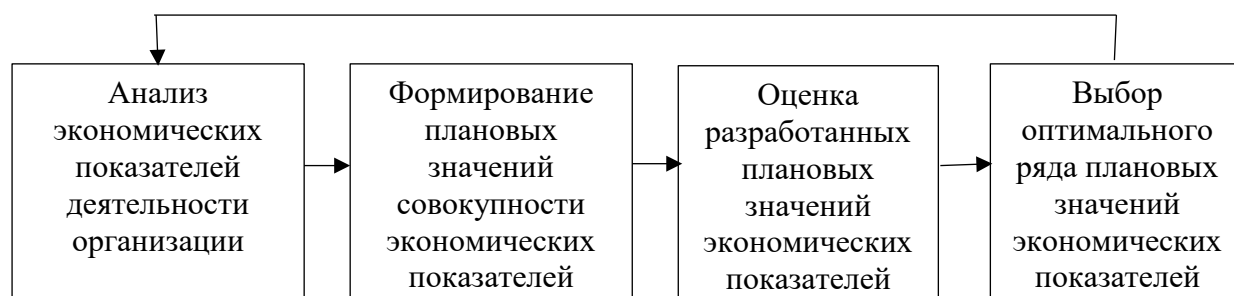


Рисунок 4 – Планирование экономических показателей деятельности предприятия [12, с.39]

Приведенная на рис. 3. последовательность планирования экономических показателей деятельности предприятия базируется на учете интересов всех групп заинтересованных лиц деятельности предприятия. В частности, на первом этапе анализируются показатели; на втором формируются плановые значения таких показателей; на третьем оцениваются рассчитанные альтернативные планы, а на четвертом выбирается оптимальный набор плановых значений показателей.

В качестве методов, которые могут использоваться для планирования экономических показателей деятельности предприятия могут быть использованы такие, как представлены на рис.5.

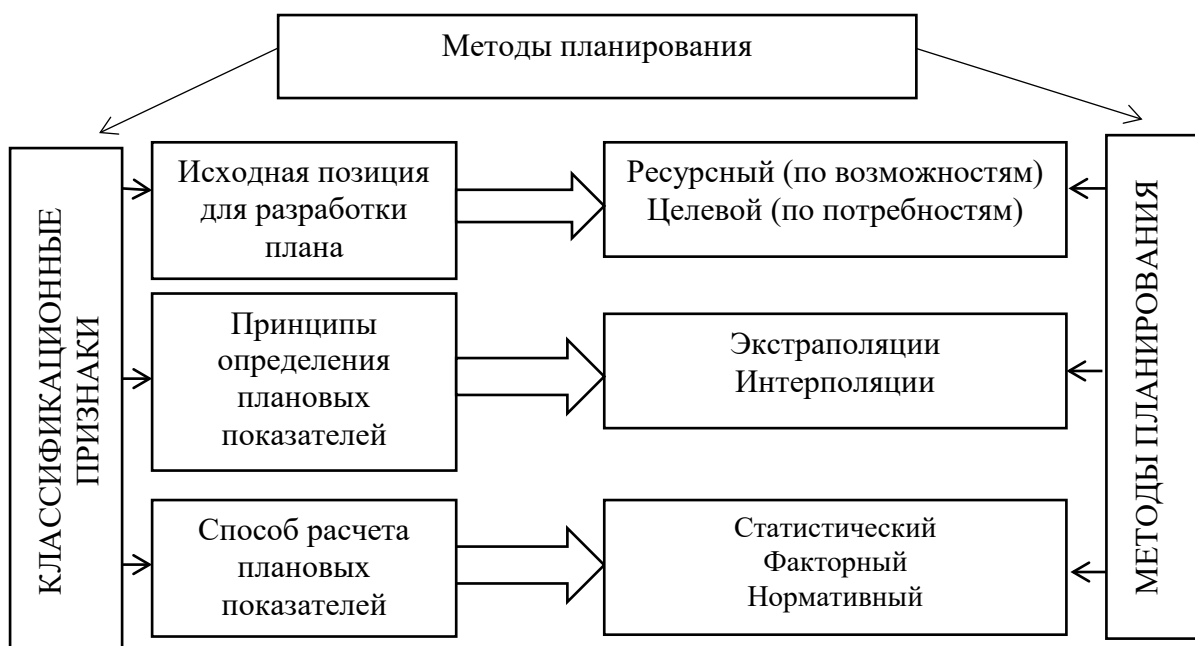


Рисунок 5 – Классификация методов планирования [24, с.75]

Методы планирования должны [35, с.36]:

- быть адекватными внешним условиям хозяйствования, особенностям различных этапов процесса становления и развития рыночных отношений;
- наиболее полно учитывать профиль деятельности объекта планирования и разнообразие в средствах и путях достижения основной предпринимательской цели;
- обеспечивать увеличение прибыли;
- отличаться в зависимости от вида разрабатываемого плана.

Таким образом, можно сделать вывод, что предприятия располагают большой совокупностью методов планирования экономических показателей.

При этом, на выбор того или иного метода планирования экономических показателей влияет много факторов, которые перед началом планирования нуждаются в исследовании для определения степени влияния. Такими факторами могут быть: цели и задачи плана, продолжительность планового периода, исходная информационная база и тому подобное.

Считаем, что эффективный результат возможен лишь при комплексном использовании методов. Пренебрежение любым из них, придание преимущества только некоторым негативно сказывается на общей действенности планирование экономических показателей предприятия.

Основными оценочными экономическими показателями деятельности предприятия является прибыль и рентабельность.

В научных источниках при планировании прибыли, как правило, используется два метода – прямого расчета и аналитический метод.

Метод прямого расчета базируется на вычитании из чистого дохода предприятия всех его расходов.

Аналитический метод – на основе показателя затрат на 1 руб. товарной продукции, а также процента базовой рентабельности [37, с. 111].

Прибыль от реализации продукции (услуг) целесообразно рассчитывать по различным видам хозяйственной деятельности отдельно. Такой подход обусловлен тем, что некоторые виды деятельности не облагаются налогом на прибыль и добавленную стоимость (НДС), это повышает точность и объективность расчетов базы налогообложения, величины налогов на прибыль.

Целесообразно также учитывать результаты финансовой деятельности предприятия за прошедший период (например, наличие убытков на начало планового года).

При планировании рассчитывают величину необходимой (целевой) прибыли, обеспечивающей условия самофинансирования предприятия при решении стратегических и тактических задач, и величину возможной прибыли при запланированном объеме товарооборота, величине доходов и расходов.

Эффективным методом планирования прибыли является определение точки безубыточности. В современных условиях предприятия должны рассчитать, при котором объеме реализации возможно обеспечение безубыточной деятельности, а затем установить объем реализации, который обеспечит плановую прибыль.

Точка безубыточности – это величина дохода, которая позволяет предприятию только возместить все его расходы, без получения прибыли и рассчитывается по формулам (1)-(2): [37, с.124]

$$Д_б = З_{пост} + З_{пер}, \quad (1)$$

$$Д_б = З_{пост} + \frac{T_б + \overline{З_{пер}}}{100}, \quad (2)$$

где $Д_б$ – величина дохода от реализации в точке безубыточности;

$З_{пост}$ – постоянные затраты;

$З_{пер}$ – переменные затраты;

$\overline{З_{пер}}$ – уровень переменных затрат;

$T_б$ – плановый объем реализации, обеспечивающий безубыточную деятельность предприятия.

Для эффективного управления определения точки безубыточности позволяет сохранить финансовую устойчивость в условиях финансового кризиса и упадка экономики.

Таким образом, плановый объем реализации, обеспечивающий безубыточную деятельность предприятия может равняться (3):

$$T_б = \frac{(Д_б - З_{пост}) \times 100}{З_{пер}}, \quad (3)$$

Для получения запланированной величины необходимой прибыли расчет планового объема реализации можно осуществить по следующей формуле (4):

$$T_б = \frac{(Д_б - З_{пост} + П) \times 100}{\overline{З_{пер}}}, \quad (4)$$

где $T_б$ – плановый объем реализации, обеспечивающий безубыточную деятельность предприятия.

$П$ – прибыль от деятельности предприятия.

Кроме этого, важно также сделать количественную оценку изменения размера прибыли, в зависимости от изменения объема реализации. Для этого рассчитывается операционный рычаг, который показывает на сколько процентов изменяется прибыль при изменении объема реализации на 1%.

Результаты расчетов целевой и возможной прибыли сравнивают, если размер такой прибыли не меньше целевой, то такой вариант принимается как плановый. Если размер возможной прибыли меньше целевой, то следует разработать меры по мобилизации дополнительных резервов увеличения доходов или снижения расходов.

После принятия решения о величине плановой прибыли рассчитывают плановые показатели рентабельности предприятия, которые, в свою очередь, используются при принятии управленческих решений для формирования ресурсного потенциала предприятия, заключения коммерческих сделок, инвестиционной деятельности и т.д. [3, с.89].

Если, например, в качестве целевого индикатора будет избран показатель рентабельности активов, то факторной моделью соответствия будет упрощенная формула Дюпона (Приложение Б), на основании которой можно определить факторы 1 и 2 порядка и те статьи финансовой отчетности, которые подлежат планированию.

Таким образом, по результатам проведенного теоретического исследования установлено, что показатели, которые выбираются для анализа с целью разработки управленческих решений, должны обладать свойствами обобщения, разложения и сопоставимости. Только в этом случае возможно проводить научно обоснованный анализ деятельности подразделений и оценивать результаты их работы с точки зрения содействия достижению целей предприятия в целом. Поиск единого комбинированного показателя противоречит самой сущности экономического показателя как количественного отражения и качественной характеристики объективно существующих экономических категорий или их отдельных сторон. Искусственное конструирования единого результативного показателя не

имеет перспективы применения, поскольку в реальной действительности он не имеет экономической основы. Поэтому только комплексная система показателей дает возможность получить приближенную модель экономической системы предприятия или его подразделений, которая будет отражать реальную деятельность управляемого объекта и внутренне присущие ей связи. Представленный анализ различных методов планирования экономических показателей имеет важное значение для обеспечения условий постоянного роста эффективности деятельности предприятия. Невозможно недооценить значение согласованности основных показателей предприятия. Процесс получения максимальной эффективности от использования резервов, минимизации существующих издержек на производстве, контроля качества выпускаемой продукции и сокращение внереализационных расходов и убытков является залогом финансового благополучия и стабильности предприятия.

Глава 2 Анализ экономических показателей предприятия ООО «Веркель»

2.1 Экономико-организационная характеристика деятельности предприятия

Компания ООО «Веркель» зарегистрирована 8 декабря 2014 г. регистратором Межрайонная инспекция Федеральной налоговой службы № 46 по г. Москве.

Юридический адрес ООО «Веркель»: 142172, г. Москва, г. Щербинка, ул. Чехова, д. 2/10.

Производственно-торговая компания «Веркель» создана в организационно-правовой форме общества с ограниченной ответственностью. Деятельность общества регулирует учредительный документ – устав. Компания имеет самостоятельный баланс, счета в банковских учреждениях, печать со своим наименованием, штампы, фирменные бланки и другие реквизиты. Общество отвечает по своим обязательствам в ограниченном объеме. Имущество компании, которое составляют основные и оборотные фонды и другие материальные и нематериальные ценности и финансовые ресурсы, создается за счет уставного фонда. Уставный фонд формируется на основе взносов учредителей в виде внесения ими средств.

Целью деятельности ООО «Веркель» является получение прибыли путем предоставления торговых услуг и осуществления собственной производственной деятельности.

Предметом непосредственной деятельности компании, согласно ОКВЭД является: оптовая торговля бытовыми электротоварами (46.43.1), зарегистрировано еще 22 дополнительных видов деятельности.

Продукция компании пользуется большой популярностью и отличается высоким качеством, надежностью, практичностью, долговечностью, простотой в установке и многофункциональностью.

К безусловным преимуществам компании ООО «Веркель» можно отнести: скорость выполнения обязательств; высококачественный товар; доступные цены. За время своей деятельности ООО «Веркель» заключила сотни договоров. Количество сотрудников ООО «Веркель» составляет 50 человек.

Организационная структура управления ООО «Веркель» представлена в Приложении В.

Следует отметить, что представленная в Приложении В структура управления является наиболее распространенным типом для производственно-торговых предприятий, имеет большое число горизонтальных и вертикальных связей и характеризуется небольшим количеством низших звеньев управления в принятии решений.

Руководители данной системы разделяются на линейных и функциональных. Основой построением этой системы являются: линейная вертикаль управления; специализация управленческого труда по функциональным признакам.

Генеральному директору ООО «Веркель» непосредственно подчиняются его заместители по функциям (маркетинг, финансы, персонал и др.) Общий руководитель осуществляет линейное воздействие на всех участников структуры, а руководители функциональных отделов оказывают функциональное содействие исполнителям работ.

Основными преимуществами линейно-функциональной структуры управления ООО «Веркель» следует считать:

- высокую компетентность специалистов, которые отвечают за осуществления конкретных функций;
- соответствие структуры выбранной стратегии деятельности компании;
- объединение принципа специализации с принципом единства руководства.

Рассмотрим с помощью SWOT-анализа сильные и слабые стороны компании ООО «Веркель», а также возможности и угрозы на пути своего развития (табл. 1).

