

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное автономное образовательное
учреждение высшего образования
«Санкт-Петербургский политехнический университет
Петра Великого»
Институт промышленного менеджмента, экономики и торговли
Высшая школа внутренней и внешней торговли

УДК 338

Директор ВШВиТ

к.э.н., доцент

_____ И.В. Капустина

« _____ » _____ 2017 г.

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА БАКАЛАВРА
на тему:

**Анализ финансового состояния предприятия и оценка
перспектив его развития**

Направление: 38.03.01 - «Экономика»

Выполнил студент
гр. 3537331/2002

_____ А.Л. Хон

Руководитель,
к.э.н., доцент

_____ И.В. Капустина

Нормоконтролер
к.э.н., доцент

_____ М.Л. Макаревич

Санкт-Петербург 2017

THE MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF THE RUSSIAN
FEDERATION

Federal Autonomous Educational Institution of Higher Education
«Peter the Great Saint-Petersburg Polytechnic University»
Institute of Industrial Management, Economics and Trade
Graduate School of Internal and External Trade

UDC 338

Director of Graduate School
of Internal and External
Trade candidate of
Economics, associate
Professor

_____ I.V. Kapustina

« ____ » _____ 2017 г.

BACHELOR FINAL QUALIFICATION WORK

topic:

**Analysis of the financial condition of the enterprise and assessment of
prospects his development**

Direction: 38.03.01 - «Economy»

Finished by student
of group z537331/2002

_____ A.L. Khon

Adviser,
doctor of Economics, docent

_____ I.V. Kapustina

Normcontrol
candidate of Historical Sciences, docent

_____ M.L.Makarevich

Saint-Petersburg 2017

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное автономное образовательное
учреждение высшего образования

«Санкт-Петербургский политехнический
университет Петра Великого»
Институт промышленного менеджмента, экономики и торговли
Высшая школа внутренней и внешней торговли

УТВЕРЖДАЮ

Директор ВШВиВТ,
к.э.н., доц.

_____ И.В. Капустина

«___» _____ 2017г.

ЗАДАНИЕ

на выполнение выпускной работы бакалавра
студента Хон Артема Львовича, гр. 3537331/2002

1. Тема выпускной квалификационной работы «Анализ финансового состояния организации и оценка перспектив ее развития»
2. Срок сдачи студентом законченной работы «25» мая 2017 г.
3. Исходные данные к ВКР: нормативно-правовая документация, учебная литература, периодические издания, отчетная документация ООО «Рингтон».
4. Содержание пояснительной записки (перечень подлежащих разработке вопросов):
Теоретические аспекты анализа финансового состояния организации; Организационно-экономическая характеристика ООО «Рингтон»;

Анализ динамики и структуры бухгалтерского баланса и финансовой отчетности ООО «Рингтон»;

Анализ финансовых показателей ООО «Рингтон»;

Оценка и рекомендации по финансовому развитию ООО «Рингтон».

Анализ финансово-экономического состояния ООО «Рингтон», разработка мер по совершенствованию финансовой устойчивости ООО «Рингтон» и анализ перспектив развития компании.

Дата выдачи задания «02» марта 2017 г.

Руководитель
к.э.н., доцент

_____ И.В.Капустина

Задание принял к исполнению «___»_____2017 г.

Студент

_____ А.Л.Хон

РЕФЕРАТ

60 с., табл.12

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ, ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ, ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ, ЛИКВИДНОСТЬ, ДЕЛОВАЯ АКТИВНОСТЬ

Объектом исследования является ООО «Рингтон».

Целью выпускной квалификационной работы является анализ финансового состояния ООО «Рингтон» и оценка перспектив его дальнейшего развития.

Рассмотрено финансовое состояние организации с использованием различных методик и показателей.

Был проведен анализ существующей системы управления предприятием и финансового состояния ООО «Рингтон» и выявлено о необходимости увеличения рентабельности, ускорения оборачиваемости различных видов оборотных средств.

ABSTRACT

60 p., tabl.12

FINANCIAL ANALYSIS, FINANCIAL STABILITY, SOLVENCY, LIQUIDITY, BUSINESS ACTIVITY

The object of the is LLC "Ringtone".

The objective is to analyze the financial condition of LLC "Ringtone" and assessment of prospects of its further development.

The financial condition of the organization with the use of different methodologies and indicators.

An analysis was conducted of the existing system of enterprise management and of the financial condition of LLC "Ringtone" and identified the need to increase profitability, the acceleration of the turnover of the various types of working capital

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	8
1. АНАЛИЗ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И СУЩЕСТВУЮЩЕЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ООО «Рингтон».....	10
1.1 Организационно-экономическая характеристика ООО «Рингтон».....	10
1.2 Анализ существующей системы управления Предприятием.....	23
2. АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ООО " Рингтон".....	31
2.1 Общая оценка баланса ООО «Рингтон».....	31
2.2 Оценка финансового положение предприятия.....	39
2.2.1 Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия.....	39
2.2.2 Характеристика финансовой устойчивости предприятия.....	43
2.2.3 Оценка деловой активности предприятия.....	46
3. ОЦЕНКА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	52
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	56
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ.....	59

ВВЕДЕНИЕ

Реформирование российской экономики, переход предприятий к новому экономическому механизму управления потребовали создания современных гибких методических подходов к оценке финансового состояния предприятия. В зависимости от поставленной цели, анализ может быть ретроспективным, перспективным и оценивать настоящее финансовое положение и результаты деятельности предприятия. Он может использоваться для выявления внутренних резервов хозяйственной деятельности, выбора направлений инвестиционной политики, оценки кредитоспособности, а также прогнозирования финансовой деятельности предприятия в целом и отдельных его сторон. Это подчеркивает важную роль освоения методологических и методических положений финансового анализа, дающего возможность определить экономические ориентиры развития организации в настоящем и будущем.

Осуществление любой хозяйственной деятельности сопровождается движением финансовых и денежных потоков. Такое движение порождается самим фактом наличия деловых взаимоотношений данного предприятия с другими юридическими лицами. Финансовые потоки возникают при закупке предприятием материалов, товаров, услуг, при прохождении или стадии обработки, т. е. доведения до формы, готовой для продажи, в процессе продажи с получением выручки и прибыли от продаж. Финансовые потоки возникают также в результате взаимоотношений предприятия с организациями, не связанными непосредственно с основной деятельностью (расчеты с бюджетом, продажа и переоценка имущества, уплата и получение штрафных санкций за невыполнение договорных обязательств, расчеты по договорам аренды и т. п.). Финансовые потоки формируются и в результате инвестиционной деятельности предприятия (приобретение и продажа основных средств, осуществление капитальных и финансовых вложений и др.).

Принятие любого финансового решения предполагает предварительный анализ и оценку показателей, в отношении которых решение принимается. Чтобы определить все финансовые последствия тех или иных решений по вопросам работы предприятия и найти способы устранения или смягчения влияния на финансовое состояние отрицательных последствий, а также определить ориентиры, на основе которых можно оценить, благоприятен ли для данного предприятия сложившийся уровень того или иного показателя, а затем решить, нуждается ли в росте, снижении или сохранении имеющегося уровня проводят анализ финансового состояния предприятия.

В результате финансового анализа предприятие и заинтересованные стороны получают возможность контролировать направленность финансовых потоков организации, соблюдение норм и нормативов расходования финансовых и материальных ресурсов, целесообразность осуществления затрат.

Выпускная квалификационная работа посвящена анализу финансового состояния предприятия торговли и роли финансового анализа в управлении предприятием торговли. Актуальность настоящего исследования подтверждают повсеместные преобразования в управлении финансами предприятий. Законодательные нововведения, стремительно меняющиеся экономические условия в России, внедрение западных основ управления дают почву для широкого спектра научных изысканий. Данная тема в настоящее время глубоко исследуется отечественными финансистами. Множество возникающих противоречий определяют дальнейшее развитие финансовой науки.

Цель настоящей работы заключается в проведении анализа финансового состояния предприятия торговли на основании изученных моделей и методов анализа финансового состояния, а также в оценке перспектив его развития.

В соответствии с основной целью сформулированы, поставлены и обоснованы следующие задачи:

1. Рассмотрение организационно-экономической характеристики предприятия торговли, на базе которого будет проводиться анализ финансового состояния.

2. Анализ финансового состояния предприятия торговли.

3. Оценка перспектив развития на краткосрочный период.

Объектом исследования в работе выступает крупное торговое предприятие ООО "Рингтон".

Предметом исследования является финансовое состояние предприятия торговли и его анализ.

Структура и логика исследования подчинены решению поставленных задач. При решении конкретных задач использовались методы логического и системного анализа, методы наблюдения и сравнения

Структура работы отражает поэтапное рассмотрение всех аспектов, касающихся анализа финансового состояния торгового предприятия.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованных источников; содержит таблицы.

1 АНАЛИЗ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И СУЩЕСТВУЮЩЕЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ООО "РИНГТОН"

1.1. Организационно-экономическая характеристика ООО "Рингтон"

ООО «Рингтон» является юридическим лицом и свою деятельность организует на основании Устава и действующего законодательства РФ. Организационно-правовая форма – закрытое акционерное общество. Общество создано в 1997 году с целью насыщения потребительского рынка товарами и услугами, а также извлечения прибыли в интересах участников. Общество самостоятельно организует и обеспечивает свою трудовую, финансовую, хозяйственную и иные виды деятельности, разрабатывает необходимые для этого внутренние положения и другие акты локального характера. Общество самостоятельно заключает и контролирует исполнение хозяйственных и других договоров со всеми видами организаций, предприятий и учреждений, а также частными лицами.

Целью деятельности Общества является реальное повышение качества услуг, ускорение формирования товарного рынка, преодоление монополизма в управлении экономикой и извлечение прибыли от хозяйственной деятельности.

Предприятие занимается импортом и оптово-розничной торговлей алкогольной продукции в городе Москва и других регионах РФ. ООО "Рингтон" входит в пятерку крупнейших импортеров премиального алкоголя в России, занимает сильные позиции как на рынке On-Trade, так и Off-Trade (более 1100 точек в Москве, дистрибуция в более чем 60 городах России).

В 2004 году Общество создает обособленное подразделение – Представительство ООО "Рингтон" в г. Санкт-Петербурге. Подразделение учреждено на неопределенный срок. Целью создания и предметом деятельности Подразделения является выполнение видов деятельности, определенных Уставом Общества. Подразделение является обособленным структурным подразделением ООО "Рингтон", расположенным вне места нахождения Общества и не является самостоятельным юридическим лицом. Подразделение осуществляет свою деятельность от имени создавшего его Общества. В своей деятельности Подразделение руководствуется действующим законодательством РФ, Уставом Общества, решениями руководства Общества, а также Положением об обособленном подразделении Представительства. Ответственность за деятельность Подразделения

несет создавшее его Общество. Подразделение для осуществления финансово-хозяйственной деятельности наделяется создавшим его Обществом имуществом, которое учитывается на балансе Общества. Подразделение не имеет отдельного баланса и самостоятельного расчетного счета. Руководитель Подразделения назначается Обществом и действует на основании доверенности, выданной ему Обществом. Подразделение имеет и использует круглую печать, штампы и бланки со своим наименованием и наименованием Общества.

Для выполнения своих задач и задач Общества Подразделение осуществляет финансово-хозяйственную деятельность в пределах и на условиях, определенных ему Обществом. Общество предоставляет Подразделению оперативную самостоятельность в процессе выполнения закрепленных за ним функций. Подразделение вправе заключать хозяйственные договоры, ответственность за которые несет Общество. Подразделение несет материальную ответственность перед Обществом за нанесенные ему убытки. Результаты деятельности Подразделения отражаются на балансе Общества в целом составе деятельности Общества.

Представительство ООО "Рингтон" в г. Санкт-Петербурге занимается оптово-розничной продажей импортной алкогольной продукции в городе Санкт-Петербург и Ленинградской области.

Рассмотрим изменение основных показателей хозяйственной деятельности ООО "Рингтон" за два года, данные отражены в таблице 2.1.

