

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)

38.03.01 Экономика

(код и наименование направления подготовки / специальности)

Финансы и кредит

(направленность (профиль) / специализация)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА (БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)

на тему Анализ финансовой устойчивости и платёжеспособности предприятия
(на примере АО «Альфа Групп»)

Обучающийся
Руководитель

А.И. Рубцова

(Инициалы Фамилия)

(личная подпись)

док. экон. наук, профессор Л.В. Шуклов

(ученая степень (при наличии), ученое звание (при наличии), Инициалы Фамилия)

Тольятти 2023

Аннотация

Бакалаврскую работу выполнил: Рубцова Анастасия Игоревна.

Тема работы: «Анализ финансовой устойчивости и платёжеспособности предприятия (на примере АО «Альфа Групп»)».

Научный руководитель: док. экон. наук, профессор Л.В. Шуклов.

Цель исследования – проанализировать текущую финансовую устойчивость и платежеспособность АО «Альфа Групп» и разработать мероприятия для улучшения показателей.

Объект исследования – АО «Альфа Групп», основным видом деятельности которого является деятельность по управлению холдинг-компаниями.

Предмет исследования – финансовое состояние организации в аспекте её платежеспособности и финансовой устойчивости.

Методы исследования – горизонтальный и вертикальный анализ, метод обобщения и синтеза, статистическая обработка результатов.

Практическая значимость работы заключается в том, что содержащиеся в ней выводы, предложения и экономически обоснованные рекомендации могут быть использованы в практической деятельности специалистами АО «Альфа Групп» с целью повышения финансовой устойчивости и платежеспособности.

Структура и объем работы. Работа состоит из введения, 3-х разделов, заключения, списка литературы из 22 источников и 3 приложений. Общий объем работы, без приложений, 53 страницы машинописного текста, в том числе таблиц – 8, рисунков – 20.

Содержание

Введение.....	4
1 Теоретические и методические основы анализа финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия	6
1.1 Понятие и сущность платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия.....	6
1.2 Методика анализа финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия.....	9
2 Организационно-экономическая характеристика и анализ финансовой устойчивости и платежеспособности исследуемого предприятия	17
2.1 Организационно-экономическая характеристика АО «Альфа Групп»..	17
2.2 Анализ основных финансовых показателей АО «Альфа Групп».....	22
2.3 Анализ финансовой устойчивости и платежеспособности АО «Альфа Групп».....	32
3 Разработка мероприятий по росту финансовой устойчивости и платёжеспособности	40
3.1 Мероприятия по увеличению выручки	40
3.2 Мероприятия по снижению расходов.....	44
3.3 Мероприятия по снижению размера дебиторской задолженности.....	47
Заключение	51
Список используемых источников.....	53
Приложение А Организационная структура АО «Альфа Групп»	56
Приложение Б Бухгалтерский баланс АО «Альфа Групп»	57
Приложение В Отчет о финансовых результатах АО «Альфа Групп»	59

Введение

Актуальность анализа финансовой устойчивости и платежеспособности организации связана с необходимостью оценки ее финансового состояния, способности удовлетворить имеющиеся обязательства и справиться с финансовыми трудностями.

Анализ финансовой устойчивости позволяет определить, насколько стабильны и надежны финансовые показатели организации, ее способность выдерживать внешние шоки, сохранять финансовую устойчивость и продолжать свою деятельность даже в условиях экономического кризиса.

Платежеспособность организации оценивает ее способность своевременно и полностью выполнять свои финансовые обязательства перед поставщиками, кредиторами и другими контрагентами. Эта способность является важным показателем надежности организации и ее финансовой состоятельности.

Анализ финансовой устойчивости и платежеспособности организации позволяет выявить ее сильные и слабые стороны, определить возможные риски и принять меры по их минимизации или предотвращению. Это особенно актуально в условиях быстро меняющейся экономической ситуации, когда организации сталкиваются с рядом финансовых вызовов и необходимо принимать эффективные решения для обеспечения устойчивого развития и роста.

Объектом исследования является АО «Альфа Групп».

Предметом исследования является финансовое состояние организации в аспекте её платежеспособности и финансовой устойчивости.

Цель исследования – проанализировать текущую финансовую устойчивость и платежеспособность АО «Альфа Групп» и разработать мероприятия для улучшения показателей.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- рассмотреть теоретические подходы к управлению финансовой устойчивостью и платежеспособностью организаций;
- дать финансово-экономическую характеристику АО «Альфа Групп»;
- выполнить анализ финансовой устойчивости и платежеспособности АО «Альфа Групп» за 2020-2022 годы;
- разработать мероприятия, которые позволят улучшить финансовую устойчивость и платежеспособность организации.

В работе применены такие методы исследования, как горизонтальный и вертикальный анализ, метод обобщения и синтеза, статистическая обработка результатов.

Информационной базой исследования являются нормативно-правовые акты Российской Федерации, литература современных российских и зарубежных авторов, изучающих особенности механизма управления платежеспособности и финансовой устойчивости организации, а также данные бухгалтерской отчетности: бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах за 2020-2022 гг. АО «Альфа Групп».

Практическая значимость работы заключается в том, что содержащиеся в ней выводы, предложения и экономически обоснованные рекомендации могут быть использованы в практической деятельности специалистами АО «Альфа Групп» с целью повышения финансовой устойчивости и платежеспособности.

1 Теоретические и методические основы анализа финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия

1.1 Понятие и сущность платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия

Финансовая устойчивость предприятия является одним из основных показателей его успешности и потенциала роста. Анализ финансовой устойчивости помогает определить, насколько предприятие способно справиться с финансовыми трудностями и сохранить свою деятельность даже в условиях экономического кризиса или нестабильности, предотвратить финансовые кризисы и неустойчивость, а также повышает вероятность успешного функционирования и развития предприятия в долгосрочной перспективе [11].

Одним из показателей финансовой устойчивости предприятия является его платежеспособность, то есть способность оплачивать текущие обязательства в срок. Анализ финансовой устойчивости также включает оценку капиталовложений и финансовых ресурсов предприятия, чтобы определить его способность финансировать долгосрочные обязательства. Одним из ключевых аспектов анализа платежеспособности является оценка устойчивости и разнообразия источников дохода компании. Диверсификация может помочь смягчить риски и укрепить платежеспособность. Анализ платежеспособности предприятия – это сложный и многогранный процесс, который требует использования различных методов и инструментов для выявления и рисков и обеспечения финансовой стабильности компании.

Финансовая устойчивость предприятия может быть оценена с помощью различных показателей, таких как коэффициент текущей ликвидности, коэффициент обеспеченности собственными средствами, коэффициент финансовой зависимости и другие [21]. Анализ платежеспособности часто включает в себя изучение финансовых отчетов компании, таких как баланс,

отчет о прибылях и убытках, и отчет о движении денежных средств. Эти отчеты предоставляют информацию о текущем финансовом состоянии предприятия.

Анализ финансовой устойчивости помогает предприятию определить, какие меры можно предпринять для улучшения его финансового положения, такие как привлечение дополнительного капитала, улучшение управления дебиторской задолженностью или оптимизация структуры собственного и заемного капитала [14]. Факты о финансовой устойчивости предприятия могут быть использованы для сравнения с другими предприятиями в отрасли или для анализа динамики финансового положения предприятия в течение определенного периода времени.

Мировыми достижениями в анализе финансовой устойчивости и платежеспособности являются разработка и внедрение различных моделей и методик анализа, таких как анализ баланса предприятия, показателя Дюпонта [19], модели Альтмана [2] и многие другие. С развитием технологий и доступностью больших данных современные компании и аналитики используют инструменты и программное обеспечение для более точного анализа финансовой устойчивости и платежеспособности. Машинное обучение и искусственный интеллект помогают выявить скрытые закономерности и риски. Анализ финансовой устойчивости предприятия имеет большое значение не только для внутреннего управления предприятием, но и для принятия решений кредиторами, инвесторами и другими заинтересованными сторонами. Мировые компании и финансовые аналитики используют различные модели прогнозирования для оценки будущей платежеспособности предприятия. Стандарты бухгалтерской отчетности, такие как IFRS (Международные стандарты финансовой отчетности), играют важную роль в обеспечении сопоставимости финансовых данных различных компаний и помогают в анализе платежеспособности на мировом уровне [12]. Рейтинговые агентства, например, Moody's, Standard & Poor's и Fitch, выпускают рейтинги платежеспособности для компаний и государств [16].

Эти оценки помогают инвесторам и кредиторам принимать решения о предоставлении кредитов или инвестициях. В процессе анализа финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия необходимо:

- рассмотреть множество показателей, таких как оборачиваемость активов, рентабельность, ликвидность, финансовый риск и т.д. Эти показатели позволяют оценить различные аспекты финансового состояния предприятия;
- провести сравнение с предыдущими периодами, чтобы увидеть тенденцию изменения финансовых показателей. Это позволяет определить, насколько устойчиво предприятие развивается и какие меры могут быть приняты для улучшения его финансового состояния;
- учитывать внешние факторы, которые могут влиять на финансовое состояние предприятия, такие как экономические условия, политическая ситуация, конкурентное окружение и т.д. Эти факторы могут затруднить или способствовать достижению финансовой устойчивости;
- оценивать не только финансовые показатели, но и операционную деятельность предприятия, управление рисками и стратегическое планирование. Это позволяет оценить финансовую устойчивость предприятия в контексте его целей и стратегии развития.

Анализ финансовой устойчивости может включать также прогнозирование финансовых показателей предприятия на будущее. Это позволяет предсказать возможные риски и проблемы, а также разработать стратегии для их минимизации [5]. В целом, анализ финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия требует детального рассмотрения множества показателей и учета различных факторов, чтобы получить полное представление о финансовом состоянии и перспективах предприятия. Это позволяет принять обоснованные решения по улучшению финансовой устойчивости и успешному развитию предприятия.

1.2 Методика анализа финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия

Как правило, начинают анализ финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия с анализа бухгалтерской отчетности: баланса, отчета о прибылях и убытках, отчета о движении денежных средств. Бухгалтерскую отчетность анализируют при помощи горизонтального, вертикального анализов.

Горизонтальный анализ помогает отследить динамику показателя за определенный исследуемый период [8]. Очень важно при данном типе анализа рассматривать динамику в комплексе, не делать итоговых выводов по одному-двум показателям. Для данного типа анализа рассчитывают абсолютное отклонение: значение исследуемого периода - значение предыдущего периода, и относительное отклонение: (значение исследуемого периода - значение предыдущего периода) / значение предыдущего периода.

Вертикальный анализ позволяет оценить структуру активов и обязательств [10]. Для расчета значений необходимо каждую статью актива и пассива разделить на итоговую сумму баланса. Как правило, дополнительно активы разделяются на группы: высоколиквидные, быстрореализуемые, медленно реализуемые, труднореализуемые активы. Совместно с данной группировкой и вертикальным анализом активов и пассивов рассчитывают коэффициенты ликвидности [5].

Коэффициент текущей ликвидности показывает способность компании погасить текущие обязательства с использованием текущих активов.

Формула: оборотные активы / текущие обязательства.

Желательно, чтобы коэффициент был больше 1, что указывает на то, что у компании достаточно активов для погашения обязательств.

Коэффициент срочной ликвидности показывает возможность компании погасить текущие обязательства за счет наиболее ликвидных активов.

Формула: (оборотные активы - запасы) / краткосрочные обязательства.

Желательно, чтобы коэффициент был больше 1.

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает возможность компании погасить текущие обязательства за счет высоколиквидных активов.

Формула: (краткосрочные финансовые вложения + денежные средства и денежные эквиваленты) / краткосрочные обязательства.