Таблица 1 – Матрица SWOT-анализа для ООО «Веркель»

Сильные стороны	Слабые стороны
1.Творческий, предпринимательский менеджмент. 2.Хорошо изучен рынок, потребности покупателей. 3.Способность реализовать возможности конкурентоспособных навыков персонала. 4. Имидж надежного партнера. 5. Высокое качество продукции. 6. Гибкая политика цен. 7.Наличие сопроводительных услуг. 8.Выше средней осведомленность о состоянии рынка	1. Дефицит финансовых ресурсов. 2. Слабая позиция в конкурентной борьбе. 3. Низкая рентабельность. 4. Отсутствие четкой стратегии. 5. Высокий уровень расходов. 6.Уязвимость предприятия к конкурентному давлению. 7.Недостаточный уровень организации рекламы
Возможности	Угрозы
1. Исследование и освоение новых направлений 2. Расширение матрицы реализуемого товара 3. Повышение инвестиционной привлекательности 4. Приобретение новых каналов поставки. 5. Повышение эффективности труда за счет привлечения более квалифицированных специалистов. 6. Освоение новых рыночных ниш	1.Появление новых конкурентов на региональном рынке. 2. Усиление конкурентного давления. 3.Социально-политическая нестабильность. 4. Высокие темпы инфляции. 5. Девальвация национальной валюты. 6. Рост сбыта товаров-заменителей. 7. Изменения во вкусах и потребностях потребителей

Исходя из данной таблицы, видим, что слабыми сторонами компании являются дефицит финансовых ресурсов и низкая рентабельность, слабая позиция в конкурентной борьбе, отсутствие чёткой стратегии.

Об угрозах, стоящих перед компанией, то они не являются очень критическими, поскольку являются общеизвестными для всех и все компании всех отраслей имеют их.

Для того, чтобы укрепить свои позиции и повысить эффективность своей деятельности компании следует проводить диагностику финансового

положения и денежных потоков, усовершенствовать свою ценовую политику, повысить информационную базу, а также более развивать рекламную сферу и иметь преимущество перед конкурентами во всех аспектах и векторах функционирования на рынке бытовых электроприборов (таблица 2).

Таблица 2 – SWOT-анализ для ООО «Веркель»

	Сильные стороны	Слабые стороны
Возможности	<p>Поле СиВ (мероприятия)</p> <p>Определение необходимости и возможных направлений расширения деятельности предприятия. Создание имиджа «серьезной» компании. Предоставление сопутствующего сервиса. Применение творческого потенциала сотрудников.</p>	<p>Поле СЛВ(мероприятия)</p> <p>Создание долгосрочных планов с учетом результатов маркетинговых исследований. Составление финансового плана исходя из заключенных договоров. Анализ предложений и поиск наиболее лояльных поставщиков для увеличения рентабельности предприятия</p>
Угрозы	<p>Поле СиУ (мероприятия)</p> <p>Организация мероприятий по срезу знаний и дополнительному обучению персонала. Маркетинговое исследование рынка услуг и поиск свободных ниш. Контроль за оборачиванием продукции.</p>	<p>Поле СЛУ (мероприятия)</p> <p>Сокращение потенциальных угроз и возможных затрат. Оптимизация коммерческой (бонусной) политики. Усиление маркетинговой составляющей.</p>

Из проведенного анализа угроз и необходимых мероприятий следует, что предприятию стоит усилить работу в маркетинговой составляющей, осуществить объективную оценку перспективных рынков. В совокупности проведенные мероприятия должны будут способствовать усилению позиции предприятия на рынке и создания советующего имиджа.

2.2 Анализ основных экономических показателей деятельности ООО «Веркель»

С целью исследования экономического потенциала ООО «Веркель» необходимо провести экономический анализ показателей ее развития.

Основные финансово-экономические показатели работы ООО «Веркель» приведены в таблице 3.

Основой для анализа выступает статистическая отчетность предприятия, которая представлена в Приложении Г.

Таблица 3 – Основные финансово-экономические показатели деятельности ООО «Веркель», т.руб.

Показатель	2017	2018	2019	Темп изменения, %	
				2019 г. к 2018 г.	2019 г. к 2017 г.
Выручка от реализации продукции (работ, услуг)	719 635	660 229	988 547	49,73	37,37
Себестоимость реализованной продукции, (работ, услуг)	658 297	570 592	677 718	18,77	2,95
Валовая прибыль	61 338	89 637	310 829	246,76	406,75
Коммерческие расходы	41 568	65 959	284 124	330,76	583,52
Прибыль (убыток) от продаж	19 770	23 678	26 705	12,78	35,08
Прибыль (убыток) до налогообложения	13 705	10 475	17 963	71,48	31,07
Чистая прибыль	10 957	8 107	14 311	76,53	30,61

Как видим из анализа приведенной таблицы, хозяйственная деятельность рассматриваемой компании является прибыльной. По отношению к 2017 г. произошло увеличение по всем основным экономическим показателям, в частности:

- выручка от реализации продукции увеличилась на 31,37% или на 268912 т.р.;
- валовая прибыль увеличилась более чем в 5 раз или на 249 491 т.р.;
- прибыль от продаж возросла на 35,08% или на 6935 т.р.;
- чистая прибыль увеличилась на 30,61% или на 3,354 т.р..

Значительный рост валовой прибыли объясняется опережающим темпом роста выручки от реализации по сравнению с изменением себестоимости продаж.

Аналогичная тенденция роста прослеживается и по отношению к 2018 г.

Для наглядности динамика изменения основных экономических показателей деятельности ООО «Веркель» представлена на рисунке 6.

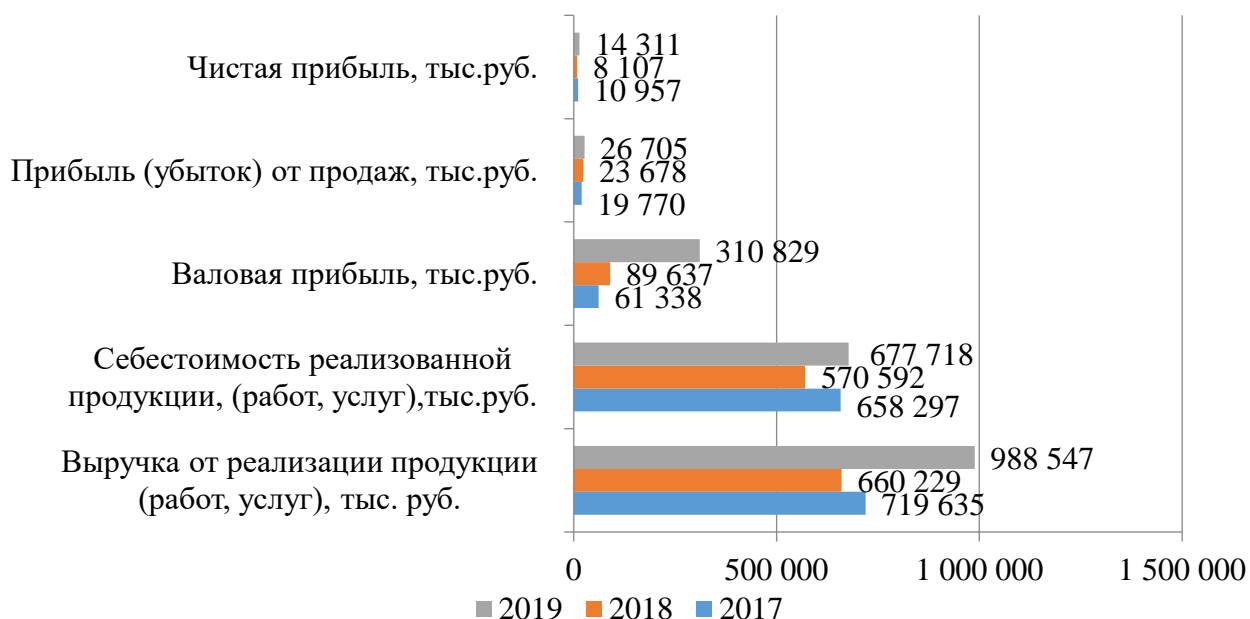


Рисунок 6 – Динамика изменения основных экономических показателей деятельности ООО «Веркель», т.р.

Анализ изменения имущественного положения и структуры капитала компании оценим путем выполнения горизонтального и вертикального анализа структуры баланса. Динамика актива и пассива баланса ООО «Веркель» представлена в таблице 4.

Исходя из анализа бухгалтерского баланса, видим, что валюта баланса с начала анализируемого периода увеличилась в 3,2 раза (на 220,18%) или на 560 498 т.р. в абсолютном выражении, что относится к положительному моменту и свидетельствует об увеличении масштабов деятельности компании. В части актива баланса, то причиной роста валюты явилось значительное увеличение оборотных активов ООО «Веркель», которые за период анализа увеличились в 3,18 раза или на 555 431 т.р.

Таблица 4 – Динамика изменения актива и пассива баланса ООО «Веркель», т.руб.

Показатель	2017	2018	2019	Темп изменения, %	
				2019 г. к 2018 г.	2019 г. к 2017 г.
АКТИВ					
Внеоборотные активы	221	1175	5288	350,04	2 292,76
Оборотные активы	254337	563643	809768	43,67	218,38
БАЛАНС	254558	564818	815056	44,30	220,18
ПАССИВ					
Капитал и резервы	13054	21161	35472	67,63	171,73
Долгосрочные обязательства	18	63	158	150,79	777,78
Краткосрочные обязательства	241486	543594	779426	43,38	222,76
БАЛАНС	254558	564818	815056	44,30	220,18

В части пассива баланса рост валюты связан со значительным ростом краткосрочных обязательств, которые в динамике увеличились в 3,22 раза или на 537940 т.р.

Значение собственного капитала исследуемой компании за период анализа также имело тенденцию увеличения за счет увеличения нераспределенной прибыли.

Для наглядности динамика основных показателей баланса исследуемого предприятия представлена на рисунке 7.

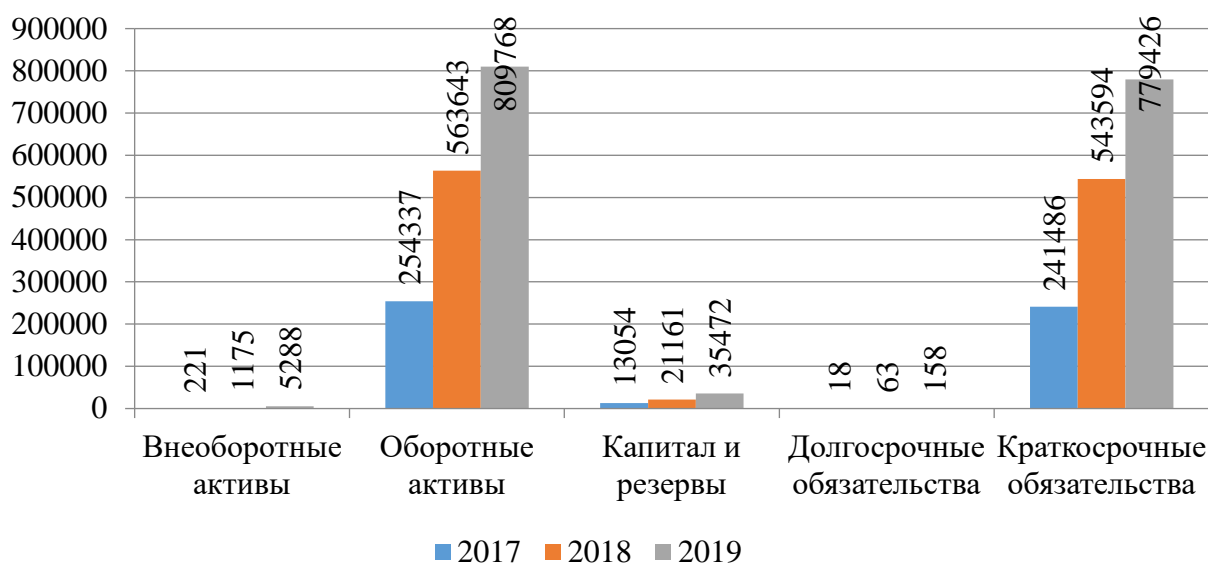


Рисунок 7 – Динамика изменения основных показателей баланса ООО «Веркель», т.р.

Структура актива и пассива баланса ООО «Веркель» представлена в таблице 5.

Таблица 5 – Структура актива и пассива баланса ООО «Веркель», %

Показатель	Структура, %			Структурные изменения, п.	
	2017	2018	2019	2018/2017	2019/2017
АКТИВ					
Внеоборотные активы	0,1	0,2	0,6	0,1	0,6
Оборотные активы	99,9	99,8	99,4	-0,1	-0,6
БАЛАНС	100,0	100,0	100,0	–	–
ПАССИВ					
Капитал и резервы	5,1	3,7	4,4	-1,4	-0,8
Долгосрочные обязательства	0,01	0,01	0,02	–	0,01
Краткосрочные обязательства	94,9	96,2	95,6	1,4	0,8
БАЛАНС	100,0	100,0	100,0	–	–

Так, как видим из анализа представленной таблицы выше, структура баланса ООО «Веркель» однородна за период анализа. В структуре актива баланса за весь период анализа наибольший удельный вес занимают оборотные средства. В структуре пассива баланса наибольший удельный вес занимают краткосрочные обязательства. Преобладание последних, необходимо отметить, значительно повышает риск утраты финансовой устойчивости исследуемой компании.

Если рассмотреть структуру оборотных активов ООО «Веркель» (рис.8), то в ней преобладает на протяжении всего анализируемого периода дебиторская задолженность.

Удельный вес дебиторской задолженности, в динамике, имеет незначительную тенденцию снижения. Так, в отчетном 2019 г. доля дебиторской задолженности в структуре оборотных активов предприятия по сравнению с 2017 г. уменьшилась на 12,11 процентных пункта.

Доля высоколиквидных активов компании чрезвычайно минимальная, что свидетельствуют о невозможности своевременного погашения наиболее срочных обязательств компании.