Таблица 2.1. Динамика основных показателей хозяйственной деятельности ООО«Рингтон»

№	Показатели	2015 год	2016 год	Отклонения	
				(+/-)	%
1	2	3	4	5	6
1	Оборот организации, тыс.руб.	1328651	1421804	93153	7,01
2	Товарооборот по покупным ценам, тыс.руб.	609970	617497	7527	1,23
3	Валовой доход				

Продолжение таблицы 2.1

3.1	в сумме, тыс.руб.	718681	804307	85626	11,91
3.2	в процентах к обороту организации, %	54,09	56,57	2,48	
4	Издержки обращения				
4.1	в сумме, тыс.руб.	550396	623232	72836	13,23
4.2	в процентах к обороту организации, %	41,43	43,83	2,41	
4.3	в том числе расходы на оплату труда, тыс.руб.	25081	27657	2576	10,27
5	Прибыль от продажи				
5.1	в сумме, тыс.руб.	168285	181075	12790	7,60
5.2	в процентах к обороту организации, %	12,67	12,74	0,07	
6	Прочие доходы, тыс.руб.	32217	19758	-12459	-38,67
7	Прочие расходы, тыс.руб.	60545	46113	-14432	-23,84
8	Прибыль до налогообложения				
8.1	в сумме, тыс.руб.	139957	154720	14763	10,55
8.2	в процентах к обороту организации, %	10,53	10,88	0,35	
9	Налог на прибыль	38774	42258	3484	8,99
10	Отложенные налоговые обязательства (налоговые активы), тыс.руб.	(587)	(114)	473	80,5

Окончание таблицы 2.1

11	Чистая прибыль				
11.1	в сумме, тыс.руб.	100596,00	112348,00	11752,00	11,68
11.2	в процентах к обороту организации, %	7,57	7,90	0,33	
12	Среднесписочная численность работников, чел.	82,00	89,00	7,00	8,54
13	Среднегодовая стоимость основных средств, тыс.руб.	38674,00	45251,00	6577,00	17,01
14	Фондоотдача на 1 руб. основных средств, руб.	34,36	31,42	-2,93	-8,54
15	Производительность труда одного работника, тыс.руб.	16203,06	15975,33	-227,74	-1,41

На основе данных таблицы 2.1. можно сделать следующие выводы. Оборот организации за рассматриваемый период вырос на 7,01% и составил в отчетном году 1421804 тыс. руб. Учитывая, что инфляция в отчетном году составила 6,1%, прирост оборота обеспечен как за счет роста цен, так и за счет роста физического объема реализации. Необходимо отметить, что ежегодно в компании закладывается прирост товарооборота не менее 20-25%, но данное увеличение товарооборота не достигается. Это происходит по причине того, что компанией не осваиваются новые рынки сбыта, при тех же, имеющихся покупателях увеличивается товарооборот, большая часть общего прироста, которого обеспечивается ежегодным увеличением цен.

Сумма валового дохода в отчетном периоде составила 804307 тыс. руб., что на 11,91% больше величины валового дохода предшествующего периода. Рост суммы валового дохода связан с изменением объема оборота и уровня валового дохода.

Уровень валового дохода увеличился с 54,09% к обороту по прошлому году до 56,57% к обороту в отчетном периоде. Таким образом, наряду с увеличением объема деятельности, предприятие повысило и уровень торговой надбавки.

Уровень текущих расходов вырос в отчетном периоде в сравнении с предыдущим на 2,41% к обороту.

В результате совокупного влияния перечисленных выше показателей, прибыль от продаж в отчетном году достигла величины 181075 тыс. руб., что на 12790 тыс. руб. больше, чем в 2015 году. Рентабельность продаж составила в 2016 году 12,74% к обороту. Прочие доходы в сравнении с предшествующим периодом уменьшились на 12459 тыс. руб., а прочие расходы на 14432 тыс.руб.

Прибыль до налогообложения в отчетном году составила 154720 тыс. руб. или 10,88% к обороту. В предшествующем периоде этот показатель был равен соответственно 139957 тыс. руб. или 10,53% к обороту.

Фондоотдача на 1 руб. основных средств незначительно снизилась, а именно на 2,93 руб. или на 8,54%.

Необходимо отметить, что на предприятии при росте товарооборота на 7,01% и увеличении численности работников на 8,54% производительность труда снизилась с 16203,06 тыс. руб. до 15975,33 тыс. руб.

В целом хозяйственная деятельность предприятия в течение отчетного периода была рациональной, что привело к росту чистой прибыли на 11,68%.

Доля товарооборота, приходящаяся на Представительство ООО "Рингтон" в г.Санкт-Петербурге в 2015 году составила 18,86% от общего товарооборота компании, а в 2016 году – 20,67%, что в сумме составляет 250583,60 тыс.руб. и 293886,90 тыс.руб. соответственно. Оценить и отразить основные показатели хозяйственной деятельности Представительства ООО "Рингтон" достаточно проблематично, поскольку основные средства находятся на балансе компании, все взаиморасчеты с покупателями и другими организациями также проходят через головную компанию.

Как уже отмечалось, ежегодно планируется увеличение товарооборота на 20-25%, но данная планка так и не достигается. Фактически несколько лет подряд происходит стагнация. Увеличение объема товарооборота обусловлено ростом цен и незначительным ростом физического объема реализации, т.е. динамика незначительная. Компании необходимо осваивать новые сегменты рынка сбыта, поскольку в противном случае намеченный курс увеличения

товарооборота недостижим. При стабильном росте товарооборота в пределах 10-12% в год компания будет также находиться в достаточно стабильном состоянии.

Успешная деятельность предприятия в достижении поставленных целей и задач во многом зависит от внешнего окружения. Внешняя среда может воздействовать или прямо и непосредственно, или скрыто, косвенным образом. Под внешней средой понимается совокупность элементов, находящихся за пределами организации и определяющих особенности ее функционирования. Внешняя среда формируется экономическими и политическими условиями, действующим законодательством, уровнем технического развития, технологиями, потребительскими предпочтениями, системой ценностей общества и рядом других факторов. К факторам внешней среды относятся:

- экономические факторы, т.е. состояние экономики страны и региона, в котором осуществляется бизнес;

- политические факторы, действующая система законодательных актов и нормативных документов, определяющих политическую ситуацию в сфере бизнеса;

- рыночные факторы, которые отражают наиболее важные характеристики покупателей, формируют спрос на рынке товаров и услуг;

- факторы конкуренции, основные характеристики конкурентов, их положение на рынке товаров и услуг;

- технологические факторы, состояние технологий в области информации, производства, доставки и реализации товаров и услуг;

- международные факторы, они определяют функционирование организации на международном уровне;

- социокультурные факторы, т.е. факторы социального поведения населения, его социальные установки, жизненные ценности, национальные традиции, стиль жизни [12].

Оценим основные внешние факторы применительно к ООО "Рингтон".

I.Экономические факторы. К важнейшим экономическим факторам, оказывающим сильнейшие как позитивные, так и негативные последствия на деятельность организации, относятся следующие:

1.Инфляция. Несмотря на запланированное правительством снижение инфляции, она имеет место. В 2016 году уровень инфляции составил 6,1%. При этом существующая инфляция приводит к

обесцениванию существующих запасов продукции, к обесцениванию денежных средств, возмещающих затраты предприятия, что в конечном итоге заставляет предприятия искать источники пополнения оборотных средств. При этом также увеличение затрат на производство и реализацию продукции приводит к повышению цены продукции, и следовательно, к снижению спроса на нее. Таким образом, инфляция может представлять серьезную угрозу для достижения целей организации.

2. Налоговая ставка. В настоящее время налоговая ставка на прибыль составляет 20%. Поэтому данный экономический фактор оказывает позитивное влияние на деятельность предприятия и дает возможность для дальнейшего развития и совершенствования за счет использования частично освобожденной от налога прибыли. Уменьшение налоговых ставок приведет к положительному влиянию на деятельность организации.

3. Курс иностранной валюты. Постоянное повышение курса евро и доллара по отношению к российскому рублю приводит к удорожанию продукции в рублевом эквиваленте. Поэтому повышение курса иностранной валюты сказывается негативным образом на деятельности предприятия и заставляет его искать наиболее подходящую цену, которая бы способствовала незначительному снижению спроса и сохраняла прибыль на прежнем уровне.

II. Политические факторы. Внутренний рынок и деятельность организации постоянно находятся под влиянием политических событий и решений, и руководство организации должно следить за принимаемыми решениями и законами не только федерального правительства, но и местных органов власти, на территории которых функционирует предприятие. С этой точки зрения необходимо следить за изменениями текущего законодательства в области налоговой политики Правительства, кредитной политики и ставок рефинансирования ЦБ РФ (фирма неоднократно получала кредиты и собирается использовать данный источник привлечения заемных средств в дальнейшем), законодательства по защите прав потребителей.

III. Рыночные факторы. Изменчивая рыночная внешняя среда представляет собой область постоянного беспокойства для организации. В анализ рыночной внешней среды входят следующие факторы, которые могут оказывать непосредственное воздействие на успехи и провалы организации:

1. Уровень конкуренции. В настоящее время в России появилось большое количество фирм, реализующих широкий ассортимент

алкогольной продукции премиального класса. Поэтому с точки зрения уровня конкуренции в этой области предприятию очень трудно удерживать свое положение.

Вместе с этим в настоящий момент большая часть продукции является эксклюзивно импортируемой на российский рынок, имеющаяся в пакете компании продукция от производителей, известных во всем мире, улучшает положение на рынке. ООО "Рингтон" имеет несколько серьезных конкурентов в данном сегменте, поэтому компании необходимо завоевывать большие доли рынка и усиливать свои позиции в борьбе с конкурентами.

2. Изменение доходов потребителей. В настоящее время компания ориентируется на продаже своей продукции потребителям со средним и высоким уровнями дохода. Небольшое снижение или увеличение доходов потребителей не приведет к существенному изменению доходов организации. Но в условиях наступившего мирового финансового кризиса это может послужить большой угрозой для организации.

IV. Конкуренты. У ООО "Рингтон" (30,5% рынка) на сегодняшний момент 2 основных конкурента: ООО «Симпл» и ООО «Лудинг», которые в свою очередь занимают 34% и 21% рынка премиального алкоголя (рассматривается аналогичный ассортимент продукции, игроки рынка в одном сегменте, основная доля товарооборота данных компаний складывается из продажи вина). Оставшаяся часть рынка поделена между мелкими поставщиками.

На сегодняшний момент рынок данной продукции уже сформирован, насыщен, и поделен между всеми этими фирмами. Данная отрасль является развивающейся, в качестве будущих стратегий всех фирм, специализирующихся на продаже аналогичной продукции, может выступать более глубокое проникновение на рынок с помощью маркетинговых мероприятий. У ООО "Рингтон" уже имеется достаточно широкий круг потенциальных клиентов и потребителей, но реализуемая продукция имеет аналогичную, либо более высокую цену, чем у конкурентов, а следовательно, применяемые конкурентами стратегии могут привести к ухудшению положения фирмы на рынке.

V. Социальные факторы. Эти факторы связаны с меняющимися ожиданиями, отношениями и нравами общества. К социальным факторам, которые могут в дальнейшем повлиять на деятельность компании, относятся следующие:

- средний уровень заработной платы: заработная плата работников фирмы такая же, либо несколько превышает среднюю

зарплату в данной отрасли, поэтому у фирмы имеется возможность повышать требования к работникам. Вместе с этим, в условиях финансового кризиса, непрерывного роста инфляции, роста цен, но и увеличением уровня безработицы, рост заработной платы будет незначительным, рынок труда переполнен, и как следствие текучка кадров не предвидится.

- движения в защиту прав потребителей и повышение требований к фирмам, предоставляющим аналогичную продукцию;

- усиливающееся внимание потребителей среднего и высшего класса к своему здоровью и его сохранению, что способствует уменьшению объемов продаж алкогольной продукции.

Подведем итоги проведенного анализа внешней среды. Существует ряд угроз и негативных составляющих для компании со стороны внешней среды.

Среди угроз необходимо выделить:

- влияние инфляции на достижение целей компании;
- рост курса иностранных валют по отношению к рублю;
- кредитная политика;
- изменение доходов потребителей продукции;
- конкуренты и ценовая политика компании;
- возрастающее внимание потребителей к качеству продукции и к здоровью.

Из положительных факторов внешней среды необходимо отметить уменьшения ставки налога на прибыль, что дает частичное освобождение прибыли от налога.

Результативность организации определяется состоянием ее внутренней среды. Внутренняя среда представляет собой совокупность элементов организации, характеризующих ее сильные и слабые стороны, рыночные возможности и ограничения. Внутреннюю среду образуют:

- административная система;
- персонал;
- технология;
- товары и услуги;
- маркетинг;
- финансы;
- организационная культура [15].

