



МИНИСТЕРСТВО ПРОСВЕЩЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«ЮЖНО-УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ГУМАНИТАРНО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ»
(ФГБОУ ВО «ЮУрГГПУ»)

ПРОФЕССИОНАЛЬНО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ
КАФЕДРА ЭКОНОМИКИ, УПРАВЛЕНИЯ И ПРАВА

**РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО УЛУЧШЕНИЮ
ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ
ПРЕДПРИЯТИЯ**

Выпускная квалификационная работа по направлению
38.03.02 Менеджмент
Направленность программы бакалавриата
«Управление человеческими ресурсами»
Форма обучения заочная

Проверка на объем заимствований:

82,41% авторского текста

Работа рекомендована/ не рекомендована
к защите


«17» февраля 2022 г.

Зав. кафедрой Э.УиП


Рябчук П.Г.

Выполнила:

студент группы ЗФ-409-114-3-1КУ

Юркова Елена Фаритовна 

Научный руководитель:

к.п.н., доцент

Корнеев Дмитрий Николаевич



Челябинск
2022

ОГЛАВЛЕНИЕ:

ВВЕДЕНИЕ	4
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	7
1.1. Состояние проблемы улучшения финансового состояния предприятия в существующей теории и практике менеджмента	7
1.2. Анализ взаимосвязи финансового состояния и платежеспособности предприятия	12
1.3. Пути улучшения финансового состояния и платежеспособности предприятия	17
Выводы по 1-ой главе	19
ГЛАВА 2. ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА ПО РАЗРАБОТКЕ РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО УЛУЧШЕНИЮ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	21
2.1 Анализ финансового состояния и платежеспособности общества с ограниченной ответственностью «МегаСтрой-Нева».....	21
2.3. Разработка рекомендаций по улучшению финансового состояния и платежеспособности общества с ограниченной ответственностью «МегаСтрой-Нева»	41
Выводы по 2-й главе.	49
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	51
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	55

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность исследования. Торговые услуги составляют неотъемлемый элемент национального общественного продукта. Среди рыночных услуг наибольшее значение имеют услуги оптовой и розничной торговли, предприятий массового питания, всех видов транспорта, связи, бытовые услуги, услуги здравоохранения, народного образования и др.

В современных экономических условиях в механизме управления социально-экономическим развитием предприятия прибыль, платежеспособность предприятия, финансовая устойчивость играет важнейшую и главенствующую роль. Прибыль отображает положительный финансовый результат деятельности и устойчивость предприятия на рынке. Однако получение выручки за произведенную и реализованную продукцию, а также за выполненные работы и оказанные услуги, еще не означает, что предприятие получит прибыль.

Актуальность, теоретическая важность и практическая значимость темы данной выпускной квалификационной работы не вызывают сомнения: формирование эффективного механизма управления финансовым состоянием и платежеспособностью выступает одним из стратегических ориентиров их деятельности.

Таким образом, актуальность темы выпускной квалификационной работы обусловлена определяющей ролью и значимостью формирования эффективного механизма управления финансовым состоянием и платежеспособностью предприятия.

Актуальность исследования обусловила выбор темы нашей квалификационной работы: **«РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО УЛУЧШЕНИЮ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ».**

Объект исследования: процесс улучшения финансового состояния общества с ограниченной ответственностью «МегаСтрой-Нева».

Предмет исследования: разработка рекомендаций по улучшению финансового состояния и платежеспособности общества с ограниченной ответственностью «МегаСтрой-Нева».

Цель исследования: теоретическое обоснование и разработка рекомендаций по улучшению финансового состояния и платежеспособности общества с ограниченной ответственностью «МегаСтрой-Нева».

Реализация поставленной цели предопределила **круг конкретных задач**, достижение которых составило содержание дипломной работы:

1. Изучить состояние проблемы улучшения финансового состояния предприятия в существующей теории и практике менеджмента.

2. Проанализировать взаимосвязь финансового состояния и платежеспособности предприятия.

3. Выявить пути улучшения финансового состояния и платежеспособности предприятия.

4. Осуществить анализ финансового состояния и платежеспособности общества с ограниченной ответственностью «МегаСтрой-Нева».

5. Разработать рекомендации по улучшению финансового состояния и платежеспособности общества с ограниченной ответственностью «МегаСтрой-Нева».

Практическая значимость исследования обусловлена возможностью использовать результаты исследования в деятельности предприятия.

Степень научной разработанности проблемы. Совершенствование методов и инструментов управления финансовым состоянием и платежеспособностью предприятия является значимой проблемой. Проблематикой управления финансовым состоянием и платежеспособностью организации занимались такие исследователи, как Бланк И. А., Вердиева Ю. Н., Гронь Т.М., Ковалева А.М. и другие.

Методологическая база исследования. Теоретическую основу работы составили труды таких известных авторов, как Витун С.Е., Ковалев В.В., Савицкая Г.В., Фридман А.М. Чечевицына Л.Н. и другие.

Методы исследования. Для решения обозначенной проблемы использовались общенаучные и специальные методы исследования: анализ научной и учебной литературы, наблюдение, обобщение, описание, вертикальный и горизонтальный анализ, финансово-экономический и сравнительный анализ.

База исследования: ООО «МегаСтрой-Нева». Месторасположение торговой компании: г. Санкт-Петербург, Среднеохтинский пр-кт, д.17. Основная специализация ООО «МегаСтрой-Нева» - реализация товаров для дома, инструмента, садового инвентаря, сантехнического оборудования, отопительного оборудования, строительных материалов и т.д.

Структура исследования. Исследование состоит из введения, двух глав, заключения, списка использованных источников.

В первой главе рассматриваются теоретические основы финансового состояния и платежеспособности предприятия, описываются методы анализа и показатели платежеспособности предприятия, характеризуются резервы и факторы влияния на эффективность функционирования предприятия.

Вторая глава посвящена анализу финансового состояния ООО «МегаСтрой-Нева», здесь дается организационная характеристика предприятия, проводится анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «МегаСтрой-Нева» и дается оценка эффективности использования прибыли предприятия. Также в данном разделе предложены рекомендации по улучшению финансового состояния ООО «МегаСтрой-Нева», здесь же оценивается эффективность каждого мероприятия и представлен расчет сводного экономического эффекта от них.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1. СОСТОЯНИЕ ПРОБЛЕМЫ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В СУЩЕСТВУЮЩЕЙ ТЕОРИИ И ПРАКТИКЕ МЕНЕДЖМЕНТА

Устойчивое финансовое состояние предприятия это результирующий показатель успешной его деятельности. Обзор научной литературы по оценке финансового состояния предприятия ведущими исследователями показал, что большая часть из них считает, что финансовое состояние конкретизируется оценкой финансового результата.

Рассчитанный финансовый результат позволяет оценить итоги деятельности предприятия за определенный период.

В частности, в трудах такого исследователя, как Радченко Ю.В. акцентируется внимание на том, что финансовые результаты деятельности предприятия характеризуется с помощью следующих показателей [21, с.123]., наглядно представленных на рисунке 1.

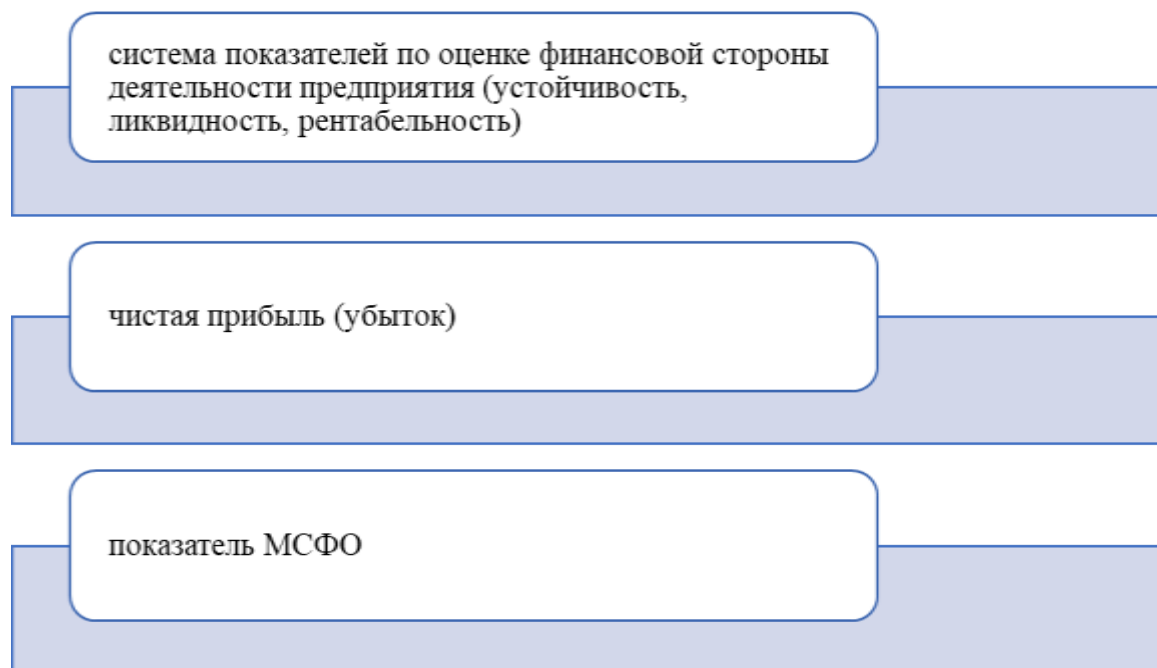


Рисунок 1 – Показатели, характеризующие финансовые результаты деятельности предприятия

По мнению автора, расчет именно этих показателей позволяет более достоверно оценить текущее финансовое состояние предприятие любого формата деятельности. Но это не единственное мнение.

В трудах другого известного исследователя, Савицкой Г.В., акцентируется внимание на том, что финансовое состояние предприятия лучше всего характеризуется при помощи расчетов показателей прибыли, исходя из того факта, что чем выше прибыль за определенный период у предприятия, тем лучше его финансовое состояние.

Ну и соответственно, если за определенный период наблюдается не прибыль а убыток, то по мнению автора и финансовое состояние считается неудовлетворительным[22, с.144].

Однако не во всем, по нашему мнению, следует соглашаться с мнением Г.В. Савицкой.

В качестве примера можно привести функционирование предприятия в сложных экономических условиях. За последние два года в силу ряда факторов непреодолимой силы, как то вспышка коронавирусной инфекции, часть предприятий ушли за определенный период в минус, что однако не означает, что предприятие находится в неустойчивом финансовом положении.

Просто в данный период на ряд коммерческих структур были наложены определенные ограничения по функционированию предприятий. Соответственно функционировать на полную мощность они не могли. Также в данном периоде наблюдались сбои и со стороны поставщиков, и со стороны покупателей.

Однако, возвращаясь к теме исследования отметим, что в любом случае прибыль является основным результирующим показателем финансового состояния предприятия.

В свою очередь прибыль имеет различные источники своего образования, что в более наглядном виде, более подробно представлено на рисунке 2.



Рисунок 2 – Источники прибыли предприятия [21, с.125]

Таким образом, несмотря на то, что исследователи по разному трактуют понятие и сущность финансового состояния предприятия, предлагая разные методики его оценки, они все приходят к единому мнению о том, что прибыль выступает важнейшим показателем в данной области. Достоинства показателя «прибыль» в схематичном виде представлены на рисунке 3.

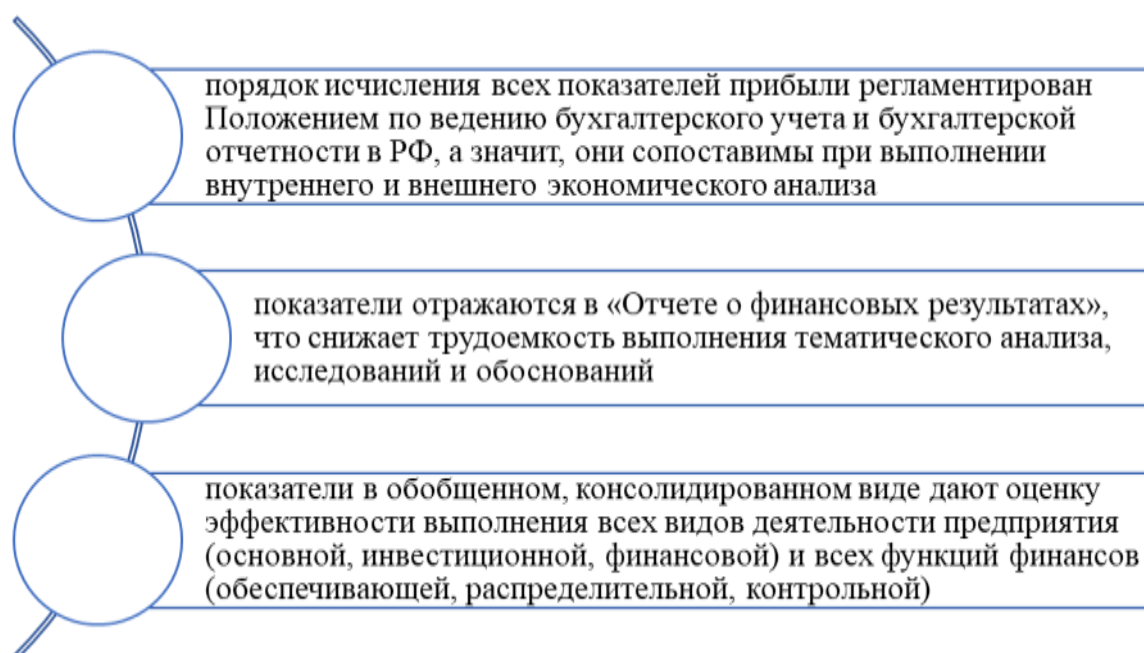


Рисунок 3 – Достоинство показателя «прибыль»

В свою очередь, виды прибыли предприятия могут быть классифицированы в соответствии с источниками формирования прибыли, методами расчета, источниками формирования по основным видам деятельности, характером налогообложения, характером инфляции, временным периодом формирования, характером использования, а также значением итогового результата хозяйствования.