Коэффициент должен быть не ниже 0,2.

В абсолютных значениях также анализируют структуру источников финансирования оборотных средств:

- собственные оборотные средства: собственный капитал - внеоборотные активы;
- собственные оборотные средства и долгосрочные источники финансирования: собственные оборотные средства + долгосрочные обязательства;
- общая величина основных источников формирования запасов: собственные оборотные средства и долгосрочные источники финансирования + краткосрочные обязательства.

На основании данных изменений высчитывается дельта «Излишек / недостаток собственных оборотных средств» и определяется финансовое состояние компании – для этого последовательно из каждого рассчитанного источника финансирования оборотных средств по формулам выше вычитаются внеоборотные активы. В результате компанию можно отнести к одной из четырех групп по типу финансовой устойчивости [7]:

- абсолютная финансовая устойчивость – в том случае, когда собственных оборотных средств достаточно для финансирования оборотных активов: (собственные оборотные средства - внеоборотные активы) > 0;
- нормальная финансовая устойчивость – в том случае, когда собственных оборотных средств недостаточно для финансирования оборотных активов, но достаточно собственных оборотных средств и долгосрочных источников финансирования: (собственные оборотные

средства и долгосрочные источники финансирования - внеоборотные активы) > 0;

– неустойчивое финансовое состояние – в том случае, когда собственных оборотных средств и долгосрочных источников финансирования недостаточно для финансирования оборотных активов, но достаточно общей величины основных источников формирования запасов: (общая величина основных источников формирования запасов - внеоборотные активы) > 0;

– кризисное финансовое состояние – в том случае, когда для финансирования оборотных средств недостаточно основных источников формирования запасов.

Кроме горизонтального и вертикального анализа финансовой отчетности, для комплексного анализа на основе финансовой отчетности выполняют расчет и анализ показателей. Основные показатели, которые анализируются, включают ликвидность, платежеспособность, финансовую устойчивость и рентабельность предприятия. В данный метод можно включить анализ деловой активности, который оценивает эффективность использования активов и управления текущими активами; анализируются такие показатели, как оборачиваемость запасов, дебиторской задолженности, кредиторской задолженности, оборачиваемость активов и другие, и анализ рентабельности, который оценивает эффективность использования активов и уровень доходности предприятия; анализируются такие показатели, как рентабельность продаж, рентабельность активов и собственного капитала, рентабельность инвестиций и другие [17].

Основные финансовые показатели: производительность труда персонала – коэффициент, показывающий продуктивность персонала.

Формула: выручка / численность персонала.

Фондоотдача – коэффициент, показывающий количество продукции, которое производится на один рубль основных фондов.

Формула: выручка / основные средства;

Оборачиваемость активов – коэффициент, показывающий насколько интенсивно используются оборотные активы компанией.

Формула: выручка / оборотные активы.

Рентабельность продаж – коэффициент, показывающий эффективность деятельности компании, а именно сумму прибыли с 1 рубля выручки.

Формула: прибыль (убыток) от продаж / выручка * 100%.

Рентабельность производства – коэффициент, показывающий эффективность деятельности компании.

Формула: прибыль (убыток) от продаж / (себестоимость продаж + управленческие расходы + коммерческие расходы) * 100%.

Затраты на рубль выручки – коэффициент, показывающий полные расходы на производство товара или услуги.

Формула: (себестоимость продаж + управленческие расходы + коммерческие расходы) / выручка * 100 коп.

Чем ниже данный показатель, тем выше рентабельность и прибыль.

К основным коэффициентам финансовой устойчивости относятся.

Коэффициент автономии – коэффициент, показывающий долю имущества, профинансированную за счет собственных средств.

Формула для расчета: собственный капитал / валюту баланса.

Рекомендуемые значения – 0,6 и выше.

Коэффициент финансовой устойчивости – коэффициент, показывающий долю стабильных источников финансирования.

Формула для расчета: (собственный капитал + долгосрочные обязательства) / валюту баланса.

Рекомендуемые значения – 0,6-0,95.

Коэффициент отношения заемных и собственных средств – коэффициент, показывающий сумму заемных средств на 1 рубль собственных средств.

Формула для расчета: (краткосрочные обязательства + долгосрочные обязательства) / собственный капитал.

Рекомендуемые значения – от 0,7.

Коэффициент финансирования – коэффициент, показывающий сумму собственных средств на 1 рубль заемных средств.

Формула для расчета: собственный капитал / (краткосрочные обязательства + долгосрочные обязательства)

Рекомендуемые значения – 2, допускается 1-1,5.

Важно отметить, что «нормальные» значения показателей могут варьироваться в зависимости от отрасли, размера и конкретных условий компании. Поэтому рекомендуется проводить сравнение с аналогичными компаниями в отрасли и анализировать тенденции показателей со временем для оценки финансового состояния компании.

Следующие рассматриваемые методы – это методы многомерного анализа, такие как методы дискриминантного анализа, факторного анализа, кластерного анализа [3]:

– целью дискриминантного анализа является выявление различий между группами и классификация объектов по группам. Дискриминантный анализ – это статистический метод, используемый для определения различий или отличий между группами или категориями данных. Он позволяет измерять и анализировать вклад каждой переменной в различие между группами;

– целью факторного анализа является выявление скрытых факторов, объясняющих наблюдаемую изменчивость в данных и сокращение размерности пространства переменных. Факторный анализ – это статистический метод, который используется для исследования взаимосвязи между набором переменных и выявления общих факторов, которые объясняют вариабельность в этих переменных;

– целью кластерного анализа является группировка объектов в подобные кластеры, основываясь на сходстве между ними.

Все эти методы представляют инструменты для анализа данных и имеют свои особенности в зависимости от поставленной задачи и типа данных.

Значения, которые должны быть рассчитаны, могут различаться, но, в целом, они позволяют получить информацию о различиях между группами (дискриминантный анализ), скрытых факторах (факторный анализ), или схожести объектов (кластерный анализ).

Следующим методом является финансовое моделирование. Финансовое моделирование – это процесс создания математической модели, отражающей финансовые операции и показатели организации или проекта. Финансовая модель позволяет анализировать и прогнозировать денежные потоки, доходы, расходы, рентабельность и другие финансовые показатели на основе заданных условий [6].

Построение финансовой модели включает несколько этапов. Первым этапом является определение целей моделирования. Финансовая модель может использоваться для оценки финансовой устойчивости предприятия, проведения стресс-тестов, оценки влияния различных факторов на финансовые результаты и принятия управленческих решений.

На втором этапе необходимо выполнить сбор и анализ данных. Для построения финансовой модели требуется информация о финансовом состоянии предприятия, рыночных условиях, инфляции, налогах и других факторах, влияющих на финансовые показатели. Важно использовать достоверные и актуальные данные, чтобы результаты моделирования были релевантными.

Третий этап – разработка математической модели. Финансовая модель может быть построена с использованием различных математических методов, таких как линейное программирование, статистический анализ, прогнозирование. В зависимости от поставленной цели моделирования и доступных данных выбирается наиболее подходящий метод.

Четвертый этап – верификация и калибровка модели. После построения модели необходимо проверить ее точность и адекватность с помощью сравнения результатов моделирования с фактическими данными. В случае несовпадения результатов необходимо провести калибровку модели, то есть

внести корректировки в исходные данные или математические формулы, чтобы сделать модель более точной.

Последний этап – использование модели для принятия управленческих решений. Финансовая модель может быть использована для проведения анализа чувствительности, то есть определения влияния изменения одного или нескольких факторов на финансовые показатели предприятия. На основе результатов моделирования можно принимать решения о распределении ресурсов, реализации новых проектов, оптимизации финансовых операций.

Таким образом, финансовое моделирование является мощным инструментом для анализа и прогнозирования финансовых показателей предприятия. Правильное построение финансовой модели позволяет более обоснованно принимать управленческие решения и повышать финансовую устойчивость организации.

Следующими методами являются сравнительный анализ и экспертная оценка.

Сравнительный анализ предполагает сравнение финансовой устойчивости предприятия с аналогичными компаниями в отрасли или с конкурентами [13]. Этот метод позволяет оценить эффективность работы предприятий, эффективность использования ресурсов, конкурентоспособность и другие аспекты в сравнении с аналогичными объектами или отраслями. Для проведения сравнительного анализа используются такие инструменты, как финансовые показатели, сравнительные таблицы, анализ рынка и другие методы сопоставления и сравнения данных.

Метод экспертной оценки основан на мнении и знаниях экспертов в определенной области. Этот метод применяется, когда недостаточно объективных данных или требуется субъективное экспертное мнение для принятия решений. Эксперты могут оценивать различные аспекты, такие как рыночные тенденции, потребительское поведение, оценку инвестиционных проектов и прочие аспекты экономической деятельности. Экспертная оценка

может быть проведена путем опроса экспертов, использования экспертных систем или других специальных методов [20].

Важно отметить, что каждый рассмотренных методов имеет свои преимущества и ограничения, и поэтому рекомендуется использовать комбинацию различных методов для достижения наиболее точных и надежных результатов. Комбинация этих методов и анализов позволяет получить комплексную оценку финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия и принять эффективные решения по улучшению финансового состояния компании.

Выводы к главе 1:

В данной главе выпускной квалификационной работы были рассмотрены теоретические подходы и факты, связанные с анализом финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия.

Финансовая устойчивость предприятия является одним из основных показателей его успешности и потенциала роста. Одним из показателей финансовой устойчивости предприятия является его платежеспособность, то есть способность оплачивать текущие обязательства в срок.

Для анализа финансовой устойчивости и платежеспособности применяется горизонтальный и вертикальный анализ финансовой (бухгалтерской) отчетности, анализ основных финансово-хозяйственных характеристик, анализ финансовых показателей, математическое моделирование, статистический анализ.

2 Организационно-экономическая характеристика и анализ финансовой устойчивости и платежеспособности исследуемого предприятия

2.1 Организационно-экономическая характеристика АО «Альфа Групп»

Полное название исследуемой организации – Акционерное общество «Альфа Групп», сокращенное название – АО «Альфа Групп». Юридический адрес: 420073, Республика Татарстан, город Казань, улица Аделя Кутуя, здание 82, этаж 5, помещение 14; фактический адрес соответствует юридическому.

Компания АО «Альфа Групп» образована в 2017 г. Высшим органом управления обществом является собрание акционеров [15]. Руководство текущей деятельностью общества осуществляется единоличным исполнительным органом в лице генерального директора, назначенного на должность с 17 марта 2023 г. Данная организация относится к субъектам малого предпринимательства со среднесписочной численностью в 2022 г. – 59 человек [22]. С начала деятельности компании в состав холдинга вошли 4 компании, самая первая вошла в 2017 г., последняя – в 2023 г. Регионы деятельности холдинга – Республика Татарстан, Москва, Московская область.

Миссия АО «Альфа Групп» – качественно предоставлять услуги клиентам, совершенствуя бизнес-процессы, основываясь на применении новейших технологий, опыта и профессионализма сотрудников компании [18].

Основной целью функционирования предприятия является получение прибыли за счет стратегического и организационного планирования, управления и контроля за деятельностью компаний, которые входят в холдинг.

Задачами компании являются:

- организовать, координировать и оптимизировать деятельность компаний, объединенных в холдинг;
- разработать и поддерживать общую стратегию и стратегические направления развития для всех компаний, входящих в холдинг;
- распределять ресурсы между компаниями в составе холдинга с целью обеспечения оптимального использования ресурсов и достижения синергии при взаимодействии компаний;
- контролировать и анализировать деятельность каждой из компаний в составе холдинга;
- управлять человеческими ресурсами и рисками.