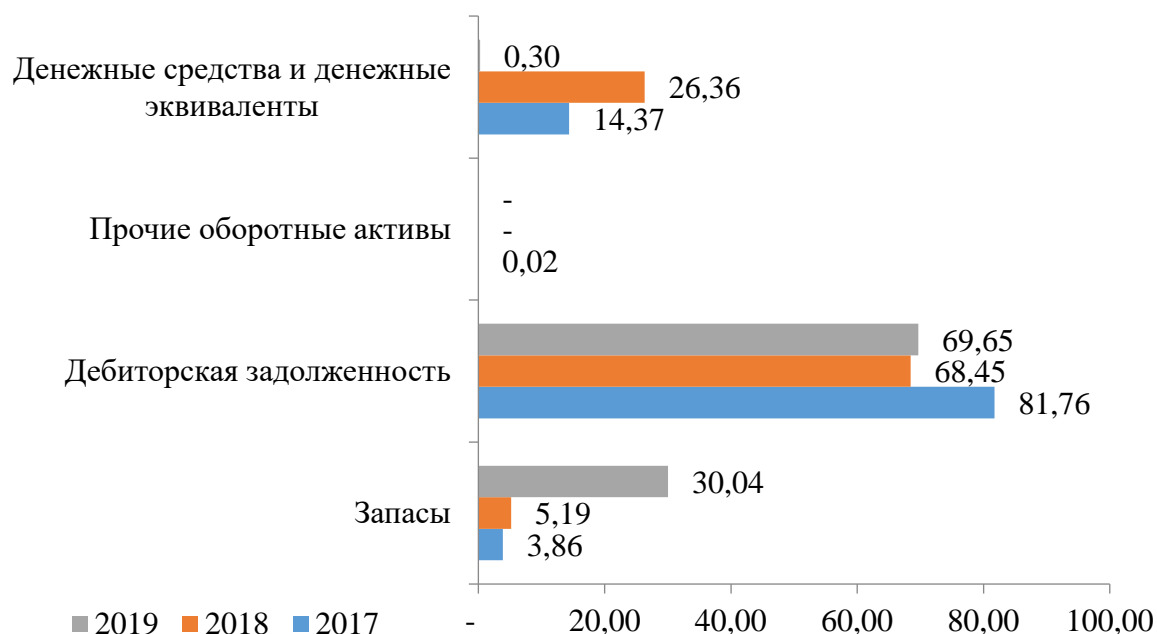


Рисунок 8 – Структура оборотных активов ООО «Веркель», %

Структура краткосрочных обязательств ООО «Веркель» представлена исключительно кредиторской задолженностью компании.

Для осуществления эффективной хозяйственной деятельности каждое предприятие должно иметь имущество, которым оно владеет и распоряжается. Все имущество принадлежащее компании и отражено в балансе, является его активами. Основные производственные показатели деятельности ООО «Веркель» представлены в таблице 6.

Таблица 6 – Расчет производственных показателей, характеризующих имущественное состояние ООО «Веркель»

Показатели	Фактическое значение показателя		
	2017	2018	2019
Доля основных средств в активах	0,0007	0,0006	0,0053
Доля долгосрочных финансовых инвестиций в активах	–	–	–
Коэффициент мобильности активов	1 150,85	479,70	153,13
Фондоотдача, т.руб.	3 787,55	2 056,79	227,51

Так низкая доля основных средств характерна для торговых предприятий, которым является ООО «Веркель». Доля основных средств в

активах свидетельствует о доле всех финансовых ресурсов компании, которые инвестированы в основные средства. Для торгового бизнеса важно формировать запасы товаров для обеспечения бесперебойности работы, соответственно доля основных средств в общей сумме активов низкая. Динамика уменьшения доли основных средств в течение определенного периода является положительной тенденцией в условиях растущего объема производства и свидетельствует об адаптации компании под снижение емкости рынка, кризисные процессы и т.д.

Исследуемая компания не имеет долгосрочных инвестиций на протяжении всего периода анализа.

Коэффициент мобильности активов указывает на соотношение оборотных и внеоборотных активов компании. Как и в случае предыдущих показателей, высокое значение мобильности активов характерно для предприятий торговли. В динамике значение данного коэффициента имеет тенденцию снижения, что объясняется увеличением запасов в структуре оборотных активов компании.

Высокое значение показателя фондоотдачи объясняется низкой долей основных средств в структуре активов компании.

Кадровый потенциал компании играет ведущую роль в решении научно-технических, организационных и экономических задач компании. Эффективность использования трудовых ресурсов ООО «Веркель» проанализируем с помощью основных показателей, расчет которых представлен в таблице 7.

По результатам данных таблицы видим, что коэффициент текучести персонала имеет невысокое значение и в динамике наблюдается тенденция его снижения, что свидетельствует о стабильности кадрового состава ООО «Веркель».

Производительность труда за период анализа имеет тенденцию роста при одновременном увеличении выручки от продаж.

Таблица 7 – Расчеты кадровых и трудовых показателей ООО «Веркель»

Показатели	Фактическое значение показателя			Темп роста, %	
	2017	2018	2019	2018/2017	2019/2017
Коэффициент текучести кадров, %	6,25	6,82	4,00	109,09	64,00
Производительность труда, т. р./чел..	14 992,40	15 005,20	19 770,94	100,09	131,87
Зарплатоотдача, руб.	21,54	24,52	26,57	113,82	123,37
Зарплатоемкость, руб.	0,05	0,04	0,04	87,86	81,06
Коэффициент соотношения между темпами роста производительности труда и уровнем средней заработной платы	1,05	1,14	1,08	108,40	103,22
Коэффициент соотношения между темпами роста фонда оплаты труда и доходами компании	0,85	0,88	0,92	103,36	108,55
Доля прибыли на одного работника, т.р./чел.	228,27	184,25	286,22	80,72	125,39

Показатель зарплатоотдачи в 2019 г. составил 26,57, что на 5,03 единиц или на 31,87% больше, чем в 2017 г. Значение данного показателя говорит о том, что с каждого рубля расходов на оплату труда компания получает 26,57 р. дохода.

Значение показателя зарплатоемкости в динамике с начала анализируемого периода уменьшилось на 18,94% и составило в 2019 г. 0,04, то есть в каждом рубле выручки от реализации ООО «Веркель» содержится 0,04 р. затрат на оплату труда.

Таким образом, положительная динамика роста показателя зарплатоотдачи при одновременном снижении показателя зарплатоемкости свидетельствует о повышении эффективности использования заработной платы сотрудников ООО «Веркель». опережение роста производительности труда по сравнению со средней заработной платой (полученное значение больше 1) и темпов роста доходов компании по сравнению с фондом оплаты труда (значение меньше 1) свидетельствуют об экономии фонда заработной платы, повышении рентабельности и доходности.

Для анализа финансовой деятельности компании важными являются показатели ликвидности, финансовой устойчивости, деловой активности и рентабельности.

В таблице 8 приведены результаты расчетов основных финансовых показателей ООО «Веркель».

Таблица 8 – Расчетов финансовых коэффициентов, характеризующих финансово-экономическое состояние ООО «Веркель»

Финансовые показатели	Нормативное значение	2017	2018	2019
1. Показатели ликвидности				
Коэффициент абсолютной ликвидности	>0,2	0,15	0,27	0,003
Коэффициент текущей ликвидности	>0,6...0,8	1,01	0,98	0,73
Коэффициент покрытия	>1,5...2	1,05	1,04	1,04
Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности	>1	0,86	0,71	0,73
2. Показатели финансовой устойчивости				
Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования	>0,6..0,8	0,05	0,035	0,037
Коэффициент автономии	>0,5	0,05	0,04	0,04
Финансовый леверидж	< 2,0...2,5	18,50	25,69	21,98
Коэффициент финансирования	>1,0	0,05	0,04	0,05
3. Показатели деловой активности				
Оборачиваемость активов	–	2,83	1,17	1,21
Коэффициент оборачиваемости запасов	–	73,38	22,58	4,06
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	–	3,46	1,71	1,75
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	–	2,98	1,22	1,27
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	–	55,13	31,20	27,87
4. Показатели рентабельности				
Рентабельность продаж, %	–	1,52	1,23	1,45
Рентабельность активов, % (ROA)	–	4,30	1,44	1,76
Рентабельность собственного капитала, % (ROE)	–	83,94	38,31	40,34

Так, группа показателей ликвидности свидетельствует о надежности компании и эффективности ее финансовой деятельности в краткосрочном периоде.

На начало и конец анализируемого периода значение показателя абсолютной ликвидности не соответствовало нормативному, имело

чрезвычайно низкое значение, кроме того наблюдается отрицательная тенденция изменения данного показателя, что говорит о том, что ООО «Веркель» не обеспечено средствами для своевременного погашения наиболее срочных обязательств за счет наиболее ликвидных активов.

Коэффициент промежуточной (срочной) ликвидности показывает, какая часть краткосрочной задолженности может быть погашена за счет наиболее ликвидных и быстро реализуемых активов. Нормативное значение показателя – 0,6-0,8, означающее, что текущие обязательства должны покрываться на 60-80% за счет быстрореализуемых активов. За период анализа значение данного коэффициента соответствовало нормативному, следовательно, ООО «Веркель» обладает достаточным количеством оборотных средств для погашения имеющихся долгов в течение года.

Коэффициент покрытия и на начало и на конец анализируемого периода находится значительно ниже нормативного значения (1,5), что говорит о том, что исследуемая компания не обеспечена собственными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обязательств.

Как видим из представленной таблицы, соотношение дебиторской и кредиторской задолженности не соответствует рекомендуемому значению ($D/K > 1$), а это свидетельствует о невозможности ООО «Веркель» своевременно погасить текущую кредиторскую задолженность в случае своевременного возврата дебиторской задолженности.

Анализируя финансовые коэффициенты данной группы можно сделать вывод, что исследуемая в работе компания ООО «Веркель» не способна своевременно погашать свои краткосрочные обязательства, мобилизовав свои оборотные активы.

Проанализируем уровень финансовых рисков ООО «Веркель» на основе показателей финансовой устойчивости. Значение коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами на протяжении всего периода анализа имело очень маленькое значение, что свидетельствует о том,

что анализируемая компания не способна в полном объеме покрывать свои оборотные активы с помощью собственных оборотных средств.

Полученное значение коэффициента автономии свидетельствует о высокой зависимости от внешних кредиторов и не соответствует нормативному значению.

Достаточно высокое значение показателя финансового левериджа (значительно выше допустимого) показывает высокий уровень финансового риска и указывает на крайне неустойчивое финансовое положение исследуемой компании.

Исходя из значения коэффициента финансирования, видим, что ООО «Веркель» сильно зависимо от внешних источников. Основная часть имущества ООО «Веркель» сформирована из заемных средств.

Группа коэффициентов деловой активности характеризует эффективность использования активов компании. Анализируя оборачиваемость активов, видим, что ресурсоотдача имеет тенденцию снижения, что свидетельствует об уменьшении чистой выручки на рубль инвестированных средств. За исследуемый период ресурсоотдача снизилась на 57,10% с 2,83 до 1,21. Аналогичную динамику имеют и коэффициенты оборачиваемости дебиторской, кредиторской задолженности и собственного капитала.

Так, в 2019 г. оборачиваемость дебиторской задолженности уменьшилась по сравнению с 2017 г. на 49,36%. Это связано со значительным превышением темпа роста дебиторской задолженности по сравнению с темпом роста выручки.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности за период анализа уменьшился на 57,36%, что является отрицательным моментом и свидетельствует о замедлении расчетов с поставщиками.

Снижение в динамике коэффициента оборачиваемости запасов также расценивается как негативная тенденция и свидетельствует о том, что компания накапливает излишек запасов и имеет проблемы с продажами.

Управление ООО «Веркель» в настоящее время является недостаточно эффективным, о чем свидетельствуют низкие значения показателей рентабельности.

Согласно таблицы 8, рентабельность продаж за период анализа уменьшилась на 0,07 п.п. и составила лишь 1,45%, рентабельность активов снизилась на 2,55 п.п. и составила 1,76%. Рентабельность собственного капитала также имела тенденцию снижения за период анализа. Поскольку показатель рентабельности является одним из основных показателей эффективности деятельности компании, его снижение является отрицательной тенденцией.

Проанализировав динамику финансовых показателей оценим групповые интегральные показатели, характеризующие уровень финансово-экономического состояния ООО «Веркель». Интегральный показатель в каждой группе определим по формуле (5) [32, с.45]:

$$I_i = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^n X_i}, \quad (5)$$

где n – количество показателей в i -той группе;

x_i – значение показателя (при необходимости нормированное значение).

Нормирование показателей происходит по максимальному значению:

– для показателей стимуляторов (6):

$$X_{ij}^{max} = \frac{x_i}{X_{max}}, \quad (6)$$

– для показателей дестимуляторов (7):

$$X_{ij}^{min} = \frac{x_{min}}{x_i}, \quad (7)$$

Проведя все необходимые расчеты, получаем динамику групповых интегральных показателей, характеризующих финансово-экономическое состояние ООО «Веркель» (рис. 9).

Из рисунка 8 видно, что все рассчитанные интегральные показатели в динамике имеют существенную тенденцию снижения.

Так, в частности интегральный показатель ликвидности уменьшился с 0,86 до 0,29 пунктов, что связано с резким уменьшением доли ликвидных активов в собственных оборотных средствах компании и ростом краткосрочных обязательств. Интегральный показатель финансовой устойчивости за период анализа снизился на 0,17 пунктов и составил в 2019 г – 0,83. Такая динамика объясняется уменьшением доли стабильных источников финансирования в их общем объеме. Резкое снижение наблюдается и по показателям деловой активности, в частности интегральный показатель за период анализа снизился на 0,7 пунктов и составил 0,3, что свидетельствует о замедлении оборота оборотных средств, увеличении производственных запасов и в целом о снижении эффективности имеющихся ресурсов компании. Интегральный показатель рентабельности в 2019 году по сравнению с 2017 годом также имел отрицательную тенденцию снижения.