Для упрощения обследования рассмотрим следующие основные 5 функций:

I. Маркетинг. При обследовании функции маркетинга остановимся на следующих 4 областях:

1. Доля рынка и конкурентоспособность: ООО "Рингтон" в настоящий момент занимает около 30% рынка, при этом вся продукция обладает достаточной конкурентоспособностью. Поэтому в дальнейшем с этой точки зрения фирма может увеличивать свою долю рынка.

2. Разнообразие и качество ассортимента продукции. В целом фирма предлагает разнообразный ассортимент продукции, помимо богатого ассортимента компания занимается доставкой товара даже для частных клиентов, предоставляет отсрочку и рассрочку платежей, существует система скидок. Однако руководство компании не заботится о повышении качества продукции (не соблюдаются необходимые условия при транспортировке и хранении продукции, в дорогостоящих винах и крепкой алкогольной продукции образуется осадок), сопроводительные документы часто не соответствуют предлагаемой продукции, требуется время на запрос документов, что ведет к потере товарооборота и простоя; не уделяется должного внимания нормативным документам, на основании которых должна производиться маркировка товара с необходимой информацией для потребителя, таким образом, к настоящему моменту качество товаров не соответствует всем предъявляемым к ним требованиям.

3. Рыночные исследования и разработки: не уделяется должного внимания маркетинговым исследованиям, что осложняет поиск необходимого рынка ассортимента продукции и увеличивает неопределенность в будущих результатах при введении на рынок нового ассортимента продукции.

4. Эффективный сбыт, реклама и продвижение товара: ООО "Рингтон" не использует в своей деятельности ни рекламу, ни стимулирование сбыта в связи с отсутствием квалифицированных специалистов, что является слабым местом маркетинга.

Таким образом, отсутствие рыночных исследований, не соответствующее предъявляемым требованиям качество продукции и сопроводительных документов, отсутствие работы в области рекламы и стимулирования сбыта являются основными слабыми местами в деятельности отдела маркетинга.

II. Финансы. При обследовании функции финансов остановимся на следующих областях:

1. Использование оборотных средств: вопросы, связанные с оборотными средствами, постоянно находятся в поле зрения руководства. Благодаря чему на сегодняшний момент фирмой самостоятельно определены основные нормативы оборотных средств с учетом всех возможных задержек, что позволяет предприятию не испытывать их недостатка.

2. Возможность привлечения дополнительных средств: на сегодняшний день фирма уже неоднократно получала краткосрочные ссуды и долгосрочные кредиты. Поэтому у фирмы существует возможность привлечения заемных средств, что является ее сильной стороной.

3. Анализ дебиторской задолженности: поскольку продукция, которую производит и предлагает данная фирма, является дорогостоящей, то в ее практике систематически возникают случаи задержки денежных средств, т.е. дебиторская задолженность у организации достаточно велика (львиная доля дебиторской задолженности приходится на федеральных сетевых операторов, у которых при больших отсрочках возникает и просроченная дебиторская задолженность).

4. Финансовая устойчивость фирмы: на сегодняшний день финансовое состояние фирмы не является достаточно устойчивым и в целом зависит от объемов реализации продукции.

III. Технология. Основные вопросы, на которые необходимо ответить в ходе исследования сильных и слабых сторон функции управления технологиями, следующие:

1. Себестоимость продукции: на сегодняшний день продукция имеет достаточно высокую себестоимость, что связано с постоянным ростом курса иностранной валюты, по которой происходит закупка товара, затратами на транспортировку, таможенные сборы, акцизы и многое другое.

2. Число поставщиков: у компании подписаны долгосрочные контракты с рядом производителей алкогольной продукции на эксклюзивную дистрибьюцию в Россию. В случае возникновения проблем с данными производителями, фирма может заключить контракты с другими многочисленными европейскими производителями алкогольной продукции. Но на введение нового товара на рынок необходимо время, финансовые вложения, реклама, «раскрутка» брэнда. Необходимо также отметить, что у каждого импортера есть несколько приоритетных брэндов в портфеле, по которым ее узнают на рынке; разрыв контракта с приоритетными для

рынка и компании производителями может крайне негативно отразиться на дальнейшей деятельности фирмы в целом.

3. Время выполнения заказа: на время выполнения заказа оказывает влияние работа склада, транспорта, время приемки товара у контрагентов и многие другие факторы. В среднем срок выполнения поступившего заказа один день. Систематически возникают сбои по причине отсутствия товара на складе, что влечет за собой сбой поставки, штрафы за недопоставки товара контрагенту, либо негативно влияет на отношение к компании в целом.

IV. Человеческие ресурсы. В ООО "Рингтон" система подбора кадров не отработана, сотрудники подбираются с помощью размещения объявлений в Интернете и с помощью агентств по подбору персонала. Существующие кадры не отвечают основным требованиям. Основные вопросы организации труда не проработаны, что негативно влияет на производительность труда работников. Сотрудники не проходят повышения квалификации, обучение происходит непосредственно на рабочем месте с момента начала работы. В определенных отделах существуют проблемы с текучкой кадров (складские работники, экспедиторы, секретари, операторы заказов, менеджеры по продажам).

V. Культура и имидж организации. Как и большинство российских компаний, ООО "Рингтон" не имеет специально разработанной системы норм и правил поведения людей в организации. Единственным правилом при работе является соблюдение трудовой дисциплины, своевременное выполнение всех поставленных задач и доброжелательное отношение к клиентам. За счет этого же создается и имидж фирмы.

По итогам проведенного анализа внутренней среды выделим следующие существующие слабые места:

- отсутствие внимания маркетинговым исследованиям, рекламе, продвижению товара;

- не уделяется внимания качеству продукции, условиям хранения и транспортировки, сертификатам и сопроводительным документам;

- финансовое состояние целиком зависит от объемов реализации;

- компания непосредственным образом зависит от производителей продукции и от объемов производимой ими продукции;

- неудовлетворительное планирование товарных запасов, что влечет к негативному отношению со стороны покупателей, штрафным санкциям по недопоставкам товара, потере товарооборота;

-отсутствие обучения персонала, повышения их квалификации, текучка кадров.

С учетом проведенного анализа внешней и внутренней среды, следует отметить, что компания нуждается в решении существующих проблем, дальнейшее игнорирование и бездействие может в значительной степени отразиться на ее финансовом состоянии.

Руководству компании следует уделить большое внимание завоеванию большей доли рынка сбыта. Несколько сегментов рынка сбыта не проработаны, а именно, компания не работает с розницей (магазины, универсамы, заправки премиум класса с супермаркетами при них, мелкие сети, состоящие из 3-5 магазинов, кафе, закусочные и др.), весь сбыт сведен к крупным федеральным и региональным сетевым операторам, ресторанам. Региональные продажи обеспечены только посредством дистрибьюторов. Возможно, необходимо и пересмотреть существующий ассортиментный пакет продукции и подобрать часть ассортимента для большего числа покупателей, переориентироваться и на покупателей с заработком средним и ниже среднего.

Поскольку закупка товаров происходит в иностранной валюте, а курс по отношению к рублю неуклонно возрастает, следует рассмотреть возможность работы с контрагентами по прайс-листу в иностранной валюте, уделить должное внимание прогнозированию роста курса валют и пересматривать прайс-лист в сторону увеличения чаще, чем один раз в год на 10-15%, а например, один раз в квартал в соответствии с ростом курса.

Пересмотреть ценовую политику, поскольку часть поставщиков на рынке предлагает аналогичную продукцию по более низким ценам, что ухудшает конкурентоспособность продаваемой продукции.

Уделять повышенное внимание качеству продукции, соблюдая условия хранения и транспортировки товара, отдельное внимание уделить сопроводительным документам, поскольку данный фактор является неотъемлемой частью при продаже алкогольной продукции. Отсутствие должного внимания сертификации товара, сопроводительным документам, маркировке товара согласно постановлениям Правительства и установленным нормативным документам, может привести к штрафным санкциям и лишением лицензии на право продажи и хранения алкогольной продукции.

Производить более четкое планирование товарных запасов, исходя из реально существующих потребностей отделов сбыта, учитывая сезонность части ассортимента товаров, его стоимость, существующую потребность в нем и др.

Руководству компании следует пересмотреть существующий подход к важнейшему рычагу сбыта – маркетингу. Отсутствие маркетинговых исследований, маркетинговых мероприятий по продвижению и реализации товаров, рекламе является огромным минусом в развитии компании и как следствие, в значительной мере сдерживает рост товарооборота компании.

1.2. Анализ существующей системы управления предприятием.

Система управления – это совокупность форм объединения людей, осуществляющих на практике процесс управления всей организацией в целом и всеми ее составными элементами (структурами) в отдельности. Система управления содержит структуру как упорядоченный набор образующих ее элементов.

Только комплексный анализ может объективно отразить структуру и характер отношений управляющих структур и тех управляемых подразделений, которые сложились на исследуемом предприятии. На формирование системы, методов и принципов управления влияет масса факторов, таких как: задачи предприятия, его цели, используемая предприятием технология, работающий персонал, и структура управления предприятием, а также непрерывно воздействуют на внутреннюю среду, принимаемые руководством управленческие решения.

Рассмотрим структуру управления на предприятии ООО "Рингтон". Необходимо отметить, что организация построена по принципу линейно-функциональной структуры, при такой структуре управления всю полноту власти берет на себя линейный руководитель, возглавляющий определенный коллектив. Ему при разработке конкретных вопросов и подготовке соответствующих решений, программ, планов помогает специальный аппарат, состоящий из функциональных подразделений, отделов. Функциональные службы доводят свои решения до исполнителей либо через высшего руководителя, либо (в пределах специальных полномочий) прямо. Как правило, функциональные службы не имеют права самостоятельно отдавать распоряжения сбытовым подразделениям. Роль и полномочия функциональных подразделений зависит от масштабов хозяйственной деятельности и структуры управления фирмы в целом. Функциональные службы осуществляют всю техническую подготовку производства; готовят варианты решения вопросов, связанных с руководством процессом производства; освобождают линейных

руководителей от планирования, финансовых расчетов, материально-технического обеспечения производства и т. д.

Кроме того, под линейно-функциональной структурой часто понимают структуру, в которой компания разделена на несколько независимых линейных структурных подразделений, каждое из которых выполняет свои определенные функции, например, маркетинг, сбыт и т.д. В этом случае структура имеет характеристики и линейной, и дивизиональной структуры. Линейно-функциональная структура одна из самых распространенных в компаниях средней величины.

На исследуемом предприятии ООО "Рингтон" существует несколько уровней управления:

высший - общее собрание акционеров, совет директоров, генеральный директор. Совет директоров и генеральный директор избираются общим собранием акционеров, в порядке предусмотренным Уставом и положениями об общем собрании акционеров, совете директоров. Они устанавливает цели и задачи как долгосрочные, так и в ближайшей перспективе. Генеральный директор контролирует их выполнение, сопоставляет результаты с целями, принимает основные решения, связанные с реализацией поставленных целей и задач фактически на любом уровне;

средний – руководители департаментов отделов сбыта, маркетинга, логистики, главный бухгалтер, управляющий бутика, руководитель Представительства в Санкт-Петербурге, директор проекта Интернет-бутик. Средний уровень управления транслирует поставленные цели и задачи своим подчиненным, занимается контролем выполнения поставленных целей и задач, координирует подчиненных по направлениям, которых следует придерживаться при выполнении заданных целей (как правило, долгосрочными целями является выполнение годового плана, краткосрочными – выполнение подразделением плана работ, отгрузки, поступления денежных средств в текущем месяце);

низший – старшие и категорийные менеджеры, начальники отделов в филиале. Они дублируют функции среднего уровня управления, осуществляют контроль выполнения поставленных целей и задач, разбивают поставленные цели на несколько целей и задач, достижение которых приносит выполнение цели, в общем, непосредственно участвуют в работе и достижении поставленных планов.