Основной вид деятельности данного общества – деятельность по управлению холдинг-компаниями. К дополнительным видам деятельности относятся: Разработка компьютерного программного обеспечения, деятельность консультативная и работы в области компьютерных технологий, деятельность по планированию, проектированию компьютерных систем, деятельность по подготовке компьютерных систем к эксплуатации, деятельность по управлению компьютерными системами непосредственно, деятельность по управлению компьютерными системами, деятельность по управлению компьютерным оборудованием, деятельность по управлению компьютерными системами дистанционно, деятельность по обработке данных, предоставление услуг по размещению информации и связанная с этим деятельность, деятельность по созданию и использованию баз данных и информационных ресурсов, деятельность web-порталов, деятельность в области права, деятельность по оказанию услуг в области бухгалтерского учета, по проведению финансового аудита, по налоговому консультированию, консультирование по вопросам коммерческой деятельности и управления, аренда интеллектуальной собственности и подобной продукции, кроме авторских прав, деятельность агентств по подбору персонала, деятельность агентств по временному трудоустройству, деятельность административно-хозяйственная комплексная по обеспечению работы организации.

На данный момент АО «Альфа Групп» значится учредителем, управляющей организацией в следующих хозяйствующих субъектах со следующими основными видами деятельности:

- ООО «ДЕЛЬТАСКАН» - Техническое обслуживание и ремонт прочих автотранспортных средств, в управлении с 25.05.2018 г., также является учредителем с 18.10.2017 г. Юридический адрес: 420051, Республика Татарстан, поселок Новониколаевский, район Зеленодольский, улица Центральная, дом 1б;
- ООО «АЛЬФАСКАН» - Торговля прочими автотранспортными средствами, в управлении с 22.02.2019 г. Юридический адрес: 117303, город Москва, улица Малая Юшуньская, дом 1, корпус 1, этаж 15, помещение i, комната 56-57;
- ООО «АЛЬФА ТРЕЙЛЕР» - Торговля прочими автотранспортными средствами, является учредителем с 18.10.2017 г. Юридический адрес: 423877, Республика Татарстан, село Бетьки, район Тукаевский, улица Гагарина, дом 1, помещение 6;
- ООО «АЛЬФАСКАН ЦЕНТР» - Торговля автотранспортными средствами в управлении с 12.04.2023 г. Юридический адрес: 143040, Московская Область, город Голицыно, район Одинцовский, территория Минское Шоссе 43 Км, дом 1, корпус 1.

Таким образом, основная сфера деятельности холдинга – техническое обслуживание, ремонт и продажа автотранспортных средств, в том числе прочих автотранспортных средств.

В приложении А отражена фактическая организационная структура АО «Альфа Групп». В организации используется линейная структура управления, руководители отделов подчинены исполнительному директору. Присутствуют следующие подразделения:

- отдел кадров;
- отдел оперативной отчетности и бизнес-анализа;
- бухгалтерия;

- отдел качества;
- отдел развития;
- отдельные функциональные единицы – инженер-технолог, водитель, специалист по охране труда, помощник руководителя.

Каждое подразделение выполняет определенные функции, перечисленные ниже.

Отдел кадров осуществляет управление персоналом, в том числе: подбор, адаптация и обучение персонала, общие кадровые вопросы, внедрение системы оплаты труда.

Отдел оперативной отчетности и бизнес-анализа выполняет важнейшие функции в любой организации, тем более с видом деятельности – управление холдинг-компаниями:

- сбор, анализ и предоставление оперативной информации о финансовом состоянии и результативности организации / организаций, входящих в холдинг.
- разработка и внедрение системы отчетности, включающей финансовые отчеты, оперативные отчеты по различным функциональным областям и отчетность для внешних заинтересованных сторон (например, инвесторов, регулирующих органов).
- анализ оперативной отчетности с целью выявления тенденций, проблемных областей и возможных улучшений в бизнес-процессах организации.
- поддержка принятия решений на основе оперативной отчетности, включая оценку финансовых показателей и производственных данных, их интерпретацию и формулирование рекомендаций для улучшения деятельности организации.
- мониторинг и контроль выполнения финансовых планов, бюджетов и целей организации с помощью оперативной отчетности.

- подготовка аналитических отчетов и визуализации данных для высшего руководства и заинтересованных сторон с использованием различных инструментов, и программных решений.
- разработка и внедрение бизнес-аналитических моделей и методик для прогнозирования и оптимизации бизнес-процессов, выявления трендов и взаимосвязей в данных.
- обучение и консультирование сотрудников организации по вопросам оперативной отчетности, аналитическим инструментам и методам работы с данными.
- участие в проектах по автоматизации и оптимизации процессов сбора, обработки и анализа данных для повышения эффективности работы отдела и организации в целом.

Бухгалтерия выполняет учет затрат, материально-технических ценностей, денежных операций, а также расчетные функции и налогообложение.

Отдел качества осуществляет функции контроля за качеством выполняемых работ, соответствия их установленным стандартам.

Отдел развития занимается разработкой и реализацией стратегических проектов, управлением и оптимизацией бизнес-процессов.

Также в организации присутствуют отдельные должности, выполняющие определенные функции, но не объединенные в отдел, т.к. на данный момент в этом нет необходимости:

- инженер-технолог выполняет разработку, внедрение и контроль технологических процессов;
- водитель выполняет внутренние перевозки по необходимости;
- специалист по охране труда обеспечивает обучение по охране труда и контроль за соблюдением требований охраны труда;
- помощник руководителя выполняет общие административные функции – делопроизводство, планирование совещаний и конференций, организация деловых поездок.

2.2 Анализ основных финансовых показателей АО «Альфа Групп»

В таблице 1 размещены основные организационно-экономические показатели деятельности АО «Альфа Групп» за 2020-2022 гг.

Таблица 1 – Основные организационно-экономические показатели деятельности АО «Альфа Групп» за 2020-2022гг.

Показатели	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Изменение			
				2020-2021 гг.		2021-2022 гг.	
				Абсол. Изм. (+/-)	Темп прироста, %	Абсол. Изм. (+/-)	Темп прироста, %
1	2	3	4	5	6	7	8
Выручка, тыс.руб.	68 554	116 852	82 891	48 298	70	-33 961	-29
Себестоимость продаж, тыс.руб.	-	-	-	-	-	-	-
Валовая прибыль (убыток), тыс.руб.	68 554	116 852	82 891	48 298	70	-33 961	-29
Управленческие расходы, тыс.руб.	42 266	89 656	77 325	47 390	112	-12 331	-14
Коммерческие расходы, тыс. руб.	-	-	-	-	-	-	-
Прибыль (убыток) от продаж тыс. руб.	26 288	27 196	5 566	908	3	-21 630	-80
Чистая прибыль, тыс. руб.	7 603	20 739	7 371	13 136	173	-13 368	-64
Основные средства, тыс. руб.	-	-	-	-	-	-	-
Оборотные активы, тыс. руб.	44 222	58 291	49 922	14 069	32	-8 369	-14
Численность персонала, чел.	71	90	59	19	27	-31	-34
Фонд оплаты труда персонала, тыс. руб.	38 510	76 052	53 400	37 542	97	-22 652	-30
Производительность труда персонала, тыс. руб. (стр.1/стр.10)	966	1 298	1 405	333	34	107	8
Среднегодовая заработная плата персонала, тыс. руб. (стр.11/стр10)	542	845	905	303	56	60	7
Фондоотдача (стр.1/стр.8)	-	-	-	-	-	-	-
Оборачиваемость активов, раз (стр.1/стр.9)	1,6	2,0	1,7	0	29	0	-17
Рентабельность продаж, % (стр.6/стр.1) ×100%	38,3%	23,3%	6,7%	-15,1%	-39	-16,6%	-71
Рентабельность производства, % (стр.6/(стр.2+стр.4+стр.5)) ×100%	62,2%	30,3%	7,2%	-31,9%	-51	-23,1%	-76
Затраты на рубль выручки, (стр.2+стр.4+стр.5)/стр.1*100 коп.)	61,7	76,7	93,3	15,1	24	16,6	22

Ниже по тексту проанализирован каждый показатель деятельности организации, указанный в таблице, рассчитаны величины абсолютных отклонений и темповых показателей.

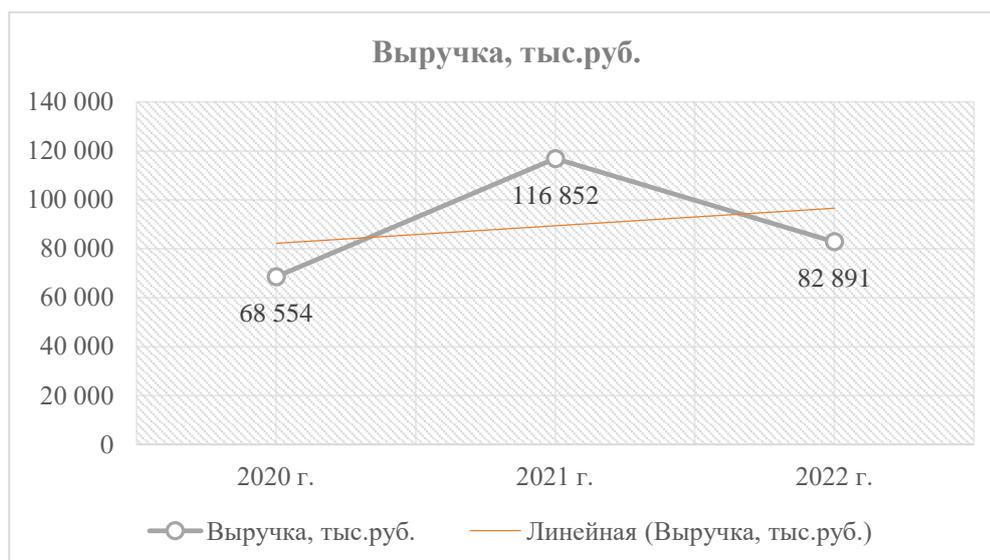


Рисунок 1 – Динамика выручки

Как видно из графика (рисунок 1), в целом тренд по выручке – положительный. В 2022 г. наблюдается достаточно сильное снижение выручки по сравнению с предыдущим периодом (-29% или 34 млн. руб. в абсолютном значении), тогда как в 2021 г. отмечалось повышение выручки на 70% по сравнению с 2020 г. (на 48,3 млн. руб.).

Само по себе падение выручки в 2022 г. на фоне предыдущего периода, в котором наблюдался сильный рост – не является критичным и требует рассмотрения экономических показателей в комплексе. Дополнительно, так как выручка управляющей организации так или иначе зависит от финансовых результатов управляемых компаний, а основной вид деятельности компаний в холдинге – продажа автотранспортных средств, в том числе прочих, необходимо отметить общие результаты в данной отрасли в 2022 г.: так, по данным Ассоциации европейского бизнеса, в 2022 г. продажи сократились на 33,3%; к причинам относят следующие факторы: ограничения из-за санкций, отказ иностранных компаний-партнеров от бизнеса, экономический кризис и неопределенность развития ситуации в России, ограничения из-за ответных мер России, сложности с осуществлением платежей и взаиморасчетов и

прочие. И, наоборот, продажи в целом по отрасли в 2021 г. выросли на 47%, в связи с возрождением рынка и отложенным спросом после «локдауна» 2020 г.

Себестоимость продаж в течение всего исследуемого периода – 0 руб. Компания не производит и не продает продукцию, а оказывает услуги управления другим компаниям. Фактически все затраты входят в управленческие и прочие расходы.

Валовая прибыль (убыток): ситуация по данному показателю аналогична выручке, так как отсутствует себестоимость продаж.