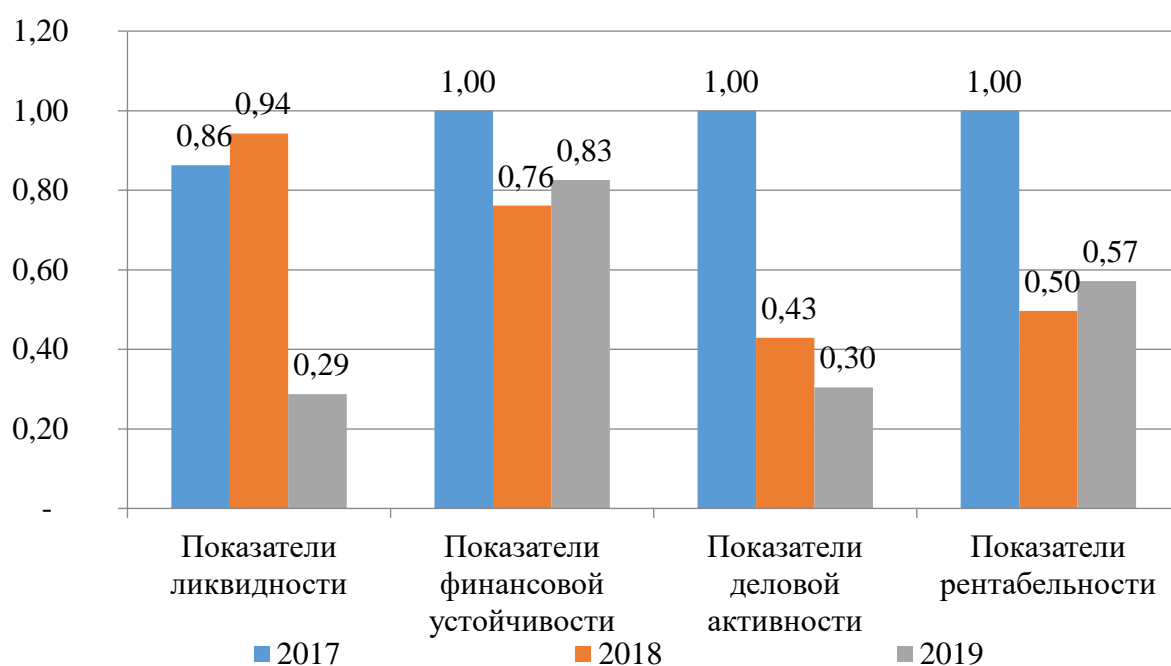


Рисунок 9 – Интегральные показатели по группам для ООО «Веркель» за 2017-2019 гг.

Интегральный показатель развития финансово-экономического состояния ООО «Веркель» рассчитаем по формуле (8):

$$I_{FES} = \sum_{j=1}^n I_i \times w_i, \quad (8)$$

где I_{FES} – общий интегральный показатель;

I_i – групповой интегральный показатель i -той группы финансовых показателей;

w_i – весовые коэффициенты каждой группы финансовых показателей.

В данной работе для определения весовых коэффициентов воспользуемся методом экспертных оценок. В качестве экспертов были выбраны работники из числа административно-управленческого персонала ООО «Веркель». Количество экспертов – 7 человек. Эксперты оценивают важность частного критерия по шкале [0-10].

В результате оценок по каждой составляющей потенциала компании сформируем таблицу весомых значений показателей, которая представлена в Приложении Д.

Достоверность полученной экспертной оценки определим с помощью коэффициента вариации. Как видим, по всем экспертным оценкам полученное значение коэффициента вариации находится меньше 30%, что означает правильный подбор экспертной группы, высокую однородность ее по степени компетенции по этому вопросу и возможность считать полученный результат значимым.

Для анализа полученных результатов уровня интегрального показателя финансового состояния используем шкалу желательности Харрингтона, приведенную в таблице 9.

Таблица 9 – Шкала желательности Харрингтона [36,с.3]

Границы показателя	Оценка уровня интегрального показателя
[0-0,37]	«плохо»
[0,38-0,63]	«удовлетворительно»
[0,64-0,8]	«хорошо»
[0,81-1]	«очень хорошо»

Общая тенденция интегрального показателя финансового состояния ООО «Веркель» представлена на рисунке 10.

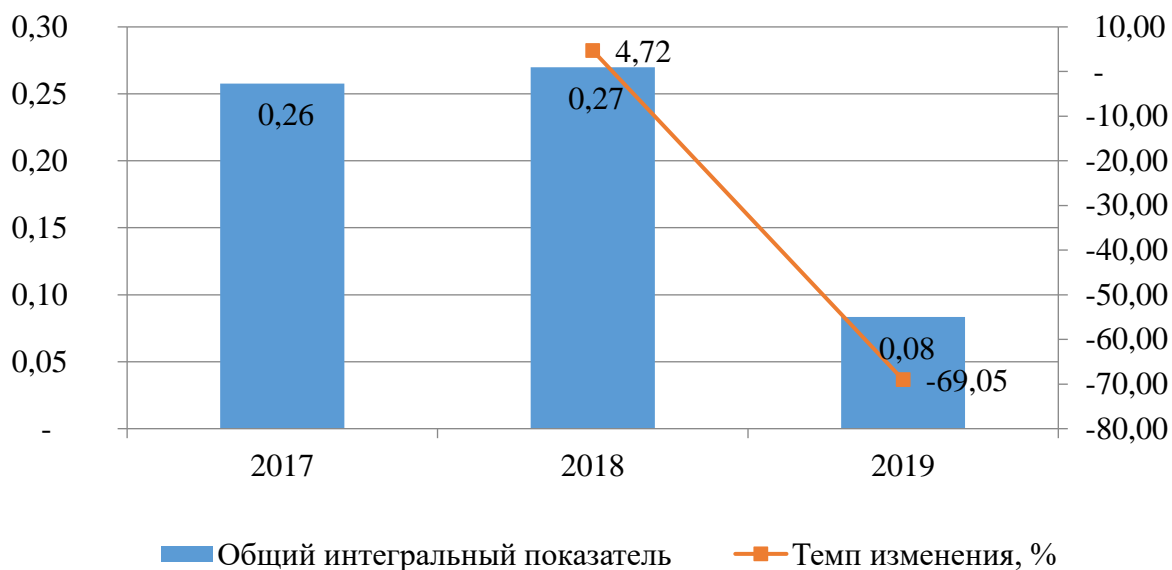


Рисунок 10 – Динамика общего интегрального показателя финансово-экономического состояния ООО «Веркель»

Как видно из рисунка 9 динамика интегрального показателя к 2019 году имела резко снижающую тенденцию, по сравнению с 2018 г. интегральный показатель финансово-экономического состояния исследуемой компании снизился на 69,05%. Такая динамика свидетельствует о недостаточно эффективном управлении компанией в отчетном периоде. Интегральный показатель за исследуемый период колеблется в пределах от 0,26 до 0,08, что характеризует плохой уровень финансово-экономического состояния исследуемой компании.

Комплексная оценка деятельности компании находит отражение в построении так называемого мультипликатора. Примером стандартного мультипликатора может являться оценка вероятности банкротства организации. Среди наиболее популярных выделяют модели Э. Альтмана., модель Р.С. Сайфулина – Г.Г. Кадыкова и Г. Спрингейта.

Рассмотрим с помощью расчета по указанным выше моделям, существует ли для исследуемой компании угроза банкротства.

Результаты расчетов представлены в Приложении Е.

Для более наглядного представления построим график (рис. 11).

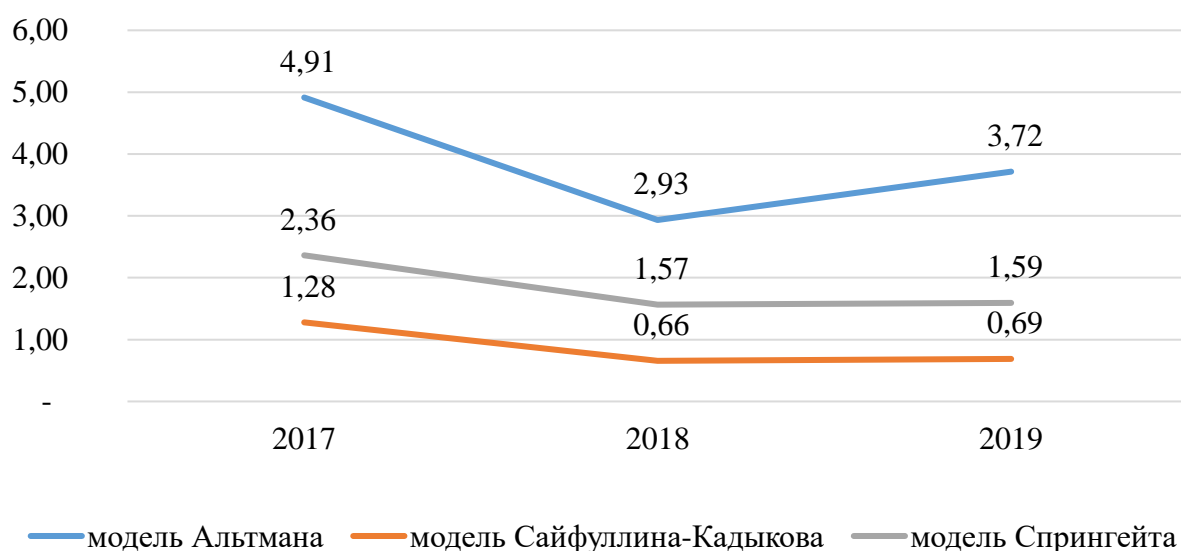


Рисунок 11 – Показатели вероятности банкротства компании ООО «Веркель» за 2017-2019 гг. по основным моделям Альтмана, Сайфуллин-Кадыков и Спрингейта

Как видим из представленных графиков моделей оценки банкротства, во всех трех прослеживается тенденция снижения показателей.

Так, согласно условий, показатель Z в модели Альтмана может принимать значения в пределах $[1,81-2,9]$. Поскольку значение Z (по данным рис.10) колеблется от 4,91 до 3,72, а по условию если $Z > 2,9$, то можно считать , что ООО «Веркель» имеет низкую вероятность банкротства.

Согласно модели Спрингейта Г., для того, чтобы предприятие было финансово устойчивым и не возникало угрозы возникновения банкротства, нужно чтобы $Z > 0,862$. В нашем случае интегральный показатель Z колеблется от 2,36 до 1,59 поэтому ООО «Веркель» не имеет риска возникновения банкротства на данный момент.

Наиболее адаптированной к российской экономике и условиям функционирования отечественных компаний является оценка вероятности банкротства, предложенная российскими учеными Р.С. Сайфуллиным и Г.Г. Кадыковым. По их модели, если значение итогового показателя $R < 1$ вероятность банкротства предприятия считается высокой; если $R > 1$ – низкой. Как видим из представленных расчетов, в 2018-2019 значение показателя R

было меньше 1, что говорит об ухудшении финансовых показателей деятельности и вероятности банкротства исследуемой компании.

Таким образом, по результатам выполненного аналитического исследования можно сделать следующие выводы.

Объектом исследования экономических показателей выбрана компания ООО «Веркель». Это производственно-торговое предприятие, которое является одним из ведущих оптовых поставщиков бытовых электротоваров.

Проведенный анализ эффективности производственно-торговой деятельности ООО «Веркель» позволяет сделать вывод о росте реализации продукции, активы компании за рассматриваемые периоды увеличились, что свидетельствует о расширении деятельности, однако наблюдается увеличение текущих обязательств компании, снижение ликвидности компании, повышения риска утраты финансовой устойчивости и снижение эффективности имеющихся ресурсов ООО «Веркель».

Для комплексной оценки финансово-экономической деятельности ООО «Веркель» был рассчитан интегральный показатель развития финансово-экономического состояния компании. Интегральный показатель за исследуемый период колеблется в пределах от 0,26 до 0,08, что характеризует плохой уровень финансово-экономического состояния исследуемой компании. Рассчитанные модели оценки угрозы банкротства ООО «Веркель» показали снижение в динамике показателей, что говорит об ухудшении финансовых показателей деятельности и вероятности банкротства исследуемой компании.

Глава 3 Основные направления улучшения экономических показателей деятельности ООО «Веркель»

3.1 Разработка мероприятий по улучшению экономических показателей деятельности ООО «Веркель»

В ходе анализа основных экономических показателей деятельности ООО «Веркель» было выявлено ряд негативных моментов, а именно:

- низкая эффективность использования собственных источников финансирования предприятия;
- высокий уровень дебиторской задолженности;
- низкое качество управления запасами;
- высокий уровень финансового риска и зависимости от внешних источников финансирования.

Таким образом, для того, чтобы устранить выявленные проблемы, предлагаем следующие мероприятия по повышению эффективности деятельности ООО «Веркель» и улучшения их экономических показателей:

- 1) Совершенствования процесса управления дебиторской задолженностью;
- 2) Модернизация автоматизированных систем учета запасов в компании;
- 3) Создание группы финансового контроллинга.

Рассмотрим каждое мероприятие более детально.

Мероприятие 1.

Одной из основных проблем финансовой устойчивости ООО «Веркель» является высокий уровень дебиторской задолженности.

Увеличение дебиторской задолженности и ее доли в оборотных активах может свидетельствовать об опрочечивой кредитной политике исследуемой компании по отношению к покупателям, либо об увеличении объема продаж, или о неплатежеспособности и банкротстве части покупателей.

Именно совершенствования процесса управления дебиторской задолженностью позволит решить ряд проблем, которые вызваны ее наличием и неконтролируемым ростом.

Определим основные приоритетные направления управления дебиторской задолженностью для ООО «Веркель»:

- формирование перечня контрагентов-дебиторов, планирование и контроль задолженности в будущем;
- постоянный мониторинг финансового состояния контрагентов-дебиторов;
- разработка мероприятий, направленных на смягчение условий предоставления будущих товарных кредитов контрагентам-дебиторам;
- определение пула контрагентов-дебиторов, которым может быть предоставлена возможность переоценки товарного кредита;
- мониторинг динамики дебиторской задолженности, определение размера портфеля сомнительных долгов.