В структуре управления организации можно выделить следующие блоки:

- блок высшего менеджмента (общее собрание акционеров, совет директоров, генеральный директор);

- блок отдела маркетинга, который возглавляет руководитель отдела, в подчинении у которого находятся менеджер по маркетингу, дизайнер. Основная функция - это решение вопросов рекламы, продвижение продукции на рынке, подготовка презентационных и промо-мероприятий;

- блок департамент внутренней и внешней логистики возглавляет руководитель департамента. Ему подчиняется отдел сертификации, водители-экспедиторы, начальник склада, комплектовщики заказов и грузчики. Основная функция – осуществление бесперебойных поставок продукции, как от производителей, так и со склада контрагентам;

- блок бухгалтерия и расчетный отдел, который возглавляет главный бухгалтер, в подчинении у которого бухгалтеры. Основная функция – ведение бухгалтерского учета на предприятии, расчеты;

- блоки департаментов сбытовых служб возглавляют руководители департаментов, в подчинении у которых старшие и категорийные менеджеры, в свою очередь которым подчиняются менеджеры по продажам. Основная функция – сбыт товара в различные сегменты рынка;

- блок Интернет-бутик возглавляет директор проекта, в подчинении у которого операторы и вэб-дизайнеры. Основная функция – сбыт товара через Интернет магазин;

- блок Винный бутик возглавляет управляющий бутиком, в подчинении у которого администраторы бутика, продавцы и кависты. Основная функция – сбыт товара через специализированный магазин.

Таким образом, первые три блока – отдел маркетинга, бухгалтерия и отдел расчетов, департамент внутренней и внешней логистики – это функциональные службы. А сбытовые отделы – это линейные службы. Между функциональными службами и отделами сбыта существуют горизонтальные связи (на схеме они отмечены пунктирными линиями). В свою очередь горизонтальные связи между линейными службами (департаментами сбыта) практически отсутствуют. Функциональные службы взаимодействуют по своим направлениям с линейными службами через их руководителей, а также посредством издания приказов и нормативных документов, функциональные службы должны помогать линейным руководителям в их работе, в решении возникающих проблем, в преодолении поставленных задач и др.

Руководителю Представительства по Санкт-Петербургу подчиняются руководители отделов сбыта и начальник отдела логистики. Начальникам отделов сбыта подчиняются менеджеры по продажам, операторы заказов, мерчандайзеры. Начальник отдела логистики руководит комплектовщиками заказов, отделом документооборота, водителями-экспедиторами и грузчиками. Основная функция филиала – сбыт товара в Санкт-Петербурге и Ленинградской области, продвижение товара на рынок данного региона.

Преимущества линейно-функциональной организационной структуры следующие: универсальность, высокое качество решений и исполнительская дисциплина, мобильность использования ресурсов .

Остановимся на существующих недостатках в системе управления ООО "Рингтон".

При данной схеме управления конечный результат (развитие компании, завоевание новых сегментов рынка, работа с новыми контрагентами, увеличение товарооборота, прибыли) отходит на второстепенный план, в силу того, что каждая служба работает не на его получение, а на исполнение своих обязанностей.

Важно четко сформулировать определенные и поставленные на исполнение цели и задачи, поскольку именно хорошо поставленная цель будет влиять на эффективность функционирования предприятия. Это относится к компании в целом, однако, без успешной деятельности всех его подразделений общей цели не достичь. Поэтому необходимо, чтобы каждое подразделение предприятия поставило для себя определенную цель, которая в совокупности с другими поможет добиться общей цели. Для достижения целей предприятия каждое подразделение выполняет соответствующие задачи, соответственно задачи также оказывают не малую роль на внутреннюю структуру предприятия.

Существующая же технология принятия и исполнения решений не позволяет доводить задачи высшего уровня (прибыль, реализация, экономия ресурсов) до всех подразделений. На основании анализа деятельности руководителей различных уровней управления, а также на основании должностных инструкций, можно сделать вывод, что характер передачи полномочий в организации централизованный. С одной стороны это хорошо, с точки зрения лучшего контроля за деятельностью предприятия, отсутствие дублирования тех или иных мероприятий. Но огромным минусом является то, что руководители среднего уровня управления не могут самостоятельно принимать решения, принятие решения требует согласования с генеральным

директором. Безусловно, ежедневные решения, принимаемые руководителями среднего и низшего уровней управления, происходят без согласования, т.е. доля делегирования полномочий присутствует. Необходимо отметить, что не встречается полностью централизованных организаций. Степень централизации варьируется от организации, где большая часть полномочий, необходимых для принятия решений, остаются на высшем уровне управления, до организации, где большая часть таких прав и полномочий делегируется нижестоящим уровням управления. Но в нестандартных ситуациях, требующих оперативного решения, либо при ежемесячном, ежеквартальном подписании выставленных счетов, пролонгации существующих контрактов, обсуждении коммерческих условий с новыми контрагентами – оперативного решения принять невозможно. Происходит рост бюрократизма, накопление срочных для решения вопросов, задержки в принятии решений, решения часто принимаются вникания в реальную ситуацию .

При невозможности принятия решения генеральным директором (больничный, отпуск, отъезд сроком более чем на один день), решения принимаются по телефону, т.е. передача полномочий осуществляется в устной форме.

Стиль руководства в компании – авторитарный, а соответственно, и основными причинами нежелания делегировать полномочия являются: отсутствие доверия к подчиненным и мнение «я сделаю это лучше». В свою очередь и подчиненные уклоняются от делегирования по причине боязни критики за совершенные ошибки, отсутствия информации и ресурсов, а также по причине отсутствия дополнительных стимулов при принятии большей ответственности. В компании чрезмерно развита система взаимодействия по вертикали.

В существующей системе управления отдел маркетинга подчиняется напрямую генеральному директору и не подчиняется департаментам сбыта, и как следствие, недостаток координации между этими службами.

В компании существуют проблемы и в кадровой политике, а именно проблема отсутствия работающей системы подготовки, переподготовки, обучения и повышения квалификации кадров. Необходимо ввести в штатное расписание компании менеджера по персоналу, который бы отвечал за подбор квалифицированных кадров. На сегодняшний день это общая задача, подбором персонала занимаются заинтересованные в этом структурные подразделения в лице их руководителей. Текучка кадров существует по причине отсутствия дополнительных стимулов, компенсаций за переработку.

Отсутствие стимулов порождает отсутствие инициативы и как следствие отсутствие заинтересованности в достижении поставленных целей и задач в развитии компании в целом.

Значимую роль в этом играет существующая система мотивации, в компании отсутствует понятие квартальной и годовой премии при достижении определенных показателей за год; у менеджеров по продажам сбытовых департаментов нет заинтересованности в развитии клиентской базы, поскольку они работают не на процент от продаж или получения денежных средств, а исходя из выставляемых планов на месяц, т.е. у менеджеров по продажам конечная цель – выполнение плана в конкретном месяце, поскольку вознаграждений за подписание контрактов с новыми контрагентами нет, а соответственно нет и желаний в развитии. Отсутствует система поощрения менеджеров в большей реализации продукции.

Рассмотрение существующей системы управления ООО "Рингтон" будет неполным, если не дать ей некую количественную оценку, т.е. попытаться оценить эффективность организационной системы управления. Существует множество показателей эффективности функционирования организационных систем управления, но в качестве наиболее важных при исследовании системы управления менеджментом можно выделить следующие: коэффициент управляемости, коэффициент уровня механизации и автоматизации труда работников аппарата управления, коэффициент экономической эффективности управленческой деятельности, коэффициент результативности управления производством и реализацией продукции, экономическая результативность, Производительность труда.

В качестве показателей эффективности системы управления можно использовать следующие:

1. Коэффициент управляемости, характеризующий степень средней загруженности каждого руководителя с учетом нормы управляемости (по количеству подчиненных), рассчитывается по формуле:

$$K_{yn} = \frac{1}{Z} \times \left(\sum_{1}^m \frac{H\phi}{Hн} \right) \quad (1)$$

z - число уровней управления;

m – число руководителей данного уровня управления;

Нф и Нн – фактическое и нормативное число работников, приходящееся в среднем на одного руководителя данного уровня управления.

Норматив $K_{уп} = 0,5-1$.

$$K_{уп} = 1/3 (1+0,77+0,51)=0,76$$

Таким образом, рассчитанный коэффициент управляемости попадает в рамки нормативов, что свидетельствует об удовлетворительной степени средней загруженности каждого руководителя.

2. Коэффициент экономической эффективности управленческой деятельности $Kэ$ рассчитывается как отношение прибыли $П$ к численности аппарата управления $Ч_{ау}$ по формуле:

(2)

$$Kэ = \frac{П}{Ч_{ау}}$$

$$Kэ=112348/17=6608,71$$

Данный коэффициент отражает сумму прибыли от реализации продукции в расчете на 1 работника аппарата управления, тыс.руб.

3. Коэффициент результативности управления производством и реализацией продукции $Kэу$ показывает – отношение объема реализации продукции V к численности аппарата управления $Ч_{ау}$, определяется по формуле:

(3)

$$Kэу = \frac{V}{Ч_{ау}}$$

$$Kэу=1421804/17=83635,53$$

Данный коэффициент отражает объем товарооборота в расчете на 1 работника аппарата управления, тыс.руб.

4. Коэффициент экономичности труда работника аппарата управления $Kзу$ рассчитывается по формуле:

(4)

$$Kзу = \frac{З_{ау}}{З_{пр}}$$

$З_{ау}$ – общая сумма затрат на управление;

$З_{пр}$ – общая сумма затрат на производство и реализацию продукции за год.

$$K_{зу}=18080/623232=0,029$$

Данный коэффициент отражает долю затрат на содержание аппарата управления за год к общим затратам (издержкам обращения) за год, т.е. 2,9%.

На основе анализа состояния управления на предприятии данная система показателей позволяет определить основные направления совершенствования систем управления.

Исходя из проведенного анализа эффективности системы управления, можно сделать следующие выводы. Аппарат управления либо несколько раздут, и низший уровень управления должен быть упразднен (старшие и категорийные менеджеры), либо штат не полностью укомплектован, и необходимо дополнить штат департамента внутренней и внешней логистики, сбытовые департаменты, а в последствии при решении вопроса нормального функционирования отдела маркетинга и менеджерами по маркетингу и PR-менеджерами.

Экономическая результативность деятельности и рассчитанная ранее рентабельность реализации товаров нормальны. Но дать качественную оценку этим показателям сложно, поскольку учредители заинтересованы и хотели бы видеть несколько большие темпы роста экономических показателей компании.

Стоит отметить и тот факт, что доля затрат на содержание аппарата управления за год в сравнении с общими затратами (издержками обращения) незначительна. Заработная плата в аппарате управления в рамках средней, также отсутствует система поощрения, и как следствие, нежелание проявлять инициативу в развитии своих структурных подразделений, в улучшении и повышении качества работы и производительности труда. Система мотивации требует проработки и преобразования.

2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ООО "РИНГТОН"

2.1 Общая оценка баланса ООО "Рингтон"

Согласно действующим нормативным документам баланс составляется в оценке нетто. Итог баланса дает ориентировочную оценку суммы средств, находящихся в распоряжении предприятия. Эта оценка является учетной и не отражает реальной суммы денежных средств, которую можно выручить за имущество, например в случае ликвидации предприятия. Как правило, «цена» активов определяется рыночной конъюнктурой и может отклоняться в любую сторону от учетной, особенно в период инфляции.

Анализировать финансовое состояние по балансу довольно трудно и неэффективно из-за слишком большого количества оценочных показателей, не позволяющих выделить главные тенденции финансового состояния предприятия. Поэтому рекомендуется исследовать структуру и динамику финансового состояния предприятия при помощи сравнительного аналитического баланса (укрупненного баланса), который получается из исходного баланса путем уплотнения отдельных статей и дополнения его показателями структуры, а также расчетами динамики.

Под укрупненным балансом понимается расчетный баланс, в котором:

- отдельные статьи, близкие по экономическому содержанию могут суммироваться;

- отдельные статьи, в нем не представлены, в силу отсутствия значений по этим статьям в реальном бухгалтерском балансе.

Таким образом, укрупненный баланс необходим для проведения экономического анализа.

Горизонтальный анализ заключается в построении одной или нескольких аналитических таблиц, в которых абсолютные балансовые показатели дополняются относительными темпами роста (снижения). Обычно берут базисные темпы роста за несколько периодов.

Ценность результатов горизонтального анализа существенно снижается в условиях инфляции, но эти данные можно использовать при межхозяйственных сравнениях. Цель горизонтального анализа состоит в том, чтобы выявить абсолютные и относительные изменения величин различных статей баланса за определенный период, дать оценку этим изменениям.

Таблица 2.2 – Укрупненный баланс ООО "Рингтон" (тыс.руб.)

