

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
**«БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**
СТАРООСКОЛЬСКИЙ ФИЛИАЛ
(СОФ НИУ «БелГУ»)

ФАКУЛЬТЕТ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ
КАФЕДРА ЭКОНОМИКИ, ИНФОРМАТИКИ И МАТЕМАТИКИ

**ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ И
НАПРАВЛЕНИЯ ЕЕ УЛУЧШЕНИЯ**
(НА ПРИМЕРЕ ООО «ФУДСЕРВИС РЕГИОН»)

Выпускная квалификационная работа
обучающейся по направлению подготовки 38.03.01 Экономика
профиль Финансы и кредит
заочной формы обучения, группы 92071272
Пейхвассер Александры Геннадьевны

Научный руководитель
к.э.н., доцент
Ченцова Е.П.

СТАРЫЙ ОСКОЛ 2017

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	4
1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	6
1.1. Содержание финансовой устойчивости предприятия и определяющие ее факторы	6
1.2. Виды финансового анализа и показатели финансовой устойчивости предприятия	12
1.3. Проблемы финансовой устойчивости предприятия в условиях его модернизации	25
2. НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «ФУДСЕРВИС РЕГИОН»	32
2.1 Организационно – экономическая характеристика ООО «Фудсервис Регион»	32
2.2 Оценка финансового состояния предприятия ООО «Фудсервис Регион»	35
2.3 Усиление функций и повышение эффективности финансового менеджмента на предприятии ООО «Фудсервис Регион»	42
2.4 Укрепление финансовых и конкурентных позиций ООО «Фудсервис Регион»	49
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	54
СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ	58
ПРИЛОЖЕНИЯ	59

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность исследования. В рыночных условиях, характеризующихся возрастающей конкуренцией, залогом выживания и стабильного функционирования фирмы является ее финансовая устойчивость. Благодаря ей обеспечивается свободное маневрирование денежными средствами, а также бесперебойный процесс производства и сбыта товаров. Это, можно сказать, такое состояние финансовых ресурсов фирмы, которое обеспечивает развитие, на основе роста капитала и прибыли, при сохранении кредитоспособности и платежеспособности, в условиях приемлемого уровня риска.

Преимущество финансовой устойчивости для организации состоит в том, что, у нее появляется весомое преимущество в получении кредитов, привлечении инвестиций и квалифицированных кадров, в выборе более привлекательных поставщиков.

Кроме того, финансово устойчивая фирма не конфликтует с обществом и государственными органами, поскольку, как правило, своевременно платит налоги и взносы, заработную плату работникам, собственникам – дивиденды, а кредитным учреждениям – обеспечивает своевременный возврат ссуд.

Стоит также подчеркнуть, что чем устойчивее фирма в финансовом плане, тем меньше она будет зависеть от неожиданных колебаний экономической конъюнктуры, что, в свою очередь, значительно уменьшает риск банкротства.

В целом же, финансовая устойчивость фирмы определяется самыми различными факторами, среди которых ключевыми могут являться: положение фирмы на рынке, спрос на ее продукцию, деловая репутация (гудвилл), степень зависимости компании от инвесторов и кредиторов, надежность поставщиков и покупателей, рентабельность текущей, финансовой и инвестиционной деятельности и т. д.

Для эффективного управления фирмой и контроля ее финансового состояния, следует периодически осуществлять финансовый анализ.

Основной задачей анализа финансовой устойчивости, как неотъемлемого компонента анализа финансово-хозяйственной деятельности, является оценка степени независимости фирмы от заемных источников. Проводится этот анализ по данным бухгалтерского баланса.

Для показателя финансовой устойчивости важное значение имеют состав и структура источников финансирования деятельности предприятия. Основные показатели финансовой устойчивости рассчитываются на основе пассива баланса, а точнее, на базе величины собственного капитала. Известно, что основным источником пополнения собственного капитала фирмы выступает ее чистая прибыль.

Следовательно, прослеживается тесная связь между показателями устойчивости и показателями прибыли.

Финансовая устойчивость фирмы – следствие сбалансированности финансовых потоков. Она свидетельствует о наличии необходимых ресурсов для обеспечения полноценного и бесперебойного функционирования предприятия на протяжении определенного промежутка времени. Финансовую устойчивость можно также считать показателем платежеспособности в долгосрочном периоде.

Степень разработанности темы. Тема финансовой устойчивости предприятия хорошо освещена в работах таких авторов, как Арсланова Г.Р., Арасланбаев И.В., Бердников А. А., Бочаров В.В., Бурим Е. О., Лымарева О. А., Вагазова Г. Р., Лукьянова Е. С., Васильева Л.С, Петровская М.В., Гелета И.В., Дьяченко Е.И., Гиляровская Л.Т., Гогохия В. Р., Голубева А.А., Грибов В.Д., Грузинов В.П., Кузьменко В.А.

Целью данного исследования является анализ финансовой устойчивости предприятия и разработка направлений ее улучшения.

Задачами данного исследования являются:

- 1) изучить теоретические аспекты финансовой устойчивости организации;
- 2) раскрыть организационно-экономическую характеристику и провести оценку финансового состояния предприятия ООО «Фудсервис Регион»;
- 3) предложить направления повышения финансовой устойчивости предприятия ООО «Фудсервис Регион».

Объектом исследования является оптовое предприятие ООО «Фудсервис Регион».

Предметом исследования является анализ финансовой устойчивости ООО «Фудсервис Регион» и разработка направлений ее улучшения.

Теоретическую основу исследования составили научные работы по теме данного исследования: статьи, журналы, научные исследования и разработки, учебная литература.

Информационную базу исследования составила финансовая отчетность предприятия ООО «Фудсервис Регион» (бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах за 2014 – 2016 год).

Практическая значимость исследования заключается в применении полученных результатов на практике.

Период исследования: 2014 – 2016 г.

Методами данного исследования являются: анализ и синтез научных данных по теме исследования, а также методики финансового анализа.

Структура работы включает в себя введение, две главы, заключение, список используемой литературы и приложений.

В первой главе раскрываются теоретические аспекты финансовой устойчивости предприятия.

Во второй главе проведен анализ финансовой устойчивости ООО «Фудсервис Регион». Предложены направления по укреплению конкурентных позиций, а также предложены направления по улучшению финансовой устойчивости.

Работа изложена на 58 страницах компьютерного текста и состоит из введения, двух глав, заключения, включает 7 таблиц, 3 рисунка, библиография насчитывает 40 наименований, к работе приложено 3 документа.

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

1.1. Содержание финансовой устойчивости предприятия и определяющие ее факторы

Рыночная экономика в Российской Федерации набирает всё большую силу. Вместе с ней набирает силу и конкуренция как основной механизм регулирования хозяйственного процесса.

В современных экономических условиях деятельность каждого хозяйственного субъекта является предметом внимания обширного круга участников рыночных отношений, заинтересованных в результатах его функционирования [5].

Чтобы обеспечивать выживаемость предприятия в современных условиях, управленческому персоналу необходимо, прежде всего, уметь реально оценивать финансовое состояние и финансовую устойчивость как своего предприятия так и существующих потенциальных конкурентов. Финансовое состояние – важнейшая характеристика экономической деятельности предприятия.

Однако одного умения реально оценивать финансовое состояние и финансовую устойчивость недостаточно для успешного функционирования предприятия и достижения им поставленной цели.

Конкурентоспособность предприятию может обеспечить только правильное управление движением финансовых ресурсов и капитала, находящихся на распоряжении.

Одним из основных характеристик стабильного положения предприятия является финансовая устойчивость.

В экономической литературе термин «финансовая устойчивость» имеет различные определения. Однако существование большого количества определений данного понятия сводится к тому, что сущность финансовой устойчивости заключается в таком состоянии его финансовых ресурсов, их распределении и использовании, при котором обеспечивается развитие предприятия на основе роста прибыли и капитала при сохранении его платёжеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого уровня риска [6].

Далее рассмотрим основные понятия финансовой устойчивости (табл.1.1).