Нетрадиционным для отечественных компаний, хотя и достаточно перспективным, является такой инструмент возврата дебиторской задолженности как факторинг – продажа дебиторской задолженности. Несмотря на то, что целью факторинговых платежей является, как правило, финансирование текущей деятельности предприятия, а кредитные средства используют в основном для финансирования инновационных проектов, и по сути имеют разное назначение, их нередко путают. Кроме разного назначения, факторинг, наряду с кредитом, имеет ряд преимуществ (Приложение Ж).

Подытоживая вышеизложенное, можно утверждать, что эффективное управление дебиторской задолженностью в ООО «Веркель» возможно только при комплексном применении мер влияния не только на величину и структуру дебиторской задолженности, а и на дебиторов. Необходимо анализировать финансовое состояние, историю сотрудничества с дебиторами и свои потенциальные возможности для того, чтобы размер дебиторской

задолженности был оптимальным от желаемого уровня выручки от реализации.

Мероприятие 2.

Весомую часть процесса управления запасами в ООО «Веркель» составляет формирование их объема и состава, которое должно осуществляться на оптимальной основе.

Существенная экономия оборотных средств, заложенных в запасах, достигается также путем снижения уровня страхового производственного запаса, что обуславливает необходимость рациональной организации оперативного учета и эффективного планирования закупок в соответствии с производственной и сбытовой программой.

На сегодняшний день данную задачу практически невозможно решить без использования современных информационных технологий, в связи с чем, на наш взгляд, для решения обозначенных выше проблем, для ООО «Веркель» целесообразным является внедрение новейшего программного комплекса Forecast NOW (в пер. в англ. – «Прогноз сейчас»), предназначенного для координации, мониторинга динамики и анализа объема продаж, оптимизации и формирования заказов на основании прогнозирования уровня спроса с учетом степени равномерности и вариации его характера, предоставления аналитической отчетности, необходимой для обеспечения эффективности процесса принятия стратегических управленческих решений.

Применение данной системы обеспечивает возможность высокой точности расчета оптимального товарного запаса по каждой группе товаров, что способствует максимизации эффективности использования оборотного капитала.

Многочисленные преимущества внедрения программного продукта Forecast NOW в деятельность по управлению запасами ООО «Веркель» обусловлены следующими аспектами, которые представлены на рис.12

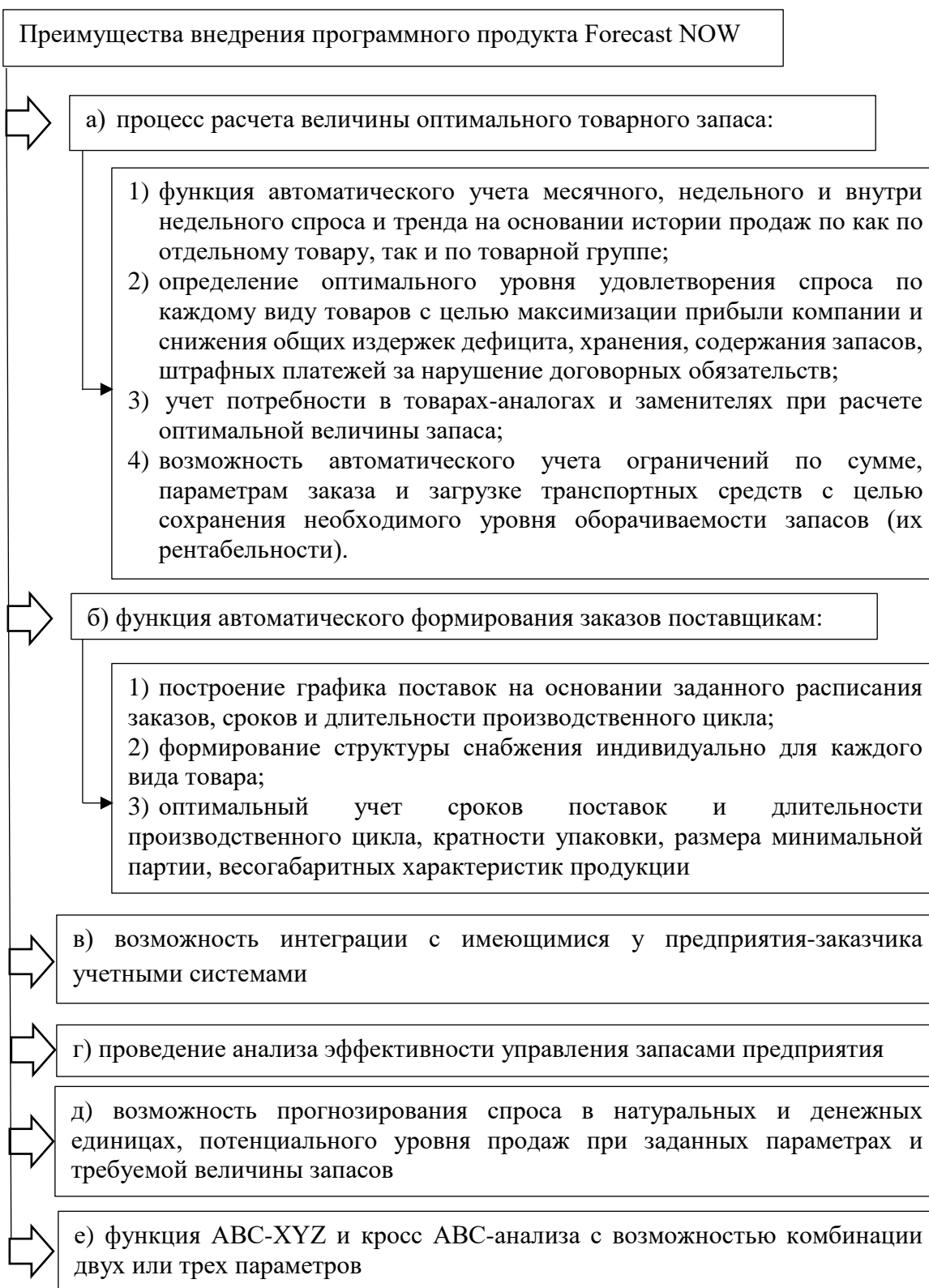


Рисунок 12 – Преимущества внедрения программного продукта Forecast NOW в деятельность по управлению запасами ООО «Веркель»

Таким образом, можно сделать заключение, что данный программный продукт, который автоматизирует процесс управления запасами, очень удобен в использовании и вполне доступен для исследуемой компании.

Мероприятие 3.

В рамках третьего мероприятия, реализация которого позволит улучшить финансовые результаты деятельности ООО «Веркель», является внедрение системы финансового контроллинга в компании и создания специального структурного подразделения – отдела финансового контроллинга.

Основная цель деятельности ООО «Веркель» – получение прибыли, завоевание доли рынка, устранение конкурентов. В свою очередь, контроллинг является системой управления прибылью компании, ориентирует ее усилия на достижение поставленных целей.

Результатом внедрения системы финансового контроллинга является:

- возможность быстро и точно произвести расчет цены на принятый заказ при договорной цене, а также принять заказ при фиксированной цене в случае, если цену предлагает заказчик;
- создание формализованных информационных потоков (документооборота), что позволяет оперативно фиксировать текущее состояние выполнения тех или иных показателей;
- возможность спланировать текущую деятельность и предусмотреть ее результаты, построить модель будущего состояния компании;
- обеспечение текущего контроля и анализа результатов финансово хозяйственной-деятельности предприятия;
- возможность определения реальных причин тех или иных явлений и формирования стиля управления.

Результатом внедрения финансового контроллинга в ООО «Веркель» станет система, которая будет способствовать повышению эффективности деятельности предприятия, совершенствованию его организационной структуры и позволит:

- предвидеть результаты деятельности предприятия;
- планировать деятельность предприятия с целью повышения эффективности использования ресурсов;

– своевременно получать точную информацию, необходимую для принятия управленческих решений .

Считаем, что приведенные выше направления могут повысить уровень эффективности деятельности ООО «Веркель» и обеспечить повышение экономических показателей компании.

3.2. Оценка экономической эффективности предложенных мероприятий

Рассмотрим экономическую эффективность каждого из предложенных мероприятий в отдельности.

Мероприятие 1. Повышение финансовой устойчивости путем рефинансирования дебиторской задолженности с помощью факторинговой операции.

Общая сумма дебиторской задолженности ООО «Веркель» по состоянию на конец анализируемого периода – 564 042 т.р. Следовательно, компания, имея потребность привлечь 564 042 т.р. в оборот, может выбрать один из двух вариантов финансирования: воспользоваться банковским кредитом или факторинговой операцией.

Условия банковского финансирования ПАО «Сбербанк России» включают 22% ставку по кредиту. Поскольку факторинг является рискованной финансовой услугой, то компания с банком заключают договор, которым определяются обязанности и ответственность сторон.

Факторинговое подразделение ПАО «Сбербанк России» по условиям договора назначает 3% комиссионных на ежегодно покупаемые счета-фактуры при ставке 25%, что высчитывается заранее.

Кроме того, при работе в случае факторингового обслуживания в ПАО «Сбербанк России» предприятие ежемесячно экономит 1500 руб. на затратах кредитного отдела и может избежать неинкассированных задолженностей в

размере 2% дебиторских задолженностей, передаваемых факторинговому отделу банка.

Средний срок оборота средств в расчетах с покупателем – возьмем 90 дней (+1 день на оформление документов).

Плата за факторинг состоит из платы за кредит и комиссионное вознаграждение, то есть:

Плата за факторинговое обслуживание составит:

$$564042 \times 0,25 \times 90 : 365 = 34769,71 \text{ т.р.}$$

Комиссионное вознаграждение за факторинговые услуги составит:

$$564042 \times 0,03 = 16921,26 \text{ т.р.}$$

Таким образом, общая плата за факторинг составит: $34769,71 + 16921,26 = 51690,97$ т.р., что всего 9,2% от обязательств исследуемой компании.

Сравнительный анализ общих годовых затрат ООО «Веркель» по банковскому кредиту и факторингу представлен в таблице 10.

Таблица 10 – Сравнительный анализ общих годовых затрат ООО «Веркель» по банковскому кредиту и факторингу

Виды затрат	Сумма, т.руб.
Банковский кредит	
Начисленные проценты за пользование банковским кредитом	124 089,24
Дополнительные затраты за услуги кредитного отдела банка	18
Неинкассированные задолженности	11 280,84
Совокупные затраты по банковскому кредиту	135 388,08
Факторинговая операция	
Плата за факторинговое обслуживание	34 769,71
Комиссионное вознаграждение за факторинговые услуги	16 921,26
Совокупные затраты по факторинговой операции	51 690,97

Как видно из данных таблицы 10, вариант факторингового обслуживания в ПАО «Сбербанк России» почти в 1,5 раза дешевле от банковского кредита. Общие затраты по факторинговой операции составят 51 690,97 т.р. Однако, при использовании факторинга, в случае изменения кредитной политики компания получит дополнительно 512 351,03 т.р., то есть

дебиторская задолженность трансформируется в наличные денежные средства, а следовательно, могут быть использованы ООО «Веркель» для производственных целей.

Мероприятие 2. Повышение эффективности использования ресурсов компании путем автоматизирования систем учета запасов (внедрение программного продукта Forecast NOW)

Главный экономический эффект в результате внедрения автоматизированных систем заключается, в первую очередь, в повышении оперативности управления, улучшении финансово-экономических показателей работы компании, снижении трудозатрат на реализацию процесса управления, то есть сокращения расходов на управление. Экономический эффект для большинства предприятий проявляется через экономию трудовых и финансовых ресурсов, в частности, в результате уменьшения трудоемкости расчетов, сокращения затрат времени на поиск и подготовку необходимых документов, условного высвобождения сотрудников компании.

Критерием эффективности создания и внедрения новых средств автоматизации является ожидаемый экономический эффект. Он определяется по формуле (9):

$$\mathcal{E} = \mathcal{E}_{\text{год}} - E_n \times K_n, \quad (9)$$

где $\mathcal{E}_{\text{год}}$ – годовая экономия;

E_n – нормативный коэффициент;

K_n – капитальные затраты на проектирование и внедрение, включая первоначальную стоимость программы.

Стоимость приобретения программного продукта Forecast NOW включаются следующие статьи затрат (табл. 11).

Таблица 11 – Стоимость приобретения программного продукта Forecast NOW (годовые затраты)

Основные статьи затрат на внедрение программного комплекса Forecast NOW	Стоимость, т.руб.
Оболочка программы Forecast NOW	580
Организация локальной сети	550
Удаленное администрирование и поддержка Forecast NOW	300
Консультационные услуги Forecast NOW	270
Стоимость внедрения	1700

Из приведенной выше таблицы 11 следует, что затраты на покупку программного комплекса Forecast NOW, а также на документальную, информационную и техническую поддержку внедрения проекта, будут составлять 1700 т.р.

Внедрение предложенной информационной системы предполагается осуществить на рабочие места генерального директора, финансового директора, главного бухгалтера, директора по продажам, сотрудников финансового отдела, при этом внедрение Forecast NOW не потребует приобретения дополнительной компьютерной техники.

Для определения эффективности внедрения информационной системы Forecast NOW проанализируем трудозатраты процесса подготовки годового отчета по остаткам складов компании ООО «Веркель» до внедрения информационной системы и после ее внедрения (табл. 12).

Как видим из данных, приведенных в табл.12, при внедрении в деятельность по управлению запасами ООО «Веркель» информационной системы Forecast NOW произойдет снижение степени трудоемкости соответствующих аналитических операций на 9,3%.

Определим основные показатели эффективности внедрения информационной системы Forecast NOW.