Рисунок 4 – Виды прибыли

Целью любого предприятия выступает максимизация прибыли, но как было акцентировано внимание ранее в тексте, в последнее время в условиях нестабильности экономического пространства функционирование предприятий становится все сложнее и сложнее. В последние несколько лет предприятиям приходится перестраиваться, подстраиваясь под изменчивые условия внешней среды. В частности необходимо отметить такие непостоянные факторы функционирования предприятий, как:

- ненадежность поставщиков;
- нестабильность сбыта продукции;
- необеспеченность трудовым потенциалом;
- рост расходов на обеспечение безопасности здоровья работников и т.д.

Обзор научной и статистической информации позволил сделать выводы о том, что чаще всего проблемы и затруднения, возникающие в

финансовом состоянии организации, имеют три основных проявления (рисунок 5).

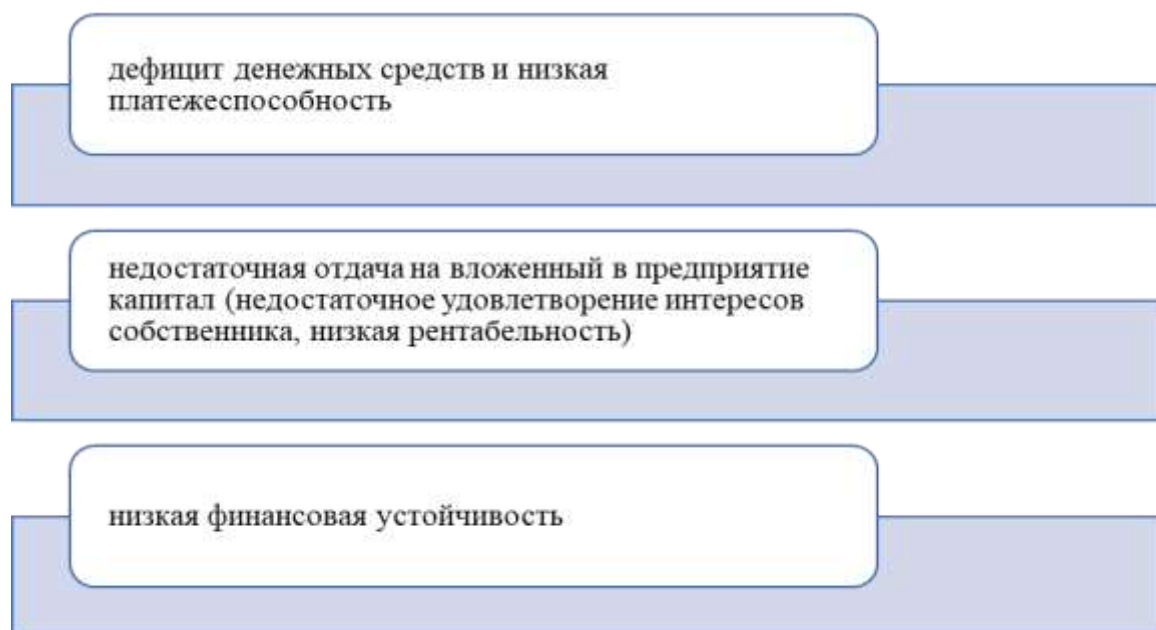


Рисунок 5 – Наиболее популярные проблемы, возникающие в финансовом состоянии организации

Как было акцентировано внимание ранее проблемы среды функционирования предприятий на современном этапе не отличаются стабильностью. А в силу того, что поставщики подводят, происходит постоянный рост новых точек сбыта, и в целом происходит постоянный рост расходов предприятия оказываются в такой ситуации, дефицит обеспечения деятельности финансовыми ресурсами.

А это ведет к тому, что администрация предприятия ставится перед выбором: или изыскивать собственные возможности повышения финансовой устойчивости предприятия, или воспользоваться сторонними – заемными финансовыми средствами – обратиться к инвесторам, или обратиться к кредитам.

Однако это вызывает следующие проблемы – необходимость изыскивать средства на возврат заемных средств в условиях той же нестабильности. Данный факт в свою очередь играет ключевую роль в сохранении платежеспособности предприятия. В следующей части

исследования проследим взаимосвязи финансового состояния и платежеспособности предприятия.

1.2. АНАЛИЗ ВЗАИМОСВЯЗИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В современных экономических условиях в механизме управления социально-экономическим развитием предприятия наиболее важную роль играют два аспекта: управление прибылью и управление затратами предприятия. С этой позиции и будем рассматривать сущность управления финансовыми результатами предприятия.

Как уже упоминалось выше, прибыль играет важнейшую и главенствующую роль. Прибыль отображает положительный финансовый результат деятельности и устойчивость предприятия на рынке. К повышению эффективности стремится каждое предприятие.

Как было акцентировано внимание ранее прибыль является основным результирующим показателем финансового состояния деятельности предприятия. Обзор научной литературы по тематике исследования позволил сделать выводы о том, что финансовое состояние предприятия и его платежеспособность неразрывно связаны. Это обусловлено в первую очередь тем, что при отсутствии достаточного объема финансовых средств предприятие не сможет расплатиться по своим обязательствам, что соответственно оказывает негативное влияние на его платежеспособность. И соответственно наоборот, если предприятие по факту выступает не платёжеспособным значит, у него нет необходимого объема финансовых средств расплатиться по своим обязательствам.

Взаимосвязь результирующих показателей финансового состояния предприятия и его платежеспособности прослеживается также в случае повышения эффективности его функционирования, это находит свое отражение в том, что если повышаются показатели финансового состояния предприятия, в частности прослеживается рост прибыли, то и показатели

платежеспособности предприятия также имеют тенденцию к росту. Также в рамках исследования необходимо акцентировать внимание на том, что показатели и финансового состояния, и показатели платежеспособности динамические, и постоянно меняются в силу влияния факторов внешней и внутренней среды. В частности основные факторы, которые оказывают влияние на прибыль предприятия любого формата деятельности в схематично общем виде представлены на рисунке 6.

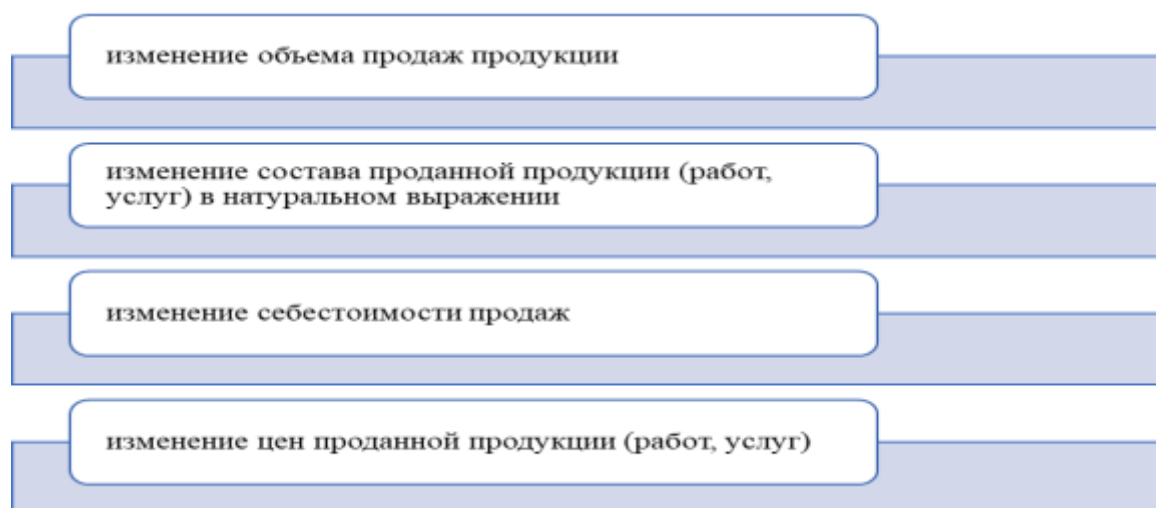


Рисунок 6 - Факторы, оказывающие влияние на прибыль предприятия

В свою очередь изменение объема продаж, и прибыли предприятия оказывает прямое влияние на устойчивость и платежеспособность предприятия. То есть от того насколько эффективно осуществляет деятельность предприятие, какой объем прибыли приносит продажа продукции зависит и финансовое состояние компании в целом.

В рамках исследования необходимо акцентировать внимание на том, что для эффективного управления финансовыми потоками предприятия, необходимо знать механизм формирования прибыли, а также выяснить, какие факторы оказывают влияние на прибыль, и как они поддаются воздействию [22, с. 197].

Для выявления факторов, которые оказывают влияние на финансовый результат предприятия представим схематично механизм формирования прибыли предприятия и представим его на рисунке 7.



Рисунок 7 – Порядок формирования чистой прибыли [19, с.191]

На изменение прибыли оказывают влияние следующие группы факторов: внешние и внутренние.

К внутренним факторам относятся ресурсные факторы: величина и состав ресурсов, состояние ресурсов, обстоятельства эксплуатации.

В частности, предприятие, которое располагает современной и хорошо развитой материально-технической базой, имеет предпосылки для устойчивого увеличения объемов производства и соответственно массы получаемой прибыли.

А использование современных технологий и оборудования на производстве позволяют снижать себестоимость продукции за счет снижения материалоемкости и энергоемкости, что дает возможность увеличивать часть прибыли в цене продукции.

Влияние внешних факторов связано с конъюнктурой рынка, законодательными и властными структурами. Их значение очень существенно, так как это регуляторы производства, действие которых может

его, как стимулировать, так и сдерживать. Сюда можно отнести ставки налога, формирующийся спрос на рынке на товары или услуги предприятия, возможность приобретения современного оборудования, технологий и т.д.

Выше были перечислены факторы, которые влияют на формирование финансового результата фирмы.

Но более подробно хотелось бы остановиться на себестоимости продукции/услуг предприятия, так как именно от этого, на наш взгляд в наибольшей степени зависит эффективность деятельности любого хозяйствующего субъекта. Себестоимость продукции определяет размер затрат на производство и реализацию продукции. По данной причине в организации важен процесс ее исследования.

Анализ себестоимости продукции - это выраженный в денежной форме анализ затрат предприятия на производство и реализацию продукции. Затраты, входящие в себестоимость продукции/услуг предприятия в наглядном виде представлены на рисунке 8.