Таблица 1.1

Основные понятия финансовой устойчивости [7]

Автор	Понятие
1	2
М.В. Мельник	Финансовое состояние считается устойчивым, если организация располагает достаточным объемом капитала для того, чтобы обеспечивать непрерывность своей деятельности, связанную с производством и реализацией продукции в заданном объеме, а также полностью и своевременно погашать свои обязательства перед персоналом по выплате заработной платы, бюджетом по уплате налогов и поставщиками за полученные от них поставки и услуги, формировать средства для обновления и роста внеоборотных средств.
Л.И. Кравченко	Л.И. Кравченко не дает прямого определения финансовой устойчивости предприятия, а указывает на то, что устойчивое финансовое положение предприятия характеризуется прежде всего постоянным наличием в необходимых размерах денежных средств на счетах в банках, отсутствием просроченной задолженности, оптимальным объемом и структурой оборотных активов, их оборачиваемостью, ритмичным развитием выпуска продукции, товарооборота, ростом прибыли и т.д.
А.Д. Шерemet, Р.С. Сайфулин	Финансовую устойчивость предприятия как определенное состояние счетов предприятия, гарантирующее его постоянную платёжеспособность.
М.С. Абрютинa, А.В. Грачев	Финансовая устойчивость предприятия есть не что иное, как надежно гарантированная платёжеспособность, независимость от случайностей рыночной конъюнктуры и поведения партнеров. Они же выделяют и главный признак устойчивости — это наличие чистых ликвидных активов, определяемых как разность между всеми ликвидными активами и всеми краткосрочными обязательствами на тот или иной момент времени.

А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин	Финансовую устойчивость определяет соотношение стоимости материальных оборотных средств и величин собственных и заемных источников их формирования. Обеспеченность запасов и затрат источниками их формирования является сущностью финансовой устойчивости, тогда как платежеспособность выступает ее внешним проявлением.
Н.П. Любушин, Н.Э. Бабичева	Финансовая устойчивость организации – это такое финансовое состояние, при котором хозяйственная деятельность обеспечивает выполнение всех обязательств перед своими работниками, другими организациями и государством.

Продолжение табл.1.1

Л.А.Богдановская, Г.Г. Виноградов	Понятие финансовой устойчивости предприятия связано тесно с перспективной платежеспособностью. Оценка финансовой устойчивости позволяет внешним субъектам анализа (особенно инвесторам) определить финансовые возможности предприятия на длительную перспективу. Поскольку в условиях рыночной экономики осуществление процесса производства, его расширение, удовлетворение различных нужд предприятия производится за счет самофинансирования, а при их недостаточности — заемных, то большое значение имеет финансовая независимость от внешних заемных источников, хотя обойтись без них.
В.И. Макарьева, Л.В. Андреева	Финансовая устойчивость характеризуется состоянием и структурой активов организации, их обеспеченностью источниками. Она является основным критерием надежности организации как коммерческого партнера. Изучение финансовой устойчивости позволяет оценить возможности организации обеспечивать бесперебойный процесс финансово-хозяйственной деятельности и степень покрытия средств, вложенных в активы собственными источниками.

С помощью анализа финансовой устойчивости предприятия можно оценить эффективность использования собственных и заемных средств в течение определенного периода времени. Необходимым условием является такое состояние источников собственных и заемных средств, при котором оно соответствовало бы стратегическим целям развития предприятия, так как недостаточная финансовая устойчивость приводит к неплатежеспособности, то есть отсутствию денежных средств, которые необходимы для расчетов с контрагентами, бюджетом и т.д.

Также необходимо отметить, что наличие больших остатков свободных денежных средств затрудняет деятельность предприятия за счет их иммобилизации в излишние материально-производственные запасы и затраты [2].

В современных условиях на финансовую устойчивость предприятия оказывают влияния множество факторов, таких как: положение предприятия на товарном и финансовом рынках, производство и реализация конкурентоспособной продукции, зависимость от внешних источников средств, наличие неплатежеспособных дебиторов, величина и структура издержек производства, их соотношение с денежными доходами, и эффективность коммерческих и финансовых операций и т.д.

Факторы, определяющие финансовую устойчивость предприятия представлены на рис. 1.1.

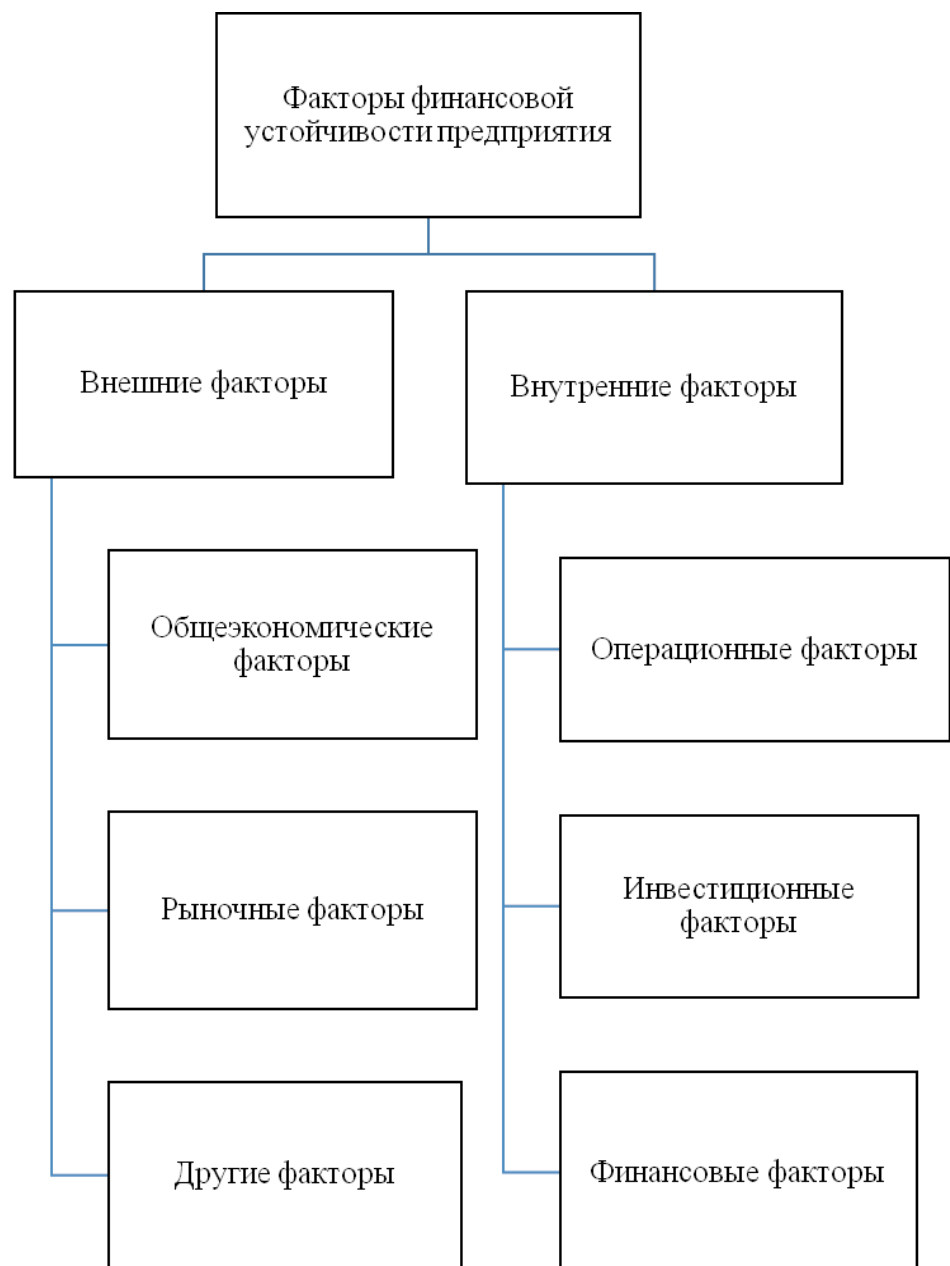


Рис. 1.1. Факторы, определяющие финансовую устойчивость
предприятия

Рассмотрим представленные факторы финансовой устойчивости предприятия более подробно. Для начала проанализируем внешние факторы [5].

К общеэкономическим факторам финансовой устойчивости предприятия относят:

- снижение объема национального дохода;
- рост инфляции;
- замедление платежного оборота;
- нестабильность регулирующего законодательства;
- снижение уровня реальных доходов населения;
- рост безработицы.

К рыночным факторам финансовой устойчивости предприятия относят:

- снижение уровня емкости внутреннего рынка;
- усиление монополизма на рынке;
- значительное занижение спроса;
- рост предложения товаров-субститутов;
- снижение активности фондового рынка;
- нестабильность валютного рынка.

Теперь проанализируем внутренние факторы.