Таблица 12– Длительность процесса подготовки годового отчета по остаткам запасов на складах ООО «Веркель» до и после приобретения Forecast NOW

Процедура	Длительность в минутах	
	До внедрения	После внедрения
Определение источников необходимой информации	35	35
Сбор необходимой информации	145	145
Ввод полученных сведений в систему учета	151	151
Обработка введенных сведений	368	337
Определение необходимых результирующих показателей посредством расчетов	256	213
Систематизация полученных результатов по всем складам предприятия	208	175
Формирование сводного отчета по всем складам предприятия	264	220
Анализ отчетных данных	241	213
Подготовка заключения	105	105
Утверждение отчета	150	150
Итого:	1923	1744

Прирост производительности труда работников аппарата управления ООО «Веркель», на рабочие места которых предполагается установить AVA ERP рассчитаем по формуле (10):

$$\Delta ПТ = \frac{\downarrow TE \times 100}{100 - \downarrow TE}, \quad (10)$$

где $\Delta ПТ$ – прирост производительности труда,

TE – трудоемкость.

Таким образом, прирост производительности труда составит:

$$\Delta ПТ = 9,3 \times 100 / 100 - 9,3 = 10,25 \text{ \%}.$$

За счет экономии трудоемкости выполнения функций управления рассчитаем условное высвобождение численности ($\mathcal{E}_ч$) по формуле (11):

$$\mathcal{E}_ч = \frac{Ч_{исх} \times \Delta ПТ}{100 + \Delta ПТ}, \quad (11)$$

где $\mathcal{E}_ч$ – экономия численности работников;

$Ч_{исх}$ – исходная численность работников, на рабочие места которых будет установлена ИС.

Согласно расчетам по формуле, условное высвобождение численности работников составит:

$$\text{Эч} = 9 \times 10,25 / 100 + 10,25 = 0,84 \text{ чел.}$$

Далее рассчитаем прирост производительности труда в целом по ООО «Веркель», исходя из полученного значения условной экономии численности (12):

$$\Delta ПТ_{\text{общ}} = \frac{\text{Эч}}{Ч_{\text{исх.}} - \text{Эчисл}} \times 100, \quad (12)$$

где $\Delta ПТ_{\text{общ}}$ – прирост производительности труда в целом по ООО «Веркель», %.

Тогда прирост производительность труда в целом по ООО «Веркель» составит:

$$\Delta ПТ_{\text{общ}} = 0,84 / (50 - 0,84) \times 100 = 1,71\%.$$

Рассчитаем ожидаемую экономию по основной заработной плате (13):

$$\text{Эосн}_{\text{зп}} = \text{Зг} \times \Delta ПТ_{\text{общ}}, \quad (13)$$

где $\text{Эосн}_{\text{зп}}$ – экономия по основной заработной плате;

Зг – среднегодовая заработная плата.

Согласно расчетам, экономия по основной заработной плате составит:

$$\text{Эосн}_{\text{зп}} = 37200 \text{ т.р.} \times 1,71\% = 636,12 \text{ т.р.}$$

Экономия по расходам на обязательные социальные отчисления (14):

$$\text{Э}_{\text{соц.}} = \text{Эосн}_{\text{зп}} \times \text{ОСВ} \quad (14)$$

где ОСВ – обязательные социальные взносы (ставка ОСВ составляет 30%).

Согласно формуле (14), получаем:

$$\text{Э}_{\text{соц.}} = 636,12 \text{ т.р.} \times 0,30 = 190,84 \text{ т.р.}$$

Общая экономия от внедрения информационной системы Forecast NOW в ООО «Веркель» составит 826,96 т.р.

Годовой экономический эффект с учетом единовременных капитальных затрат на приобретение, монтаж, установку информационной системы Forecast NOW и среднего срока эксплуатации аналогичных программных продуктов (3 года): рассчитаем по формуле (9).

Получим:

$$\Xi = 826,96 \text{ т.р.} - 1700 \text{ т.р.} \times 0,3 = 316,96 \text{ т.р.}$$

Таким образом, внедрение информационной системы Forecast NOW в деятельность по управлению запасами ООО «Веркель» обусловит общий прирост производительности труда в компании на 1,71%, общую экономию – 826,96 т.р., годовой экономический эффект – 316,96 т.р., что обосновывает целесообразность приобретения программного продукта Forecast NOW и его внедрения в деятельность по управлению запасами ООО «Веркель».

Мероприятие 3. Первоначальные затраты на создание отдела финансового контроллинга ООО «Веркель» представлены в таблице 13.

Таблица 13 – Необходимые затраты на открытие отдела логистического контроллинга ООО «Веркель»

Статьи затрат	Сумма, руб.
Покупка и установка оборудования, коммуникаций (компьютеры, мебель)	80 000
Поиск и подготовка персонала	15 000
Всего затраты на открытие отдела	95 000
Затраты на заработную плату персонала (3 чел.):	
– контролер по планированию и бюджетированию; контролер по учету, анализу и контролю (2 чел.): (2чел×32000руб.) ×12 мес.	768 000
– руководитель группы (1 чел. ×50000) ×12 мес.	600 000
Отчисления на ФОТ (30%)	410 400
Всего затраты на заработную плату	1 778 400
ИТОГО	1 873 400

Необходимые затраты на открытие отдела финансового контроллинга ООО «Веркель» составят 1873,4 т.р.

Проанализируем экономическую эффективность от реализации проекта внедрения отдела финансового контроллинга ООО «Веркель».

Обобщенные результаты применения метода контроллинга свидетельствуют тому, что механизм данного метода является драйвером роста основных показателей, как экономических, являясь управляющей системой и отвечающей за оптимизацию доходов, так и показателей социальной эффективности.

Из основных положительных результатов функционирования контроллингового механизма следует отметить такие [33,с.154]:

- рост объемов реализации продукции от 0,2 до 0,8%,
- увеличение прибыли от 1,0 до 1,2%,
- рост рентабельности от 0,8 до 1,1%,
- повышение производительности труда до 2,0%,
- оптимизация дебиторской и кредиторской задолженности и др.

Примем за реалистичный прогноз роста чистого дохода от реализации продукции ООО «Веркель» – 0,8%, за пессимистический прогноз – 0,2% (табл. 14).

Таблица 14 – Расчет годового эффекта от открытия отдела логистического контроллинга ООО «Веркель»

Показатель	Эффект от открытия отдела финансового контроллинга	
	реалистический прогноз	пессимистический прогноз
% от абсолютного значения чистого дохода от реализации	0,80%	0,20%
Всего, т.руб.	7908,38	1977,09
Ожидаемая годовая дополнительная валовая прибыль после налогообложения	6326,70	1581,68

Как видно из таблицы 14, общехозяйственным эффектом от открытия отдела финансового контроллинга ООО «Веркель» является увеличение дополнительной валовой прибыли (после налогообложения) за реалистичным сценарием развития на 0,8%, или 6326,7 т.р., по пессимистическому сценарию – на 0,2%, или 1581,68 т.р.

На основании анализа результативности предлагаемого проекта открытия отдела финансового контроллинга ООО «Веркель» можно сделать вывод, что данный проект является прибыльным как с реалистичным так и по пессимистическому сценариям развития.

Основным методом оценки стоимости любого проекта, приносящего доход, является определение его чистой приведенной стоимости (NPV), внутренней нормы прибыли (IRR), индекса доходности инвестиций (PI) и срока окупаемости.

Под чистой приведенной стоимостью проекта понимается разность между будущими денежными поступлениями (дисконтированными потоками) и требуемыми инвестиционными затратами для запуска проекта в настоящем. В случае положительного результата (положительной чистой приведенной стоимости) проект считается финансово целесообразным, а при отрицательном – финансово не целесообразным и не реализуется. Чем больше NPV, тем эффективнее проект.

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1+R)^t}, \quad (15)$$

где n, t – количество временных периодов;

CF – денежный поток;

R – ставка дисконтирования.

Внутренняя норма доходности IRR – это процентная ставка, при которой чистая приведённая стоимость (чистый дисконтированный доход – NPV) равна 0.

Индекс доходности инвестиций (PI) – показатель эффективности инвестиции, представляющий собой отношение дисконтированных доходов к размеру инвестиционного капитала, рассчитывается по формуле (16):

$$PI = \frac{NPV}{IC} = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t}}{IC}; \quad (16)$$

где NPV – чистый дисконтированный доход;

n – срок реализации (в годах, месяцах);

r – ставка дисконтирования (%);

CF – денежный поток;

IC – первоначальный затраченный инвестиционный капитал.

Срок окупаемости (PP) – период времени, необходимый для того, чтобы доходы, генерируемые инвестициями, покрыли затраты на инвестиции.

Вычисляется по формуле (17):

$$PP = I_0 / S_i, \quad (17)$$

где I_0 – единовременные затраты (первоначальные инвестиции);

S_i – годовой доход, обусловленный единовременными затратами, распределенный равномерно по периодам.

Расчет основных показателей эффективности открытия отдела финансового контроллинга ООО «Веркель» выполним с помощью программы Excel.

Примем период расчета – 3 года, ставка дисконта – 20%.

Расчет дисконтированных потоков платежей при разных сценариях развития представлен соответственно в таблицах 15-16.

Таблица 15 – Расчет дисконтированных потоков платежей при пессимистическом сценарии

Год	Поток платежей т.р.	Кумул. поток платежей, т.р.	Коэффициент дисконтирования, $(1+i)^{-t}$	Дисконтированный поток платежей, т.р.	Дисконтированный кумул. поток платежей, т.р.
0	-1 873,40	-1 873,40	1,0000	-1 873,40	-1 873,40
1	1 581,68	-291,72	0,8333	1 318,07	-555,33
2	1 581,68	1 289,96	0,6944	1 098,39	543,06
3	1 581,68	2 871,64	0,5787	915,32	1 458,38
Итого	2 871,64	7 739,76	–	1 458,38	–

Таблица 16 – Расчет дисконтированных потоков платежей при оптимистическом сценарии

Год	Поток платежей т.р.	Кумул. поток платежей, т.р.	Коэффициент дисконтирования, $(1+i)^{-t}$	Дисконтированный поток платежей, т.р.	Дисконтированный кумул. поток платежей, т.р.
0	-1 873,40	-1 873,40	1,0000	-1 873,40	-1 873,40
1	6 326,70	4 453,30	0,8333	5 272,25	3 398,85
2	6 326,70	10 780,00	0,6944	4 393,54	7 792,39
3	6 326,70	17 106,70	0,5787	3 661,28	11 453,68
Итого	17 106,70	64 680,00	–	11 453,68	–

Критерии эффективности, показатели окупаемости и рентабельности мероприятия по созданию отдела финансового контроллинга ООО «Веркель» представлены в таблице 17.

Таблица 17 – Критерии эффективности, показатели окупаемости и рентабельности

Показатель	Значение	
	Пессимистический сценарий	Оптимистический сценарий
Чистая приведенная стоимость (NPV), т.руб.	1 458,38	11 453,68
Внутренняя норма прибыли (IRR), %	65,96%	333,57%
Модифицированная внутренняя норма доходности (MIRR), %	45,39%	116,38%
Рентабельность, %	177,85%	711,38%
Индекс доходности (PI)	3,69	14,75
Статический срок окупаемости, лет	2,82	1,70

Таким образом, как видим, все условия определения экономической эффективности выполнены, и можно сделать вывод, что создание отдела финансового контроллинга ООО «Веркель» является экономически целесообразным как при оптимистическом, так и при пессимистическом вариантах развития.

Заключение

Результаты исследования позволили получить теоретические выводы и на их основании обосновать предложения по совершенствованию экономических показателей деятельности предприятия.

По результатам проведенного теоретического исследования было установлено, что экономические показатели отражают качественные и количественные характеристики экономических процессов и явлений. Именно в системе показателей можно найти концентрированное выражение и все многообразие хозяйственной деятельности. В системе объективируется содержание бюджетов, планов, и, одновременно с помощью экономических показателей руководство предприятия доводит до подразделений цель их деятельности, устанавливает параметры, в пределах которых должны быть достигнуты поставленные цели.

Анализ литературных источников по экономическому анализу позволил выявить, что экономические показатели, которые выбираются для анализа с целью разработки управленческих решений, должны обладать свойствами обобщения, разложения и сопоставимости. Только в этом случае возможно проводить научно обоснованный анализ деятельности подразделений и оценивать результаты их работы с точки зрения содействия достижению целей предприятия в целом.

В ходе теоретического исследования было определено, что поиск единого комбинированного показателя противоречит самой сущности экономического показателя как количественного отражения и качественной характеристики объективно существующих экономических категорий или их отдельных сторон. Искусственное конструирование единого результативного показателя не имеет перспективы применения, поскольку в реальной действительности он не имеет экономической основы. Поэтому только комплексная система показателей дает возможность получить приближенную модель экономической системы предприятия или его подразделений, которая

будет отражать реальную деятельность управляемого объекта и внутренне присущие ей связи.

Представленный анализ различных методов планирования экономических показателей показал важное значение для обеспечения условий постоянного роста эффективности деятельности предприятия. Процесс достижения максимальной согласованности с количественными и качественными показателями плана выпуска продукции, реализации, себестоимости, учета имеющихся резервов увеличения выпуска продукции, снижения издержек на производство, особенно непродуктивных и внереализационных расходов и убытков имеет большое значение.

Объектом исследования экономических показателей была выбрана компания ООО «Веркель». Это производственно-торговое предприятие, которое является одним из ведущих оптовых поставщиков бытовых электротоваров.

Проведенный анализ эффективности производственно-торговой деятельности ООО «Веркель» позволяет сделать вывод о росте реализации продукции, активы компании за рассматриваемые периоды увеличились, что свидетельствует о расширении деятельности, однако наблюдается увеличение текущих обязательств компании, снижение ликвидности компании, повышения риска утраты финансовой устойчивости и снижение эффективности имеющихся ресурсов ООО «Веркель».

Для комплексной оценки финансово-экономической деятельности ООО «Веркель» был рассчитан интегральный показатель развития финансово-экономического состояния компании. Интегральный показатель за исследуемый период колеблется в пределах от 0,26 до 0,08, что характеризует плохой уровень финансово-экономического состояния исследуемой компании.

Рассчитанные модели оценки угрозы банкротства ООО «Веркель» показали снижение в динамике показателей, что говорит об ухудшении

финансовых показателей деятельности и вероятности банкротства исследуемой компании.