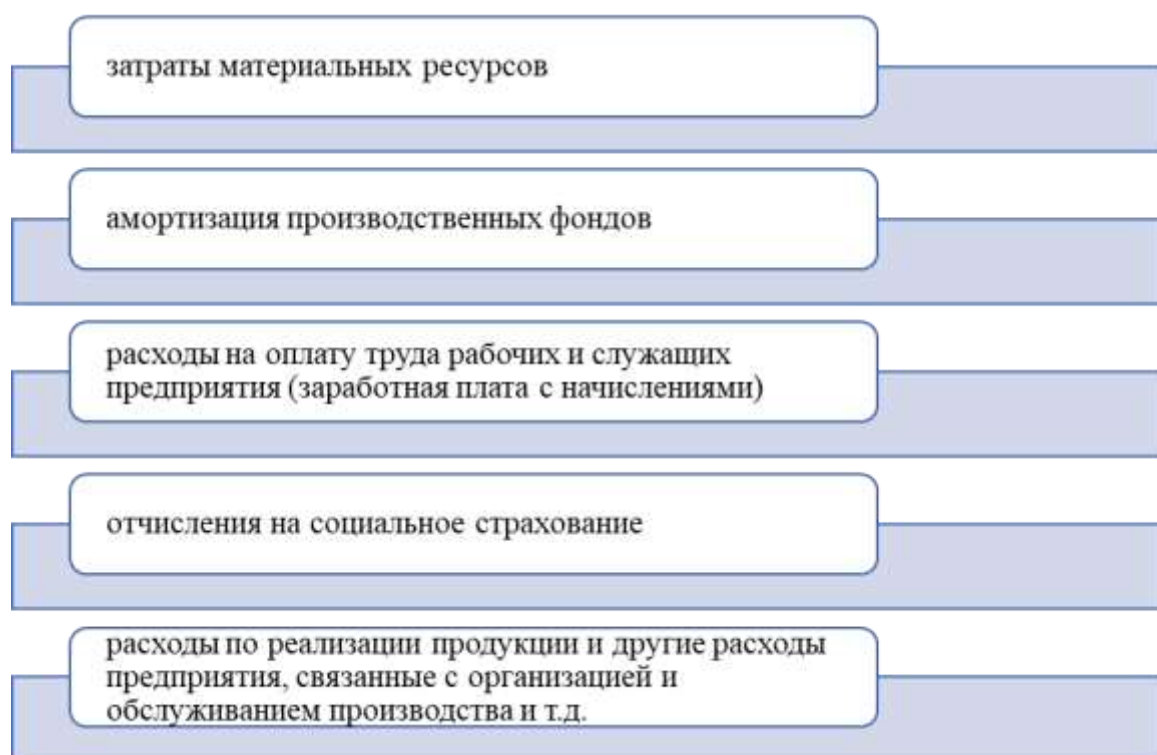


Рисунок 8 – Затраты, входящие в себестоимость продукции/услуг предприятия

В свою очередь, основные факторы, от которых зависит снижение себестоимости продукции (работ и услуг) промышленных предприятий, представлены на рисунке 9.



Рисунок 9 – Основные факторы снижения себестоимости продукции промышленных предприятий

Также необходимо отметить, что для разных промышленных отраслей, а также ряда отраслей в сфере материального производства с учетом их особенностей разработаны и утверждены специальные отраслевые рекомендации по планированию и учету себестоимости.

Таким образом, от организации управления прибылью и себестоимостью продукции предприятия зависит и его платежеспособность, и финансовая устойчивость.

Что особенно актуально в период санкционной политики США и ряда европейских стран.

Россия взяла курс на цифровизацию экономики, и в современных условиях необходимо в первую очередь прилагать усилия не только по снижению себестоимости продукции, но и по повышению ее качества, что в свою очередь обеспечит конкурентоспособность российского производства на мировых рынках.

В следующей части исследования рассмотрим основные пути улучшения финансового состояния и платежеспособности предприятия.

1.3. ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В сложных условиях функционирования предприятия осуществляют постоянный поиск направлений, которые позволят улучшить финансовое состояние и платежеспособность. По окончании каждого периода на предприятиях любого формата проводится анализ основных показателей их деятельности, оценивается их динамика, также выявляются причины того или иного их изменения.

Как показывает опыт успешных предприятий, особое значение на данном этапе развития производственного менеджмента, на деятельность предприятия оказывают такие факторы, как:

- оснащенность производства современным энергомичным оборудованием;
- цифровизация основных процессов управления предприятием;
- обеспеченность квалифицированным персоналом;
- выпуск востребованных видов продукции;
- обеспеченность необходимым сырьем и материалами и т.д.

Таким образом, финансовое состояние предприятия, его устойчивость и платежеспособность, зависят от результатов его производственной, коммерческой и финансовой деятельности. Если производственный и финансовый планы успешно выполняются, то это положительно сказывается на финансовом положении компании, и ее платежеспособности.

И, наоборот, в результате невыполнения плана по производству и реализации продукции происходит увеличение ее стоимости, уменьшение выручки и размера прибыли и, как следствие, ухудшение финансового положения. состояние предприятия и его платежеспособность. Следовательно, стабильное финансовое состояние это не случайность, а

результат грамотного, умелого управления всем комплексом факторов, определяющих результаты хозяйственной деятельности предприятия.

В качестве важнейших направлений улучшения финансового состояния коммерческих организаций, могут рассматриваться:

- повышение ликвидности баланса;
- повышение платежеспособности организации;
- наращивание эффективности в сфере управления издержками и т.д.

В общем, цель можно сформулировать как долгосрочное улучшение финансового результата деятельности.

На основании изучения опыта успешных предприятий, было выявлено, что для улучшения финансового состояния и платежеспособности предприятия необходима первоочередная реализация направлений, в общем виде представленных на рисунке 10.

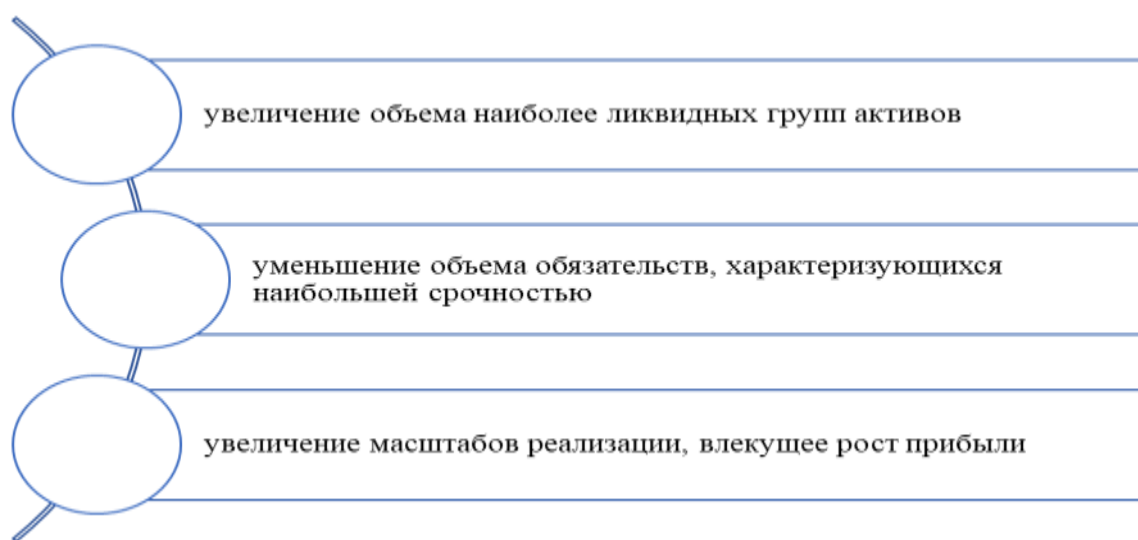


Рисунок 10 – Направления по повышению финансовых результатов предприятия

Таким образом, на финансово-экономическое состояние предприятия оказывают непосредственное влияние показатели ликвидности, платежеспособности и деловой активности и т.д.

Закономерно сделать вывод, что в современных условиях сохранение платежеспособности на достаточном уровне – необходимое условие ведения

нормальной финансовой деятельности. Также важно следить за динамикой ликвидности и деловой активности. Поддержание на высоком уровне формальных показателей финансового состояния важно в том числе для обеспечения инвестиционной привлекательности, а также возможности привлечения банковских кредитов (кредитные организации обязательно проводят анализ финансового состояния в рамках согласования выдачи кредита).

ВЫВОДЫ ПО 1-ОЙ ГЛАВЕ

Таким образом, в первой главе выпускной квалификационной работы были исследованы теоретические аспекты улучшения финансового состояния и платежеспособности предприятия.

В настоящее время в рыночных условиях увеличивается значение коммерческих организаций, цель которых заключается в получении максимального объема прибыли при удовлетворении материального и социального уровня потребностей работников и производственных темпов развития предприятий. На современном этапе развития общества к уже имеющимся функциям (инвестиционная, финансирующая, результативная, стимулирующая) постоянно добавляются новые функции. В частности добавилась такая функция как «развивающая» - прибыль направляется на расширение, модернизацию, обновление, инновационное развитие предприятия; «инновационная» - размер полученной прибыли определяет возможность предприятия на внедрение инновационных проектов развития; «оценочная» - оценка возможных дальнейших выгод и получения прибыли побуждает собственника предприятия к дальнейшей предпринимательской деятельности.

По нашему мнению, можно добавить еще одну функцию прибыли «дисциплинирующая». Добавление такой функции можно объяснить тем, что с развитием предпринимательства и повышением конкуренции в

современных условиях усиливается ответственность предприятий за выполнение принятых на себя обязательств.

И социальную функцию, так как по законодательству РФ чистая прибыль, оставшаяся в распоряжении предприятия распределяется и используется самостоятельно собственниками предприятия.

Они могут направить полученную прибыль на дальнейшее развитие предприятия, или вложить часть средств в благотворительные или социальные проекты. От организации управления прибылью и себестоимостью продукции предприятия зависит и его платежеспособность, и финансовая устойчивость. Для эффективного управления финансовым состоянием предприятия, необходимо знать механизм формирования прибыли, а также выяснить, какие факторы оказывают влияние на прибыль, и как они поддаются воздействию. На изменение прибыли оказывают влияние следующие группы факторов: внешние и внутренние.

В состав внутренних факторов входят ресурсные: оценивают величину и состав имеющихся ресурсов, состояние ресурсов и т.д.

Среди основных внутренних факторов можно выделить такие, как: материально-технические, организационно-управленческие и т.д. Влияние внешних факторов связано с конъюнктурой рынка, законодательными и властными структурами.

Среди основных внешних факторов можно выделить такие, как: рыночно-конъюнктурные, хозяйственно – правовые, политические, законодательные и т.д. От оценки и учета всех факторов влияния (как внешних, так и внутренних) зависит построение эффективного механизма управления финансовыми потоками предприятия и достижение конечной цели – получение прибыли.

ГЛАВА 2. ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА ПО РАЗРАБОТКЕ РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО УЛУЧШЕНИЮ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

2.1 АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ОБЩЕСТВА С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ «МЕГАСТРОЙ-НЕВА»

Торгово-розничная сеть ООО «МегаСтрой-Нева» ведет свою деятельность с 2001 года.

Основной целью деятельности предприятия является насыщение потребительского рынка товарами и услугами, соответствующих требованиям потребителей, а также извлечение прибыли в интересах данной торговой сети.

Месторасположение торговой компании: г. Санкт-Петербург, Среднеохтинский пр-кт, д.17. Основная специализация ООО «МегаСтрой-Нева» - реализация товаров для дома, инструмента, садового инвентаря, сантехнического оборудования, отопительного оборудования, строительных материалов и т.д.

Анализируемый хозяйствующий субъект является официальным торговым представителем: группы компаний сантехнического оборудования «Storm»; группы компаний отопительного оборудования «ROTOЛ»; компании «Зубр».

Месторасположение торговых точек обусловлено рядом факторов: наличие удобных подъездных и пешеходных путей; отсутствие поблизости торговых предприятий - конкурентов; удобство фасада здания для размещения наружной рекламы и его местоположение на въездах в микрорайон.

Помещение магазинов представляет собой торговый зал и сеть служебных (в том числе складских) помещений на первом этаже многоквартирного панельного дома.

Помещение снабжено всеми необходимыми источниками водо-, тепло- и энергоснабжения и соответствует санитарным нормам для помещений магазинного типа с непродовольственным товарным ассортиментом. В магазине имеется один парадный вход со стороны улицы и два служебных со стороны двора.

Окна торгового зала выходят на солнечную сторону, что создает условия для достаточно эффектного освещения выставленных товаров в светлое время суток.

Головной офис имеет в собственности 2,2 га площади. Складские помещения – 7500 м², офисные помещения – 1000 м². Организационная структура ООО «МегаСтрой-Нева» отражена на рисунке 11.