К операционным факторам финансовой устойчивости предприятия относят:

- неэффективный менеджмент;
- неэффективная структура текущих затрат;
- низкий уровень использования основных средств;
- большой размер страховых и сезонных запасов;
- недостаточно диверсифицированный ассортимент продукции;
- неэффективный производственный менеджмент.

К инвестиционным факторам финансовой устойчивости предприятия относят:

- неэффективный фондовый портфель;
- большая длительность строительно-монтажных работ;
- существенные перезатраты инвестиционных ресурсов;
- недостижение незапланированных объемов прибыли по реализованным реальным проектам;
- неэффективный инвестиционный менеджмент.

К финансовым факторам финансовой устойчивости предприятия относят:

- неэффективная финансовая стратегия;
- неэффективная структура активов;
- чрезмерная доля заемного капитала;
- большая доля краткосрочных источников привлечения заемного капитала;
- рост дебиторской задолженности;
- высокая стоимость капитала;
- превышение допустимых уровней финансовых рисков;
- неэффективный финансовый менеджмент;

Таким образом, финансовая устойчивость предприятия представляет собой способность функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющихся внутренней и внешней среде, которые гарантируют его постоянную платежеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска.

1.2. Виды финансового анализа и показатели финансовой устойчивости предприятия

Одна из важнейших характеристик финансового состояния предприятия — стабильность его деятельности в свете долгосрочной

перспективы. Она связана с общей финансовой структурой предприятия, степенью его зависимости от кредиторов и инвесторов [3].

Итак, в зависимости от конкретных задач финансовый анализ может осуществляться в следующих видах:

- анализ финансовой деятельности предприятия;
- анализ показателей капитализации;
- анализ показателей покрытия;
- анализ обобщающего показателя [8].

Для проведения полного анализа финансовой устойчивости компании используется несколько групп коэффициентов. Как правило, такой развернутый анализ проводится в динамике, что помогает определить причины произошедших изменений.

Все главные финансовой показатели, которые используются при оценке финансовой устойчивости компании, основаны на анализе таких величин:

- собственный и заемный капиталы (СобК и ЗаемК);
- оборотный собственный капитал (ОСК);
- краткосрочные обязательства (КрсО).

Для расчета используются следующие значения (с указанием строки в балансе):

- внеоборотные активы (ВнОА) — стр. 1100;
- долгосрочные обязательства (ДлсО) — стр. 1400;
- краткосрочные обязательства – стр. 1500;
- доходы будущих периодов (ДохБП) — стр. 1530;
- резервы и капитал (РиК) — стр. 1300.[10]

Формулы расчета значений, используемых в оценке финансовой устойчивости:

$$\text{СобК} = \text{РиК} + \text{ДохБП} \quad (1.1)$$

$$\text{ЗаемК} = \text{ДлсО} + \text{КрсО} \quad (1.2)$$

$$\text{ОСК} = \text{СобК} - \text{ВнОА} \quad (1.3)$$

Анализируя показатели финансовой устойчивости компании, необходимо учитывать ее особенности, обусловленные сферой деятельности [13].

Наиболее часто анализ финансовой устойчивости компании проводят при помощи относительных показателей, значения которых зависят от ряда факторов:

- существующего на предприятии состава источников покрытия имущества;
- принадлежности компании к определенной отрасли;
- сформировавшихся условий кредитования и др.

Проводя анализ упомянутых выше относительных показателей, следует рассматривать изменения в динамике 2 основных групп коэффициентов:

1. Группа, характеризующая составные источники средств, имеет условное название «коэффициенты капитализации». Они рассчитываются путем сопоставления источников получения средств и имущественных групп.

2. Группа, которая характеризует качество обслуживающих внешние источники имущества средств, имеет название «коэффициенты покрытия». При помощи этих коэффициентов производится оценка того, может ли компания и дальше поддерживать уже сложившийся состав источников средств. Суть данной группы коэффициентов заключается в том, чтобы показать, покрываются ли текущими доходами финансовые расходы компании, включающие проценты по кредитам, лизинговые платежи и прочее [13].

Анализ показателей капитализации. Основные коэффициенты из первой группы:

— автономии (КА) – данный коэффициент определяется по формуле;

$$КА = СобК / ВБ, \quad (1.4)$$

где СобК — собственный капитал;

ВБ — валюта баланса.

Коэффициент автономии указывает на долю собственных источников средств в суммарном значении всех имеющихся активов. При этом увеличение данного показателя в динамике указывает на повышение финансовой устойчивости организации и уменьшение зависимости от кредиторов и внешних инвесторов [10].

Нормальным значением для этого показателя является 0,5. Если рассчитанный коэффициент получился больше норматива, то это говорит о том, что обязательства компании могут быть покрыты за счет собственных источников.

— концентрации заимствованных средств (КК) – данный коэффициент определяется по формуле;

$$КК = ЗК / ВБ, \quad (1.5)$$

где ЗК — заимствованный капитал, который равен сумме краткосрочных и долгосрочных обязательств предприятия;

ВБ — валюта баланса [15].

Коэффициент концентрации займов указывает на то, какой удельный вес в общей сумме вложений в хозяйственной деятельности компании составляют заимствованные средства. Увеличение данного показателя говорит о снижении финансовой устойчивости компании и росте зависимости от кредиторов.

При этом следует учесть, что всегда будет выполняться следующее равенство:

$$K_A + K_K = 1. \quad (1.6)$$

— капитализации ($K_{Кап}$) – данный коэффициент определяется по формуле;

$$K_{Кап} = ZK / СобК. \quad (1.7)$$

Коэффициент капитализации указывает на то, сколько рублей из займов приходится на 1 рубль собственного капитала. На повышение финансовой устойчивости компании укажет снижение $K_{Кап}$. Нормативным является значение, которое меньше единицы [17].

— маневренности (K_M) – данный коэффициент определяется по формуле;

$$K_M = ФнК / СобК, \quad (1.8)$$

где $ФнК$ — функционирующий капитал, равный разности между собственными средствами в обороте и долгосрочной плюс просроченной задолженностью дебиторов.

Коэффициент маневренности указывает на то, какая часть принадлежащих компании средств капитализирована, а какая вовлечена в финансирование хозяйственной деятельности компании, т. е. включена в оборотные активы. На показатель оказывает существенное влияние отраслевая принадлежность компании и состав капитала. При увеличении коэффициента можно говорить об улучшении качества балансовой структуры и повышении финансовой устойчивости. Нормативное значение находится в границах 0,2–0,5.[8]

— финансовой устойчивости ($K_{Фину}$) – данный коэффициент определяется по формуле;

$$K_{\text{фину}} = \text{СобК} / \text{ЗК}. \quad (1.9)$$

Данный коэффициент демонстрирует общее значение показателя финансовой устойчивости. Увеличение этого показателя во временном промежутке говорит об усилении финансовой устойчивости предприятия. Нормативное значение должно быть больше единицы, минимальным является 0,7, а наиболее оптимальным — 2 [17].

— внеоборотного актива (КВна) – данный коэффициент определяется по формуле;

$$K_{\text{Вна}} = \text{ВнОА} / \text{СобК}. \quad (1.10)$$

Коэффициент постоянного внеоборотного актива укажет на то, какая доля собственных средств компании вложена в ее основной капитал.

— финансовой независимости источников капитализации (Кфнки) – данный коэффициент определяется по формуле;

$$K_{\text{фнки}} = \text{СобК} / \text{ЗК}. \quad (1.11)$$

Коэффициент финансовой независимости капитализированных источников указывает на то, какой удельный вес в долгосрочных источниках финансирования занимает собственный капитал. Увеличение этого коэффициента в динамике засвидетельствует улучшение финансовой устойчивости компании и укажет на ее привлекательность для инвесторов. Нормативное значение — это цифра больше 0,6.

— веса задолженности дебиторов в общих активах (Ддз) – данный коэффициент определяется по формуле;

$$D_{\text{дз}} = \text{ДебЗ} / \text{ВБ}, \quad (1.12)$$

где ДебЗ — задолженность дебиторов, включающая долгосрочные и краткосрочные долги, а также ожидаемый возврат оборотных активов;

ВБ — валюта баланса.

— финансового левериджа (Дфл) – данный коэффициент определяется по формуле;

$$\text{Дфл} = \text{ТИчп} / \text{ТИвп}, \quad (1.13)$$

где ТИчп — темп прироста чистой прибыли;

ТИвп — темп прироста валовой прибыли.