Рисунок 2 – Динамика управленческих расходов

Управленческими являются расходы, не связанные с производственной или коммерческой деятельностью: расходы на управленческий персонал, аренду непромышленных площадей и так далее.

За исследуемый период наблюдается заметный тренд (рисунок 2) на увеличение управленческих расходов, причем темп прироста данных расходов выше, чем темпы роста выручки, что может являться тревожным сигналом и требует дополнительного рассмотрения в комплексе.

Так, в 2021 г. прирост расходов по отношению к 2020 г. составил 112% или 47,4 млн. руб. в абсолютных значениях, а в 2022 г. падение расходов по

отношению к 2021 г. составило 14% или 12,4 млн. руб. в абсолютных значениях, тогда как темп прироста выручки составил 70% в 2021 г. и падение выручки в 2022 г. составило -29%.

Коммерческие расходы в течение всего исследуемого периода – 0 руб. Коммерческими являются расходы, связанные с отгрузкой и реализацией товаров и услуг. В данной компании отсутствуют подобные расходы.

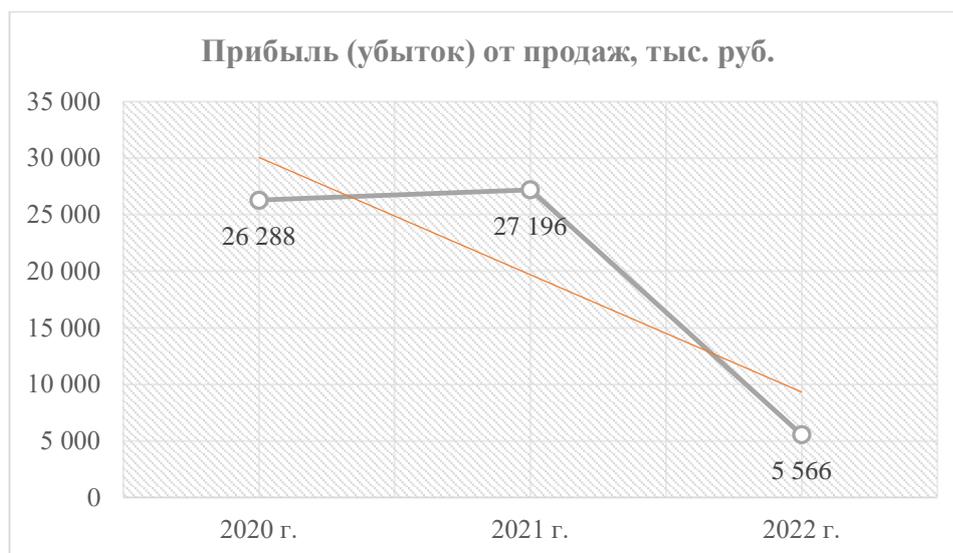


Рисунок 3 – Динамика прибыли от продаж

В связи с увеличением управленческих расходов в 2022 г. (рисунок 3), сильно снижена прибыль от продаж за данный период (на 80%, что составляет 21,6 млн. руб. разницы в абсолютных значениях). В 2021 г. по сравнению с 2020 г. наблюдалось, наоборот, незначительное увеличение данного показателя (на 3% или 0,9 млн. руб.). Данный фактор также требует дополнительного внимания.



Рисунок 4 – Динамика чистой прибыли

Тренд чистой прибыли практически равномерный за исследуемый период, но небольшое уменьшение присутствует.

Так, в 2021 г. наблюдается увеличение чистой прибыли на 173% по сравнению с 2020 г. (в абсолютных значениях 13,1 млн. руб.), в 2022 г. по отношению к 2021 г. чистая прибыль уменьшена на 64% или 13,4 млн. руб. в абсолютных значениях. Таким образом, чистая прибыль в 2022 г. меньше, чем в 2020 г. лишь на 0,2 млн. руб. или 3%.

Основные средства в течение всего исследуемого периода – 0 руб. Компания не имеет основных средств.



Рисунок 5 – Динамика оборотных активов и оборачиваемости

Оборотные активы компании в основном состоят из дебиторской задолженности (подтверждение в приложении 1 – бухгалтерский баланс и далее в разделе 2). Рост дебиторской задолженности с одной стороны может показывать на рост объемов продаж, однако, необходимо контролировать дебиторскую задолженность для предотвращения её перехода в критическую и безнадежную.

Рост показателя в 2021 г. (рисунок 5) относительно 2020 г. составил 32%, падение в 2022 г. относительно 2021 г. – 14%.

Динамика по показателю «Оборачиваемость активов» за исследуемый период в целом положительна (относительно 2020 г. и в 2021 г., и в 2022 г. – увеличение) и соотносится динамикой оборотных активов.



Рисунок 6 – Динамика численности персонала

Численность персонала в 2022 г. сокращена (рисунок 6) по сравнению с 2021 г. и 2020 г. (в 2022 г. на 31 человек по отношению к 2021 г., на 12 человек по отношению к 2020 г.).

Сокращение численности вероятно связано с необходимостью сократить затраты и выйти на запланированную рентабельность (как минимум, не выйти в убыток) из-за кризисной ситуации в автомобильном бизнесе в 2022 г. Данные выводы сделаны на основании фактов, описанных в показателе «Выручка».

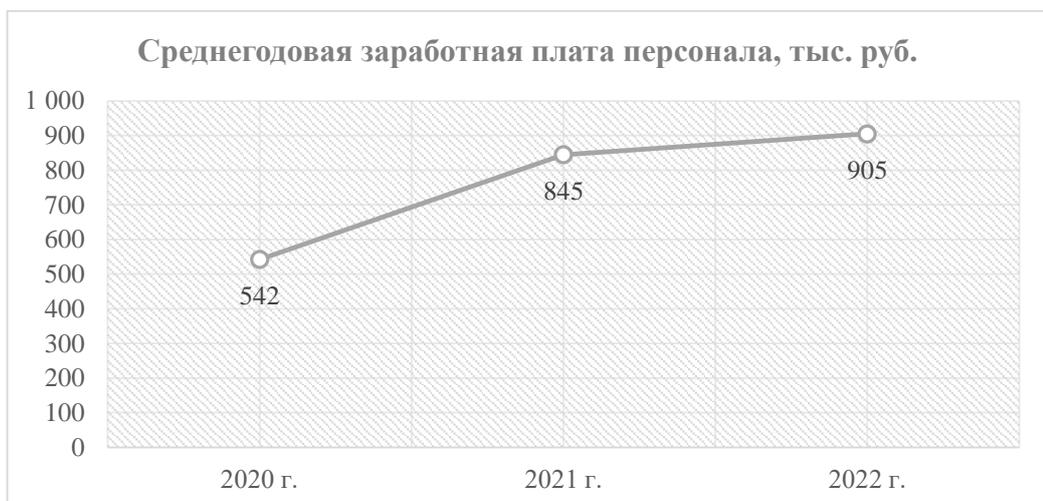


Рисунок 7 – Динамика среднегодовой заработной платы персонала

Среднегодовая заработная плата увеличивается (рисунок 7) за исследуемый период в 2021 г. на 56% по отношению к 2020 г. и в 2022 г. на 7% по отношению к 2021 г. Вероятно, что существенный рост среднегодовой заработной платы связан с наймом высококвалифицированных специалистов для реализации поставленных финансовых планов, а рост в 2022 г. продиктован инфляцией.

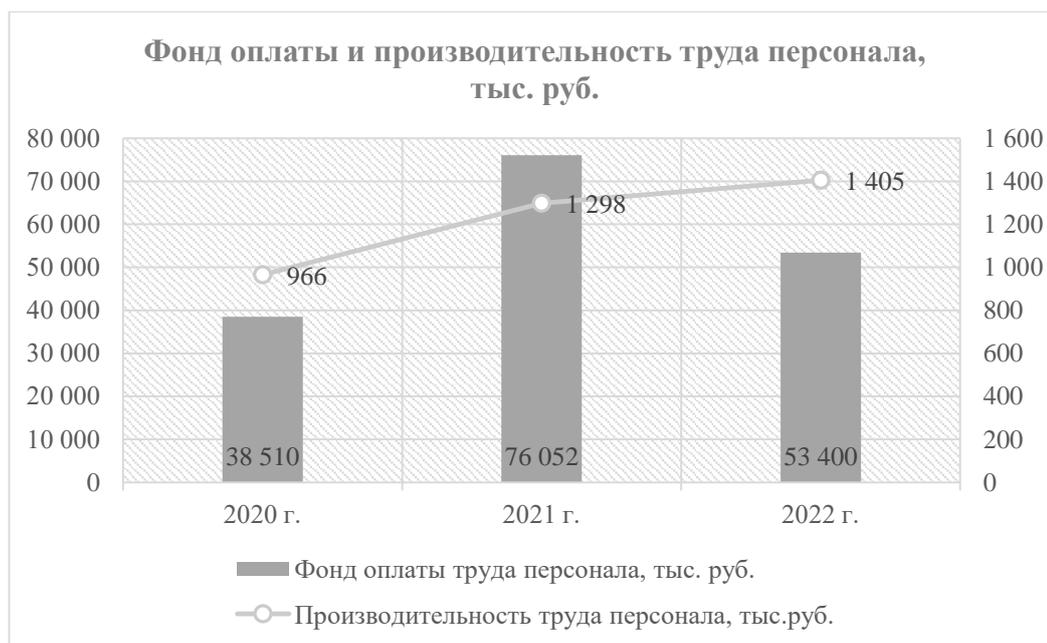


Рисунок 8 – Динамика фонда оплаты и производительности труда персонала

За исследуемый период фонд оплаты труда увеличен в 2021 г. на 37,5 млн. руб. (+97%) по отношению к 2020 г., в 2022 г. снижен на 22,7 млн. руб. (-30%) по отношению к 2021 г., но по отношению к 2020 г. – вырос на 14,9 млн. руб. Рост фонда оплаты труда обусловлен ростом среднегодовой заработной платы персонала.

В структуре затрат расходов организации фонд оплаты труда занимает большую часть, так: в 2020 г. данная статья занимала 91% в управленческих расходах, в 2021 г. – 85%, в 2022 г. – 69%.

Производительность труда в 2021 г. возросла за счет увеличения выручки даже с учетом увеличения численности персонала (выручка

увеличена на 70%, численность – на 27%, а производительность труда – на 34%), в 2022 г. показатель увеличен незначительно (на 8%) за счет снижения численности на 34% и уменьшения выручки на 29%.

Расчеты и динамика по показателю фондоотдача отсутствуют в связи с отсутствием основных средств у организации.