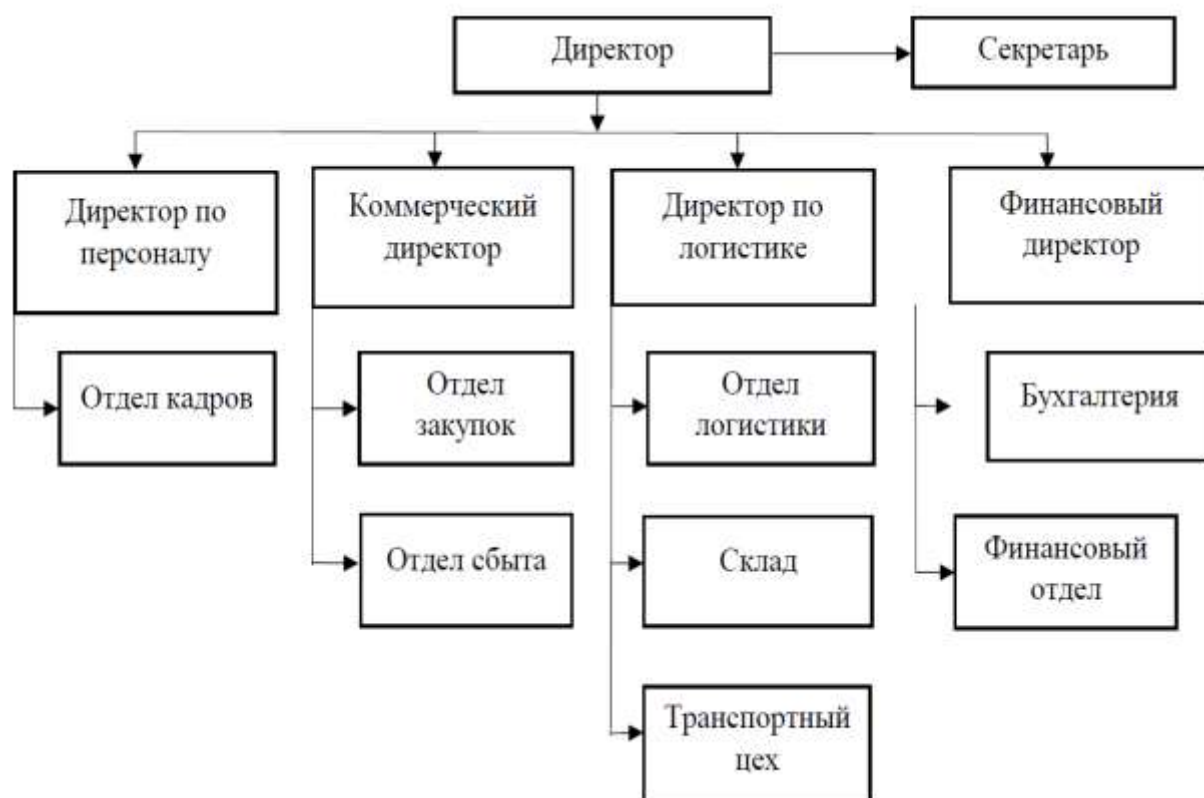


Рисунок 11 – Организационная структура ООО «МегаСтрой-Нева»

Непосредственное управление предприятием осуществляет директор ООО «МегаСтрой-Нева».

Ниже представлены основные поставщики продукции для реализации в деятельности ООО «МегаСтрой-Нева» (таблица 1).

Таблица 1. Основные поставщики продукции для реализации в деятельности ООО «МегаСтрой-Нева»

Поставщик	Продукция	Доля, %
ООО «Масло дерево», г. Москва	Лакокрасочная продукция	5
ООО «Мастер Строй», г. Санкт-Петербург	Системы обогрева	6
АО «Строй Монтаж», г. Санкт-Петербург	Сыпучие, строительные смеси	4
ООО «Альянс Строительных Материалов», г. Санкт-Петербург	Строительные материалы	9
ООО «УЗМП», г. Екатеринбург	Контрольно – измерительные приборы	4
АО «Сим-Росс», г. Москва	Системы водоочистки и водоподготовки	5
ООО «ТБН регион»	Душевые, ванны комнаты и комплектующие к ним	7
ООО «Двери-Холл», г. Новосибирск	Входные, внутренние, межкомнатные двери, сейф-двери и комплектующие	5
ООО «Гибкий камень», г. Москва	Отделочные материалы	6
ООО «Теплофф», г. Санкт-Петербург	Тепловое инженерное оборудование	5
Прочие		56
Итого		100

Непосредственно к отбору поставщиком компания подходит очень серьезно: сначала компания отбирает рекомендуемых поставщиков по широте ассортимента, по удаленности, по наличию собственного автотранспорта и наличию доставки в необходимый срок.

Затем компания связывается со службой сбыта предполагаемого поставщика и обговаривает все условия поставки: по ценовому, временному, качественному, ассортиментному и другим факторам.

В связи с экономическими проблемами бизнеса в 2020 г. (ограничения из-за пандемии короновирусной инфекции) особое значение приобрели факторы поставки в срок точно по договору.

Необходимо отметить, что ООО «МегаСтрой-Нева» не отдает предпочтение каким –либо одним поставщикам, и при несоблюдении

договорной дисциплины (сбоев поставок) легко переключается на другого поставщика, что наглядно представлено на рисунке 12.

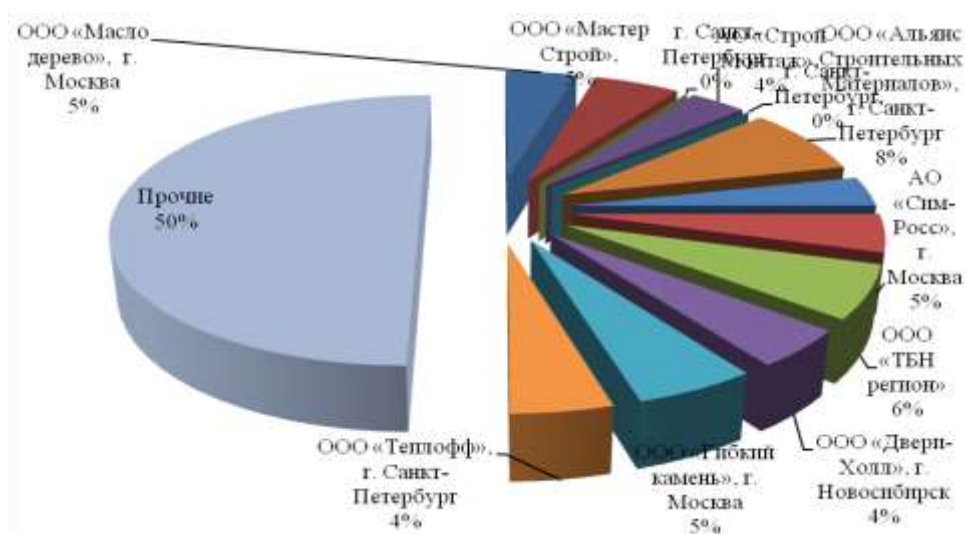


Рисунок 12 – Структура основных поставщиков продукции ООО «МегаСтрой-Нева»

Стратегическую группу конкурентов торговой компании ООО «МегаСтрой-Нева» составляют следующие предприятия г. Санкт-Петербург: ТПО «Кит СПб»; компания «СтройАльянс»; ООО «Бобер Хаус»; ООО «АСстрой», ООО «Ковш».

В таблице 2 показана характеристика предприятий – конкурентов в данной сфере услуг.

Таблица 2. Характеристика предприятий – конкурентов ООО «МегаСтрой-Нева»

Наименование предприятия, месторасположения	Основные виды услуг	Преимущества	Недостатки
ТПО «Кит СПб», Ленина 101, ст 18	Сеть магазинов инженерной сантехники и строительных материалов. Поставка строительных материалов под заказ. Ассортимент насчитывает больше 1000 позиций	Высокое качество работ/услуг, связанное со значительным опытом и квалификацией персонала	Цены высокие

Продолжение таблицы 2.

Наименование предприятия, месторасположения	Основные виды услуг	Преимущества	Недостатки
Компания «СтройАльянс», ул. Седова, д.4	Специализируется на комплексных поставках строительных материалов. Продажа товаров для ремонта. Ассортимент насчитывает около 500 позиций	Значительное число специального оборудования	Более высокие цены
ООО «Бобер Хаус» Челябинская, 25	Кровельные системы; комплектующие для кровли; фасадные материалы; стеновые материалы для внутренней отделки; водосточные системы и поверхностный водоотвод; утеплители; изоляционные материалы; напольные покрытия. Ассортимент насчитывает около 500 позиций. Предоставление услуг по ремонту жилых помещений	1. Наличие специальной техники различного назначения 2. Высокий остаток ресурса оборудования - ?	Более высокие цены
ООО «АСстрой» Пр-кт Уткин, д.15	Продажа товаров для ремонта. Ассортимент насчитывает около 200 позиций	1. Цены соразмерные 2. Услуги по транспортировке строительных грузов	Узкий ассортимент
ООО «Ковш» Пер. Уманский, д.71	Все необходимое для самого разного вида строительства: материалы (песок, щебень, бетон и т.д.), аренда техники, строительные работы. Доставка в день заказа, самовывоз, возможна отгрузка как небольших партий, так и крупных оптовых. Ассортимент насчитывает около 400 позиций. Ремонт и облицовка зданий	Цены на услуги значительно ниже	Отсутствует специальное оборудование

И для окончательной оценки произведем отбор основных конкурентов ООО «МегаСтрой-Нева» и охарактеризуем их эффективность по бальной системе (1-3 балла – слабая сторона; 4-6 баллов – средняя оценка; 7-9 баллов – сильная сторона).

Для бальной оценки конкурентоспособности были привлечены независимые эксперты. Бальная оценка конкурентоспособности ООО «МегаСтрой-Нева» и основных конкурентов представлена в таблице 3.

Таблица 3. Балльная оценка конкурентоспособности ООО «МегаСтрой-Нева» и основных конкурентов

Характеристика	Компании		
	ООО «МегаСтрой-Нева»	ТПО «Кит СПб»	Компания «СтройАльянс»
1 Товар	6,0	6,5	6,0
2 Ценовые характеристики	6,6	7,3	6,3
3 Продвижение товара на рынке	6,8	7,2	6,5
4 Ассортимент	7,0	7,0	7,0
5 Качество услуг	7,3	7,4	7,6
6 Информирование потребителей	6,6	6,3	6,5
Итого	40,3	41,7	39,9

Таким образом, несмотря на то, что все компании имеют примерные равные оценки, надо отметить, что такое распределение данных свидетельствует об опасности потеснения с рынка ООО «МегаСтрой-Нева».

Анализируемое торговое предприятие ООО «МегаСтрой-Нева» использует различные скидки для покупателей: количественные, «сконто», специальные и т.д.

Основные виды скидок компании ООО «МегаСтрой-Нева» представлены в таблице 4.

Таблица 4. Основные виды используемых скидок на предприятии

Виды скидок	Пояснения
количественные скидки	применяются в зависимости от величины и серийности заказа (соразмерное уменьшение цены за счет большого количества реализуемого товара). Потенциальными получателями данных скидок являются предприятия: Монтажспецстрой; Металлкомплект.
скидки «сконто» предоставляются за оплату наличными или за досрочный платеж	применяются для налаживания ритмичности денежных поступлений и повышения уровня ликвидности. Могут составлять 3—5% стоимости сделки (потенциальными получателями данных скидок являются предприятия: АО «Техстрой», АО «Стальконструкция» и др.)

Продолжение таблицы 4.

Виды скидок	Пояснения
специальные скидки	предоставляются отдельным покупателям, с которыми фирма имеет установившиеся длительные связи (регулярность и устойчивость заказов) или особые формы отношений. Производителю выгодны такие скидки, поскольку они позволяют удерживать постоянных клиентов и апробировать на них новые товары и услуги. Размеры этих скидок являются коммерческой тайной

К числу часто используемых методов и средств стимулирования сбыта за продукцию ООО «МегаСтрой-Нева» относятся: реализация в рассрочку; скидки при больших объемах закупаемых партий.

Так, ценовая политика оценивается с положительной стороны, поскольку коммерческой службой в целях увеличения объемов сбыта, повышения конкурентоспособности используется политика среднего уровня цен, применяется система скидок и т.д.

Торгово-розничная сеть ООО «МегаСтрой-Нева» является официальным торговым представителем:

- группы компаний сантехнического оборудования «Storm»;
- группы компаний отопительного оборудования «ROTOL»;
- компании «Зубр» и т.д.

Организационная структура компании относится к линейно-функциональному типу, который характеризуется разделением деятельности линейных и функциональных звеньев и усилением координации и функционирования в процессе осуществления управленческой деятельности. ООО «МегаСтрой-Нева» не отдает предпочтение каким –либо одним поставщикам, и при несоблюдении договорной дисциплины (сбоев поставок) легко переключается на другого поставщика.

Стратегическую группу конкурентов торговой компании ООО «МегаСтрой-Нева» составляют следующие предприятия г. Санкт-Петербург: ТПО «Кит СПб»; компания «СтройАльянс»; ООО «Бобер Хаус»; ООО «АСстрой», ООО «Ковш».

Несмотря на то, что все компании имеют примерные равные оценки конкурентоспособности, надо отметить, что такое распределение данных свидетельствует об опасности потеснения с рынка. Ценовая политика оценивается с положительной стороны, поскольку коммерческой службой в целях увеличения объемов сбыта, повышения конкурентоспособности используется политика среднего уровня цен, применяется система скидок и т.д. Анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «МегаСтрой-Нева» начнем с вертикального и горизонтального анализа отчетности.

В таблице 5 представлен анализ динамики активов ООО «МегаСтрой-Нева» за период с 2018 г. по 2020 г.

Таблица 5. Анализ динамики активов ООО «МегаСтрой-Нева» за 2018 – 2020 гг.