Коэффициент финансового левериджа укажет на то, во сколько раз быстрее растет чистая прибыль по сравнению с валовой. Рост данного показателя указывает на возрастание степени коммерческого риска, который связывают с потенциальной нехваткой средств для оплаты финансовых расходов [13].

Анализ показателей покрытия. Приведем основные коэффициенты из второй группы:

— цена привлеченного капитала (Цпк) – данный коэффициент определяется по формуле;

$$\text{Цпк} = \text{РКр} / \text{СКр}, \quad (1.14)$$

где РКр — финансовые расходы, которые связаны с привлечением и обслуживанием кредитов;

СКр — суммарное значение привлеченных кредитных средств.

Цена привлеченного капитала демонстрирует, какую долю составляют указанные выше финансовые расходы в общей сумме привлеченных средств. Увеличение данного коэффициента укажет на возможное падение прибыли компании и на снижение финансовой устойчивости [15].

— обеспеченности подлежащих уплате процентов (Коб%) – данный коэффициент определяется по формуле;

$$\text{Коб}\% = \text{ПВ} / \text{Су}\%, \quad (1.15)$$

где ПВ — прибыль до вычета процентов и уплаты налогов;

Су% — подлежащие к уплате проценты.

Коэффициент обеспеченности подлежащих уплате процентов указывает на то, какая сумма прибыли приходится на один рубль связанных с уплатой кредитных процентов расходов. Значение коэффициента, превышающее единицу, свидетельствует о том, что у компании хватит прибыли для уплаты набравших процентов. Рост показателя благотворно влияет на повышение инвестиционной привлекательности компании [17].

— обеспеченности финансовых расходов (Кобфр) – данный коэффициент определяется по формуле;

$$\text{Кобфр} = \text{ПВ} / (\text{Су}\% + \text{ЛЗ}), \quad (1.16)$$

где ЛЗ — издержки по обслуживанию лизинга.

Коэффициент обеспеченности финансовых расходов укажет на то, какая доля валовой прибыли приходится на каждый рубль финансовых расходов компании. Если значение коэффициента будет меньше 1, то это укажет на нехватку средств для расчета с кредиторами, что свидетельствует о росте финансового риска.

— обеспеченности собственными средствами в обороте (Кобсос) – данный коэффициент определяется по формуле;

$$\text{Кобсос} = \text{ОСК} / \text{ТекА}, \quad (1.17)$$

где ОСК — собственные средства в обороте компании;

ТекА — текущие активы.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами в обороте покажет, хватает ли собственных оборотных средств для ведения устойчивой хозяйственной деятельности компании. Увеличение показателя скажет о

росте финансовой устойчивости компании. Нормативное значение коэффициента составит 0,5, при этом минимальным является 0,1 [13].

— достаточности собственных оборотных средств для обеспеченности запасов (Кобзсос) – данный коэффициент определяется по формуле;

$$\text{Кобзсос} = \text{ОСК} / \text{Мпрз}, \quad (1.18)$$

где Мпрз — материально-производственные запасы компании.

Увеличение этого коэффициента в динамике укажет на рост финансовой устойчивости компании.

Анализ обобщающего показателя. Для обобщения анализа финансовой устойчивости компании применяют показатель интегрального критерия (ИКфу). Данный показатель может быть представлен в таком виде;

$$\text{ИКфу} = (\text{КА} \times \text{КМ} \times \text{Кобсос} \times \text{Кфину})^{1/4} \quad (1.19)$$

Рост этого обобщенного показателя в динамике указывает на достаточный уровень финансовой устойчивости [15].

Далее рассмотрим коэффициенты финансовой устойчивости предприятия.

Коэффициент финансовой устойчивости демонстрирует, насколько активы компании профинансированы за счет надежных и долгосрочных источников. То есть показывает долю источников для финансирования своей хозяйственной деятельности, которые компания может привлечь на добровольной основе.

Анализируя коэффициент финансовой устойчивости, формула которого будет приведена чуть ниже, можно сказать, что чем ближе его значение к 1, тем стабильнее положение компании, поскольку доля долговременных источников финансирования гораздо выше, чем краткосрочных. Идеальное значение, равное 1, говорит о том, что компания

не привлекает краткосрочные источники финансирования, что, однако, не всегда экономически правильно.

Коэффициент финансовой устойчивости - формула по балансу (данные из формы 1);

$$K_{\text{фину}} = (\text{стр. 1300} + \text{стр. 1400}) / \text{стр. 1700}. \quad (1.20)$$

Если расшифровать показатели строк, формула будет выглядеть так:

$$K_{\text{фину}} = (K_{\text{соб}} + \text{Обдс}) / \text{Побщ}, \quad (1.21)$$

где $K_{\text{фину}}$ — коэффициент финансовой устойчивости;

$K_{\text{соб}}$ — собственный капитал, включающий имеющиеся резервы;

Обдс — долгосрочные займы и кредиты (обязательства), срок привлечения которых составляет более 1 года;

Побщ — итого по пассивам (иначе — валюта баланса) [13].

Поскольку значение строки 1700 баланса складывается из суммарных значений строк 1300, 1400 и 1500, а стр. 1500 — это краткосрочные обязательства, можно говорить о том, что коэффициент, приближенный к 1, показывает, насколько мало привлечено компанией краткосрочных займов. Низкая доля краткосрочных заимствований как раз и называется финансовой устойчивостью.

Приемлемое для стабильной хозяйственной деятельности значение коэффициента финансовой устойчивости — в пределах от 0,8 до 0,9. Это и есть нормативное значение.

Значение коэффициента, превышающее 0,9, свидетельствует о финансовой независимости компании. Кроме того, это также говорит о том, что анализируемое предприятие будет оставаться платежеспособным в долгосрочной перспективе.

Если значение коэффициента больше 0,95, это может свидетельствовать о том, что компания не использует все доступные возможности для расширения бизнеса, которые могут быть предоставлены за счет «быстрых» источников финансирования. Очень часто такая кредитная политика компании (не привлекать краткосрочные займы) свидетельствует о неэффективном управлении.

Если коэффициент финансовой устойчивости опустился ниже 0,75, это должно послужить для компании очень тревожным сигналом. Такая ситуация может говорить о возникновении риска хронической неплатежеспособности компании, а также ее попадания в финансовую зависимость от кредиторов.

Для оценки зависимости по каждой составляющей активов компании и имуществу в целом используются различные коэффициенты финансовой устойчивости. В зависимости от формул и аналитической составляющей выделяют простые и сложные коэффициенты [10].

1. К самым простым коэффициентам финансовой устойчивости относятся те, которые определяют степень автономии компании. Они не учитывают структуру активов и обязательств. Самую суть значения автономии (финансовой независимости) отражает коэффициент $K_{фн}$, показывающий концентрацию собственного капитала.

Его рассчитывают по формуле:

$$K_{фн} = \text{стр. 1300} / \text{стр. 1600}. \quad (1.22)$$

Его нормативное значение находится в пределах 0,5–0,7.

2. К другой группе (учитывающей структуру капитала и вид ссуд) относится коэффициент, определяющий финансовую зависимость компании. Его рассчитывают по формуле:

$$K_{финз} = (\text{Обдс} + \text{Обкс} - \text{Дуч} + \text{Дбуд} + \text{Рпр}) / \text{Побщ}, \quad (1.23)$$

где Обдс — долгосрочные займы и кредиты (обязательства);

Обкс — краткосрочные ссуды и обязательства;

Дуч — долги перед участниками;

Дбуд — доходы, ожидаемые в будущем;

Рпр — резервы ожидаемых расходов;

Побщ — итого по пассивам [15].

Формула по балансу будет иметь следующий вид (приведены номера строк из формы 1);

$$\text{Кфинз} = (\text{стр. 1400} + \text{стр. 1500} - \text{стр. 1450} - \text{стр. 1530} - \text{стр. 1540}) / \text{стр. 1700}. \quad (1.24)$$

Нормативное значение для этого коэффициента составит 0,5, а рекомендуемым будет 0,8.

3. Коэффициент соотношения привлеченных и собственных средств (Ксзс) даст самую реальную оценку устойчивости компании в финансовом плане. Он укажет, сколько заимствованных у кредиторов рублей приходится на 1 руб. собственных средств.

Его формула по балансу выглядит так:

$$\text{Ксзс} = (\text{стр. 1400} + \text{стр. 1500}) / \text{стр. 1300}. \quad (1.25)$$

Нормативным значением для данного коэффициента будет число меньше 0,7. Динамический рост показателя скажет о том, что усиливается зависимость компании от кредиторов [15].