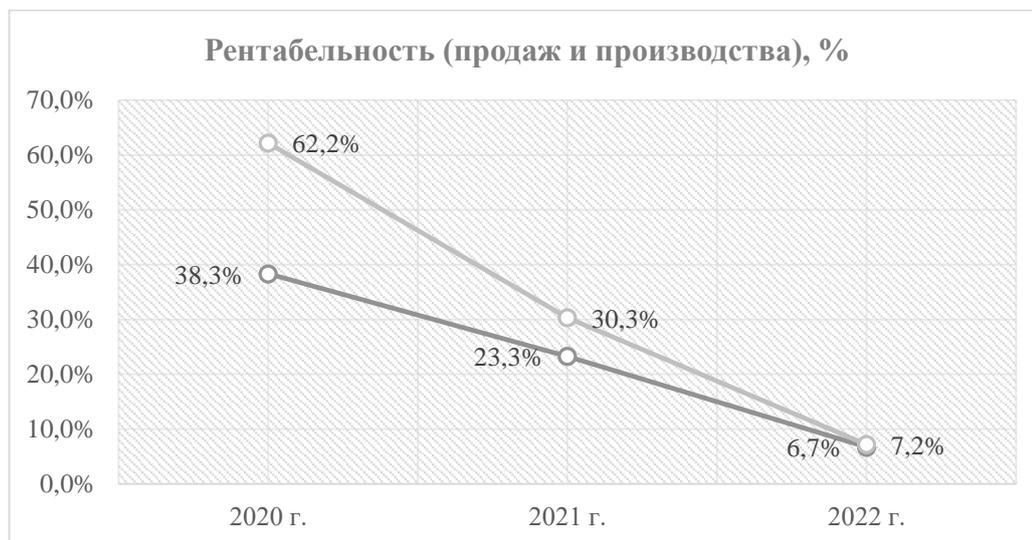


Рисунок 9 – Динамика рентабельности продаж и производства

На графиках отчетливо видно, что рентабельность в целом за исследуемый период значительно снижена (-71% в 2022 г. к 2021 г., -39% в 2021 г. к 2020 г. для рентабельности продаж; -76% в 2022 г. к 2021 г., -51% в 2021 г. к 2020 г. для рентабельности производства), рисунок 9. Данная динамика наблюдается в связи с ростом затрат (в основном, управленческих) на рубль выручки. Тем не менее, рентабельность положительная, то есть организация получает прибыль.



Рисунок 10 – Динамика затрат на рубль выручки

Затраты на рубль выручки увеличены (рисунок 10) и почти приближены к значению: 1 рубль затрат = 1 рубль выручки. Каждый год прирост данного соотношения составляет 15-16 коп., 22-24%.

Безусловно, подобная динамика может являться тревожным знаком, и при продолжении тенденции компания уже в 2023 г. выйдет в убыток.

Выводы:

- расходы организации в 2022 г. существенно выросли даже несмотря на сокращение численности персонала;
- выручка, наоборот, снизилась вероятно в связи с затруднениями в автомобильном бизнесе, с которым напрямую связана деятельность исследуемой организации;
- в связи с п.1-2, рентабельность бизнеса существенно упала, но не до пороговых значений, рентабельность в пределах 5-20% можно считать средней;
- темпы прироста оборотных активов и выручки, тем не менее, показывают положительную динамику;
- на основании вышеописанных фактов, в том числе трудности в отрасли в целом, и динамики показателей, ситуацию в компании нельзя назвать критичной; необходимо отслеживать изменения в последующих

периодах. Дополнительные выводы о финансовом состоянии компании позволят сделать анализ финансовой устойчивости и платежеспособности.

2.3 Анализ финансовой устойчивости и платежеспособности АО «Альфа Групп»

Источники финансирования оборотных средств предприятия (рисунок 11) в 2020 г. практически поровну делились между собственными средствами и заемными; в 2021 г. – за счет нераспределенной прибыли, полученной по итогам 2020 г. были увеличены собственные оборотные средства (на 73% или 13,2 млн. руб.), но также существенно (на 69% или 8,2 млн. руб.) были увеличены краткосрочные обязательства; в 2022 г. долгосрочные обязательства полностью погашены, а краткосрочные – вернулись на уровень 2020 г., тогда как собственные оборотные средства увеличены на 23% или 7,2 млн. руб. по отношению к 2021 г.



Рисунок 11 – Динамика источников финансирования предприятия

Общая сумма основных источников формирования запасов имеет также положительную динамику, и даже в 2022 г. по отношению к 2021 г. уменьшена незначительно (14% или 8,4 млн. руб.), тогда как рост в 2021 г. к 2020 г. составил 32% или 14 млн. руб.



Рисунок 12 – Динамика показателя «Излишек собственных оборотных средств»

На основании информации о сумме излишка собственных оборотных средств (рисунок 12) можно сделать вывод, что финансовая устойчивость компании является абсолютной и не зависит от внешних кредиторов. Динамика за исследуемый период положительна (в 2021 г. рост составил 72%, в 2022 г. – 25%).



Рисунок 13 – Динамика коэффициента автономии

Коэффициент автономии (рисунок 13) в 2022 г. показывает высокое значение – 81%; в 2020 г. коэффициент был ниже рекомендуемого значения, а в 2021 г. – равен рекомендуемому значению. Таким образом, в 2021-2022 гг. большая часть имущества предприятия профинансирована за счет собственных средств, в 2020 г. – только 44%.



Рисунок 14 – Динамика коэффициента финансирования

Коэффициент финансирования (рисунок 14) показывает, сколько рублей собственных средств приходится на заемные средства, что означает способность предприятия покрыть все обязательства собственными средствами. Рекомендуемым значением является: 2 рубля собственных средств на 1 рубль заемных. Данное значение достигается в 2022 г. (и даже существенно превышает это значение), а в 2020 г., наоборот, наблюдалась достаточно опасная ситуация, когда собственные средства не могли обеспечить все имеющиеся обязательства – на 1 рубль заемных средств приходилось 78 копеек собственных.

Повышение коэффициента в 2022 г. связано с закрытием большинства обязательств компанией перед кредиторами. Похожую динамику (в части улучшения показателя) можно наблюдать, рассчитав коэффициент соотношения собственных и заемных средств.

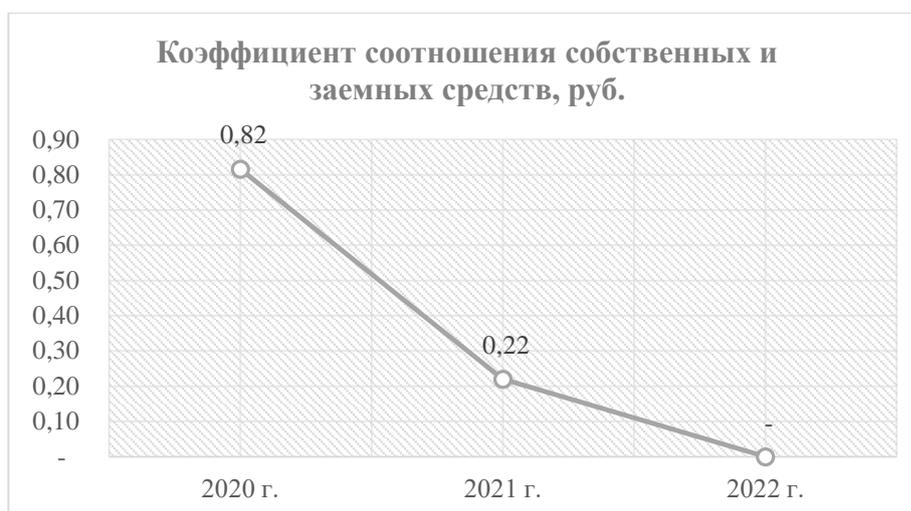


Рисунок 15 – Динамика коэффициента соотношения собственных и заемных средств

Коэффициент соотношения собственных и заемных средств (рисунок 15) в 2022 г. имеет значение – 0 руб., и это означает, что компания полностью избавилась от заемных средств. В 2020 г. значение 0,82 руб. – было довольно высоким и выше нормативных значений. Так, на 1 рубль собственных средств приходилось 82 копейки заемного капитала. Подобная ситуация указывала на возможный риск банкротства и финансовую неустойчивость, однако, уже в 2021 г. со значением 0,22 руб. дополнительно подтверждает финансовую независимость предприятия.

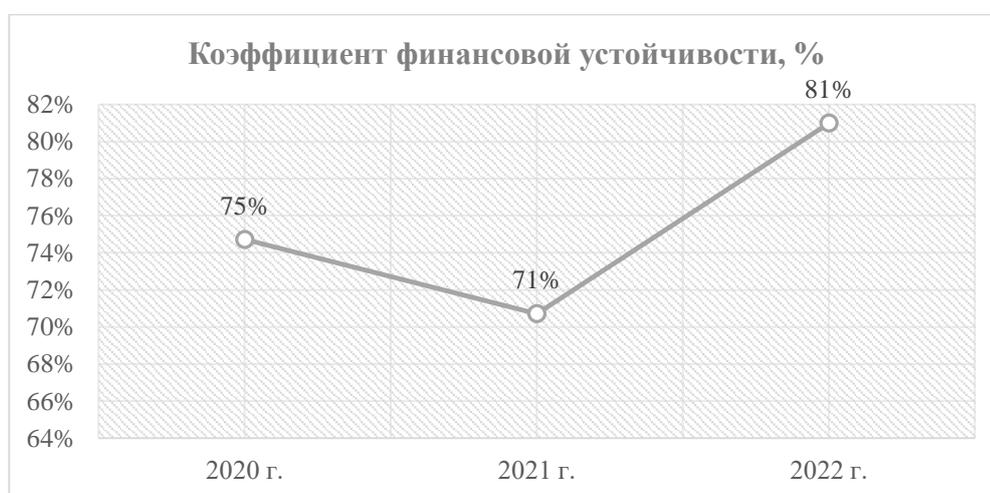


Рисунок 16 – Динамика коэффициента финансовой устойчивости

Коэффициент финансовой устойчивости предприятия (рисунок 16) за весь период имеет достаточно высокие значения (от 71% до 81%), что показывает высокую долю стабильных (в том числе долгосрочных) источников финансирования в общей сумме всего имущества. Самое низкое значение – в 2021 г. составило 71%, за счет увеличения краткосрочных обязательств, на что указывалось выше.



Рисунок 17 – Динамика коэффициента маневренности собственного капитала

Коэффициент маневренности собственного капитала (рисунок 17) за весь исследуемый период показывает высокие значения, которые означают высокую платежеспособность предприятия. Падение в 2021 г. коэффициента на 12 пунктов связано с долгосрочными финансовыми вложениями, выполненными в этот период.



Рисунок 18 – Динамика коэффициента краткосрочной задолженности

Динамика коэффициента краткосрочной задолженности (рисунок 18) на графике наглядно показывает стремление в 2020-2021 гг. избавиться от краткосрочных обязательств, и данная задача успешно выполнена в 2022 г. Таким образом, финансовая устойчивость предприятия за исследуемый период повышалась.

Для полноценного анализа финансового состояния предприятия также необходимо проанализировать структуру активов и его динамику.

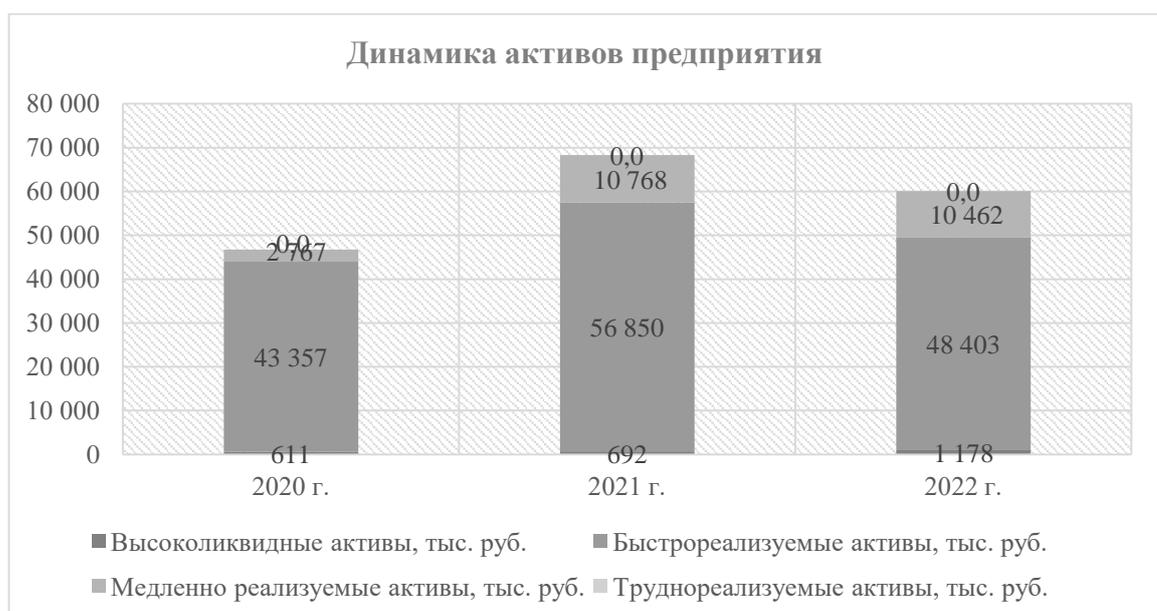


Рисунок 19 – Динамика активов предприятия

Динамика активов предприятия (рисунок 19) показывает, что за исследуемый период в структуре активов отсутствуют как труднореализуемые активы, так и в меньшей степени присутствуют высоколиквидные активы (не более 1-2% от всего баланса). На графике также видно, что в 2021 г. увеличены медленно реализуемые активы (практически в 3 раза или на 8 млн. руб.). В целом валюта баланса увеличена в 2021 г. на 21,6 млн. руб., в 2022 г. снижена на 8,3 млн. руб. (практически на это же значение снижена сумма дебиторской задолженности).