Показатель	Величина показателя на конец года, в %			Изменение показателя увеличение (+) снижение (-), в %		
	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2019 г. к 2018 г.	2020 г. к 2019 г.	2020 г. к 2018 г.
Внеоборотные активы	151743	144926	128369	95,51	88,57	84,59
Оборотные активы, в т.ч.	161081	209408	220345	130,00	105,22	136,79
Денежные средства	1592	8334	151	523,49	1,81	9,48
Дебиторская задолженность	60338	77228	58338	127,99	75,50	96,68
Запасы	99151	123846	161856	124,90	163,24	163,24
Итого	312824	354334	348714	113,26	98,41	111,47

Анализ активов предприятия за 2018-2020 г. показал увеличение активов ООО «МегаСтрой-Нева» на 35890 тыс.руб. Активы предприятия повысились, в основном, за счет увеличения торговых запасов предприятия на 62705 тыс.руб. за анализируемый период.

Дебиторская задолженность предприятия ООО «МегаСтрой-Нева» за 2018 – 2020 гг. несколько повысилась в 2019 г. (увеличение составило 28%), но в 2020 г. показатели сократились на 24,5% и дебиторская задолженность составила 58 млн.руб. Следующим этапом анализа проведем оценку структуры активов, и проследим динамику изменения в деятельности предприятия ООО «МегаСтрой-Нева» а 2018-2020 гг (таблица 6).

Анализ структуры активов в относительном выражении показал, что в 2020 году доля оборотных активов увеличивается до 63,2 %.

Таблица 6. Анализ структуры активов ООО «МегаСтрой-Нева» за 2018 – 2020 гг.

Показатель	Величина показателя на конец года, в %			Изменение показателя увеличение (+) снижение (-), в %		
	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2019 г. к 2018 г.	2020 г. к 2019 г.	2020 г. к 2018 г.
Внеоборотные активы	48,5	40,9	36,8	-7,6	-4,1	-11,7
Оборотные активы, в т.ч.	51,5	59,1	63,2	7,6	4,1	11,7
Денежные средства	0,5	2,3	0,1	1,8	-2,2	-0,4
Дебиторская задолженность	19,3	21,8	16,7	2,5	-5,1	-2,6
Запасы	31,7	35,0	46,4	3,3	14,7	14,7
ИТОГО	100,0	100,0	100,0	0,0	0,0	0,0

В структуре активов баланса ООО «МегаСтрой-Нева» за 2018-2020 гг. преобладающую долю занимают оборотные активы предприятия, в частности запасы предприятия за анализируемый период увеличился с 31,7% в 2018 г. до 46,4% в 2020 г.

Таким образом, в 2019-2020 гг. наблюдается следующая тенденция ухудшения финансового состояния: увеличение краткосрочных кредитов и займов; рост дебиторской задолженности.

Изменения в использовании ресурсов организации обусловлены изменением цен на рынке, а также увеличением объемов потребления. Также на изменение повлияли рост расходов на доставку строительных материалов, рост доли затрат на топливные и смазочные материалы, а также амортизационные отчисления. Следующим этапом анализа проведем оценку заемных источников финансирования деятельности ООО «МегаСтрой-Нева».

К заемным источникам финансирования организации относятся долгосрочные и краткосрочные средства, это долгосрочные кредиты и займы, средство кредиторской задолженности организации, а также краткосрочные кредиты и займы. Информация о динамике, состоянии движения заемного капитала находится в приложении к бухгалтерскому

балансу. Актуальная структура заемного капитала ООО «МегаСтрой-Нева» отражена на рисунке 13.

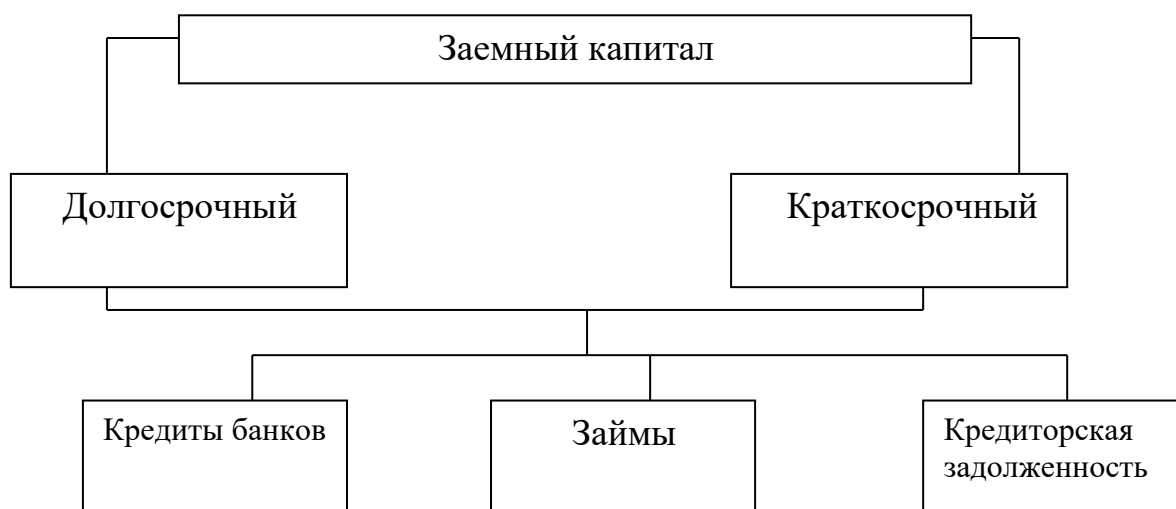


Рисунок 13 – Структура заемного капитала ООО «МегаСтрой-Нева»

Основные данные о составе и динамике заемных источников представлены во втором и третьем разделах пассива. Итак, заемный капитал организации включают кредиты банков сторонних организаций, кредиторскую задолженность коммерческие бумаги и многое другое. В целом оценка структуры заемных источников нужна для рационального формирования и оптимизации источников финансирования организации, и напрямую влияет на его устойчивость. Для эффективной организации финансов и разработки финансовой стратегии ООО «МегаСтрой-Нева» это является ключевым фактором. Динамика кредиторской и дебиторской задолженности за 2018-2020 гг. за рассматриваемые периоды заметно увеличение доли кредиторской задолженности перед поставщиками и подрядчиками – на 63%. Результаты анализа динамики заемного капитала ООО «МегаСтрой-Нева» за период 2018-2020 гг. представлены в таблице 7.

Проведенный анализ показал, что наблюдается снижение общей суммы заемного капитала ООО «МегаСтрой-Нева» на 8723 тыс. руб., которое произошло за счет снижения суммы кредиторской задолженности на 2482 тыс. руб. при росте долгосрочных заемных средств на 449 тыс. руб. и сокращении краткосрочных заемных средств на 6690 тыс.руб.

Динамика заемного капитала ООО «МегаСтрой-Нева» за период 2018-2020 гг. представлена в таблице 7.

Таблица 7. Динамика заемного капитала ООО «МегаСтрой-Нева» за период 2018-2020 гг. в тыс. руб.

Источники заемного капитала	2018 г.	2019 г.			2020 г.		
		Сумма, тыс. руб.	Абс. изм.	Темп роста, %	Сумма, тыс. руб.	Абс. изм.	Темп роста, %
Долгосрочные заемные средства	4 510	5 286	776	117,2	5 735	449,0	108,4
Краткосрочные заемные средства	31685	67 468	35783	212,9	60 778	-6690	169,85
Кредиторская задолженность	186054	207623	21569	111,5	205 141	-2482	98,8
Итого	222249	280377	58128	126,1	271654	-8723	96,9

По данным таблицы видно, что краткосрочные заемные средства ООО «МегаСтрой-Нева» имеют тенденцию повышения. Особое значение для анализа имеет оценка структуры заемного капитала, анализ которого и был проведен следующим этапом исследования.

Полученные результаты по анализу структуры заемного капитала в практике компании ООО «МегаСтрой-Нева» за период 2018-2020 гг. представлены в таблице 8.

Таблица 8. Структура заемного капитала ООО «МегаСтрой-Нева» за 2018-2020 гг.

Источники заемно-го капитала	2018г.		2019г.				2020г.			
	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Изменение		Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Изменение	
					тыс. руб	уд. веса, %			тыс. руб.	уд. веса, %
Долгосрочные заемные средства	4 510	2,03	5 286	1,88	776	-0,15	5 735	2,1	449,0	+0,2
Краткосрочные заемные средства	31685	14,26	67 468	24,06	35783	9,08	60778	22,4	-6690	-1,69

Продолжение таблицы 8

Источники заемно-го капитала	2018г.		2019г.				2020г.			
	Сум ма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма , тыс. руб.	Уд. вес, %	Изменение		Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Изменение	
					тыс. руб	уд. веса , %			тыс. руб.	уд. веса, %
Кредиторска я задолженнос ть	1860 54	83,71	207623	74,06	21569	- 9,65	205141	75,5	-2482	+1,4
Заемный капитал всего	2222 49	100,0	280377	100,0	58128	-	271654	100,0	-8723	-

Рассчитаем показатели финансовой устойчивости предприятия.
Коэффициент автономии рассчитывается по формуле 1.

$$K_{авт} = \frac{СК}{ВБ} \quad (1)$$

$$K_{авт\ 2019} = 68686/354334 = 0,19$$

$$K_{авт\ 2020} = 71900/348714 = 0,20$$

где СК – собственный капитал предприятия;

ВБ – валюта баланса.

Уровень финансового левериджа по формуле 2.

$$Y_{фл} = \frac{ДЗК}{СК} \quad (2)$$

$$Y_{фл.2019} = 5286/68686 = 0,071$$

$$Y_{фл.2020} = 5735/71900 = 0,079$$

где ДЗК – долгосрочный заемный капитал.

Коэффициент покрытия постоянных финансовых расходов по формуле
3.

$$K_{\text{пфс}} = \frac{Pr_{\text{дн}}}{\Pi_y + P_{\text{фа}}} \quad (3)$$

$$K_{\text{пфс.2019}} = 15281/13245 = 1,15$$

$$K_{\text{пфс.2020}} = 15463/12596 = 1,22$$

где $Pr_{\text{дн}}$ – прибыль до вычета налогов и процентов;

Π_y – проценты к уплате;

$P_{\text{фа}}$ – расходы по финансовой аренде.

Оценка уровня финансовой устойчивости предприятия осуществляется с использованием системы показателей, приведенных выше.

Нижняя граница коэффициента автономии определена на уровне 0,1, ниже которого считается, что предприятие не обеспечено собственными оборотными средствами для осуществления нормальной хозяйственной деятельности.

Слишком низкое значение коэффициента финансового левериджа говорит об упущенной возможности использовать финансовый рычаг – повысить рентабельность собственного капитала за счет вовлечение в деятельность заемных средств.

Для более развернутого анализа финансовых источников финансирования деятельности организации можно получить посредством использования инструментов финансовых коэффициентов в анализе. Для оценки платежеспособности предприятия используются следующие показатели. Коэффициент текущей ликвидности по формуле 4.

$$K_{\text{мл}} = \frac{OA}{ТП} \quad (4)$$

$$K_{\text{мл.2019}} = 209408/207623 = 1,01$$

$$K_{\text{мл.2020}} = 220345/205141 = 1,07$$

где ОА – оборотные активы предприятия;

ТП – текущие пассивы.

Коэффициент абсолютной ликвидности по формуле 5.

$$K_{мл} = \frac{ДС}{ТП} \quad (5)$$

$$K_{тл.2019} = 8334/207623 = 0,04$$

$$K_{тл.2020} = 151/205141 = 0,001$$

где ДС – денежные средства предприятия.

Коэффициент быстрой ликвидности по формуле 6.

$$K_{мл} = \frac{ДЗ + ДС}{ТП} \quad (6)$$

$$K_{тл.2019} = (8334+77228)/207623 = 0,41$$

$$K_{тл.2020} = (151+58338)/205141 = 0,28$$

где ДЗ – дебиторская задолженность.

Оценка коэффициента текущей ликвидности ООО «МегаСтрой-Нева» за 2018-2020 гг. показывает, что на предприятии своевременность погашения обязательств перед кредиторами хронически не выполняется. Коэффициент текущей ликвидности на протяжении анализируемого периода категорически ниже нормального значения.

Коэффициент абсолютной ликвидности также значительно ниже нормы. Есть большая вероятность, что предприятие не сможет погасить свою кредиторскую, так как, общей суммы оборотных средств у предприятия недостаточно для обеспечения платежеспособности.

Таким образом, финансовые результаты деятельности предприятия на основе предварительных данных - вычисленных коэффициентов платежеспособности и ликвидности, можно охарактеризовать как неудовлетворительные. Рассчитаем основные показатели деловой активности. Оборачиваемость дебиторской задолженности по формуле 7.

$$K_{одз} = \frac{ЧВРП}{ДЗ} \quad (7)$$

$$K_{одз.2019} = 216/77228 = 0,002$$

$$K_{одз.2020} = 14971/58338 = 0,256$$

где ЧВРП – чистая выручка.