С целью улучшения экономических показателей деятельности ООО «Веркель» были предложены мероприятия, практическая реализация которых позволит повысить уровень эффективности хозяйственной деятельности ООО «Веркель».

В качестве мероприятий было предложено:

- совершенствования процесса управления дебиторской задолженностью;
- модернизация автоматизированных систем учета запасов в компании;
- создание группы финансового контроллинга.

Выполненный расчет основных показателей оценки экономической эффективности представленных мероприятий показал их эффективность.

Список используемых источников

1. Абдукаримов И.Т. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур: учебное пособие / И.Т. Абдукаримов, М.В. Беспалов. М.: Инфра-М, 2015. 213 с.
2. Акимова Е.П. Механизм влияния различных стимулов на эффективность деятельности компании /Е.П. Акимова// Вестник Российской академии естественных наук. №16(1). 2016. С. 40-43.
3. Александров О.А. Экономический анализ: учебное пособие/О.А. Александров. М.:ИНФРА-М, 2018 . 318с.
4. Антонюк А.М. Показатель как основа анализа и критерий управления/А.М.Антонюк// Управленческий учет. 2017. № 7. С. 35-42.
5. Армстронг М. Менеджмент: методы и приемы / М. Армстронг, Д. Ланкастера и др.; пер.с англ. Чистякова О.О. М.: Альпина Бизнес Букс, 2015. 850 с.
6. Баканов М.И. Теория экономического анализа: учебное пособие / М.И. Баканов, А.Д. Шеремет. М.: Финансы и статистика, 2015. 264 с.
7. Балабанов И.Т. Анализ и планирование финансов хозяйствующего субъекта: учебное пособие / И.Т. Балабанов. М.: Финансы и статистика, 2014. 276 с.
8. Барнгольц С.Б. Методология экономического анализа деятельности хозяйствующего субъекта: учебное пособие./ С.Б. Барнгольц, М.В. Мельник. М.: Финансы и статистика, 2016. 240 с.
9. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. / Т.Б. Бердникова. М.: Инфра-М, 2015. 215 с.
10. Бланк И.А. Управление денежными потоками / И.А. Бланк. М.: Ника-Центр, 2014. 750 с.
11. Бойко Е.М. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом?/Е.М. Бойко.М.: Финансы и статистика, 2015. 330 с.

12. Бороненкова С.А. Комплексный экономический анализ в управлении предприятием: учебное пособие/ С.А. Бороненкова, М.В. Мельник. М.: Форум, 2018. 352 с.
13. Бочаров В.В. Инвестиции: учебник и практикум для академического бакалавриата / В.Е. Леонтьев, В.В. Бочаров, Н.П. Радковская. М.: Юрайт, 2016. 218 с.
14. Бехтина О.Е. Современные проблемы прогнозирования банкротства предприятий // Вестник Волжского университета имени В.Н. Татищева. 2017. № 1. С. 75-81.
15. Ван Хорн Дж.К. Основы управления финансами: Пер. с англ. / Гл. ред. серии Я.В. Соколов. М.: Финансы и статистика, 2014. 800 с.
16. Гетьман В.Г. Бухгалтерский учет: учебник / под ред. проф. В. Г. Гетьмана. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2017. 601 с.
17. Гарнова В.Ю. Экономический анализ: учебное пособие. /В.Ю. Гарнова, В.А. Колоколов. Под ред. Н.Б. Акуленко. М.: Инфра-М, 2017.157 с.
18. Думлер С.А. Автоматизированные системы управления промышленным предприятием / С.А. Думлер. М.: Экономика, 2016. 286 с.
19. Ермакова Н.А. Контрольно-информационные системы управленческого учета / Н.А. Ермакова. М.: Инфра-М, 2015. 296 с.
20. Ефимова О.В. Анализ финансовой отчетности : учебное пособие для магистров / О.В. Ефимова и др. М.: Омега-Л, 2016. 388 с.
21. Жак С.В. Экономика для инженеров / С.В. Жак. М.: Вузовская книга, 2016. 232 с.
22. Журкина Т.А. Анализ экономических показателей деятельности предприятия/ Т.А. Журкина, В.П. Коротеев // Российское предпринимательство. 2016. № 18. С. 23-38.
23. Жминько С.И. Комплексный экономический анализ. Учебное пособие. /С.И. Жминько. М.: Форум, 2016 . 368 с.
24. Иванов И.Н. Экономический анализ деятельности предприятия: Учебник. /И.Н. Иванов. М.: Инфра-М, 2018. 315 с.

25. Казакова Н.А., Иванова А.Н. Финансовая безопасность компании: аналитический аспект // Экономический анализ: теория и практика. 2016. № 10. С. 93-105.
26. Казакова Н.А. Экономический анализ: учебник/ Н.А. Казакова. М.: Инфра-М, 2019. 205 с.
27. Кирейцев Г.Г. Финансовый менеджмент: учебное пособие / Под ред. проф. Г.Г. Кирейцева. СПб: Питер, 2014. 650 с.
28. Клишевич Н.Б. Экономический анализ: учебное пособие./Н.Б. Клишевич, О.Н. Харченко, И.С. Ферова. М.: Инфра-М, 2018. 345 с.
29. Ковалев В.В. Финансы организаций (предприятий)/В.В. Ковалев, Вит.В. Ковалев / под ред. В.В. Ковалев. М.: Проспект, 2016. 560 с.
30. Комплексный экономический анализ деятельности предприятия Учебное пособие /под. ред. Е.В. Русакова. Спб: Питер, 2016. 220 с.
31. Котова Н.Н. Оценка эффективности бизнеса организации// Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент». №2. 2016. С.52-61
32. Кравченко В.Н., Лысенко А.Ю. Диагностика и оценка эффективности основной деятельности предприятия. //Менеджмент предприятия. №4. 2016. С. 45-52.
33. Краменко Г.А. Финансовый менеджмент: Учебник//Г.А. Краменко, О.Э. Черная. М.: Центр учебной литературы, 2015. 485 с.
34. Крейнина М.Н. Финансовый менеджмент: учебное пособие. М.: Дело и Сервис, 2017. 245 с.
35. Кузенко Т.Б. Планирование и анализ производственной деятельности предприятия: Учебное пособие. Ростов н/Д: Феникс, 2015. 311 с.
36. Любушин Н.П., Бабичева Н.Э., Галушкина А.И., Козлова Л.В. Анализ методов и моделей оценки финансовой устойчивости организаций // Экономический анализ: теория и практика. 2016. № 1. С. 3-11.
37. Мазурина Т.Ю. Финансы организаций (предприятий): учебник // Т.Ю. Мазурина, Л.Г. Скамай, В.С. Гроссу. М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. 528 с.

38. Маркина И.А. Менеджмент предприятия/ И.А. Маркина. М.: Высшая школа, 2015. 320 с.
39. Масниченко А.В. Управление организацией на основе КРІ // Сборник научных трудов вузов России «проблемы экономики, финансов и управления производством» №31. 2015.С. 121-123.
40. Мних Е.В. Экономический анализ деятельности предприятия: учебник. М.: Омега-Л, 2015. 560 с.
41. Найденова Р.И. Финансовый менеджмент: учебное пособие / Р.И. Найденова, А.Ф. Виноходова, А.И. Найденов. М.: КНОРУС, 2015. 208 с.
42. Никбахт Е. Финансы // Е. Никбахт, А. Гроппелли /Пер. с англ. В.Ф. Овсиенко и В.Я. Мусиенко.М.: Основы, 2015. 450 с.
43. Новицкий, Н.И. Техничко-экономические показатели работы предприятий / Н.И. Новицкий, А.А. Горюшкин, А.В. Кривенков. М.: ТетраСистемс, 2016. 272 с.
44. Построение экспертных систем / Пер. с англ.; Под ред. Ф. Хейеса, Д. Уотермана. М.: Дело и Сервис, 2015. 215 с.
45. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. Минск.: ИП Экоперспектива, 2015. 494 с.
46. Санович М.А. Разработка мероприятий по повышению эффективности деятельности компании [Электронный ресурс]. Режим доступа. URL: <http://naukarastudent.ru/13/2336/>
47. Селезнева Н.Н. Финансовый анализ. Управление финансами: учебное пособие / Н.Н. Селезнева, А.Ф. Ионова. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. 639 с.
48. Скрипкина О.В. Управленческий отчет о формировании финансовых результатов / О.В. Скрипкина, Е.А. Фролова // Управленческий учет. 2017. № 7. С. 35-42.
49. Соколов Я.В. Управленческий учет: учебное пособие / Я. В. Соколов. М.: Магистр, 2015. 428 с.

50. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник 5-е изд., перераб. и доп. М.: Перспектива, 2015. 264 с.
51. Шатохина Ю.И. Методика анализа и контроля экономического потенциала торговых организаций. Монография / Ю.И. Шатохина. Ростов-на-Дону: РГСУ, 2016. 164 с.
52. Шелопаев Ф.М. Финансы, денежное обращение и кредит: краткий курс лекций. М.: Юрайт, 2015. 250 с.
53. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин, Е.В. Негашев. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Инфра-М, 2016. 208 с.
54. Шохин Е.И. Финансовый менеджмент: учебник. М.: Юрайт, 2017. 520 с.
55. Brigham E.F. Fundamentals of Financial Management / E.F. Brigham, J. F. Huston. Concise Third Edition, Harcourt Publishers, 2014. 560 p.
56. Fabozzi F. The basics of finance: an introduction to financial markets, business finance and portfolio management / F. Fabozzi, P. Drake. New Jersey, USA: John Wiley&sons, 2010. 573 p
57. Graham J. & Harvey, C. 2001. The Theory and Practice of Finance: Evidence from the Field.//Journal of Financial Economics. 1,2015. P187-243
58. Kuzheliev M. Formalization Of Dynamic Relations Between Enterprise Financial Indicators / M. Kuzheliev, D. Zherlitsyn, V. Zhytar // Independent Auditor. 16 (II). 2016. P. 18-26.
59. Merna T. Corporate risk management / T. Merna, F. Al-Thani. Padstow, Cornwall, UK: John Wiley&sons, 2015. 440 p.

Приложение А

Группы экономических показателей оценивания деятельности предприятия

Таблица А.1 – Группы экономических показателей оценки деятельности компании [43, с.98]

Группа	Экономические показатели
1	2
1 Показатели предприятия по эффективной деятельности	<ul style="list-style-type: none"> - доход; - освобождающиеся средства предприятия; - затраты, понесенные предприятием; - показатели объема изготавливаемой предприятием продукции; - показатель эффективности и производительности персонала; - уровень рентабельность продаваемой продукции; - показатель эффективности использования средств; - котировочный показатель уровня стоимости акций предприятия; - показатель уровня оборачиваемости средств предприятия; - иные групповые показатели.
2. Показатели предприятия по продукции	<ul style="list-style-type: none"> - определение востребованности продукта; - показатель уровня экологичности предприятия; - показатель уровня технологичности предприятия; - показатель уровня инновационной емкости предприятия; - соотношение количества продукции, поставляемой на экспорт с общим количеством; - активная матрица продукции предприятия; - показатель уровня обновления матрицы предприятия; - иные групповые показатели.
3. Показатели предприятия :	
-по материальным ресурсам;	<ul style="list-style-type: none"> - показатель уровня пригодности средств предприятия; - показатель уровня реновации средств предприятия; - показатель выделенной активной составляющей из общей массы основных средств предприятия; - процентное соотношение затрат на материалы к операционным расходам; - коэффициент полезности материала; - иные групповые показатели.
-по финансовым ресурсам;	<ul style="list-style-type: none"> -вероятностный показатель возможного банкротства предприятия; - показатель уровня автономности предприятия; - соотношение заемных и собственных средств; - показатель уровня маневренности средств предприятия; - уровень ликвидности предприятия; - показатель уровня имеющейся задолженности предприятия; - показатель уровня устойчивости компании; - показатель уровня оборачиваемости средств предприятия; - иные групповые показатели.

Продолжение Приложения А

1	2
-по трудовым ресурсам;	- показатель мотивационной составляющей; - показатель уровня квалификации сотрудников; - уровень укомплектованности штата; - показатель полноты обеспечения орудиями труда; - показатель среднего оклада по штатному расписанию; - иные групповые показатели.
-по энергетическим ресурсам;	-показатель уровня потребления ресурса на производство продукции; -иные групповые показатели.
-по информационным ресурсам;	-показатель уровня достаточности обеспечения информационными элементами; -уровень развития информационно-коммуникационных технологий; -иные групповые показатели.
-по нематериальным ресурсам;	- имиджевый показатель уровня предприятия; - показатель лояльности партнеров; - показатель лояльности контрагентов; - показатель ценности марки; - показатель интеллектуальной базы предприятия, ее потенциал; - иные групповые показатели.
4.Показатели предприятия по операционной деятельности	- оценочный показатель затрат на отдельную операцию по отношению к общему доходу; - общий уровень оборачиваемости собственных средств; - уровень оборачиваемости собственных средств; -уровень приспособленности предприятия к возможным организационным сдвигам в среде; - иные групповые показатели.
5.Показатели системы управления предприятия	- показатель эффективности менеджмента предприятия; - оценочный показатель эффективности управления; - показатель уровня деловой активности предприятия; - коэффициент эффективности труда; - показатель эффективности маркетинговой составляющей; - иные групповые показатели.
6.Показатели предприятия по уровню развития	- долевым рыночным показателем по товарам реализуемым предприятием; - доля товаров, реализуемых предприятием, имеющих международную сертификацию; - показатель рыночной конкурентоспособности товара, реализуемого предприятием; - технологичность, наукоемкость и глубина возможного развития продукта; - показатель насыщения рынка сбыта продукции предприятия; - оценочный показатель привлекательности предприятия, как объекта осуществления внешних капиталовложений; - иные групповые показатели.