Положительным моментом, с одной стороны, является то, что быстрореализуемые активы в среднем составляют 86% (в 2020 г. – 93%, в 2021 г – 83%, в 2022 г. – 81%), а медленно реализуемые – не более 17%, с другой стороны – быстрореализуемые активы, в основном, являются дебиторской задолженностью: в 2021 г. по отношению к 2020 г. значение увеличено на 13,5 млн. руб. (на 31%), в 2022 г. по отношению к 2021 г. на 8,5 млн. руб. снижено (-15%). Увеличение дебиторской задолженности говорит, возможно, о недостаточной работе по взысканию задолженностей с контрагентов, но, учитывая динамику выручки, а также учитывая снижение дебиторской задолженности в целом в структуре активов, скорее показывает расширение деятельности компании.



Рисунок 20 – Динамика коэффициентов ликвидности

Коэффициенты срочной и текущей ликвидности показывают (рисунок 20) достаточно высокие значения, что говорит о возможности компании быстро погасить краткосрочные обязательства. Однако, необходимо учитывать, что в составе активов большую часть занимает дебиторская задолженность, в связи с чем возможны затруднения в возврате задолженностей, несмотря на хороший расчётный показатель. Данное утверждение также подтверждается коэффициентом абсолютной ликвидности: так, самое высокое значение для предприятия за исследуемый период – 0,1, что является довольно низким показателем (только 10% краткосрочных обязательств организация может погасить в сжатые сроки), в 2020 г. и в 2021 г. ситуация еще больше заслуживала внимания при значениях коэффициента 0,05 и 0,04.

Выводы к главе 2:

- источником финансирования предприятия в основном являются собственные средства;
- в 2022 г. компания избавилась от заемных средств, как краткосрочных, так и долгосрочных;
- коэффициенты платежеспособности и финансовой устойчивости показывают рекомендуемые значения и выше них;
- негативным фактором является то, что большая часть активов – это дебиторская задолженность.

3 Разработка мероприятий по росту финансовой устойчивости и платёжеспособности

3.1 Мероприятия по увеличению выручки

Данный раздел включает в себя обзор возможных мероприятий, которые позволят улучшить финансовое состояние и платёжеспособность компании. К основным проблемам, выявленным на этапе анализа относятся: падение выручки, увеличение расходов, в основном, управленческих, снижение прибыли, а также большая доля дебиторской задолженности.

Цель мероприятий: увеличение выручки предприятия.

Основные варианты достижения цели [1]:

- разработка и внедрение новых услуг для клиентов;
- увеличение клиентской базы;
- оптимизировать ценовую политику.

Так, например, на текущий момент компания, исходя из состава персонала, в большей степени предлагает следующие услуги: деятельность агентств по подбору персонала, консультирование по вопросам коммерческой деятельности и управления, деятельность по оказанию услуг в области бухгалтерского учета, деятельность по обработке данных, предоставление услуг по размещению информации и связанная с этим деятельность, деятельность по созданию и использованию баз данных и информационных ресурсов. Однако, в составе видов деятельности у компании также предполагаются разработка компьютерного программного обеспечения, деятельность консультативная и работы в области компьютерных технологий и прочие виды деятельности, связанные с компьютерными технологиями. Однако, открытие кардинально нового направления влечет за собой большие трудозатраты. Кроме развития нового направления услуг, вероятно расширение текущих услуг для клиентов. Например, кроме услуг подбора персонала, также возможно реализовать услуги по обучению и развитию

персонала, по разработке ключевых показателей эффективности, исходя из которых будет выплачиваться заработная плата сотрудников и так далее.

Вторым направлением увеличения выручки увеличение клиентской базы (управляемых компаний), это возможно за счет:

- улучшения качества предоставления услуг текущим клиентам;
- разработки маркетинговой стратегии и стратегии продаж;
- поиск и развитие отношения с новыми компаниями-партнерами, которые могут в том числе дополнить перечень услуг и быть полезными текущим компаниям-партнерам.

Для того, чтобы выбрать оптимальное решение, необходимо:

- провести анализ рынка, спроса и конкурентоспособности новых услуг, выбрать наиболее востребованные и прибыльные направления;
- оценить потенциал рынка по сбыту услуг.

Пошаговый алгоритм внедрения мероприятия:

Провести исследование рынка и потребительских предпочтений.

На основании анализа выполнить следующие возможные действия:

- разработать новые услуги, учитывая полученные данные;
- разработать маркетинговую кампанию для привлечения клиентов;
- разработать программу обучения персонала для качественного предоставления новых услуг.

Ожидаемый результат: увеличение выручки предприятия на рассчитанный процент за период времени, определенный при экономическом расчете мероприятия.

В настоящий момент предприятие оказывает услуги в основном компаниям, с которыми заключен договор управления, и по сниженным тарифам на условиях выплаты на основании фактического финансового результата. Увеличить выручку возможно при расширении клиентской базы – оказывать услуги подбора персонала широкому кругу компаний, а также оказывать консультационные услуги по вопросам коммерческой деятельности

и управления, анализу финансовой отчетности и разработке аналитических отчетов.

Например, стоимость услуги подбора персонала для текущих партнеров – 50 тыс. руб., рыночная стоимость – 85 тыс. руб. 5 специалистов по кадрам приносят в среднем 2 подходящих кандидата в месяц, что составит выручку по текущим ценам – 500 тыс. руб., по рыночным ценам – 850 тыс. руб.

Стоимость услуги по созданию аналитической отчетности (графики, аналитическая справка) на рынке начинается от 1500 руб. в час, при среднем сроке создания подобного отчета от 40 рабочих часов, общая стоимость составит от 60 тыс. руб.

Для выхода на сторонние рынки с предоставлением собственных услуг и привлечения новых клиентов необходимо провести маркетинговую кампанию, выполнен расчет затрат в таблице 2. Маркетинговая кампания планируется на сайте Яндекс.Директ с выводом рекламы в поисковой выдаче по ключевым запросам. Так как рекламную кампанию и дальнейшие работы на первом этапе возможно выполнить в текущем составе сотрудников, дополнительные расходы не требуются, но в расчете учтены 10 тыс. руб. дополнительных расходов на случай необходимости доплат сотрудникам. В таблице представлены данные по двум разным кампаниям – в качестве кадрового агентства и компании по предоставлению услуг создания аналитической отчетности. В таблице представлена пробная рекламная кампания, реализация которой возможна при помощи текущих ресурсов организации.

В таблице 3 отражен ожидаемый финансовый результат от обеих кампаний – 238,5 тыс. руб., при проведении данных кампаний на постоянной (ежемесячной) основе с соблюдением ожидаемых характеристик по итогам года может дать прирост прибыли 2,9 млн. руб.

Таблица 2 – Расчет маркетинговой кампании

Показатель \ Кампания	Кадровые агентства	Аналитическая отчетность
Стоимость размещения рекламы, руб.	42000	19500
Средняя стоимость клика, руб.	21	13
Количество кликов	2000	1500
Ожидаемая конверсия в заявки, %	1%	1%
Ожидаемая конверсия в покупку, %	10%	20%
Ожидаемое количество заявок (стр.3*стр.4)	20	15
Ожидаемое количество клиентов (стр.6*стр.5)	2	3
Ожидаемая цена заявок, руб. (стр.1/стр.6)	2100	1300
Ожидаемая цена клиента, руб.(стр.1/стр.7)	21000	6500
Ожидаемый доход с одного клиента, руб.	85000	60000
Дополнительные затраты на привлечение, руб.	10000	10000
Ожидаемая прибыль с одного клиента, руб. (стр.10-стр.9-стр.11)	54000	43500

Таблица 3 – Общая прибыль от рекламной кампании

Показатель \ Кампания	Кадровые агентства	Аналитическая отчетность
Выручка, руб.	170000	180000
Прибыль, руб.	108000	130500
Расходы, руб.	62000	49500
Рентабельность продаж, %	64%	73%

На основании проведенных ранее экономических расчетов также выявлено снижение численности персонала в 2022 г., что привело к расчётному увеличению производительности труда персонала, однако, вероятно сыграло роль в снижении выручки. При выходе на новые рынки возможно потребуется набор дополнительных специалистов.

Дополнительно для увеличения выручки возможно выполнить автоматизацию некоторых типовых действий сотрудников. Например, для кадрового персонала большую часть времени занимает ручной поиск резюме (до 50% рабочего времени и больше). Сокращение времени на ручной поиск позволило бы улучшить срок и качество заполнения вакансий. Так как кадровые работники осуществляют поиск персонала не только в собственную компанию, но и для сторонних организаций в формате предоставления

платных услуг – подобная автоматизированная система позволила бы улучшить качество и скорость предоставления данных услуг и увеличить число выполненных заказов, тем самым увеличив выручку.

На данный момент один специалист по подбору персонала может за день обработать 24 анкеты (20 минут на отбор одной анкеты). При введении автоматизированной системы поиска персонала количество обработанных анкет может увеличиться в 4 раза за счет экономии времени; при стоимости одного привлеченного сотрудника 85 тыс. руб. – рыночная цена, при увеличении подходящих кандидатов на минимальные значения – с 1 кандидата до 4 кандидатов в месяц – выручка увеличится на 255 тыс. руб. на одного специалиста по кадрам.

Стоимость покупки подобной автоматизированной системы:

- от 900 руб. в месяц при покупке подписки на программное обеспечение;
- разработка с нуля подобного программного продукта может стоить до 60 тыс. руб.: 40 часов разработки, 1500 руб. в час.

3.2 Мероприятия по снижению расходов

Цель мероприятий: Оптимизация управленческих расходов предприятия.

Варианты достижения цели [9]:

- внедрение эффективных систем управления ресурсами и процессами;
- автоматизация управленческих процессов с использованием современных IT-решений;
- обучение персонала методам оптимизации и управления ресурсами.

Для того, чтобы выбрать оптимальное решение необходимо провести анализ существующих управленческих процессов, выявить узкие места и

ресурсозатратные операции, а также при необходимости выбрать IT-решения, наилучшим образом соответствующие потребностям предприятия.

Пошаговый алгоритм внедрения мероприятия:

- провести анализ управленческих процессов и выявить узкие места;
- выбрать подходящие IT-решения для автоматизации процессов на основании определенных критериев к программному обеспечению и рассчитанной экономической эффективности;
- обучить персонал работе с новыми системами;
- провести мониторинг и анализ эффективности внедренных изменений.