4. Коэффициент маневренности своих активов (Кман) укажет на то, сколько собственных средств находится в обороте. Его нормативное значение находится в пределах 0,2–0,5. Он рассчитывается по такой формуле:

$$\text{Кман} = (\text{Ксоб} - \text{Вна}) / \text{Ксоб}, \quad (1.26)$$

где Ксоб — собственный капитал, включающий и имеющиеся резервы;

Вна — суммарное значение внеоборотных активов.

Или по балансу:

$$K_{ман} = (\text{стр. 1300} - \text{стр. 1100}) / \text{стр. 1300}. \quad (1.27)$$

5. Коэффициент соотношения оборотных и внеоборотных активов ($K_{сова}$) указывает количество рублей внеоборотных активов, приходящееся на 1 руб. оборотных активов [17].

$$K_{сова} = \text{стр. 1100} / \text{стр. 1200}. \quad (1.28)$$

6. Коэффициент покрытия оборотного капитала ($K_{покр}$) своими источниками финансирования. Его нормативное значение должно быть больше 0,1. Формула следующая:

$$K_{покр} = (K_{соб} - Вна) / Оба, \quad (1.29)$$

где: Оба — оборотные активы.

Или по балансу:

$$K_{покр} = (\text{стр. 1300} - \text{стр. 1100}) / \text{стр. 1200}. \quad (1.30)$$

7. Коэффициент обеспеченности запасов своими средствами ($K_{обзс}$) имеет нормативное значение, которое должно находиться в пределах 0,6–0,8. Определяется по формуле или по балансу:

$$K_{обзс} = (K_{соб} + Обдс - Вна) / \text{Запасы}. \quad (1.31)$$

$$K_{обзс} = (\text{стр. 1300} + \text{стр. 1400} - \text{стр. 1100}) / \text{стр. 1210}. \quad (1.32)$$

Таким образом, сущность коэффициента финансовой устойчивости состоит в том, что с его помощью компания может определить свою зависимость от кредиторов и узнать о своей платежеспособности. Данный показатель необходимо регулярно рассчитывать. Для этого берутся данные из баланса.

Знание текущего состояния финансовой устойчивости компании поможет ей составить финансовый и бизнес-план на следующий год. Кроме того, компания сумеет грамотнее выстроить свою кредитную политику в соответствии с поставленными целями и нынешним финансовым положением.

1.3. Проблемы финансовой устойчивости предприятия в условиях его модернизации

Сущность устойчивой деятельности предприятия заключается в его способности адаптироваться к изменениям внешних и внутренних условий хозяйствования и противостоять этим изменениям таким образом, чтобы поддерживалась устойчиво-равновесная динамика функционирования предприятия в соответствии с поставленными перед ним текущими и перспективными целями и задачами.

Особую актуальность приобретает проблема обеспечения устойчивости приобретает в периоды резких изменений условий хозяйствования, колебаний экономической конъюнктуры или в условиях модернизации [14].

Ниже приведены основные виды инновационной деятельности, которые ведутся на российских предприятиях:

- разработка новых видов продукции и работа над модернизацией уже имеющихся (использование новых материалов, изменение алгоритма оказываемых услуг);
- совершенствование технологических процессов производства (унификация и стандартизация материальной базы, разработка, либо приобретение программного обеспечения, модернизация (замена) машин и оборудования);
- разработка и внедрение новой технологии производства [3].

Среди основных факторов, замедляющих финансовое развитие российских предприятий в условиях модернизации, можно выделить следующие:

- отсутствие необходимой для внедрения инноваций соответствующей материальной базы на большинстве предприятий. Оборудование либо сильно изношено, либо его нет совсем;
- недостаточный бюджет на проведение инновационной деятельности. Данные процессы имеют высокую стоимость, а результаты инвестиций можно оценить только спустя продолжительное время;
- отсутствие всеобъемлющей нормативно-правовой базы, относящейся именно к инновационной промышленной деятельности;
- сложность и затратность маркетинговых исследований в сфере инновационных продуктов;

Выбирая, в каком инновационном направлении двигаться, предприятиям необходимо учитывать ряд моментов: технико-экономический уровень своих мощностей, отраслевую специфику и т. д. Бесспорно, модернизация повышает конкурентоспособность и эффективность предприятия, но необходимо объективно оценить свои возможности, прежде чем заниматься инновациями.

Решение управленческих задач по поддержанию устойчивости развития производственной системы требует создания специального инструментария оценки ее состояния, включая определение комплекса показателей, критериев и параметров, характеризующих устойчивость и развитие системы.

Одно из основных методологических требований к разработке инструментария заключается в том, чтобы комплекс используемых оценочных показателей, параметров, критериев был взаимоувязан и максимально приближен к показателям статистического наблюдения [7].

Анализ финансовой устойчивости – один из важнейших аспектов оценки финансового состояния организации, характеризующий возможность ведения ею долгосрочной хозяйственной деятельности с позиции созданных величины и структуры источников финансирования.

Однако, существует ряд проблем, с которым сталкиваются внешние и внутренние пользователи, в попытках проведения анализа финансовой устойчивости.

Отсутствие адекватной нормативной базы регулирования и системы среднеотраслевых показателей оценки финансовой устойчивости создает явное препятствия для проведения сравнительного анализа устойчивости деятельности организаций в разрезе их отрасли [4].

Множество коэффициентов, которые используются для оценки финансовой устойчивости можно сравнить с разрозненными деталями конструктора – набор показателей в отсутствие системы. При этом показатели оценки финансовой устойчивости должны не только не противоречить друг другу, но и отражать наиболее существенные стороны деятельности организации в современных условиях [14].

Значения коэффициентов финансовой устойчивости для предприятий РФ отсутствуют как таковые и являются приблизительными. Истоки проблемы заключаются в том, что эти значения являются весьма приблизительными ориентирами, которые получены на основе обобщения европейского и американского экономического опыта.

Очевидным является тот факт, что условия российские отличаются от американских и европейских и, как следствие, нормативные значения не могут быть достоверными индикаторами устойчивого финансового положения. Жизненный цикл предприятия не учитывается при оценке финансовой устойчивости.

Предприятию присущи некоторые особенности анализа и управления финансовой устойчивостью на каждом из этапов жизненного цикла.

Л.Т. Гиляровская приводит пример такого «разделения анализа» – если на этапе «роста» предприятия более пристально стоит рассматривать динамику и структуру не только собственного капитала, но и заемного, то в период зрелости компании стоит обратить внимание на эффект финансового рычага [16].

Для того, чтобы данные абсолютных и относительных показателей финансовой устойчивости носили реальный характер и представляли интерес пользователя, необходимо использовать данные управленческого учета, а не бухгалтерской отчетности, как это принято на текущий момент.

Основная проблема анализа финансовой устойчивости заключается в том, что основным информационным источником для проведения анализа является только бухгалтерская отчетность, поэтому динамическая оценка работы предприятия порой подменяется статистической оценкой.

В результате весь анализ сводится к расчету абсолютных и относительных показателей по данным бухгалтерского баланса [7].

Основным абсолютным показателем финансовой устойчивости является собственный оборотный капитал, при расчете которого принимают во внимание величину собственного капитала предприятия и размер его внеоборотных активов.

Однако в расчет показателя собственного оборотного капитала ряд экономистов рекомендуют включать величину долгосрочных заемных обязательств, что на наш взгляд, является не всегда обоснованным, поскольку финансово устойчивое предприятие должно иметь достаточный размер собственного капитала для формирования своих активов.

Основные относительные показатели, применяющиеся в целях оценки финансовой устойчивости, характеризуют структуру источников средств и степень финансовой независимости предприятия от заемных источников финансирования [16].

Таким образом, финансовую устойчивость предприятия отождествляют с наличием у него собственного капитала. Так, принято считать, что, если

удельный вес собственного капитала в общем объеме источников финансирования превышает 50 процентов, организация считается финансово устойчивой.

Установление данной границы достаточно условно и исходит из того, что если в определенный момент кредиторы предъявят все долги к взысканию, то предприятие сможет их погасить, реализовав половину своего имущества, сформированного за счет собственных источников. Однако, не всегда значительная величина собственного капитала является показателем устойчивости предприятия, поскольку также может быть следствием неэффективного использования ресурсов.