Статьи	На начало периода	На конец периода	Статьи	На начало периода	На конец периода
Внеоборотные активы	38210	55593	Капитал и резервы	339598	397860
1. Нематериальные активы	1474	1305	1. Уставной капитал	609	609
2. Основные средства	36480	54022	2. Добавочный капитал	105708	105708
3. Долгосрочные финансовые вложения	256	266	3. Резервный капитал	38	152
Оборотные активы	552673	619615	4. Прибыль нераспределенная	233243	291391
1. Запасы	288854	330316	Долгосрочные займы и кредиты	221	318
2. Дебиторская задолженность	122907	139963	Краткосрочные обязательства	251064	277030
3. Краткосрочные финансовые вложения	54587	48777	1. Кредиторская задолженность	232781	246647
4. Денежные средства	86325	100559	по поставщикам	191617	122283
Итого актив	590883	675208	бюджету	24931	24315
			работникам	13585	17745
			прочее	2648	82304
			2. Займы и кредиты		
			3. Доходы будущих периодов	13793	26705
			4. прочее	4490	3678
			Итого пассив	590883	675208

Горизонтальный анализ – это анализ динамики, статей и разделов укрупненного баланса. Оценка динамики происходит с помощью абсолютных (абсолютное отклонение) и относительных показателей (темпы роста, темпы прироста). Горизонтальный анализ нужен для сравнения динамики развития отдельных статей и разделов между собой, а также в сравнении объемными показателями деятельности.

На основании приведенных в таблице 2.3 расчетов можно сделать следующие выводы. Общая сумма актива баланса приросла на 84325 тыс.руб. или на 14,27%. Данный прирост соответствует изменению товарооборота предприятия в отчетном году на 7,01% (с 1328651 тыс.руб. до 1421804 тыс.руб. в отчетном году), что указывает на эффективное использование вложений и получение адекватного результата хозяйствования.

Таблица 2.3 – Горизонтальный анализ актива баланса (тыс.руб.)

Статьи	На начало периода	На конец периода	Отклонение	
			тыс.руб.	в %
Внеоборотные активы	38210	55593	17383	45,49
1. Нематериальные активы	1474	1305	-169	-11,47
2. Основные средства	36480	54022	17542	48,09
3. Долгосрочные финансовые вложения	256	266	10	3,91
Оборотные активы	552673	619615	66942	12,11
1. Запасы	288854	330316	41462	14,35
2. Дебиторская задолженность	122907	139963	17056	13,88
3. Краткосрочные финансовые вложения	54587	48777	-5810	-10,64
4. Денежные средства	86325	100559	14234	16,49
Итого актив	590883	675208	84325	14,27

Капитал предприятия главным образом возрос за счет основных средств (17542 тыс.руб. или 48,09%). Таким образом, выявлена положительная тенденция, заключающаяся в укреплении экономического потенциала предприятия за счет расширения материально-технической базы предприятия.

Рассмотрим горизонтальный анализ пассива баланса (таблица 2.4). Анализ пассива баланса показал, что все основные разделы пассива, за исключением кредиторской задолженности росли достаточно сбалансировано, что свидетельствует об отсутствии существенных изменений в хозяйственной деятельности предприятия. Необходимо отметить в качестве положительной тенденции, наращивание резервного капитала. В то же время, наблюдаются значительные колебания по отдельным статьям кредиторской задолженности, особенно значительный рост кредиторской задолженности перед прочими кредиторами. Происходит погашение кредиторской задолженности по бюджету и поставщикам и ее накопление перед прочими кредиторами.

Таблица 2.4 – Горизонтальный анализ пассива баланса (тыс.руб.)

Статьи	На начало периода	На конец периода	Отклонение	
			тыс.руб.	в %
Капитал и резервы	339598	397860	58262	17,16
1.Уставной капитал	609	609	0	0,00
2.Добавочный капитал	105708	105708	0	0,00
3.Резервный капитал	38	152	114	300,00
4.Прибыль нераспределенная	233243	291391	58148	24,93
Долгосрочные займы и кредиты	221	318	97	43,89
Краткосрочные обязательства	251064	277030	25966	10,34
1.Кредиторская задолженность	232781	246647	13866	5,96
по поставщикам	191617	122283	-69334	-36,18
бюджету	24931	24315	-616	-2,47
работникам	13585	17745	4160	30,62
прочее	2648	82304	79656	3008,16
2.Займы и кредиты				
3. Доходы будущих периодов	13793	26705	12912	93,61
4. прочее	4490	3678	-812	-18,08
Итого пассив	590883	675208	84325	14,27

Большое значение для оценки финансового состояния имеет и вертикальный (структурный) анализ актива и пассива баланса, который дает представление финансового отчета в виде относительных показателей. Цель вертикального анализа заключается в расчете удельного веса отдельных статей в итоге баланса и оценке его изменений. С помощью вертикального анализа можно проводить межхозяйственные сравнения предприятий, а относительные показатели сглаживают негативное влияние инфляционных процессов.

Анализ структуры актива баланса указывает на то, что данное предприятие является типичным торговым предприятием, поскольку наибольший удельный вес в структуре актива занимают оборотные средства (на начало года 93,53%, на конец года 91,77%). В составе оборотных средств наибольшее значение имеют запасы, но по данной статье не наблюдается значительных колебаний.

Необходимо отметить, что более 20% удельного веса по отношению к итогу актива приходится на дебиторскую задолженность. Это является отрицательным фактором и характеризует слабую финансовую политику предприятия.

Значительный удельный вес приходится и на денежные средства (14,89% на конец года по отношению к итогу актива), что указывает на имеющуюся возможность у предприятия срочного погашения задолженности перед контрагентами.

Таблица 2.5 – Вертикальный анализ актива баланса (тыс.руб.)

Статьи	На начало периода	На конец периода	Удельный вес, в % к итогу		Изменение удельного веса, %
			на начало периода	на конец периода	
Внеоборотные активы	38210	55593	6,47	8,23	1,76
1. Нематериальные активы	1474	1305	0,25	0,19	-0,06
2. Основные средства	36480	54022	6,17	8,00	1,83
3. Долгосрочные финансовые вложения	256	266	0,04	0,04	0,00
Оборотные активы	552673	619615	93,53	91,77	
1. Запасы	288854	330316	48,89	48,92	0,04

Окончание таблицы 2.5

2.Дебиторская задолженность	122907	139963	20,80	20,73	-0,07
3.Краткосрочные финансовые вложения	54587	48777	9,24	7,22	-2,01
4.Денежные средства	86325	100559	14,61	14,89	0,28
Итого актив	590883	675208	100,00	100,00	0,0

Учитывая незначительные изменения в структуре актива баланса можно считать, что за рассматриваемый период не произошло существенных сдвигов в хозяйственно-финансовой деятельности предприятия.

Основной статьей пассива баланса является капитал и резервы, они занимают на конец года 58, 92% к итогу пассива, при этом краткосрочные обязательства – 41,03% к итогу пассива. Таким образом, можно говорить о сбалансированной схеме формирования средств предприятия. Но всегда необходимо помнить о рисках, которые повышаются в условиях нестабильной экономической ситуации, когда может быть нарушен процесс реализации товаров и может возникнуть угроза невозврата кредиторской задолженности. Поэтому необходимо сокращать долю заемных средств и еще в большей степени наращивать собственный капитал.

Таблица 2.6– Вертикальный анализ пассива баланса (тыс.руб.)

Статьи	На начало периода	На конец периода	Удельный вес в % к итогу		Изменение удельного веса, %
			на начало периода	на конец периода	
Капитал и резервы	339598	397860	57,47	58,92	1,45
1.Уставной капитал	609	609	0,10	0,09	-0,01
2.Добавочный капитал	105708	105708	17,89	15,66	-2,23
3.Резервный капитал	38	152	0,01	0,02	0,02

Окончание таблицы 2.6

4. Прибыль нераспределенная	233243	291391	39,47	43,16	3,68
Долгосрочные займы и кредиты	221	318	0,04	0,05	0,01
Краткосрочные обязательства	251064	277030	42,49	41,03	-1,46
1. Кредиторская задолженность	232781	246647	39,40	36,53	-2,87
по поставщикам	191617	122283	32,43	18,11	-14,32
бюджету	24931	24315	4,22	3,60	-0,62
работникам	13585	17745	2,30	2,63	0,33
прочее	2648	82304	0,45	12,19	11,74
2. Займы и кредиты					
3. Доходы будущих периодов	13793	26705	2,33	3,96	1,62
4. прочее	4490	3678	0,76	0,54	-0,22
Итого пассив	590883	675208	100,00	100,00	0,0

Финансовая оценка имущественного положения предприятия представлена в активе баланса. Показатели этого блока позволяют получить представление о размерах предприятия, величине средств, находящихся под его контролем, и структуре активов. Наиболее информативными являются следующие показатели.

Стоимость чистых активов предприятия. Под чистыми активами понимается стоимостная оценка имущества организации после формального или фактического удовлетворения всех требований третьих лиц. В первом случае расчет ведется по балансовым оценкам, т.е. по данным отчетного баланса, во втором – по рыночным оценкам. Величина чистых активов – весьма субъективная оценка. Эта субъективность обусловлена следующими обстоятельствами: а) если расчет ведется по отчетному балансу, то величина чистых активов, как правило, занижена из-за использования в балансе исторических цен, т.е. оценок по себестоимости, которые в подавляющем большинстве случаев ниже текущих рыночных цен многих активов; б) если речь идет о ликвидационном балансе, то условность расчета данного индикатора предопределяется условностью рыночных оценок, используемых при построении баланса. В случае с чистыми активами

речь идет не о характеристике средств предприятия с позиции материально-вещественного их состава, а о некоторой суммовой оценке.

Согласно Гражданскому кодексу РФ для акционерных обществ данный показатель рассчитывается ежегодно, а его значение при определенных условиях может оказывать влияние на величину и структуру источников средств и выплату дивидендов.

$$ЧА = (ВА + (ОА - ЗУ)) - (ДО + (КО - ДБП)),$$

где ВА – внеоборотные активы (итог раздела I актива баланса);

ОА – оборотные активы (итог раздела II актива баланса);

ЗУ – задолженность учредителей по взносам в уставный капитал;

ДО – долгосрочные обязательства;

КО – краткосрочные обязательства;

ДБП – доходы будущих периодов.

$ЧА = (55593 + 619615) - (318 + (277030 - 26705)) = 424565$
тыс.руб.

Полученная разница между величиной активов и суммой задолженности представляет собой чистые активы, являющиеся обеспечением задолженности предприятия перед своими собственниками. Именно на эту сумму ориентировочно могут рассчитывать собственники в случае ликвидации предприятия.

Доля основных средств в валюте баланса рассчитывается отнесением итога раздела I баланса к его валюте. Основные средства представляют собой ядро материально-технической базы предприятия, основной материальный фактор, обуславливающий генерирование прибыли. Этим объясняется значимость аналитической оценки данного актива. Значение показателя существенно варьируется по отраслям; так, в машиностроении доля основных средств в активах существенно выше по сравнению с торговлей или сферой финансовых услуг.

Из произведенных расчетов выявлено, что доля основных средств в валюте баланса на начало периода составляет 6,17%, а на конец периода 8%.

Коэффициент износа основных средств ($K_{и}$), характеризует степень изношенности действующих основных средств и определяется путем деления суммы износа основных средств ($I_{з}$) на их первоначальную стоимость ($O_{сп}$). Он может рассчитываться на начало и на конец года:

$$K_{и \text{ кон}} = 20000 / 54022 = 0,37.$$

Таким образом, коэффициент износа основных средств на конец года составляет 0,37.

Доля активной части основных средств в общей сумме основных средств, составляет на начало и конец года соответственно: 45,17% и 59,28%.

Коэффициент обновления основных средств (К обн) представляет собой отношение стоимости вновь поступивших основных средств (ОС пост) за год к стоимости основных средств на конец отчетного года (ОС кг):

$$К \text{ обн} = 17542 / 54022 = 0,32.$$

Таким образом, доля поступивших основных средств в составе всех основных средств на конец года составляет 0,32.

При проведении горизонтального анализа актива баланса выявлена положительная тенденция, заключающаяся в укреплении экономического потенциала предприятия за счет расширения материально-технической базы предприятия. При проведении горизонтального анализа пассива баланса выявлен положительный фактор - наращивание резервного капитала, но в то же время, наблюдаются значительные колебания по отдельным статьям кредиторской задолженности, особенно значительный рост кредиторской задолженности перед прочими кредиторами, происходит погашение кредиторской задолженности по бюджету и поставщикам и ее накапливание перед прочими кредиторами.