Ожидаемый результат: снижение управленческих расходов, оптимизация процессов, улучшение эффективности управления предприятием.

Для снижения управленческих расходов в том числе необходимо провести анализ текущих расходов. В таблице 4 размещен состав управленческих расходов предприятия.

Таблица 4 – Состав управленческих расходов АО «Альфа Групп»

Состав расходов	2020 г.	2021 г.	2022 г.
фонд оплаты труда	38 510	76 052	53 400
по арендным платежам	3 134	9 072	10 800
на услуги аудиторов и специалистов-консультантов	-	-	-
на охрану	-	-	-
на оплату услуг сторонних компаний, связанных с управленческими нуждами	-	-	1 505
представительские	-	-	-
на подготовку кадрового состава	-	600	450
на услуги связи, освещение, отопление помещений управленческого аппарата	151	280	242
на канцтовары	170	275	220
прочие управленческие расходы	200	3 377	10 708

Как видно из таблицы, второй существенной статьёй расходов является аренда офисных помещений. В настоящий момент возможен полный или частичный переход сотрудников на дистанционный режим работы, возможные затраты, которые сопряжены с данным переходом: расходы на доставку техники или кадровых документов, компенсация сотрудникам расходов на оплату услуг связи интернет, возможные потери при неэффективной работе сотрудников.

При переводе половины сотрудников на дистанционный режим работы, возможно отказаться от половины арендных платежей и сэкономить до 5 млн. руб. Сумма дополнительных расходов может составить 180 тыс. руб. – компенсация дистанционным работникам (30 человек) суммы в 500 руб. ежемесячно; на первом этапе затрат на доставку не требуется, так как текущий состав трудоустроен в том же городе, где расположен офис. В таблице 5 приложен экономический эффект от подобных изменений.

Таблица 5 – Экономический эффект от отказа от аренды части площадей

Показатель	Было (2022 г.)	Стало (2022 г.)	Относительное изменение, %	Абсолютное изменение
Выручка, тыс.руб.	82 891	82 892		-
Себестоимость продаж, тыс.руб.	-	-		-
Валовая прибыль (убыток), тыс.руб.	82 891	82 892		-
Управленческие расходы, тыс.руб.	77 325	72 105	-7%	- 5 220
Коммерческие расходы, тыс. руб.	-	-		-
Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	5 566	10 787	94%	5 220
Рентабельность продаж, %	7%	13%	94%	6%

Согласно расчетам, увеличение прибыли от продаж составит 5,2 млн. руб. или 94%, рентабельность увеличится с 7% до 13%.

3.3 Мероприятия по снижению размера дебиторской задолженности

Цель мероприятий: снижение размера дебиторской задолженности

Для решения проблемы преобладания дебиторской задолженности в компании, предоставляющей услуги управления холдингом, можно применить следующий пошаговый алгоритм:

- определить конечную измеримую цель по сумме снижения дебиторской задолженности. Например, снижение дебиторской задолженности на определенный процент или до определенного уровня.
- рассмотреть различные стратегии и мероприятия для снижения дебиторской задолженности. Некоторые из них могут включать [4]: ужесточение политики кредитования; внедрение системы мониторинга и управления дебиторской задолженностью; улучшение коммуникации с клиентами и переговоры по вопросам задолженности.
- оценить каждый вариант на основе качественных и количественных показателей, таких как ожидаемые затраты, ожидаемые доходы, сроки выполнения, и степень воздействия на клиентов и бизнес-процессы.
- после выбора оптимального решения, необходимо разработать пошаговый план внедрения мероприятия. Этот план может включать следующие шаги: идентификация и классификация дебиторской задолженности; оценка текущих процессов и систем управления задолженностью; разработка и внедрение новых политик и процедур кредитования и взыскания задолженности; обучение сотрудников и управление изменениями; мониторинг и анализ результатов.
- на основании ключевой цели, определенной в п.1, необходимо определить ключевые показатели успеха, которые помогут оценить эффективность внедрения мероприятия. Например, можно отслеживать уровень снижения дебиторской задолженности, улучшение сроков оплаты клиентами и увеличение денежных потоков.

На первом этапе рассмотрим динамику доли дебиторской задолженности к выручке (таблица 6).

Таблица 6 – Динамика доли дебиторской задолженности к выручке

Показатель	2020 г.	2021 г.	2022 г.
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	43 357,0	56 850,0	48 403,0
Выручка, тыс. руб.	68 554,0	116 852,0	82 891,0
Отношение дебиторской задолженности к выручке, %	63%	49%	58%

В среднем отношение задолженности к выручке за исследуемый период составило 47%, и в 2022 г. по отношению к 2020 г. заметно снижение данного соотношения в 2022 г. относительно 2020 г., но на небольшой процент (на 5%).

Для определения необходимого процента уменьшения дебиторской задолженности предлагается опираться на показатель – коэффициент абсолютной ликвидности, так как в настоящий момент он показывает низкие значения, что может в дальнейшем стать причиной неплатежеспособности предприятия. На конец 2022 г. у предприятия 11 263 тыс. руб. краткосрочных обязательств, денежных средств и краткосрочных финансовых обязательств – 1 178 тыс. руб., что означает, чтобы получить коэффициент абсолютной ликвидности как минимум 0,2, необходимо увеличить сумму денежных средств на 1 075 тыс. руб., что составляет 2,2% от дебиторской задолженности на конец 2022 г. Таким образом, минимальный процент снижения дебиторской задолженности – 2,2%, рекомендуемый процент – от 5%.

На данный момент на предприятии не занимаются анализом дебиторской задолженности, а для компаний-партнеров существует рассрочка в оплате оказанных услуг на период до 12 месяцев.

Для работы с дебиторской задолженностью первым этапом необходимо организовать бизнес-процесс её управления:

- и контролировать своевременность выставления счетов на авансирование и окончательный расчет;

- осуществлять ежедневный мониторинг оплаты выставленных счетов (пример отчета по дебиторской задолженности – таблица 7);
- с определенной периодичностью напоминать контрагенту о необходимости оплатить счета.
-

Таблица 7 – Пример отчета по дебиторской задолженности

Контрагент	Сумма, руб.	Отгрузка (выполненная услуга)		Произведенная оплата (авансирование)		Сумма задолженности на __. __. ____ г.
		Дата	Сумма, руб.	Дата	Сумма, руб.	
ООО «Компания 1»						
ООО «Компания 2»						

При внедрении постоянного мониторинга, данная нагрузка будет включена в дополнительный функционал бухгалтера и исполнительного директора, а при увеличении контрагентов – будет нанят дополнительный сотрудник. Доплата за выполнение дополнительного функционала бухгалтеру может составить 20 тыс. руб. (включая налог), которые можно выплачивать только при улучшении показателей дебиторской задолженности, затраченное время – до 100 минут в месяц. Так как в настоящий момент существуют случаи по образованию дебиторской задолженности только по причине отсутствия должного контроля, введение его может дать плановый минимальный эффект – снижение дебиторской задолженности на 2,2%.

В случае снижения дебиторской задолженности на 2,2% и увеличения затрат на 240 тыс. руб. в год увеличение прибыли от продаж составит 825 тыс. руб. или 15%, рентабельность продаж составит 8% (увеличится на 1%).

Таблица 8 – Экономический эффект от отказа от аренды части площадей

Показатель	Было (2022 г.)	Стало (2022 г.)	Относительное изменение, %	Абсолютное изменение
Выручка, тыс. руб.	82 891	83 956	1%	1 065
Себестоимость продаж, тыс. руб.	-	-		-
Валовая прибыль (убыток), тыс. руб.	82 891	83 956	1%	1 065
Управленческие расходы, тыс. руб.	77 325	77 565	0%	240
Коммерческие расходы, тыс. руб.	-	-		-
Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	5 566	6 391	15%	825
Рентабельность продаж	7%	8%	13%	1%

Вторым этапом может являться внесение правок в политику кредитовании контрагентов: снижение сроков кредитования, полный отказ в кредитовании, однако, часть обязательств может быть прописана в текущем договоре.

Возможные варианты ужесточения кредитной политики для новых контрагентов:

- установить ограничение по пост-оплате услуг до одного месяца или стандартные сроки – в течение 3-5 дней после оказания услуг;
- установить условия по предоплате услуг или авансировании на больший процент.

Выводы к главе 3: для увеличения выручки предлагается предоставлять услуги подбора персонала и анализа данных широкому кругу компаний; и разработать или арендовать автоматизированное программное обеспечение для поиска кандидатов; для снижения затрат предлагается сократить аренду офисных помещений за счет перевода части сотрудников на удаленный формат работы; для снижения суммы дебиторской задолженности предлагается оптимизировать бизнес-процесс её управления.

Заключение

По итогам исследования поставленная цель выпускной квалификационной работы достигнута: выполнен анализ финансовой устойчивости и платежеспособности компании АО «Альфа Групп», разработаны мероприятия для улучшения финансовых характеристик.

Для реализации поставленной цели:

а) рассмотрены теоретические подходы к управлению финансовой устойчивостью и платежеспособностью организаций. На основании исследования выявлены показатели и методы, которые использованы в практической части: горизонтальный и вертикальный анализ финансовой (бухгалтерской) отчетности, анализ основных финансово-хозяйственных характеристик, анализ финансовых показателей; такие коэффициенты, как: ликвидности, общей платежеспособности, автономии, финансовой устойчивости и так далее.

б) описана финансово-экономическая характеристика АО «Альфа Групп»:

- 1) расходы организации в 2022 г. существенно выросли даже несмотря на сокращение численности персонала;
- 2) выручка, наоборот, снизилась вероятно в связи с затруднениями в автомобильном бизнесе, с которым напрямую связана деятельность исследуемой организации;
- 3) в связи с п.1-2, рентабельность бизнеса существенно упала, но не до пороговых значений, рентабельность в пределах 5-20% можно считать средней;
- 4) темпы прироста оборотных активов и выручки, тем не менее, показывают положительную динамику;
- 5) на основании вышеописанных фактов, в том числе трудности в отрасли в целом, и динамики показателей, ситуацию в компании

нельзя назвать критичной; необходимо отслеживать изменения в последующих периодах.

в) выполнен анализ финансовой устойчивости и платежеспособности АО «Альфа Групп» за 2020-2022 годы:

1) источником финансирования предприятия в основном являются собственные средства;

2) в 2022 г. компания избавилась от заемных средств, как краткосрочных, так и долгосрочных;

3) коэффициенты платежеспособности и финансовой устойчивости показывают рекомендуемые значения и выше них;

4) негативным фактором является то, что большая часть активов – это дебиторская задолженность.

г) разработаны мероприятия, призванные решить основные проблемы:

1) для увеличения выручки предлагается предоставлять услуги подбора персонала и анализа данных широкому кругу компаний – расчетная прибыль от тестового мероприятия – 238,5 тыс. руб.; и разработать или арендовать автоматизированное программное обеспечение для поиска кандидатов с экономическим эффектом около 250 тыс. руб.;

2) для снижения затрат на 5,2 млн. руб. предлагается сократить аренду офисных помещений за счет перевода части сотрудников на удаленный формат работы, экономический эффект – увеличение рентабельности на 6%;

3) для снижения суммы дебиторской задолженности предлагается оптимизировать бизнес-процесс её управления – экономический эффект увеличение рентабельности на 1%.