В то же время отсутствие собственных средств не является абсолютным показателем неустойчивости предприятия.

Так, например, в последнее время многие российские бизнесмены предпочитают вкладывать в дело минимум собственных средств и финансировать его в основном за счет долгосрочного привлечения капитала.

Такая ситуация характерна и для предприятий, находящихся на стадии формирования и развития, не имеющих постоянного источника доходов и работающих в основном за счет привлечения заемных средств, что тем не менее не является показателем их неустойчивости. В этой связи, на наш взгляд, систему показателей, характеризующих финансовую устойчивость следует разрабатывать для предприятия, исходя из цикла его развития, поскольку каждому этапу развития предприятия присущи свои особенности, которые необходимо учитывать при анализе и, соответственно, выбирать наиболее эффективные критерии оценки.

Под циклами развития традиционно понимают периоды, в которых предприятие принципиально изменяет внутренние ценности и ориентации.

На наш взгляд, предприятие, находящееся на стадиях формирования и интенсивного роста, следует считать финансово устойчивым при наличии у него достаточной величины постоянно действующего капитала, включающего в себя собственный и долгосрочный заемный капитал.

Оценку финансовой устойчивости такого предприятия также следует проводить на основании абсолютных и относительных показателей. В качестве основного абсолютного показателя, характеризующего финансовую устойчивость предприятия, находящегося на первоначальных циклах развития, мы предлагаем использовать показатель собственного оборотного капитала, в расчет которого должен включаться не только собственный капитал, но и долгосрочный капитал (собственный и заемный) и внеоборотные активы.

В качестве относительных показателей финансовой устойчивости, по нашему мнению, нужно использовать коэффициенты, характеризующие структуру источников финансирования, а также показатели эффективности использования заемного капитала [17].

Предприятия на стадии стабильности для осуществления своей деятельности используют как собственный, так и заемный капитал. При этом необходимо отметить, что рентабельность собственного капитала может быть повышена за счет эффективного использования привлеченного заемного капитала.

В связи с этим возникает необходимость расчета эффекта финансового рычага – приращение к рентабельности собственного капитала, полученное благодаря использованию кредита, несмотря на его платность.

Таким образом, можно смело заявить об острой необходимости разработки системы показателей финансовой устойчивости, которая являлась бы более достоверной, чем имеющиеся на данный момент разрозненные коэффициенты, а так же разные ее модули соответствовали бы различным этапам жизненного цикла предприятия.

Важным так же является момент адаптации показателей или разработки совершенно новых коэффициентов, которые были бы применимы внутри российской экономики, учитывая ее особенности и недостатки. Все эти аналитические разрезы должны быть учтены при создании и

апробировании системы коэффициентов анализа финансовой устойчивости в России.

Итак, в настоящее время основными трудностями проведения анализа финансовой устойчивости является отсутствие эффективной методики, учитывающей особенности предприятий и этапы их развития; непрозрачность информации, представленной в отчетности; а также недостаточная квалификация специалистов, осуществляющих анализ.

Все вышеперечисленные проблемы могут стать причинами неадекватной оценки финансового состояния предприятия и, как следствие, возникновения риска банкротства.

2. НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «ФУДСЕРВИС РЕГИОН»

2.1 Организационно-экономическая характеристика

ООО «Фудсервис Регион»

Компания «Фудсервис Регион» зарегистрирована 27 апреля 2007 года.

Юридический адрес: 309514, Белгородская область, г. Старый Оскол, ул. Коммунистическая, д. 12, к. 909

Основной вид деятельности ООО «Фудсервис Регион»: оптовая торговля кофе, чаем, какао и пряностями.

Вспомогательные виды деятельности:

- Молочные продукты (оптовая торговля);
- Молочные продукты, яйца, масла пищевые и бакалейные товары (розничная торговля);
- Общепромышленная техника и оборудование, приборы и техника специального назначения (оптовая торговля);
- Сахар, сахаристые кондитерские изделия и шоколад (оптовая торговля);
- Посуда из стекла, керамики, фарфора и фаянса, ножевые изделия, домашняя утварь (розничная торговля);
- Универсальный ассортимент товаров (оптовая торговля);
- Металлические, стеклянные и керамические бытовые изделия, обои, чистящие средства (оптовая торговля);
- Рыба, морепродукты, рыбные консервы и специализированные продукты (оптовая торговля);
- Подарки и предметы интерьера (розничная торговля).

Высшим органом ООО «Фудсервис Регион» является общее собрание его участников, которое осуществляет свою деятельность в соответствии с российским законодательством на основании Устава и Учредительного договора ООО «Фудсервис Регион» (приложение 1).

Организационная структура ООО «Фудсервис Регион» показана на рис. 2.1.

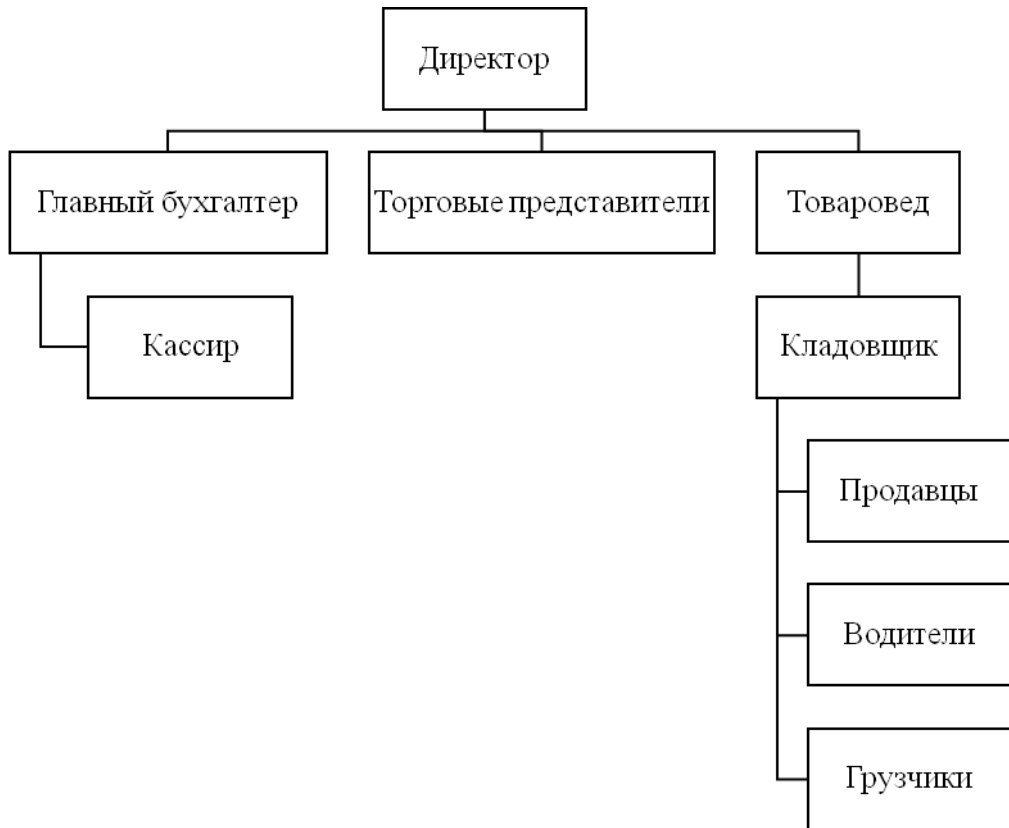


Рис. 2.1. Организационная структура ООО «Фудсервис Регион»

Организационная структура имеет линейных характер и имеет как ряд преимуществ, так и ряд недостатков.

Преимущества:

- однозначное разграничение задач, компетенции, ответственности;
- жесткое руководство органами управления;
- быстрота и точность в принятии решений.

Недостатки:

- затруднительные связи между инстанциями;
- концентрация власти в управляющей верхушке.

Высшим органом управления ООО «Фудсервис Регион» является директор. Директор правомочен решать все вопросы деятельности

предприятия и самостоятельно определяет порядок своей работы и принятие решений.

В состав организации могут наниматься работники по трудовому договору, договору подряда или иным видам регламентированных законодательством отношений.

ТК РФ, устав организации, правила распорядка внутри организации – то, чем регулируются правоотношения внутри ООО «Фудсервис Регион».

В ООО «Фудсервис Регион» каждого сотрудника обеспечивают социальной и медицинской страховкой.