Приложение Б

Планирование рентабельности активов на основе факторной модели



Рисунок Б.1 – Планирование рентабельности активов на основе факторной модели Дюпон [40,с125]

Приложение В

Организационная структура управления ООО «Веркель»

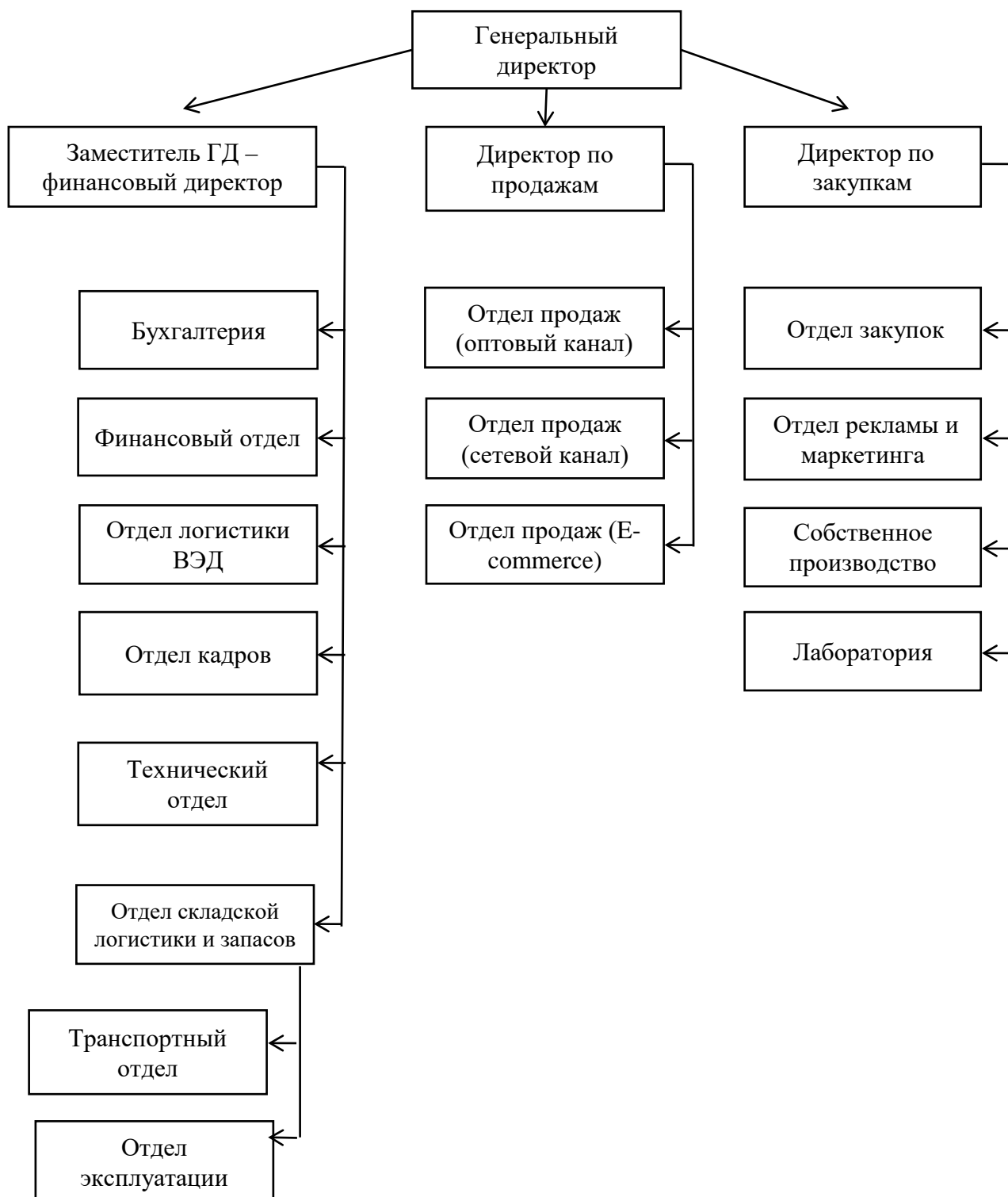


Рисунок В.1 – Организационная структура управления ООО «Веркель»

Приложение Г

Финансовая отчетность ООО «Веркель»

Бухгалтерский баланс
на 31 декабря 2019 г.

Организация <u>ООО «Веркель»</u>	Форма по ОКУД Дата (число, месяц, год)	Коды 0710001		
Идентификационный номер налогоплательщика	по ОКПО ИНН	31	12	2019
Вид экономической деятельности <u>Торговля оптовая электрической бытовой техникой</u>	по ОКВЭД	40420373		
Организационно–правовая форма/форма собственности <u>Общество с ограниченной</u>	по ОКПОФ/ОКФС	7751526880		
ответственностью	по ОКЕИ	46.43.1		
Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.)		12165	16	
		384 (385)		

Пояснения	Наименование показателя	На 31 декабря 2019 г.	На 31 декабря 2018 г.	На 31 декабря 2017 г.
	АКТИВ			
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
	Нематериальные активы	477		
	Результаты исследований и разработок			
	Нематериальные поисковые активы			
	Материальные поисковые активы			
	Основные средства	4345	321	190
	Незавершенное строительство			
	Доходные вложения в материальные ценности			
	Финансовые вложения			
	Отложенные налоговые активы	291	240	
	Прочие внеоборотные активы	175	614	31
	Итого по разделу I	5288	1175	221
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
	Запасы	243 282	29 241	9 807
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям			
	Дебиторская задолженность	564 042	385 830	207 940
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)			
	Денежные средства и денежные эквиваленты	2 444	148 572	36 549
	Прочие оборотные активы			41
	Итого по разделу II	809 768	563 643	254 337
	БАЛАНС	815 056	564 818	254 558

Продолжение Приложения Г

Пояснения	Наименование показателя	На 31 декабря 2019 г.	На 31 декабря 2018 г.	На 31 декабря 2017 г.
	ПАССИВ			
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ ⁶			
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	10	10	10
	Собственные акции, выкупленные у акционеров			
	Переоценка внеоборотных активов			
	Добавочный капитал (без переоценки)			
	Резервный капитал			
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	35 462	21 151	13 044
	Итого по разделу III	35472	21161	13054
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства			
	Отложенные налоговые обязательства	158	63	18
	Оценочные обязательства			
	Прочие обязательства			
	Итого по разделу IV	158	63	18
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства			
	Кредиторская задолженность	777 971	542 392	241 486
	Доходы будущих периодов			
	Оценочные обязательства	1 455	1 202	
	Прочие обязательства			
	Итого по разделу V	779426		
	БАЛАНС	815 056	564 818	254 558

Продолжение Приложения Г

Отчет о финансовых результатах

на 31 декабря 2019 г.

	Дата (число, месяц, год)		Коды
Форма по ОКУД			0710001
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	31 12 2019	40420373
Вид экономической деятельности	по ОКВЭД	7751526880	46.43.1
Организационно-правовая форма/форма собственности	по ОКПО	46.43.1	12165 16
Общество с ограниченной ответственностью	ОКОПФ/ОКФС	12165 16	384 (385)
Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.)	по ОКЕИ		

Пояснения <small>1</small>	Наименование показателя ²	За год 2019	За год 2018
	Выручка ⁵	988 547	660 229
	Себестоимость продаж	(677 718)	(570 592)
	Валовая прибыль (убыток)	310 829	89 637
	Коммерческие расходы	(284 124)	(65 959)
	Управленческие расходы		
	Прибыль (убыток) от продаж	26 705	23 678
	Доходы от участия в других организациях		
	Проценты к получению		
	Проценты к уплате		
	Прочие доходы	580	477
	Прочие расходы	(9 322)	(13 680)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	17 963	10 475
	Текущий налог на прибыль	3 604	2 564
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	(56)	(273)
	Изменение отложенных налоговых обязательств	(95)	(44)
	Изменение отложенных налоговых активов	51	240
	Прочее	(4)	0
	Чистая прибыль (убыток)	14 311	8 107

Продолжение Приложения Г

Пояснения	Наименование показателя	За <u> </u> год 20 <u>19</u> г.	За <u> </u> год 20 <u>18</u> г.
	СПРАВОЧНО Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода		
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода		
	Совокупный финансовый результат периода	14 311	8 107
	Базовая прибыль (убыток) на акцию		
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию		

Продолжение Приложения Г

Отчет о финансовых результатах

на 31 декабря 2018 г.

	Дата (число, месяц, год)	Форма по ОКУД	Коды	
Организация <u>ООО «Веркель»</u>			0710001	
Идентификационный номер налогоплательщика			31	12
Вид экономической деятельности <u>Торговля оптовая электрической бытовой техникой</u>			2018	
Организационно-правовая форма/форма собственности <u>Общество с ограниченной</u>			40420373	
ответственностью			7751526880	
Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.)			46.43.1	
			12165	
			16	
			384 (385)	

Пояснения	Наименование показателя	За год 2018	За год 2017
	Выручка ⁵	660 229	719 635
	Себестоимость продаж	(570 592)	(658 297)
	Валовая прибыль (убыток)	89 637	61 338
	Коммерческие расходы	(65 959)	(41 568)
	Управленческие расходы		
	Прибыль (убыток) от продаж	23 678	19 770
	Доходы от участия в других организациях		
	Проценты к получению		
	Проценты к уплате		
	Прочие доходы	477	3 383
	Прочие расходы	(13 680)	(9 448)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	10 475	13 705
	Текущий налог на прибыль	2 564	2 742
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	(273)	(8)
	Изменение отложенных налоговых обязательств	(44)	6
	Изменение отложенных налоговых активов	240	0
	Прочее	0	0
	Чистая прибыль (убыток)	8 107	10 957

Продолжение Приложения Г

Пояснения	Наименование показателя	За <u> </u> год 20 <u>18</u> г.	За <u> </u> год 20 <u>17</u> г.
	СПРАВОЧНО Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода		
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода		
	Совокупный финансовый результат периода	8 107	10 957
	Базовая прибыль (убыток) на акцию		
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию		

Приложение Д

Расчет весомых значений групп показателей оценки финансово-экономического состояния ООО «Веркель»

Таблица Д.1 – Расчет весомых значений групп показателей оценки финансово-экономического состояния ООО «Веркель»

Группы интегральных показателей	Экспертные оценки							Суммарная оценка показателя	Весовое значение показателя	Коэффициент вариации
	1	2	3	4	5	6	7			
Показатели ликвидности	8,0	8,5	7,5	6,0	6,5	7,0	8,5	52	0,284	13,14
Показатели финансовой устойчивости	5,0	4,5	4,0	5,0	5,5	4,0	3,2	31	0,170	17,56
Показатели деловой активности	6,0	7,0	7,0	8,0	6,5	5,5	6,8	47	0,256	11,98
Показатели рентабельности	8,0	7,0	8,5	9,0	7,7	6,4	6,5	53	0,290	13,13
Сумма								183	1	

Приложение Е

Расчет вероятности банкротства ООО «Веркель» по модели Э. Альтмана., модель Р.С. Сайфулина - Г.Г. Кадыкова и Г. Спрингейта

Таблица Е.1 – Расчет вероятности банкротства ООО «Веркель» по модели Э. Альтмана., модель Р.С. Сайфулина - Г.Г. Кадыкова и Г. Спрингейта

Показатель	Условное обозначение	2017	2018	2019
Модель Альтмана				
Оборотный капитал/Сумма активов	X1	0,999	0,998	0,994
Чистая прибыль/Сумма активов	X2	0,04	0,01	0,02
Валовая прибыль/Сумма активов	X3	0,24	0,16	0,38
Собственный капитал /Заемный капитал	X4	0,05	0,04	0,05
Выручка от продажи/Сумму активов	X5	2,83	1,17	1,21
Z-индекс Альтмана $Z = 1,2 \times X1 + 1,4 \times X2 + 3, \times X3 + 0,6 \times X4 + X5$		4,91	2,93	3,72
Модель Р.С. Сайфулина - Г.Г. Кадыкова				
K1–коэффициент обеспеченности собственными средствами	к1	0,05	0,04	0,04
K2 – коэффициент покрытия	к2	1,05	1,04	1,04
K3 – коэффициент оборачиваемости активов	к3	2,83	1,17	1,21
K4 – рентабельность продаж	к4	0,02	0,01	0,01
K5 – рентабельность собственного капитала	к5	0,84	0,38	0,40
$R = 2K1 + 0.1K2 + 0.08K3 + 0.45K4 + K5$		1,28	0,66	0,69
Модель Г. Спрингейта				
X1 – Оборотный капитал / Валюта баланса	x1	0,999	0,998	0,994
X2 – (Прибыль до налогообложения + Проценты к уплате) / Валюта баланса	x2	0,05	0,02	0,02
X3– Прибыль до налогообложения / Краткосрочные обязательства	x3	0,06	0,02	0,02
X4 – Выручка (нетто) от реализации / Валюта баланса	x4	2,83	1,17	1,21
$Z = 1,03X1 + 3,07X2 + 0,66X3 + 0,4X4$		2,36	1,57	1,59

Приложение Ж

Сравнение банковского кредита и факторинга

Таблица Ж.1– Сравнение банковского кредита и факторинга [41, с.158]

Факторинг	Кредит
Факторинговое финансирование погашается из денег, поступающих от дебиторов клиента	Кредит возвращается банку заемщиком
Факторинговое финансирование выплачивается на срок фактической отсрочки платежа (до 90 календарных дней)	Кредит выдается на фиксированный срок, как правило, до 1 года
Факторинговое финансирование выплачивается в день оказания услуги (поставки товара)	Кредит выплачивается в обусловленный кредитному договору день
Для факторингового финансирования никакого обеспечения не требуется	Кредит, как правило, выдается под залог
Факторинговое финансирование погашается в день фактической оплаты дебитором оказанной услуги (поставленного товара)	Кредит погашается в заранее оговоренный день
Факторинговое финансирование выплачивается автоматически при предоставлении накладной и счета-фактуры	Для получения кредита необходимо оформлять огромное количество документов