Вертикальный анализ актива баланса показал, что за рассматриваемый период не произошло существенных сдвигов в хозяйственно-финансовой деятельности предприятия. Вертикальный анализ пассива баланса показал, что формирование средств предприятия происходит по сбалансированной, не рискованной на данном этапе схеме.

При проведении финансовой оценки имущественного положения предприятия показано, что величина чистых активов составляет 424565 тыс.руб. Доля основных средств в валюте баланса на начало периода составляет 6,17%, а на конец периода 8%, а коэффициент износа на конец периода равен 0,37.

2.2 Оценка финансового положение предприятия

2.2.1 Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия

Платежеспособность предприятия – это наличие у предприятия средств, достаточных для уплаты долгов по всем краткосрочным

обязательствам при одновременном бесперебойном осуществлении процесса производства и реализации продукции.

Предприятие считается платежеспособным, если его общие активы больше, чем долгосрочные и краткосрочные обязательства. Предприятие ликвидно, если его текущие активы больше, чем краткосрочные обязательства. При этом важно учитывать, что для успешного управления финансовой деятельностью предприятия наличные (денежные) средства более важны, чем прибыль. Их отсутствие на счетах в банке в силу объективных особенностей кругооборота средств (несовпадение момента потребности и высвобождения средств) в каждый данный момент может привести к кризисному финансовому состоянию предприятия.

Анализ платежеспособности и ликвидности баланса предприятия осуществляется сравнением средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков. Потребность в анализе ликвидности баланса возникает в условиях рынка в связи с усилением финансовых ограничений и необходимостью оценки кредитоспособности предприятия.

Ликвидность баланса – степень покрытия обязательств предприятия такими активами, срок превращения которых в денежные средства соответствует сроку погашения обязательств.

Для определения ликвидности баланса следует сопоставить итоги приведенных групп по активу и пассиву.

Баланс не является абсолютно ликвидным, т.к. не выполняются 1-е и 4-е условия (наиболее ликвидные активы оказались гораздо меньше наиболее срочных обязательств, а труднореализуемые активы оказались меньше постоянных пассива).

Таблица 2.7 – Анализ ликвидности баланса (тыс.руб.)

Условное обозначение	Степень ликвидности	На начало периода	На конец периода	Условное обозначение	Срочность погашения	На начало периода	На конец периода
A1	Наиболее ликвидные	86325	100559	П1	Наиболее срочные обязательства	232781	246647
A2	Быстро реализуемые активы	54587	48777	П2	Краткосрочные обязательства	18283	30383
A3	Медленно реализуемые активы	411761	470279	П3	Долгосрочные обязательства	221	318
A4	Наименее ликвидные	38210	55593	П4	Постоянные пассивы	339598	397860

На начало периода	На конец периода
A1<П1	A1<П1
A2>П2	A2>П2
A3>П3	A3>П3
A4<П4	A4<П4

В российской практике исчисляют три относительных показателя ликвидности, т.к. степень превращения текущих активов в денежную наличность неодинакова.

1) Коэффициент текущей ликвидности

$K_{т.л.} = \text{Об.А} / \text{Кратк.Обяз.}$

$K_{т.л. \text{ нач.}} = 552673 / 251064 = 2,2.$

$K_{т.л. \text{ кон.}} = 619615 / 277030 = 2,24.$

В западной учетно-аналитической практике критическое нижнее значение $K_{т.л.} = 2$. Таким образом, рассчитанный коэффициент текущей ликвидности соответствует нормативным значениям.

2) Коэффициент быстрой ликвидности

$K_{б.л.} = (\text{Деб.зад.} + \text{Ден.Ср.}) / \text{Кратк.Обяз.}$

$K_{б.л. \text{ нач.}} = 209232 / 251064 = 0,833.$

$K_{б.л. \text{ кон.}} = 240522 / 277030 = 0,87.$

В работах западных аналитиков приводится ориентировочное нижнее значение $K_{б.л.} = 1$. Таким образом, рассчитанный коэффициент быстрой ликвидности не соответствует нормативным значениям.

3) Коэффициент быстрой ликвидности

$K_{абс.л.} = \text{Ден.Ср.} / \text{Кратк.Обяз.}$

$K_{абс.л. \text{ нач.}} = 86325 / 251064 = 0,344.$

$K_{абс.л. \text{ кон.}} = 100559 / 277030 = 0,363.$

Общепризнанных критериальных значений для этого коэффициента нет. Отечественная отчетность показывает, что его значение варьируется от 0,05 до 0,1. Поскольку данный коэффициент отражает какую часть краткосрочной задолженности предприятие может погасить в ближайшее время за счет денежных средств и краткосрочных финансовых вложений, соответственно чем он выше, тем лучше, поскольку денежными средствами будет покрыта большая часть краткосрочной задолженности.

Таким образом, рассчитав три относительных показателя ликвидности, необходимо сделать вывод, что коэффициент быстрой ликвидности не соответствует нормативному значению, хотя они и носят условный характер. Это подтверждает определенную степень риска в деятельности предприятия с точки зрения невозврата долгов и низкого уровня платежеспособности. Однако, имеется тенденция по улучшению значений данных показателей.

Рассмотрим дополнительные показатели ликвидности и платежеспособности.

Для их расчета необходимо определить размер собственных оборотных средств (СОС).

$\text{СОС} = \text{Об.Акт.} - \text{Кратк.Обяз.}$

$\text{COC} = \text{III разд. (Кап. и рез.)} + \text{IV разд. (Долгоср. займы и кред.)} - \text{I разд. (Внеоб. Акт.)}$

$\text{COC нач.} = 339598 - 38210 + 221 = 301609 \text{ тыс. руб.}$

$\text{COC кон.} = 397860 - 55593 + 318 = 342585 \text{ тыс. руб.}$

$\text{COC нач.} = 552673 - 251064 = 301609 \text{ тыс. руб.}$

$\text{COC кон.} = 619615 - 277030 = 342585 \text{ тыс. руб.}$

1) Коэффициент обеспеченности текущей деятельности собственными оборотными средствами

$\text{К обеспеч. тек. деят. COC} = \text{COC} * 100 / \text{Обор. Акт.}$

$\text{К нач.} = 301609 * 100 / 552673 = 54,57\%$

$\text{К кон.} = 342585 * 100 / 619615 = 55,29\%$

Отечественная практика показывает, что его значение должно быть более 10%.

2) Коэффициент маневренности

$\text{К маневр.} = \text{Ден. Ср.} / \text{COC}$

$\text{К маневр. нач.} = 86325 / 301609 = 0,28.$

$\text{К маневр. кон.} = 100559 / 342585 = 0,29.$

3) Доля собственных оборотных средств в покрытии товарных запасов

$\text{К доля COC в покр. зап.} = \text{COC} / \text{TЗ}$

$\text{К нач.} = 301609 / 288854 = 1,04.$

$\text{К кон.} = 342585 / 330316 = 1,03.$

Показатель должен быть равен не менее 0,5, условие выполняется.

2.2.2 Характеристика финансовой устойчивости предприятия

Финансовая устойчивость предприятия - это такое состояние его финансовых ресурсов, их распределение и использование, которое обеспечивает развитие предприятия на основе роста прибыли и капитала при сохранении платеже- и кредитоспособности в условиях допустимого уровня риска.

В условиях рыночной экономики весьма важное значение приобретает финансовая независимость предприятия от внешних заемных источников. Запас источников собственных средств – это запас финансовой устойчивости предприятия при том условии, что его собственные средства превышают заемные.

Устойчивость финансового состояния предприятия характеризуется системой финансовых коэффициентов. Они рассчитываются как соотношение абсолютных показателей актива и пассива баланса. Анализ финансовых коэффициентов заключается в

сравнении их значений с базисными величинами, а также в изучении их динамики за отчетный период.

Рассмотрим абсолютные показатели финансовой устойчивости. Для этого необходимо рассчитать нормальные источники финансирования запасов (НИФЗ), а после чего необходимо произвести сравнение оборотных активов с собственными оборотными средствами и нормальными источниками финансирования запасов (НИФЗ).

$НИФЗ = СОС + \text{Кредиты под товар} + \text{Кредиторская зад-сть поставщ.}$

$НИФЗ \text{ нач.} = 301609 + 0 + 191617 = 493226 \text{ тыс.руб.}$

$НИФЗ \text{ кон.} = 342585 + 0 + 122283 = 464868 \text{ тыс.руб.}$

Существует три типа финансовой устойчивости. Тип финансовой устойчивости конкретного предприятия определяется исходя из выполнения или невыполнения следующих условий.

I. Абсолютная финансовая устойчивость.

$Об.Акт. < СОС$

II. Нормальная финансовая устойчивость.

$СОС < Об.Акт. < НИФЗ$

III. Неустойчивое финансовое положение.

$Об.Акт. > НИФЗ$

Таблица 2.8 - Показатели, характеризующие финансовую устойчивость предприятия (тыс.руб.)

Показатели	на начало года	на конец года
Оборотные активы	552673	619615
Собственные оборотные средства	301609	342585
Нормальные источники финансирования запасов	493226	464868

Исходя из представленной таблицы и произведенных сравнений, необходимо заключить, что данное предприятие относится к III типу – предприятие с неустойчивым финансовым положением.

Рассмотрим относительные показатели финансовой устойчивости.

1. Коэффициент концентрации собственного капитала, характеризует долю собственности владельцев предприятия в общей сумме средств, авансированных в его деятельность.

$$K_{\text{кск}} = \text{СК} / \text{Всего Пассив}$$

$$K_{\text{кск нач.}} = 353391 / 590883 = 0,59.$$

$$K_{\text{кск кон.}} = 424565 / 675208 = 0,63.$$

Чем выше значение этого коэффициента, тем более стабильно и независимо от внешних кредиторов предприятие; нормальное его значение 0,5.

2. Коэффициент финансовой зависимости, характеризует структуру долгосрочных источников финансирования.

$$K_{\text{фз}} = \text{Всего Пассив} / \text{СК}$$

$$K_{\text{фз нач.}} = 590883 / 353391 = 1,67.$$

$$K_{\text{фз кон.}} = 675208 / 424565 = 1,59.$$

Рост коэффициента $K_{\text{фз}}$ является негативной тенденцией: с позиции долгосрочной перспективы предприятие все сильнее зависит от внешних инвесторов. В нашем случае, происходит снижение данного коэффициента, что является положительной тенденцией.

3. Коэффициент финансовой независимости (доля собственного капитала в сумме долгосрочных источников финансирования), также характеризует структуру долгосрочных источников финансирования.

$K_{\text{доля СК в } \Sigma \text{ долгоср.ист.фин.}} = \text{СК} * 100\% / (\text{СК} + \text{Долгоср.займы})$

$$K_{\text{нач.}} = 353391 * 100 / (353391 + 221) = 99,94\%.$$

$$K_{\text{кон.}} = 424565 * 100 / (424565 + 318) = 99,92\%.$$

Нижний предел данного показателя – 60%.

4. Коэффициент маневренности собственного капитала, показывает какая часть собственного капитала используется для финансирования текущей деятельности, а какая капитализирована.

$$K_{\text{маневр.}} = \text{СОС} / \text{СК}$$

$$K_{\text{ман. ск нач.}} = 301609 / 353391 = 0,85.$$

$$K_{\text{ман. ск кон.}} = 342585 / 424565 = 0,81.$$

Рекомендуемое значение – 0,5.

5. Уровень финансового левериджа. Этот коэффициент считается одной из основных характеристик финансовой устойчивости предприятия. Экономическая интерпретация показателя: сколько рублей заемного капитала приходится на один рубль собственных средств.

$$K_{\text{фин.левер.}} = \text{Долгоср.займы} / \text{СК}$$

$$K \text{ нач.} = 221 / 353391 = 0,00062.$$

$$K \text{ кон.} = 318 / 424565 = 0,00075.$$

Чем выше значение финансового левеиджа, тем выше риск, ассоциируемый с данной компанией, и ниже ее резервный заемный потенциал.

6. Коэффициент финансовой устойчивости.

$$K \text{ ф.у.} = (\text{СК} + \text{Долгоср.кред.}) / \text{Всего Пассив}$$

$$K \text{ нач.} = (353391 + 221) / 590883 = 0,59.$$

$$K \text{ кон.} = (424565 + 318) / 675208 = 0,63.$$

Нормальное рекомендуемое значение 0,6. Рост показателя в динамике свидетельствует о повышении финансовой устойчивости предприятия.

7. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств, показывает, какую долю занимают заемные средства в собственном капитале.

$$K \text{ з.с.} = 3С / \text{СК} = (\text{Долгоср.займы и кред.} + \text{Кредит.зад.}) / \text{СК} = \\ = (\text{Всего Пассив} - \text{СК}) / \text{СК}$$

$$K \text{ з.с. нач.} = (590883 - 353391) / 353391 = 0,67.$$

$$K \text{ з.с. кон.} = (675208 - 424565) / 424565 = 0,59.$$

Нормальное его значение меньше или равно 1. Высокое значение коэффициента (больше 1) свидетельствует о высоком уровне риска.

8. Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами.

$$K \text{ об.зап.} = \text{СОС} / \text{ТЗ}$$

$$K \text{ об.зап. нач.} = 301609 / 288854 = 1,04.$$

$$K \text{ об.зап. кон.} = 342585 / 330316 = 1,03.$$

Рекомендуемое нижнее значение – 0,5.

Таким образом, на основании произведенных расчетов финансовой устойчивости по абсолютным и относительным показателям, нельзя сделать однозначного вывода о данном предприятии. Поскольку при расчете абсолютных показателей, было установлено, что предприятие характеризуется неустойчивым финансовым положением. Расчет относительных показателей финансовой устойчивости показал, что данное предприятие характеризуется нормальной финансовой устойчивостью.

2.2.3 Оценка деловой активности предприятия

В контексте управления финансово-хозяйственной деятельностью предприятия термин «деловая активность» понимается

как эффективная текущая производственная и коммерческая деятельность. Количественная оценка и анализ внутрифирменной эффективности могут быть сделаны по следующим направлениям: оценка степени выполнения плана, установленного вышестоящей организацией или самостоятельно, по основным показателям и анализ отклонений; оценка динамичности развития фирмы; оценка уровня эффективности использования ресурсов фирмы.

1. Оценка приемлемых темпов роста, (т.е. наращивания объемов финансово-хозяйственной деятельности).

Рассмотрим, выполняются ли на данном предприятии оптимальные экономические соотношения:

$$100\% < \text{Тр совокуп.кап.} < \text{Тр рто} < \text{Тр прибыли}$$

$$\text{Тр совокуп.кап.} = 675208 / 590883 = 1,14$$

$$\text{Тр рто} = 1328651 / 1421804 = 0,93$$

$$\text{Тр прибыли} = 100596 / 112348 = 0,89$$

Таким образом, получено следующее соотношение:

$$100\% < 1,14 > 0,93 > 0,89$$

Таким образом, на основании рассчитанных соотношений, можно сделать вывод о том, что на данном предприятии не выполняются оптимальные экономические соотношения. Это происходит вследствие того, что на каждый рубль вложенных средств, предприятие не получает адекватной отдачи, выраженной в результатах хозяйственной деятельности (розничный товарооборот и прибыль).

2. Анализ выполнения плана по основным показателям хозяйственной деятельности.

Из приведенной ниже таблицы с расчетными данными выполнения плана по итогам 2016 года, видно, что план по товарообороту выполнен на 89,18%, по прибыли от продаж – 89,67%. Планировалось сократить издержки обращения в 2016 году, из таблицы видно, что перерасход по данному показателю составляет 7,84%.

Таблица 2.9 – Анализ выполнения плана предприятием

Показатели	План на 2016г., тыс.руб.	Фактическое выполнение плана, тыс.руб.	Выполнение, %
Оборот организации	1594381,20	1421804,00	89,18
Издержки обращения	577915,80	623232,00	-7,84

Окончание таблицы 2.9

Прибыль от продажи	201942,00	181075,00	89,67
--------------------	-----------	-----------	-------

3. Оценка уровня эффективности использования различных видов ресурсов.

Таблица 2.10 – Анализ эффективности использования ресурсов (коэффициенты деловой активности)

№	Наименование показателя	Прошлый год	Отчетный год	Абсолютное отклонение
1	2	3	4	5
1	Оборот организации по розничным ценам, тыс.руб.	1328651	1421804	93153
2	Оборот организации по покупным ценам, тыс.руб.	609970	617497	7527
3	Среднегодовая стоимость оборотных активов, всего, тыс.руб.	515674	586144	70470
3.1	в т.ч. товарных запасов	276754	309585	32831
3.2	в т.ч. дебиторская задолженность	114978	131435	16457
3.3	в т.ч. краткосрочные финансовые вложения	42557	51682	9125
3.4	в т.ч. денежные средства	81385	93442	12057
4	Среднегодовая стоимость собственного капитала, тыс.руб.	312821	388978	76157
5	Среднегодовая стоимость кредиторской задолженности, тыс.руб.	218524	239714	21190
6	Чистая прибыль, тыс.руб.	100596	112348	11752

Продолжение таблицы 2.10

7	Оборачиваемость оборотных активов, число оборотов	1,18	1,05	-0,13
8	Продолжительность одного оборота оборотных активов, дней	304,35	341,72	37,37
9	Оборачиваемость товарных запасов, число оборотов	2,20	1,99	-0,21
10	Продолжительность одного оборота товарных запасов, дней	163,34	180,49	17,15
11	Оборачиваемость дебиторской задолженности, число оборотов	5,31	4,70	-0,61
12	Продолжительность одного оборота дебиторской задолженности, дней	67,86	76,63	8,77
13	Оборачиваемость денежных средств, число оборотов	7,49	6,61	-0,89
14	Продолжительность одного оборота денежных средств, дней	48,03	54,48	6,44
15	Оборачиваемость краткосрочных финансовых вложений, число оборотов	14,33	11,95	-2,39
16	Продолжительность одного оборота краткосрочных финансовых вложений, дней	25,12	30,13	5,01

Окончание таблицы 2.10

17	Оборачиваемость собственного капитала, число оборотов	4,25	3,66	-0,59
18	Продолжительность одного оборота собственного капитала, дней	84,76	98,49	13,73
19	Оборачиваемость кредиторской задолженности, число оборотов	2,79	2,58	-0,22
20	Продолжительность одного оборота кредиторской задолженности, дней	128,97	139,75	10,78
21	Коэффициент загрузки (закрепления оборотных активов)	0,39	0,41	0,02
22	Рентабельность оборотных активов, %	19,51	19,17	-0,34
23	Продолжительность операционного цикла, дней	231,20	257,11	25,92
24	Продолжительность финансового цикла, дней	102,23	117,36	15,14

Эффективность использования оборотных активов ухудшилась на 0,13 оборотов. По всем видам используемых ресурсов наблюдается замедление их оборачиваемости; из полученных данных можно сделать вывод, что в сравнении с прошлым годом наблюдается общая тенденция ухудшения отдачи ресурсного потенциала предприятия, т.е. отдача результатов деятельности ниже, чем прирост ресурсов.

Несмотря на увеличение суммы прибыли и среднегодовой стоимости оборотных средств, наблюдается снижение рентабельности оборотных средств с 19,51% в прошлом году до 19,17% в отчетном.

В отчетном периоде за счет замедления оборачиваемости товарных запасов и дебиторской задолженности, продолжительность операционного цикла увеличилась, что свидетельствует об увеличении периода, в течение которого оборотные средства были вложены в товарные запасы. За счет увеличения операционного цикла финансовый цикл также увеличился, т.е. отток из оборота денежных средств увеличился. Одновременно увеличился и приток денежных средств за счет замедления оборачиваемости кредиторской задолженности на 10,78 дней (это негативный фактор, поскольку, скорее всего это свидетельствует о нарушении платежной дисциплины). Совокупное влияние этих факторов, оказавших воздействие на продолжительность финансового цикла, обусловило его увеличение на 15,14 дней, что свидетельствует об ухудшении использования оборотных средств.

3 ОЦЕНКА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРЕДПРИЯТИЯ И ПЕРСПЕКТИВ ЕГО РАЗВИТИЯ

Под оценкой финансовых результатов понимается анализ прибыли и рентабельности хозяйственной деятельности предприятия.

Конкретное представление о количественном влиянии на прибыль показателей, ее формирующих, дает факторный анализ прибыли. Сумма прибыли зависит от объема товарооборота, т.е. физической массы реализованных товаров, и фактора цен, среднего уровня валового дохода и издержек обращения, прочих доходов и расходов. При этом прибыль изменяется в том же направлении, что и товарооборот, валовой доход, прочие доходы, и в направлении, обратном изменению издержек обращения, прочих расходов и налога на прибыль. Расчет выполнен на основе данных таблицы 2.1.

Таблица 3.12– Влияние факторов на динамику прибыли предприятия

№	Факторы	Сумма, тыс.руб.
1	Изменение общего объема товарооборота в действующих ценах	11798,62
2	Изменение уровня валового дохода	35238,58
3	Изменение уровня издержек обращения	34247,21
4	Изменение прочих доходов	-12459,00
5	Изменение прочих расходов	-14432,00
6	Изменение суммы текущего налога на прибыль	3484,00
7	Прочие изменения после налогообложения	-473,00
8	Совокупное влияние факторов на чистую прибыль предприятия	11752,00

Положительное влияние на сумму прибыли от реализации товаров оказало изменение товарооборота и уровня валового дохода. Воздействие этих двух факторов увеличило прибыль на 47037,21 тыс.руб. Однако рост уровня издержек обращения на 2,41% к товарообороту привел к потере прибыли в сумме 34247,21 тыс.руб. В целом за счет этих факторов сумма прибыли от реализации возросла на 12790 тыс.руб. (47037,21-34247,21). Чистая прибыль предприятия

складывалась под влиянием прочих доходов и расходов, а также текущего налога на прибыль и прочих изменений после налогообложения. При этом за счет уменьшения прочих доходов и увеличения налоговых платежей сумма чистой прибыли сократилась на 15943 тыс.руб. (-12459-3484), но это отрицательное влияние было несколько сглажено сокращением прочих расходов на 14432 тыс.руб. и прочих изменений на 473 тыс.руб. Таким образом, совокупное влияние всех перечисленных факторов на величину чистой прибыли обеспечило ее прирост в отчетном году по сравнению с прошлым годом на 11752 тыс.руб. (12790 + (-12459) – 3484 – (-14432) – (-473)).

Результативность работы фирмы можно оценить с помощью показателей рентабельности. Показатели рентабельности представляют собой относительный показатель как сопоставление одного из показателей прибыли с некоторой базой, характеризующей предприятие с одной из двух сторон – либо ресурсы, либо совокупный доход в виде выручки, полученной от контрагентов в ходе текущей деятельности. Поэтому известны две группы показателей рентабельности: рентабельность инвестиций (капитала) и рентабельность продаж.

Возможны различные алгоритмы исчисления коэффициентов рентабельности продаж, в зависимости от того, какой из показателей прибыли заложен в основу расчетов, однако чаще всего используется валовая, операционная (прибыль до вычета процентов и налогов) или чистая прибыль. Соответственно рассчитывают три показателя рентабельности продаж: валовая рентабельность реализованной продукции:

$$GPM = 181075 * 100 / 1421804 = 12,74\%.$$

Операционная рентабельность реализованной продукции:

$$OPM = 154720 * 100 / 1421804 = 10,88\%.$$

Чистая рентабельность реализованной продукции:

$$NPM = 112348 * 100 / 1421804 = 7,90\%.$$

С помощью показателя прибыли до вычета процентов и налогов можно сделать оценку общеэкономической эффективности использования совокупных ресурсов коммерческой организации посредством расчета аналитического коэффициента, называемого условно коэффициентом генерирования доходов:

$$R = \text{Пр} / \text{Совокуп.кап.}$$

$$R = 181075 / 675208 = 0,27 \text{ руб.}$$

Полученный коэффициент показывает, сколько рублей операционной прибыли приходится на один рубль, вложенный в активы данной компании. По сути, это одна из характеристик

ресурсоотдачи, но не через объем реализации, а посредством операционной прибыли.

Рентабельность основных средств, характеризует величину прибыли (прибыли от реализации, чистой прибыли), приходящуюся на 1 руб. основных средств. Произведем расчет по величине прибыли от реализации. Среднегодовая стоимость основных средств в прошлом году – 33518 тыс.руб., в отчетном году – 45251 тыс.руб.

$$R = \text{Пр} / \text{ОС}.$$

$$R \text{ пр.г.} = 168285 / 33518 = 5,02 \text{ руб.}$$

$$R \text{ отч.г.} = 181075 / 45251 = 4,00 \text{ руб.}$$

В прошлом году на 1 руб. вложенных основных средств предприятие получило 5,02 руб. прибыли, а в отчетном году – 4 руб. прибыли, т.е. на 1,02 руб. или на 20,32% меньше, что является отрицательным фактором в деятельности предприятия.