Оборачиваемость активов по формуле 8.

$$K_{одз} = \frac{ЧВРП}{A} \quad (8)$$

$$K_{одз.2019} = 216/333579 = 0,0006$$

$$K_{одз.2020} = 14971/351524 = 0,04$$

где А – средняя сумма активов.

Оборачиваемость кредиторской задолженности по формуле 9.

$$K_{одз} = \frac{V_{зак}}{КЗ} \quad (9)$$

$$K_{одз.2019} = 209408/207623 = 1,01$$

$$K_{одз.2020} = 220345/205141 = 1,07$$

где $V_{зак}$ – объем закупок;

КЗ – средняя сумма кредиторской задолженности.

Таким образом, показатели деловой активности также демонстрируют значения ниже нормативных.

Для наглядности представления данных сведем все полученные показатели в единую таблицу.

Оценка финансовых коэффициентов ООО «МегаСтрой-Нева» за 2019-2020 гг. в динамике представлена в таблице 9.

Таблица 9. Оценка финансовых коэффициентов ООО «МегаСтрой-Нева» за 2019-2020 гг. в динамике

Показатели	Формула	Расчет		Изменения
		2019 г	2020 г	
Коэффициент автономии	$K_{авт} = \frac{СК}{ВБ}$	68686/354334 = 0,19	71900/348714 = 0,20	+0,01
Уровень финансового левериджа	$У_{фл} = \frac{ДЗК}{СК}$	5286/68686 = 0,071	5735/71900 = 0,079	+0,08
Коэффициент покрытия постоянных финансовых расходов	$K_{пфс} = \frac{Пр_{дн}}{П_y + P_{фа}}$	15281/13245 = 1,15	15463/12596 = 1,22	0,07
Коэффициент текущей ликвидности	$K_{мл} = \frac{ОА}{ТП}$	209408/207623 = 1,01	220345/205141 = 1,07	+0,05
Коэффициент абсолютной ликвидности	$K_{мл} = \frac{ДС}{ТП}$	8334/207623 = 0,04	151/205141 = 0,001	-0,039
Коэффициент быстрой ликвидности	$K_{мл} = \frac{ДЗ + ДС}{ТП}$	(8334+77228)/207623 = 0,41	(151+58338)/205141 = 0,28	-0,13
Оборачиваемость дебиторской задолженности	$K_{одз} = \frac{ЧВРП}{ДЗ}$	216/77228 = 0,002	14971/58338 = 0,256	+0,254
Оборачиваемость активов	$K_{одз} = \frac{ЧВРП}{А}$	216/333579 = 0,0006	14971/351524 = 0,04	+0,039
Оборачиваемость кредиторской задолженности	$K_{одз} = \frac{V_{зак}}{КЗ}$	209408/207623 = 1,01	220345/205141 = 1,07	+0,06

Необходимо отметить, что в 2020 году ряд финансовых коэффициентов имеют тенденции к повышению. Таким образом, анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «МегаСтрой-Нева» позволил сделать следующие выводы. В 2019-2020 гг. наблюдается следующая тенденция ухудшения финансового состояния: увеличение краткосрочных кредитов и займов; рост дебиторской задолженности. Оценка уровня финансовой устойчивости предприятия показала, что финансовые результаты деятельности предприятия на основе вычисленных коэффициентов

платежеспособности и ликвидности, можно охарактеризовать как неудовлетворительные. Следующим этапом исследования произведем оценку эффективности использования прибыли предприятия ООО «МегаСтрой-Нева». Оценка эффективности использования прибыли предприятия ООО «МегаСтрой-Нева» начнем непосредственно с анализа выручки и прибыли ООО «МегаСтрой-Нева» за 2018-2020 гг (таблица 10).

Таблица 10. Анализ выручки и прибыли ООО «МегаСтрой-Нева» за 2018-2020 гг., тыс.руб.

Показатель	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Отклонение (+ ; -) 2020 г. к 2018 г.
Выручка	367 746	310 871	307 055	-60691
Себестоимость	314 899	310 655	292 084	-22815
Валовая прибыль	52 847	216	14971	-37876
Операционные расходы	10 831	576	0	- 10831
Операционная прибыль	42 016	-360	14 971	-27045
Внеоперационные доходы/ расходы	-16 439	15 641	492	16931
Прибыль до уплаты процентов	25 577	15 281	15 463	-10114
Проценты по кредитам	7 670	13 245	12 596	4926
Прибыль до налогообложения	17 907	2036	2867	-15040
Налог на прибыль	3581,4	407,2	573,4	-3008
Чистая прибыль (убыток)	14325,6	1628,8	2293,6	-12032

За рассмотренный период снизилась выручка предприятия, валовая прибыль; уменьшилась прибыль до налогообложения, сократилась чистая прибыль ООО «МегаСтрой-Нева». Из приведенных данных видно, что себестоимость услуг увеличивается в течение анализируемого периода. В 2018 году она составила тыс.руб., в 2019 г. тыс.руб. и в 2020 году несколько снизилась и составила 292 084тыс.руб. Величина коммерческих расходов возрастает в течение анализируемого периода. В таблице 11 представлен анализ образования чистой прибыли ООО «МегаСтрой-Нева» за период с 2018 г. по 2020 г., составленный на основании годовой бухгалтерской отчетности.

Таблица 11. Анализ образования чистой прибыли ООО «МегаСтрой-Нева» за 2018-2020 годы, тыс.руб.

Показатель	2018 год	2019 год	2020 год	Отклонение (+ ; -) 2020 г. к 2018 г.
Валовая выручка	367746	310871	307055	-60691
Прибыль до уплаты процентов	25577	15281	15463	-10114
Прибыль до налогообложения	17907	2036	2867	-15040
Чистая прибыль (убыток)	14325,6	1628,8	2293,6	-12032

Проанализируем статьи, указывающие на финансовое неблагополучие предприятия.

За рассмотренный период снизилась выручка предприятия на 60691 тыс.руб., валовая прибыль на 37876 тыс.руб.; прибыль до налогообложения уменьшилась с 17907 тыс.руб. до 2867 тыс.руб., а чистая прибыль предприятия уменьшилась на 12032 тыс.руб.

И в заключение рассчитаем показатели прибыльности предприятия ООО «МегаСтрой-Нева» за период с 2018 г. по 2020 г. Рентабельность продаж по формуле 10.

$$P_{np} = \frac{ЧП}{ЧВРП} \quad (10)$$

$$P_{np.2019} = 1628,8/216 = 7,54$$

$$P_{np.2020} = 2293,6/14971 = 0,15$$

где ЧП – чистая прибыль от реализации.

Рентабельность собственного капитала по формуле 11.

$$P_{np} = \frac{ЧП}{СК} \quad (11)$$

$$P_{np.2019} = 1628,8/68686 = 0,023$$

$$P_{np.2020} = 2293,6/71900 = 0,032$$

Рентабельность активов по формуле 12.

$$P_{np} = \frac{ЧП}{A} \quad (12)$$

$$P_{np.2019} = 1628,8/333579 = 0,004$$

$$P_{np.2020} = 2293,6/351524 = 0,006$$

Расчет показателей прибыльности предприятия также подтвердил предварительные выводы о неустойчивом положении предприятия. Единственный показатель рентабельности продаж за 2019 год находится на высоком уровне, но это условно так как предприятие получило прибыль от операционной деятельности (не связанной с основной), остальные же показатели находятся на недопустимо низком уровне.

Распределение прибыли в организации ООО «МегаСтрой-Нева» представлено на рисунке 14.



Рисунок 14 – Распределение прибыли в организации ООО «МегаСтрой-Нева»

За счет чистой прибыли на ООО «МегаСтрой-Нева» образуются фонды: накопления, потребления, фонд потребления социальной сферы.

Рассмотрим анализ распределения и использования прибыли на ООО «МегаСтрой-Нева». Схема распределения чистой прибыли ООО «МегаСтрой-Нева» представлена на рисунке 15.



Рисунок 15 – Схема распределения чистой прибыли ООО «МегаСтрой-Нева»

Основные факторы распределения чистой прибыли в фонды специального назначения: чистая прибыль, коэффициент отчислений прибыли. Составим таблицу об использовании чистой прибыли ООО «МегаСтрой-Нева» (таблица 12).

Таблица 12. Данные об использовании чистой прибыли ООО «МегаСтрой-Нева»

Показатель	2018 г	2019 г	2020 г
1 Чистая прибыль, тыс.руб.	14325,6	1628,8	2293,6
2 Распределение чистой прибыли:			
в фонд накопления, тыс.руб.	5013,9	488,6	802,7
в фонд потребления, тыс.руб.	7162,8	977,3	1261,6
в фонд социальной сферы, тыс.руб.	2148,9	162,9	229,3
3 Доля в чистой прибыли, %			
фонда накопления, тыс.руб.	35	30	35
фонда потребления, тыс.руб.	50	60	55
в фонд социальной сферы, тыс.руб.	15	10	10

Таким образом, по таблице можно заметить, чистая прибыль ООО «МегаСтрой-Нева» распределяется по следующим фондам (2018-2020 гг) соответственно: фонд накопления 35%,30% и 35%; фонд потребления 50%,60%, и 55%; фонд социальной сферы 15,10 и 10%.

2.3. РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО УЛУЧШЕНИЮ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ОБЩЕСТВА С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ «МЕГАСТРОЙ-НЕВА»

Разработаем комплекс мероприятий по повышению финансовых результатов ООО «МегаСтрой-Нева». В качестве первого мероприятия предлагаем расширить ассортимент предлагаемых строительных материалов.

Современный рынок строительных материалов предлагает огромный выбор строительных материалов для ремонта и строительства. Погонажные изделия из дерева – не исключение.

Рынок погонажных изделий и ассортимент предлагаемой продукции растет с каждым годом. Для конечной отделки помещений: стен, полов и потолков, используются специальные декоративные материалы: половая рейка, деревянная вагонка, плинтус деревянный, деревянные наличники.

Вместе с тем, руководству ООО «МегаСтрой-Нева» предлагается на данном этапе расширить ассортимент строительной продукции за счет одного наименования: плинтуса деревянного.

Таблица 13. Номенклатура предлагаемой продукции

Наименование продукции	Функциональное назначение, основные потребительские качества и параметры продукции
Плинтус деревянный	Деревянные плинтуса придают помещению целостный вид, а также предохраняют труднодоступные места от попадания пыли и влаги. Тем самым у деревянных плинтусов две функции: – Декоративная – деревянные плинтуса из древесины имеют обширную цветовую гамму и способов отделки. – Защитная – ограждают производственные зазоры от попадания влаги и мусора.

В феврале 2019 года средние цены производителей на пиломатериалы достигли максимума за последние полтора года – 6500 руб./м³, что на 10% превышает уровень февраля 2020 года. Средняя цена пиломатериалов за январь-апрель 2019 года равна 6800 руб./м³.

Суммарный объем импорта пиломатериалов в январе-апреле 2019 года превысил 7 тыс. тонн, это примерно в 2,5 раза меньше объемов экспорта. Более половины от общего импорта пиломатериалов ввозится в Россию из Китая – более 4,5 тыс. тонн.

Основными потребителями предлагаемой продукции ООО «МегаСтрой-Нева» станут строительные организации, владельцы дач, промышленные предприятия и т.д. Потенциальными потребителями пиломатериалов могут выступать частные лица. В окрестностях г. Санкт-Петербург активно ведется строительство коттеджных поселков, которые строятся с использованием деревянных составляющих на всех его этапах. При этом акцент делается на местные строительные материалы.

ООО «МегаСтрой-Нева» при реализации деревянных плинтусов неминуемо столкнется с конкурентной борьбой. Сильная сторона конкурентов: предлагаемые ими пиломатериалы раньше появились на рынке. Слабая сторона конкурентов: высокая стоимость на пиломатериалы.

Чтобы в таких условиях удержаться на рынке, необходимо принимать определенные меры:

- снижение себестоимости продукции (достигается путем оптимизации издержек, сокращения контрагентов, посредников);
- повышение качества продукции (необходим профессиональный опытный персонал, надежные поставщики);
- рекламная кампания (предусмотреть затраты на рекламу своей продукции, чтобы занять свою нишу);
- расширение ассортимента предлагаемой продукции (чтобы удовлетворить потребности как можно большего числа потребителей).

Обеспечить рост объемов сбыта достаточно сложно, но и в таких условиях существует несколько методик планомерного увеличения объемов сбыта. Одним из таких способов является выход на крупных заказчиков. Данный механизм продвижения продукции заключается в индивидуальном подходе к крупному заказчику для удовлетворения его потребностей. Здесь необходима работа с образцами продукции. Пример готовой продукции представлен на рисунке 16.



Рисунок 16 – Плинтус деревянный

Деревянные плинтусы бывают двух видов: из массива и из шпона.