Список используемой литературы и используемых источников

1. Абутина Д. А. Методические подходы к формированию сущности финансовой устойчивости предприятий. – 2018.
2. Аль-Захави М. А. М. Методы оптимизации управленческих расходов предприятия для повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия //Современные научные исследования и разработки. – 2018. – №. 3. – С. 664-671.
3. Асланбекова Р. Р., Беляева М. Б. Имитационная модель прогнозирования финансовых потоков предприятия //Вестник Пермского национального исследовательского политехнического университета. Электротехника, информационные технологии, системы управления. – 2015. – №. 13. – С. 114-122.
4. Астанакулов О. Т. Методология оценки финансовой устойчивости предприятия на основе систем оценки инвестиционной деятельности //Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2019. – Т. 8. – №. 4 (29). – С. 69-73.
5. Батищева Е. А., Петренко Н. Г. Анализ инвестиционной деятельности в России //Управление социально-экономическим развитием регионов: проблемы и пути их решения. – 2014. – С. 54-57.
6. Белотелов С. А., Бенько Е. В. Финансовые результаты предприятия: пути увеличения //ББК 65: 74.58 А 74. – 2021. – С. 28.
7. Блажевич О. Г., Мосина И. С. Основные направления анализа финансового состояния по данным финансовой отчетности //Развитие финансов, бухгалтерского учёта и аудита в современных концепциях управления. – 2018. – С. 95-98.
8. Давыдова Л. В., Гордина В. В. Бенчмаркинг как метод управления финансовой устойчивостью предприятий региона //Региональная экономика: теория и практика. – 2010. – №. 6. – С. 34-39.

9. ФНС России. Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс]. URL: <https://rmsp.nalog.ru/>
10. Жданов В. Ю., Жданов И. Ю. Финансовый анализ предприятия с помощью коэффициентов и моделей. Учебное пособие. – Издательство "Проспект", 2018.
11. Иванюк Т. Н., Арышев В. Методика анализа деловой активности компании // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. – 2017. – С. 125-133.
12. Исаева Ш. М., Асхабова М. А., Муртазалиева П. М. Анализ финансовой устойчивости и пути ее улучшения в современной России // Индустриальная экономика. 2022. №3.
13. Коваленко Ж. А. Модель Дюпона: проблемы и перспективы применения в национальной экономике. – 2018.
14. Корчагина Е. В. Разработка модели анализа устойчивого развития компании // Проблемы современной экономики. – 2011. – №. 4. – С. 133-136.
15. Кудряшов В. С. Теоретические и методические аспекты анализа платежеспособности финансовой устойчивости предприятий // Стратегии бизнеса. – 2016. – №. 12 (32). – С. 11-19.
16. Орлова Е. В. Оценка кредитного риска на основе методов многомерного анализа // Компьютерные исследования и моделирование. – 2013. – Т. 5. – №. 5. – С. 893-901.
17. Положение о корпоративной культуре и Кодекс корпоративной этики в компании «Альфа Групп» от 03.12.2019 г.
18. Решетникова З. С. Применение системы коэффициентов для проведения оценки финансового состояния предприятия // Производственный менеджмент: теория, методология, практика. – 2016. – №. 7. – С. 77-86.
19. Селимова Д. Р. Методика анализа бухгалтерской отчетности // Проблемы и тенденции научных исследований в системе образования. – 2019. – С. 157-160.

20. Слепченко Д. П., Стенькина Е. Н. Механизм применения методики анализа дебиторской и кредиторской задолженности //Современная мировая экономика: проблемы и перспективы в эпоху развития цифровых технологий и биотехнологии. – 2019. – С. 93-97.

21. Устав акционерного общества «Альфа Групп» от 20.12.2019 г.

22. Фомченкова С. В. Модель Альтмана как способ оценки платежеспособности предприятия //Вестник науки и образования. – 2015. – №. 4 (6). – С. 134-137.

Приложение А
Организационная структура АО «Альфа Групп»

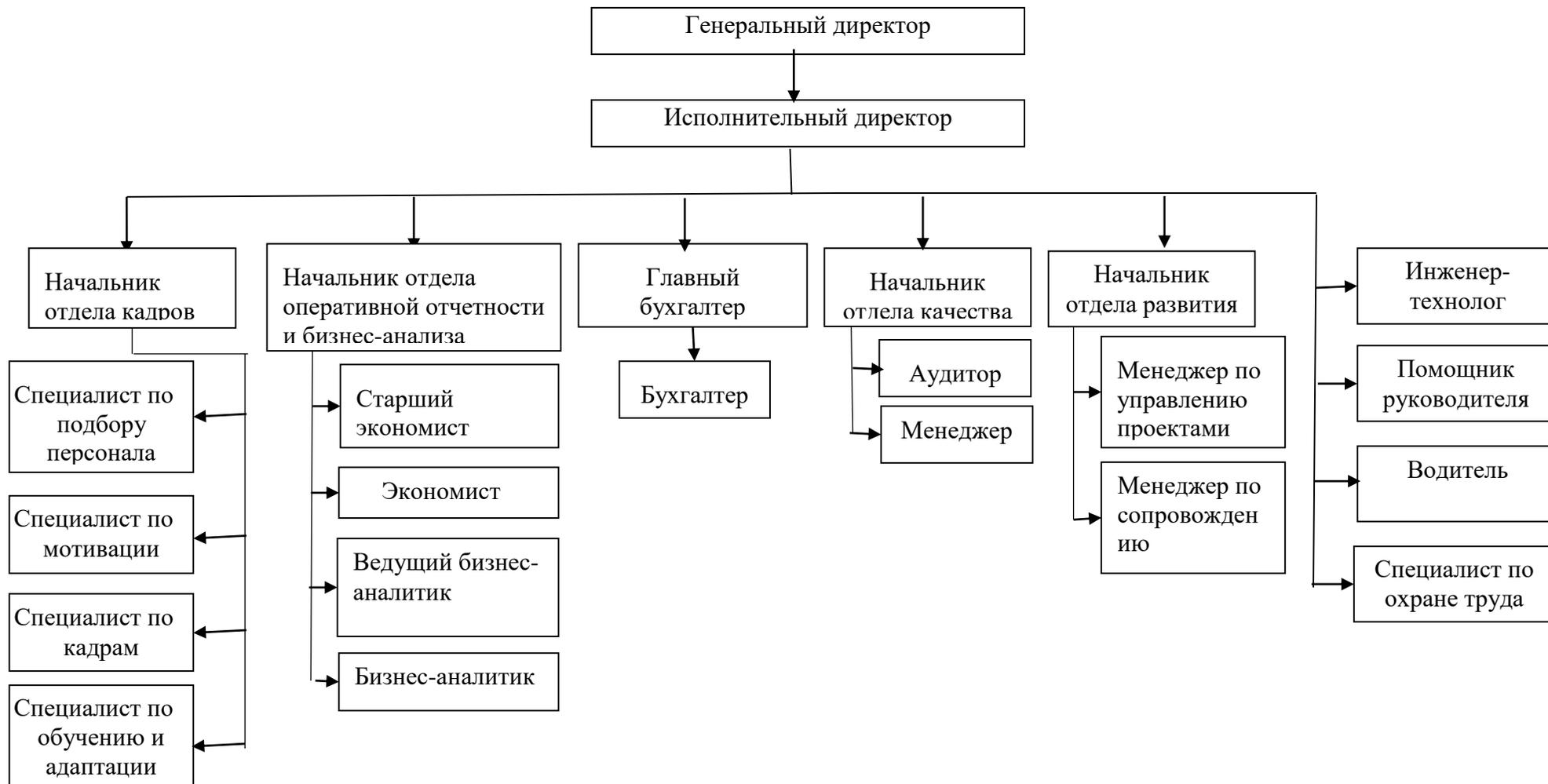


Рисунок А.1-Структура

Приложение Б
Бухгалтерский баланс АО «Альфа Групп»

Таблица Б.1-Баланс

ИНН
КПП
166001001

Форма по 0710099
Форма по 0710001
ОКУД

Бухгалтерский баланс
На 31 декабря 2022 г.

<i>Пояснения¹</i>	<i>Наименование показателя</i>	<i>Код строки</i>	<i>На 31 декабря 2022 г.</i>	<i>На 31 декабря 2021 г.</i>	<i>На 31 декабря 2020 г.</i>
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>
Актив					
I. Внеоборотные активы					
	Нематериальные активы	1110	-	-	-
	Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
	Основные средства	1150	-	-	-
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
	Финансовые вложения	1170	10 121	10 020	2 513
	Отложенные налоговые активы	1180	-	-	-
	Прочие внеоборотные активы	1190	-	-	-
	Итого по разделу I	1100	10 121	10 020	2 513
II. Оборотные активы					
	Запасы	1210	341	748	254
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	-	-	-
	Дебиторская задолженность	1230	48 403	56 850	43 357
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	0	590	590
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	1 178	102	21
	Прочие оборотные активы	1260	-	-	-
	Итого по разделу II	1200	49 922	58 291	44 222
	БАЛАНС	1600	60 043	68 311	46 734

Продолжение приложения Б

Продолжение таблицы Б.1

<i>Пояснения¹</i>	<i>Наименование показателя</i>	<i>Код строки</i>	<i>На 31 декабря 2022 г.</i>	<i>На 31 декабря 2021 г.</i>	<i>На 31 декабря 2020 г.</i>
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>
Пассив					
III. Капитал и резервы					
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	50	50	50
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	(-)	(-)	(-)
	Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	-
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	10 020	10 020	10 020
	Резервный капитал	1360	-	-	-
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	38 558	31 186	10 447
	Итого по разделу III	1300	48 628	41 256	20 517
IV. Долгосрочные обязательства					
	Заемные средства	1410	0	7 050	14 400
	Отложенные налоговые обязательства	1420	-	-	-
	Оценочные обязательства	1430	-	-	-
	Прочие обязательства	1450	-	-	-
	Итого по разделу IV	1400	0	7 050	14 400
V. Краткосрочные обязательства					
	Заемные средства	1510	0	2 030	2 343
	Кредиторская задолженность	1520	11 263	14 336	9 474
	Доходы будущих периодов	1530	-	-	-
	Оценочные обязательства	1540	153	3 639	-
	Прочие обязательства	1550	-	-	-
	Итого по разделу V	1500	11 416	20 005	11 817
	БАЛАНС	1700	60 043	68 311	46 734

Приложение В

Отчет о финансовых результатах АО «Альфа Групп»

Таблица В.1-Отчет

Отчет о финансовых результатах

За 2022 г.

<i>Наименование показателя</i>	<i>Код строки</i>	<i>За 2022 г.</i>	<i>За 2021 г.</i>	<i>За 2020 г.</i>
2	3	4	5	6
Выручка	2110	82 891	116 852	68 554
Себестоимость продаж	2120	(-)	(-)	(-)
Валовая прибыль (убыток)	2100	82 891	116 852	68 554
Коммерческие расходы	2210	(-)	(-)	(-)
Управленческие расходы	2220	(77 325)	(89 656)	(42 266)
Прибыль (убыток) от продаж	2200	5 566	27 196	26 288
Доходы от участия в других организациях	2310	-	-	-
Проценты к получению	2320	54	40	8
Проценты к уплате	2330	(260)	(929)	(1 543)
Прочие доходы	2340	3 659	30	75
Прочие расходы	2350	(771)	(4 287)	(16 111)
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	8 248	22 050	8 717
Налог на прибыль	2410	(877)	(1 311)	(1 114)
в т.ч.:				
текущий налог на прибыль	2411	(877)	(1 311)	(1 114)
отложенный налог на прибыль	2412	-	-	-
Прочее	2460	-	-	-
Чистая прибыль (убыток)	2400	7 371	20 739	7 603
Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-	-
Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-	-
Налог на прибыль от операций, результат которых не включается в чистую прибыль (убыток) периода	2530	-	-	-
Совокупный финансовый результат периода	2500	7 371	20 739	7 603