Рентабельность собственного капитала рассчитывается по формуле:

$$\text{ROE} = \text{Пр} * 100\% / \text{СК}$$

На уровень рентабельности собственного капитала оказывают влияние следующие факторы: рентабельность продаж, эффективность использования ресурсов, структура капитала (коэффициент финансовой зависимости). Взаимосвязь уровня рентабельности собственного капитала с перечисленными факторами может быть выражена с помощью модели Дюпона:

$$\text{ROE} = \text{Пр} * 100\% / \text{СК} = (\text{Пр} * 100\% / \text{РТО}) * (\text{РТО} / \text{Акт}) * (\text{Акт} / \text{СК}).$$

Степень влияния отдельных факторов на уровень рентабельности собственного капитала предприятия можно установить, используя методику факторного анализа.

$$\text{Пр} * 100\% / \text{РТО} = \text{П1}$$

$$\text{РТО} / \text{Акт} = \text{П2}$$

$$\text{Акт} / \text{СК} = \text{П3}$$

$$\text{ROE} = \text{П1} * \text{П2} * \text{П3}$$

Таблица 3.13– Анализ рентабельности собственного капитала предприятия

№	Наименование показателя	Прошлый год	Отчетный год	
1	Розничный товарооборот, тыс.руб.	1328651	1421804	
2	Чистая прибыль, тыс.руб.	100596	112348	

Окончание таблицы 3.13

3	Рентабельность продаж, %	7,57	7,90	П1
4	Среднегодовая стоимость активов, тыс.руб.	557863,00	633045,50	
5	Ресурсоотдача	2,38	2,25	П2
6	Среднегодовая стоимость собственного капитала, тыс.руб.	312821	388978	
7	Коэффициент финансовой зависимости	1,78	1,63	П3
8	Рентабельность собственного капитала, %	32,16	28,88	

$$R_{\text{пр.г.}} = П1_{\text{пр.}} * П2_{\text{пр.}} * П3_{\text{пр.}} = 7,57 * 2,38 * 1,78 = 32,16$$

$$R' = П1_{\text{отч.}} * П2_{\text{пр.}} * П3_{\text{пр.}} = 7,90 * 2,38 * 1,78 = 33,56$$

$$R'' = П1_{\text{отч.}} * П2_{\text{отч.}} * П3_{\text{пр.}} = 7,90 * 2,25 * 1,78 = 31,65$$

$$R_{\text{отч.г.}} = П1_{\text{отч.}} * П2_{\text{отч.}} * П3_{\text{отч.}} = 7,90 * 2,25 * 1,63 = 28,88$$

$$\text{Влияние П1} = 33,56 - 32,16 = 1,40$$

$$\text{Влияние П2} = 31,65 - 33,56 = -1,91$$

$$\text{Влияние П3} = 28,88 - 31,65 = -2,77$$

$$1,40 + (-1,91) + (-2,77) = -3,28$$

$$R_{\text{отч.г.}} - R_{\text{пр.г.}} = 28,88 - 32,16 = -3,28$$

Данные таблицы 3.13 и произведенных расчетов показывают, что рентабельность собственного капитала в отчетном году по сравнению с прошлым понизилась на 3,28 пункта и составила 28,88% в результате воздействия следующих факторов. Увеличение рентабельности хозяйственной деятельности привело к росту рентабельности собственного капитала на 1,4 пункта. За счет снижения эффективности использования ресурсов рентабельность собственного капитала снизилась на 1,91 пункт. За счет изменения структуры капитала, характеризуемой коэффициентом финансовой зависимости, рентабельность собственного капитала снизилась на 2,77 пункта. Совокупное влияние этих факторов составило -3,28 пункта.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В выпускной квалификационной работе с теоретических позиций изучены основные финансово-экономические показатели и методика оценки финансового состояния предприятий, как основы для принятия управленческих решений. В ходе исследования установлено, что главной целью любого вида финансового анализа является оценка и идентификация внутренних проблем компании для подготовки, обоснования и принятия различных управленческих решений, в том числе в области развития, выхода из кризиса, перехода к процедурам банкротства, покупки-продажи бизнеса или пакета акций, привлечения инвестиций (заемных средств).

В процессе работы была рассмотрена организационно-экономическая характеристика торгового предприятия ООО "Рингтон", проведен анализ основных показателей хозяйственной деятельности в динамике за последние два года, проведен анализ существующих внутренних и внешних проблем предприятия. Исследована существующая система управления, рассмотрены ее основные недостатки, сформулированы узловые проблемы на предприятии. В работе произведена оценка эффективности организационной структуры предприятия. Оборот организации за 2016 год вырос на 7,01% и составил в 1421804 тыс. руб. Учитывая, что инфляция в отчетном году достигла 6,1%, прирост оборота обеспечен в основном за счет роста цен. Необходимо отметить, что ежегодно в компании закладывается прирост товарооборота не менее 20-25%, но данное увеличение товарооборота не достигается. Это происходит по причине того, что компанией не осваиваются новые рынки сбыта, при тех же, имеющихся покупателях увеличивается товарооборот, большая часть общего прироста, которого обеспечивается ежегодным увеличением цен.

Уровень валового дохода увеличился с 54,09% к обороту по прошлому году до 56,57% к обороту в отчетном периоде. Таким образом, наряду с увеличением объема деятельности, предприятие повысило и уровень торговой надбавки.

Уровень текущих расходов вырос в отчетном периоде в сравнении с предыдущим на 2,41% к обороту.

В результате совокупного влияния перечисленных выше показателей, прибыль от продаж в отчетном году достигла величины 181075 тыс. руб., что на 12790 тыс. руб. больше, чем в 2015 году. Рентабельность продаж составила в 2016 году 12,74% к обороту.

В целом хозяйственная деятельность предприятия в течение отчетного периода была рациональной, что привело к росту чистой прибыли на 11,68%.

Практическая часть работы посвящена оценке финансового состояния ООО "Рингтон". В целом предприятие признано удовлетворительным. Однако анализ выявил следующие как положительные, так и отрицательные тенденции в финансовом положении и результатах деятельности организации:

1. При проведении горизонтального анализа актива баланса выявлена положительная тенденция, заключающаяся в укреплении экономического потенциала предприятия за счет расширения материально-технической базы предприятия; выявлен положительный фактор - наращивание резервного капитала, но в то же время, наблюдаются значительные колебания по отдельным статьям кредиторской задолженности, особенно значительный рост кредиторской задолженности перед прочими кредиторами, происходит погашение кредиторской задолженности по бюджету и поставщикам и ее накапливание перед прочими кредиторами.

2. Вертикальный анализ баланса показал, что за рассматриваемый период не произошло существенных сдвигов в хозяйственно-финансовой деятельности предприятия; формирование средств предприятия происходит по сбалансированной, не рискованной на данном этапе схеме. При проведении финансовой оценки имущественного положения предприятия показано, что величина чистых активов составляет 424565 тыс.руб. Доля основных средств в валюте баланса на начало периода составляет 6,17%, а на конец периода 8%, а коэффициент износа на конец периода равен 0,37.

3. Расчет относительных показателей ликвидности показал, что коэффициент быстрой ликвидности не соответствует нормативному значению. Это подтверждает определенную степень риска в деятельности предприятия с точки зрения невозврата долгов и низкого уровня платежеспособности. Дополнительные показатели ликвидности и платежеспособности находятся в области нормативов.

4. Были произведены расчеты и сравнения по абсолютным показателям финансовой устойчивости, исходя из чего, был сделан вывод о том, что данное предприятие относится к III типу – предприятие с неустойчивым финансовым положением. Расчет относительных показателей финансовой устойчивости показал, что данное предприятие характеризуется нормальной финансовой устойчивостью.

5. На данном предприятии не выполняются оптимальные экономические соотношения. Это происходит вследствие того, что на каждый рубль вложенных средств, предприятие не получает адекватной отдачи, выраженной в результатах хозяйственной деятельности (розничный товарооборот и прибыль). По всем видам используемых ресурсов наблюдается замедление их оборачиваемости; из полученных данных можно сделать вывод, что в сравнении с прошлым годом наблюдается общая тенденция ухудшения отдачи ресурсного потенциала предприятия, т.е. отдача результатов деятельности ниже, чем прирост ресурсов.

6. Произведена оценка прибыли на основе факторного анализа, а также дана оценка результативности работы фирмы с помощью показателей рентабельности. В отчетном году наблюдается положительная динамика чистой рентабельности реализованной продукции. Выявлен отрицательный фактор в деятельности предприятия – снижение рентабельности основных средств. Факторный анализ рентабельности собственного капитала показал, что в отчетном году данный показатель понизился на 3,28 пункта за счет следующих факторов :

- Увеличение рентабельности хозяйственной деятельности привело к росту рентабельности собственного капитала на 1,4 пункта;

- За счет снижения эффективности использования ресурсов рентабельность собственного капитала снизилась на 1,91 пункт;

- За счет изменения структуры капитала, характеризуемой коэффициентом финансовой зависимости, рентабельность собственного капитала снизилась на 2,77 пункта.

В целом риск банкротства ООО "Рингтон» невелик, однако предприятию необходимо в ближайшем будущем ускорить оборачиваемость оборотных активов, в частности, товарных запасов и дебиторской задолженности. Ускорение оборачиваемости товарных запасов возможно за счет организации маркетинговых исследований, активизации продвижения товаров на рынок, оптимизации закупочной деятельности за рубежом. Сокращению сроков дебиторской задолженности способствует уменьшение предоставляемых отсрочек платежа, реализация продукции только платежеспособным покупателям. Данные мероприятия будут способствовать и укреплению финансовой устойчивости предприятия за счет снижения размеров кредиторской задолженности.

СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть 1 - 4. Издательство: Омега-Л. 2016.
2. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа.- М.: «Финансы и статистика», 2006. – 206с.
3. Богдановская Л.А., Виноградов Г.Г., Мигун О.Ф и др./ Под общей редакцией В.И. Стражева – Анализ хозяйственной деятельности в промышленности».- М.: «Высшая школа», 2005. – 174с.
4. Ванхорн Джеймс, Вахович Джон М. Основы финансового менеджмента. 12-е издание: Пер. с англ. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2008. – 1232с.
5. Валуев С.А., Игнатъева А.В. Организационный менеджмент. – М: Инфра-М, 2003. – 342 с.
6. Донцова Н.В., Никифоров Н.А. Анализ финансовой отчетности: Учебное пособие. – 2-е изд. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2004. – 336 с.
7. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика. – 2-е изд. перераб. и доп. – М.: Изд-во «Проспект», 2015. – 1024с.
8. Ковалева А.М., Лапуста М.Г., Скамай Л. Финансы фирмы. Учебник. Четвертое издание, исправленное и дополненное. - М.: "Инфра-М" ,2009 - 522 с.
9. Коласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы: Учебное пособие / Пер. с франц. под ред. проф. Я.В. Соколова. - М.: Финансы, 2009.- 576 с.
10. Крейнина М.Н. Финансовый менеджмент. – М.: «Дело и Сервис», 2008. - 304 с.
11. Ладанов И.Д. Практический менеджмент. Психотехника управления и самотренировки. – М.: «Корпоративные стратегии», 2004. — 496 с.
12. Малин А.С., Мухин В.И. Исследование систем управления. – Москва: Высшая школа, 2004. – 86 с.
13. Большаков С.В. Основы управления финансами: Учеб. пособие / С.В. Большаков. - М.: «ФБК-Пресс», 2006. - 365 с.
14. Павлова Л.Н. Финансовый менеджмент: Учебник для вузов. – 2-е изд. перераб. и доп. – М.: «ЮНИТИ-ДАНА», 2003. – 269с.
15. Сорокина М.В. Менеджмент в торговле: Учебник для вузов. Стандарт 3-го поколения. Изд.3, перераб. и доп. 2017. - 752 с.
16. Финансовый анализ предприятия: Учебное пособие / Г.Н. Лиференко. – М.: Издательство «Экзамен», 2005. – 160с.

17. Экономика, анализ и планирование на предприятии торговли. Под ред. Соломатина А.Н. Учебник для вузов.-СПб.: Питер, 2009 -369с.