Плинтус из шпона более приемлем по цене, чем из массива, по причине невысокой себестоимости его производства. Часто основой этого плинтуса является древесина сосны или ели. Шпон из ценных пород дерева накладывается поверх основания. Внешний вид такого плинтуса не уступает плинтусу из массива. Дизайнерское решение может быть различным – от простого до изысканного.

Плинтус из массива производится из ценных пород дерева (дуб, бук, ясень, вишня, орех, ольха, венге) или из экономичных пород сосны или ели. Применяется он вместе с дорогими напольными покрытиями. Долговечен, стоек к механическим истираниям, трудоемок в монтаже, цена его высока – это определяется ценой породы дерева, из которого изготовлен плинтус, и качества его обработки.

Таким образом, мероприятие по расширению ассортимента предлагаемой товарной продукции ООО «МегаСтрой-Нева», являются

перспективными и обоснованными как с позиции имеющихся возможностей, так и с позиции перспектив сбыта деревянных плинтусов в условиях конкуренции.

В качестве второго мероприятия предлагается расширить спектр производственных услуг, за счет приобретения дополнительного оборудования, в частности предлагается: нарезка пиломатериалов в размер, производство пенобетона под заказ).Предполагается закупить следующее оборудование.

1 Станки для поперечного и продольного раскроя пиломатериалов. Заготовки для изготовления деталей изделий столярно-строительных и мебельных производств получают путем раскроя обрезных и необрезных пиломатериалов из древесины деревьев хвойных и лиственных пород. При правильной организации производства раскрой на заготовки ведут по заранее составленной спецификации, в которой указаны размеры заготовок, установленные в соответствии с размерами будущих деталей и припусками на обработку по длине, ширине и толщине (ленточнопильный станок JET 351V, Форматно-раскроечный станок ZMM STOMANA S-3000L и т.д.).

2 Оборудование для производства пенобетона, формы, сырьё шт.

Пенобетон залитый в формы находится в них в течении 8-12 часов в зависимости от температуры в помещении. Затем формы разбираются, и блоки складываются на тёплый склад. Через 5 суток блоки можно отгружать потребителю. Марочную прочность блоки набирают через 25-28 суток. (Пенобетоносмеситель «R250» (380В); Пеногенератор автоматический «RPG auto»; формы).

В качестве третьего мероприятия предлагаем организовать прием на работу дополнительных специалистов (нарезка пиломатериалов, производство пенобетона) на конкурсной основе. Конкурс может проходить в несколько этапов. Организация конкурсных процедур предполагает их подготовку, проведение и подведение итогов. В ситуации конкурсного отбора конкурсная комиссия создается с целью обеспечения мероприятий по

объективной оценке кандидатов в соответствии с выделенными профессиональными, управленческими и другими параметрами оценки.

Таким образом был разработан комплекс рекомендаций по повышению финансовых результатов ООО «МегаСтрой-Нева». В частности было рекомендовано расширить ассортимент предлагаемой товарной продукции за счет одного наименования: плитуса деревянного.

Мероприятие по расширению ассортимента предлагаемой товарной продукции ООО «МегаСтрой-Нева», являются перспективными и обоснованными как с позиции имеющихся возможностей, так и с позиции перспектив сбыта деревянных плитусов в условиях конкуренции.

В качестве второго мероприятия предлагается расширить спектр услуг, за счет приобретения дополнительного оборудования, в частности предлагается: нарезка пиломатериалов в размер, производство пенобетона под заказ). В качестве третьего мероприятия предлагаем организовать прием на работу дополнительных специалистов (нарезка пиломатериалов, производство пенобетона) на конкурсной основе.

Оценки эффективности от реализации проекта производится на основе следующих показателей: чистый доход; чистый приведенный доход; срок окупаемости без дисконтирования; срок окупаемости с учетом дисконтирования. Представим показатели доходов ООО «МегаСтрой-Нева» при расширении ассортимента производимой продукции без учета дисконтирования (таблица 14).

Таблица 14. Прогнозные показатели доходов без учета дисконтирования, тыс. руб.

Наименование показателя	1 год,	2 год,	3 год,
Доходы от продажи деревянных плитусов	5 952,0	5 952,0	5 952,0
Текущие расходы (оплата труда и коммунальных услуг)	2 116,3	2 116,3	2 116,3
Прибыль	3 835,7	3 835,7	3 835,7
Чистая прибыль (без налога)	3 069	3 069	3 069

Продолжение таблицы 14

Наименование показателя	1 год,	2 год,	3 год,
Платежи по кредиту	0	0	0
Чистый денежный поток	3 069	3 069	3 069
Капитальные вложения	500,5	0	0
Чистые поступления	2 568,5	3 069	3 069

Определим срок окупаемости средств, вложенных в проект, без учета дисконтирования:

$$500,5 / 2\,568,5 = 0,19 \text{ года или } 2,5 \text{ месяца}$$

Без дисконтирования срок окупаемости равен 2,5 месяца.

Коэффициент дисконтирования для трех лет: $K_{пр1} = 83,0$; $K_{пр2} = 69,0$; $K_{пр3} = 58,0$.

Результаты расчета показателей доходов ООО «МегаСтрой-Нева» при расширении ассортимента продукции с дисконтированием представлены в таблице 15.

Таблица 15. Показатели доходов с учетом дисконтирования тыс. руб.

Наименование показателя	1 год,	2 год,	3 год,
Доходы от продажи деревянных плинтусов	5 952,0	5 952,0	5 952,0
Текущие расходы (оплата труда и коммунальных услуг)	2 116,3	2 116,3	2 116,3
Прибыль	3 835,7	3 835,7	3 835,7
Чистая прибыль (без налога)	3 069	3 069	3 069
Платежи по кредиту	0	0	0
Чистый денежный поток	3 069	3 069	3 069
Коэффициент приведения	0,83	0,69	0,58
Приведенный чистый доход с учетом дисконтирования	2 547	2 118	1 780
Капитальные вложения	500,5	0	0
Чистые поступления	2047	2118	1780

Определим срок окупаемости средств, вложенных в проект, с учетом дисконтирования:

$$500,5 / 2047 = 0,24 \text{ года или } 3 \text{ месяца}$$

С учетом дисконтирования срок окупаемости равен 3 месяца. Средства, полученные от реализации данного проекта, в т.ч. прибыль, будет направлены на расширение хозяйственной деятельности данного хозяйствующего субъекта (согласно Устава ООО «МегаСтрой-Нева»). Дальнейшим этапом необходимо произвести расчет экономического эффекта и экономической эффективности от всех предлагаемых мероприятий. Экономический эффект и экономическая эффективность рассчитываются по формулам:

$$\text{Э} = P - Z, \quad (3.1)$$

$$\text{Эф} = P/Z, \quad (3.2)$$

где P - прибыль от предложения;

Z - расходы на проведение мероприятий.

Рассчитаем финансовые результаты от реализации мероприятий, для этого рассчитаем дополнительные доходы и расходы на реализацию мероприятий и сведем данные в таблицу 16.

Таблица 16. Финансовые результаты от реализации мероприятий по повышению эффективности развития ООО «МегаСтрой-Нева», тыс.руб. (первый год)

Мероприятие	Дополнительный доход	Расходы на реализацию
Мероприятие 1 Расширение ассортимента, тыс. руб.	2568,5	2 116,3
Мероприятие 2 Прием на работу дополнительных специалистов (нарезка пиломатериалов, производство пенобетона) на конкурсной основе	156,78	34,5
Мероприятие 3 Расширение спектра услуг	827,81	753,2
Итого	3553,09	2904,0
Экономический эффект и экономическая эффективность		
Экономический эффект (Э)	649,09	
Экономическая эффективность (Эф)	1,22	

Таким образом, экономический эффект от предлагаемых мероприятий составит 649,09 тыс.руб. только в первый год их реализации Экономическая эффективность составит 1,22.

Дальнейшим этапом составим прогноз основных показателей финансово-хозяйственной деятельности ООО «МегаСтрой-Нева» и сравним их с имеющимися данными по предприятию за 2020. (таблица 17).

Таблица 17. Прогноз основных показателей

Показатели	Базовый, тыс.руб.	Прогноз, тыс.руб.	Темп роста, %
Выручка	307 055	310608,1	101,15
Себестоимость	292 084	294988,0	100,99
Прибыль	14971	15620,09	104,3
Рентабельность продаж	4,87	5,02	103,1

Данные таблицы 17 свидетельствуют о том, что при реализации предлагаемых мероприятий прогнозируется рост выручки за год на 1,15% вследствие реализации предлагаемых мероприятий. Таким образом, реализация на практике предлагаемых мероприятий позволит существенно увеличить доходность производственной и коммерческой деятельности ООО «МегаСтрой-Нева». Общий анализ прогнозируемых основных показателей финансово-хозяйственной деятельности ООО «МегаСтрой-Нева», представленный в таблице 17, свидетельствует о следующем:

- выручка от реализации увеличится на 1,15%, одновременно наблюдается увеличение себестоимости на 0,99 %, что приведет к росту прибыли предприятия на 4,3 %;

- динамика роста выручки от предлагаемых мероприятий опережает рост себестоимости ООО «МегаСтрой-Нева», что оценивается положительно, поскольку позволяет существенно увеличить прибыль предприятия.

Полученные результаты свидетельствует о целесообразности реализации на практике предлагаемых мероприятий.

ВЫВОДЫ ПО 2-Й ГЛАВЕ

Подведем краткие выводы по второй главе выпускной квалификационной работы. Торгово-розничная сеть ООО «МегаСтрой-Нева» является официальным торговым представителем: группы компаний сантехнического оборудования «Storm»; группы компаний отопительного оборудования «ROTOЛ»; компании «Зубр». Организационная структура компании относится к линейно-функциональному типу, который характеризуется разделением деятельности линейных и функциональных звеньев и усилением координации и функционирования в процессе осуществления управленческой деятельности. ООО «МегаСтрой-Нева» не отдает предпочтение каким –либо одним поставщикам, и при несоблюдении договорной дисциплины (сбоев поставок) легко переключается на другого поставщика. Стратегическую группу конкурентов торговой компании ООО «МегаСтрой-Нева» составляют следующие предприятия г. Санкт-Петербург: ТПО «Кит СПб»; компания «СтройАльянс»; ООО «Бобер Хаус»; ООО «АСстрой», ООО «Ковш».

Несмотря на то, что все компании имеют примерные равные оценки конкурентоспособности, надо отметить, что такое распределение данных свидетельствует об опасности потеснения с рынка. Ценовая политика оценивается с положительной стороны, поскольку коммерческой службой в целях увеличения объемов сбыта, повышения конкурентоспособности используется политика среднего уровня цен, применяется система скидок и т.д. Анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «МегаСтрой-Нева» позволил сделать следующие выводы. В 2019-2020 гг. наблюдается следующая тенденция ухудшения финансового состояния: увеличение краткосрочных кредитов и займов; рост дебиторской задолженности.

Оценка уровня финансовой устойчивости предприятия показала, что финансовые результаты деятельности предприятия на основе вычисленных коэффициентов платежеспособности и ликвидности, можно охарактеризовать как неудовлетворительные. Расчет показателей

прибыльности подтвердил предварительные выводы о неустойчивом положении ООО «МегаСтрой-Нева». За счет чистой прибыли на ООО «МегаСтрой-Нева» образуются фонды: накопления, потребления, фонд потребления социальной сферы.

Следующим этапом был разработан комплекс рекомендаций по повышению финансовых результатов ООО «МегаСтрой-Нева». В частности было рекомендовано расширить ассортимент предлагаемой товарной продукции за счет одного наименования: плинтуса деревянного.

Мероприятие по расширению ассортимента предлагаемой товарной продукции ООО «МегаСтрой-Нева», являются перспективными и обоснованными как с позиции имеющихся возможностей, так и с позиции перспектив сбыта деревянных плинтусов в условиях конкуренции. В качестве второго мероприятия предлагается расширить спектр производственных услуг, за счет приобретения дополнительного оборудования, в частности предлагается: нарезка пиломатериалов в размер, производство пенобетона под заказ).

В качестве третьего мероприятия предлагаем организовать прием на работу дополнительных специалистов (нарезка пиломатериалов, производство пенобетона) на конкурсной основе.

Предварительный анализ и прогноз основных показателей финансово-хозяйственной деятельности ООО «МегаСтрой-Нева» свидетельствует о следующем: выручка от реализации увеличится на 1,15%, одновременно наблюдается увеличение себестоимости на 0,99 %, что приведет к росту прибыли предприятия на 4,3 %; динамика роста выручки от предлагаемых мероприятий опережает рост себестоимости ООО «МегаСтрой-Нева», что оценивается положительно, поскольку позволяет существенно увеличить прибыль предприятия. Таким образом, полученные результаты свидетельствует о целесообразности реализации на практике предлагаемых мероприятий.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Подведем краткие итоги проведенного исследования. Таким образом, в первой главе выпускной квалификационной работы были исследованы теоретические аспекты улучшения финансового состояния и платежеспособности предприятия.