Работники на собраниях трудового коллектива принимают решение относительно целесообразности заключения договора с организацией и разрешают конфликтные ситуации, возникающие между членами коллектива и представителями администрации, предлагая конкретный план действий по их разрешению.

Однако при этом коллектив не имеет права вмешиваться в хозяйственную деятельность организации, вносить коррективы в оперативно-распределительную работу.

Главный бухгалтер несет ответственность в рамках текущего законодательства и подчиняется исполнительному директору. Вмешательство трудового коллектива в оперативно-распорядительную и хозяйственную деятельность предприятия не допускается.

Главный бухгалтер подчиняется исполнительному директору, пользуется правами и обязанностями, а также несет ответственность в соответствии с действующим законодательством.

В соответствии с рыночной ориентацией фирмы исполнительный директор назначает зам. директора, который должен организовывать сбытовые исследования и рекламу.

Бухгалтер осуществляет все расчеты с поставщиками товаров. Ведет учет по товарообороту, прибыли, издержкам, рассчитывает заработную плату, а главное - составляет бухгалтерские отчеты.

В обязанности товароведа входит следить за остатками товара на складе и поступлением товара.

2.2 Оценка финансового состояния предприятия ООО «Фудсервис Регион»

Финансовое состояние предприятия характеризуется системой показателей, отражающих состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования финансировать свою деятельность на фиксированный момент времени.

Проведем анализ финансового состояния предприятия ООО «Фудсервис Регион» (табл. 2.1)

Таблица 2.1

Основные экономические показатели деятельности ООО «Фудсервис Регион» за 2014 – 2016 годы

Показатели	Годы			Абсолютное Отклонение (+,-)		Относительная динамика, %	
	2014	2015	2016	2015 / 2014	2016 / 2015	2015 / 2014	2016 / 2015
1	2	3	4	5	6	7	8
Выручка, тыс. руб.	57041	67686	47379	10645	-20307	118,66	-70,00
Себестоимость продаж, тыс. руб.	46474	36315	55682	-10159	19367	-78,14	153,33
Валовая прибыль, тыс. руб.	10567	12004	11064	1437	-940	113,60	-92,17
Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	1049	724	418	-325	-306	-69,02	-57,73
Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.	954	546	416	-408	-130	-57,23	-76,19
Оборотные средства на конец года, тыс. руб.	7522	5785	6002	-1737	217	-76,91	103,75
Внеоборотные активы на конец года, тыс. руб.	7002	8025	3283	1023	-4742	114,61	-40,91
Собственный капитал на конец года, тыс. руб.	964	556	426	-408	-130	-57,68	-76,62
Заемный капитал	0	4900	6800	4900	1900	100,00	138,78

на конец года, тыс. руб.							
-----------------------------	--	--	--	--	--	--	--

Продолжение табл.2.1

1	2	3	4	5	6	7	8
Дебиторская задолженность на конец года, тыс. руб.	1816	2456	1740	640	-716	135,24	-70,85
Кредиторская задолженность на конец года, тыс. руб.	7860	8354	2059	494	-6295	106,28	-24,65

По данным таблицы видно, что выручка в 2016 году сократилась на 20307 тыс. руб. по сравнению с 2015 годом. Себестоимость продаж увеличилась в 2016 году на 19367 тыс. руб. Чистая прибыль в 2016 году сократилась на 130 тыс. руб.

Заемный капитал увеличился на 1900 тыс. руб. в 2016 году по сравнению с 2015 годом. Дебиторская задолженность сократилась на 716 тыс. руб. Кредиторская задолженность сократилась на 6295 тыс. руб. (приложение 2).

Для проведения анализа финансовой устойчивости ООО «Фудсервис Регион» используются следующие показатели:

- источники собственных средств;
- стоимость внеоборотных активов;
- наличие собственных оборотных средств;
- долгосрочные заемные средства;
- наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования оборотных средств;
- краткосрочные заемные средства;
- общая величина источников формирования оборотных средств;
- общая величина запасов;
- излишек (недостаток) собственных оборотных средств;

— излишек (недостаток) собственных и долгосрочных источников формирования оборотных средств;

— излишек (недостаток) общей величины источников формирования оборотных средств.

По данным таблицы 2.2 видно, что источники собственных средств ООО «Фудсервис Регион» сократились на 130 тыс. руб. в 2016 году, по сравнению с 2015 и составили 3283 тыс. руб. Стоимость внеоборотных активов также имеет тенденцию к снижению: в 2016 году она сократилась на 4742 тыс. руб., по сравнению с 2015 годом.

Таблица 2.2

Анализ абсолютных показателей финансовой устойчивости
ООО «Фудсервис Регион» за 2014 – 2016 год (тыс. руб.)

Показатели	Период			Изменение (+, -) 2015 / 2014	Изменение (+, -) 2016 / 2015
	2014	2015	2016		
1	2	3	4	5	6
1. Источники собственных средств	964	556	426	-408	-130
2. Стоимость внеоборотных активов	7002	8025	3283	1023	-4742
3. Наличие собственных оборотных средств (п.1-п.2)	-6038	-7469	-2857	-1431	4612
4. Долгосрочные заёмные средства	5700	-	-	-5700	-
5. Наличие собственных и долгосрочных заёмных источников формирования оборотных средств (п.3+п.4)	-338	-7469	-2857	-7131	4612
6. Краткосрочные заёмные средства	-	4900	6800	4900	1900
7. Общая величина источников формирования оборотных средств (п.5+п.6)	-338	-2569	3943	-2231	6512
8. Общая величина запасов	1439	3236	3746	1797	510

9. Излишек (+), недостаток (-) собственных оборотных средств (п.3-п.8)	-7477	-10705	-6603	-3228	4102
10. Излишек (+), недостаток (-) собственных и долгосрочных источников формирования оборотных средств (п.5-п.8)	-1777	-10705	-6603	-8928	4102

Продолжение табл. 2.2

1	2	3	4	5	6
11. Излишек (+), недостаток (-) общей величины источников формирования оборотных средств (п.7-п.8)	-1777	-5805	197	-4028	6002
12. Трехкомпонентный показатель типа финансовой устойчивости	(0,0,0)	(0,0,0)	(0,0,1)		

Величина долгосрочных заемных средств отсутствует. Краткосрочные заемные средства в 2016 году значительно увеличились на 1900 тыс. руб. Общая величина источников формирования оборотных средств в 2016 году увеличилась на 6512 тыс. руб. (приложение 3).

В целом анализ абсолютных показателей финансовой устойчивости организации показал положительную и отрицательную динамику развития.

Также для анализа финансовой устойчивости следует рассчитать и проанализировать относительные показатели (табл.2.3)

Таблица 2.3

Анализ относительных показателей финансовой устойчивости

ООО «Фудсервис Регион»

Показатели	Период			Изменения (+, -) 2015 к 2014	Изменения (+,-) 2016 к 2015	Нормальное ограничение
	2014	2015	2016			
1. Коэффициент	0,54	0,56	0,66	0,02	0,1	>0,1

обеспеченности собственными оборотными средствами текущих активов						
2. Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами	2,01	2,4	2,07	0,39	-0,33	>0,6-0,8
3. Коэффициент маневренности собственных средств	0,43	0,47	0,52	0,04	0,05	0,2-0,3
4. Коэффициент автономии	0,70	0,73	0,78	0,03	0,05	>0,5
5. Коэффициент соотношения заёмных и собственных средств	0,71	0,79	0,83	0,08	0,04	<1

Продолжение табл. 2.3

1	2	3	4	5	6	7
6. Коэффициент покрытия долгов собственным капиталом	2,71	2,74	3,74	0,03	1	-
7. Коэффициент текущей задолженности	0,23	0,26	0,21	0,03	-0,05	-

Таким образом, по данным таблицы видно, что в целом показатели находятся в пределах нормативных значений, кроме коэффициента манёвренности собственных средств.

Ликвидность фирмы - соотношение величины ее задолженности и ликвидных средств, которые могут быть использованы для погашения долга: наличность, депозиты в банке, реализуемые элементы оборотного капитала. Существует классификация денежных средств и финансовых активов по степени ликвидности, т.е. по скорости и легкости их обращения в наличность или иное приемлемое платежное средство; чем выше степень ликвидности, тем, как правило, меньше величина доходности по данному активу, и наоборот.

Анализ ликвидности баланса можно проводить несколькими способами. Первый способ, основан на группировке активов и пассивов по степени ликвидности и по срокам погашения задолженности соответственно.