В настоящее время в рыночных условиях увеличивается значение коммерческих организаций, цель которых заключается в получении максимального объема прибыли при удовлетворении материального и социального уровня потребностей работников и производственных темпов развития предприятий. На современном этапе развития общества к уже имеющимся функциям (инвестиционная, финансирующая, результативная, стимулирующая) постоянно добавляются новые функции. В частности добавилась такая функция как «развивающая» - прибыль направляется на расширение, модернизацию, обновление, инновационное развитие предприятия; «инновационная» - размер полученной прибыли определяет возможность предприятия на внедрение инновационных проектов развития; «оценочная» - оценка возможных дальнейших выгод и получения прибыли побуждает собственника предприятия к дальнейшей предпринимательской деятельности.

По нашему мнению, можно добавить еще одну функцию прибыли «дисциплинирующая». Добавление такой функции можно объяснить тем, что с развитием предпринимательства и повышением конкуренции в современных условиях усиливается ответственность предприятий за выполнение принятых на себя обязательств.

И социальную функцию, так как по законодательству РФ чистая прибыль, оставшаяся в распоряжении предприятия распределяется и используется самостоятельно собственниками предприятия.

Они могут направить полученную прибыль на дальнейшее развитие предприятия, или вложить часть средств в благотворительные или социальные проекты. От организации управления прибылью и

себестоимостью продукции предприятия зависит и его платежеспособность, и финансовая устойчивость. Для эффективного управления финансовым состоянием предприятия, необходимо знать механизм формирования прибыли, а также выяснить, какие факторы оказывают влияние на прибыль, и как они поддаются воздействию. На изменение прибыли оказывают влияние следующие группы факторов: внешние и внутренние.

В состав внутренних факторов входят ресурсные: оценивают величину и состав имеющихся ресурсов, состояние ресурсов и т.д.

Среди основных внутренних факторов можно выделить такие, как: материально-технические, организационно-управленческие и т.д. Влияние внешних факторов связано с конъюнктурой рынка, законодательными и властными структурами.

Среди основных внешних факторов можно выделить такие, как: рыночно-конъюнктурные, хозяйственно – правовые, политические, законодательные и т.д. От оценки и учета всех факторов влияния (как внешних, так и внутренних) зависит построение эффективного механизма управления финансовыми потоками предприятия и достижение конечной цели – получение прибыли. Итак, значительный положительный эффект можно получить от разработки и реализации мероприятий, связанных с повышением финансовых результатов организации. Чтобы достигнуть указанной цели, нужно разработать программу, охватывающую следующие направления: увеличение объема наиболее ликвидных групп активов; уменьшение объема обязательств, характеризующихся наибольшей срочностью; увеличение масштабов реализации, влекущее рост прибыли.

Во второй главе выпускной квалификационной работы была проведена практическая работа по разработке мероприятий по улучшению финансового состояния и платежеспособности предприятия ООО «МегаСтрой-Нева».

Торгово-розничная сеть ООО «МегаСтрой-Нева» является официальным торговым представителем: группы компаний сантехнического оборудования «Storm»; группы компаний отопительного оборудования

«ROTOЛ»; компании «Зубр». Организационная структура компании структура относится к линейно-функциональному типу, который характеризуется разделением деятельности линейных и функциональных звеньев и усилением координации и функционирования в процессе осуществления управленческой деятельности. ООО «МегаСтрой-Нева» не отдает предпочтение каким –либо одним поставщикам, и при несоблюдении договорной дисциплины (сбоев поставок) легко переключается на другого поставщика. Стратегическую группу конкурентов торговой компании ООО «МегаСтрой-Нева» составляют следующие предприятия г. Санкт-Петербург: ТПО «Кит СПб»; компания «СтройАльянс»; ООО «Бобер Хаус»; ООО «АСстрой», ООО «Ковш».

Несмотря на то, что все компании имеют примерные равные оценки конкурентоспособности, надо отметить, что такое распределение данных свидетельствует об опасности потеснения с рынка. Ценовая политика оценивается с положительной стороны, поскольку коммерческой службой в целях увеличения объемов сбыта, повышения конкурентоспособности используется политика среднего уровня цен, применяется система скидок и т.д. Анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «МегаСтрой-Нева» позволил сделать следующие выводы. В 2019-2020 гг. наблюдается следующая тенденция ухудшения финансового состояния: увеличение краткосрочных кредитов и займов; рост дебиторской задолженности.

Оценка уровня финансовой устойчивости предприятия показала, что финансовые результаты деятельности предприятия на основе вычисленных коэффициентов платежеспособности и ликвидности, можно охарактеризовать как неудовлетворительные. Расчет показателей прибыльности подтвердил предварительные выводы о неустойчивом положении ООО «МегаСтрой-Нева». За счет чистой прибыли на ООО «МегаСтрой-Нева» образуются фонды: накопления, потребления, фонд потребления социальной сферы.

Следующим этапом был разработан комплекс рекомендаций по повышению финансовых результатов ООО «МегаСтрой-Нева». В частности было рекомендовано расширить ассортимент предлагаемой товарной продукции за счет одного наименования: плитуса деревянного.

Мероприятие по расширению ассортимента предлагаемой товарной продукции ООО «МегаСтрой-Нева», являются перспективными и обоснованными как с позиции имеющихся возможностей, так и с позиции перспектив сбыта деревянных плитусов в условиях конкуренции. В качестве второго мероприятия предлагается расширить спектр производственных услуг, за счет приобретения дополнительного оборудования, в частности предлагается: нарезка пиломатериалов в размер, производство пенобетона под заказ).

В качестве третьего мероприятия предлагаем организовать прием на работу дополнительных специалистов (нарезка пиломатериалов, производство пенобетона) на конкурсной основе.

Предварительный анализ и прогноз основных показателей финансово-хозяйственной деятельности ООО «МегаСтрой-Нева» свидетельствует о следующем: выручка от реализации увеличится на 1,15%, одновременно наблюдается увеличение себестоимости на 0,99 %, что приведет к росту прибыли предприятия на 4,3 %; динамика роста выручки от предлагаемых мероприятий опережает рост себестоимости ООО «МегаСтрой-Нева», что оценивается положительно, поскольку позволяет существенно увеличить прибыль предприятия. Таким образом, полученные результаты свидетельствует о целесообразности реализации на практике предлагаемых мероприятий.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 11.10.2018) [Электронный ресурс]/ <http://www.consultant.ru>
2. Агаркова, Л.В. Пути улучшения финансового состояния / Л.В. Агаркова, И.М. Подколзина // Экономика. Бизнес. Банки. – №2 (11). – 2018. – С. 79-84.
3. Афитов, Э. А. Планирование на предприятии : учебное пособие / Э. А. Афитов. – Москва : Высшэйшая шк., 2018. – 302 с.
4. Баканов, М. И. Теория экономического анализа : учебное пособие / М. И. Баканов, А. Д. Шеремет. – Москва : Финансы и статистика, 2018. – 420 с.
5. Барнгольц, С. Б. Методология экономического анализа деятельности хозяйствующего субъекта : учебное пособие / С. Б. Барнгольц. – Москва : Академия, 2019. – 328 с.
6. Басовский, Л. Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: учебное пособие / Л. Е. Басовский. – Москва : НИЦ ИНФРА-М, 2019. – 260 с.
7. Батраева, Э. А. Экономика предприятия : учебное пособие / Э. А. Батраева. – Красноярск : Красноярский гос. торг.-экон. ин-т., 2019. – 592 с.
8. Бланк, И. А. Управление прибылью : учебное пособие / И. А. Бланк. – Калининград : Ника-Центр, 2018. – 768 с.
9. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе: учебное пособие /М. Блауг. – Москва : Дело, 2019. – 46 с.
10. Вердиева, Ю. Н. Управление финансово – экономической устойчивостью предприятия: учебное пособие / Ю. Н. Вердиева. – Москва : АСВ, 2019. – 89 с.
11. Витун С.Е., Чигрина А.И. Финансы предприятий : учебное пособие / С. Е. Витун, А. И. Чигрина. – Гродно : ГрГУ, 2018. – 215 с.
12. Волков О. И., Скляренко В. К. Экономика предприятия: курс лекций / О. И. Волков, В. К. Скляренко. – Москва : Инфра-М, 2019. – 312 с.

13. Герасимов, Б. И. Организация планирования на предприятии: учебное пособие / Б. И. Герасимов, В. В. Жариков, В. Д. Жариков. – Москва: Форум, 2019. – 240 с.

14. Герасименко, О.В., Петривская, А.В. Практические аспекты стабилизации финансового состояния организации в условиях кризиса / О.В. Герасименко, А.В. Петривская // Инновационная наука. 2019.- № 1-1. -С. 28-32.

15. Глисин, Ф.Ф. Бухгалтерская (финансовая) отчетность – информационная база финансового анализа [Текст] /Ф.Ф. Глисин//Консультант бухгалтера. – 2019.- N 10. – С.23-37.

16. Гронь, Т.М. Когда финансовый результат становится прибылью[Текст] / Т.М. Гронь // Бюджетный учет. - 2019. - N 7. С.15-18.

17. Жиделева, В. В. Экономика предприятия / В.В. Жиделева, Ю.Н. Каптейн. – М. : ИНФРА-М, 2018. – 136 с.

18. Исхакова, З. Р., Маймур, Т. Д. Современные подходы к анализу финансового состояния организации / З.Р. Исхакова, Т.Д. Маймур // Молодой ученый. - 2019. - №1. - С. 371-375.

19. Кантор, Е. Л. Экономика предприятия / Е. Л. Кантор, Г.А. Маховикова, В. Е. Кантор. – М. : Книга по Требованию, 2019. – 224 с.

20. Киселев, М. В. Анализ и прогнозирование финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учебное пособие / М. В. Киселев. –Москва : АйН, 2019. – 186 с.

21. Клишевич Н.Б. УМК по экономическому анализу : учебное пособие / Н.Б.Клишевич – Красноярск : СФУ, 2018. – 157 с.

22. Ковалев, В.В. Финансовый менеджмент [Текст]/ В.В. Ковалев. – Москва: БИНФА, 2018. – 232с.

23. Ковалева А.М. Финансы в управлении предприятием. М.: Финансы и статистика, 2019. - 384 с.

24. Коновалова, Т.В. Денежные потоки в системе управления финансами организаций[Текст] /Т.В. Коновалова //Финансы и кредит, 2019. - N 6. –С.5-6.

25. Коршунов, В. В. Экономика организации (предприятия) : Учебник и практикум для прикладного бакалавриата / В. В. Коршунов. – Люберцы : Юрайт, 2019. – 407 с.

26. Крайнова, К. А., Кулина, Е. А., Сатушкина, В. С. Методика анализа финансовой устойчивости предприятия в условиях кризиса / К.А. Крайнова, Е.А. Кулина, В.С. Сатушкина // Молодой ученый. - 2019. - №11.3. - С. 46-50.

27. Лупей, Н. А. Финансы торговых организаций : учебное пособие для студентов высших учебных заведений/ Н. А. Лупей – Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2018. – 143 с.

28. Магомедов, М. Д. Экономика организации (предприятия): учебник / М. Д. Магомедов, Е. Ю. Колчина, Н. В. Финансовый менеджмент: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления – Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2018. – 493 с.

29. Максимова В. Ф. Экономическая теория / В. Ф. Максимова. – М. : Юрайт, 2018. – 580 с.

30. Николаева И. П. Экономическая теория / И. П. Николаева. – М. : Дашков и Ко, 2019. – 328 с.

31. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. М.: Новое знание, 2019.- 688 с.

32. Справочник экономиста. Управление материальными ресурсами: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.profiz.ru/se/9_2011/finansirovanie_invest/

33. Терещенко Н.Н., Сулова Ю.Ю Доходы и прибыль предприятия торговли : учебное пособие / Н. Н. Терещенко, Ю. Ю. Сулова. – СФУ, 2018. –72 с.

34. Томашевская В. А., Адушев М. Н. Анализ деловой активности организации// Молодой ученый. – No12, 2017. – 247 с.

35. Фридман А.М. Финансы организации (предприятия). М.: Дашков и К, 2018.- 488 с.

36. Черутова, М. И. Экономика предприятия / М. И. Черутова, О. С. Ковалевская, О. К. Слинкова. – М. : Гиорд, 2018. – 176 с.

37. Чечевицына, Л. Н. Экономика организации: учебное пособие / Л.Н. Чечевицына, Е. В. Чечевицына. – Рн/Д : Феникс, 2018. – 382 с.

38. Чистов К.И. Экономика предприятия: учебное пособие. – М.: Инфра-М, 2017. - 672 с.