Активы группируются по степени ликвидности следующим образом:

1. Наиболее ликвидные активы: денежные средства
2. Быстрореализуемые активы: краткосрочные финансовые вложения, дебиторская задолженность, НДС по приобретенным ценностям
3. Медленно реализуемые активы: запасы
4. Трудно реализуемые активы: внеоборотные активы

Пассивы делятся аналогично, но по сроку погашения обязательств:

1. Наиболее срочные обязательства: кредиторская задолженность.
2. Краткосрочные обязательства: краткосрочные кредиты и займы.
3. Долгосрочные обязательства: (4 раздел баланса).
4. Постоянные пассивы: капитал и резервы.

Представим данные анализа ликвидности баланса ООО «Фудсервис Регион» (табл.2.4)

Таблица 2.4

Анализ ликвидности баланса ООО «ФУДСЕРВИС РЕГИОН»
за 2014 – 2016 годы (тыс. руб.)

Показатели	Годы			Показатели	Годы			Платежный излишек (+) или недостаток (-)		
	2014	2015	2016		2014	2015	2016	2014	2015	2016
А 1	14915	57981	21580	П1	990	751	677	13925	57230	20903
А 2	172080	185556	243612	П2	110975	110782	107971	61105	74774	135641
А 3	95233	94691	148694	П3	26799	35605	31381	68434	59086	117313
А 4	164861	213370	251150	П4	299415	404460	525007	-134554	-191090	-273857

Баланс	447089	351598	665036	Баланс	447049	551598	665036	-	-	-
--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	---	---	---

Условие ликвидности следующие:

A1>П1 – данное условие в 2015 и 2016 году выполняется;

A2>П2 – условие выполняется только в 2015 году;

A3>П3 – условие выполняется в 2015 и 2016 году;

A4<П4 – условие выполняется в 2015 и 2016 году.

Второй способ заключается в расчете коэффициентов текущей ликвидности, обеспеченности активов собственным оборотным капиталом и коэффициент восстановления/утраты платежеспособности. Первоначально рассчитаем показатели ликвидности (табл. 2.5).

Первый коэффициент показывает, какую часть краткосрочных обязательств организация может погасить на данный период времени. На основании проведенных расчетов можно сделать вывод о снижении данной способности организации, причем в 2015 году данный показатель не совпадает с нормальными ограничениями, так как $0,1 < 0,15$.

Таблица 2.5

Анализ показателей текущей ликвидности ООО «Фудсервис Регион»
за 2014 – 2016 год

Коэффициент	Период			Нормальное ограничение
	2014	2015	2016	
1. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,49	0,51	0,19	0,15-0,25
2. Коэффициент быстрой ликвидности	2,19	2,18	2,44	0,7-0,9
3. Коэффициент текущей ликвидности	3,42	3,03	3,8	2,0-2,5

Следующий коэффициент - коэффициент быстрой ликвидности за оба периода был значительно выше нормального ограничения. Однако проблема заключается в том, что дебиторская задолженность может содержать

просроченную дебиторскую задолженность, что ограничивает возможности организации вернуть долги.

Основным коэффициентом платежеспособности является текущий коэффициент ликвидности. Оба значения коэффициента выше нормального значения, что указывает на снижение возможности организации отдавать свои долги. Хотя необходимо заметить, что значительный рост данного коэффициента не является положительным моментом, поскольку может появиться излишек оборотных активов.

Ликвидность баланса ООО «Фудсервис Регион» является основой платежеспособности организации в целом. Анализ показал, что условия ликвидности баланса выполняются.

2.3 Усиление функций и повышение эффективности финансового менеджмента на предприятии ООО «Фудсервис Регион»

Сегодня уже многие понимают, что эффективность информационной системы определяется ее наполнением и качеством реализации - «правильностью» структур и процессов. Говоря по-другому, результат внедрения CRM определяется качеством бизнес-модели.

Цели внедрения CRM-системе:

- эффективное привлечение новых и удержание наиболее ценных существующих клиентов;
- снижение издержек;
- повышение производительности труда и, как результат, увеличение объема продаж и прибыли.

Задачи CRM -систем:

- создание четких и прозрачных процессов взаимодействия с клиентами и партнерами;
- построение и использование эффективной системы продаж;
- контроль согласованности работы всех сотрудников в компании.

В то же время на практике внедрение CRM часто реализуется только как автоматизация имеющихся процессов при имеющемся персонале. Если имеющееся качество бизнес-модели при этом устраивает, то такой подход вполне осознанный.

В этом случае можно говорить о таких эффектах от внедрения, как рост производительности персонала, повышение скорости обслуживания, исключение потерь и дублирования информации. Здесь оценивается отдача от затрат на покупку прикладной CRM-системы и ее внедрение в соответствии с существующими процессами.

Поэтому можно сказать, что при внедрении CRM как программного продукта, автоматизации процессов на его основе, компании получают прямые эффекты категории снижения затрат и некоторые косвенные эффекты, получаемые через поддержку существующей бизнес - модели.

В комплексном проекте по реализации ориентированной для клиента стратегии и созданию системы продаж можно получить значительно больше число эффектов – категории снижения затрат, так и эффекты др. порядка.

Система управления взаимодействием с клиентами и продажами (или CRM) – корпоративная информационная система, предназначенная для автоматизации стратегии компании, в частности, для повышения уровня продаж, оптимизации оборотных средств и улучшения обслуживания клиентов путем сохранения информации о клиентах (контрагентах) и истории взаимоотношений с ними, установления и улучшения бизнес-процедур и последующего анализа результатов.

Согласно аналитическим данным, использование CRM-систем позволяет достичь значительных результатов:

- снижение коммерческих затрат до 10%;
- сокращение цикла реализации продукции до 15%;
- снижение операционных и управленческих затрат до 20%;
- уменьшение дебиторской задолженности до 15%;

– экономии оборотных средств до 5%.

Таким образом, можно отметить, что CRM -система решает вопросы управления продажами, регламентирующие и автоматизируют бизнес-процессы, повышают эффективность маркетинга, обеспечивающие качественное обслуживание клиента и обратной связи.

Проект внедрения системы CRM состоит из следующих основных этапов:

1 этап. Анализ направлений совершенствования деятельности ООО «Фудсервис Регион ». На данном этапе ведётся поиск наиболее экономически выгодных направлений совершенствования деятельности.

2 этап. Составление технического задания CRM-системы «Monitor CRM». Для успешной реализации проекта, необходимо составить корректное техническое задание, написанное и согласованное между всеми заинтересованными лицами.

3 этап. Разработка технико-экономического обоснования. Технико-экономическое обоснование является необходимым для оценки экономической целесообразности внедрения CRM-системы «Monitor CRM», в ходе подготовки которого проводится ряд работ по изучению и анализу всех составляющих проекта и разработке сроков возврата вложенных средств.

4 этап. Анализ рынка CRM-систем. Анализ рынка CRM-систем необходимо провести для определения объема и динамики рынка, его структуру, сравнить позиции основных его участников.

5 этап. Заключение договора с компанией Рона Софт на установку и адаптацию системы проводится в течении 10 дней, за которые составляется и согласовывается проект договора, и в случае удовлетворения условий обеих сторон договор подписывается и вступает в действие.

6 этап. Изучение и оптимизация бизнес-процессов необходимо для четкого понимания работы предприятия, повышения качества работы и уровня продаж товарных линий, а так же уменьшения зависимости бизнеса

от человеческого фактора сотрудников и как следствие, повышение удовлетворенности клиентов.

7 этап. Настройка и адаптация системы проводится в течение 5 дней, за которые система полностью адаптируется под условия конкретного предприятия.

8 этап. Установка CRM-системы «Monitor CRM» на рабочие места пользователей занимает 4 дня, после чего начинается опытная эксплуатация системы.

9 этап. Опытная эксплуатация, целью которой является подготовка системы и персонала к производственной эксплуатации.

10 этап. Обучение пользователей проводится в течение 12 дней, за которые сотрудников обучают теории и практики пользования CRM - системы «Monitor CRM».

11 этап. Ввод в промышленную эксплуатацию CRM - системы «Monitor CRM» – завершающий этап внедрения, занимает 1 день (табл. 2.6)

Исходя из таблицы 2.6 и линейного графика Ганта, представленного на рисунке 2.2, видно, что весь комплекс мероприятий по внедрению CRM – системы по совершенствованию клиентоориентированности предприятия входит во временной отрезок с 01.04.2018 по 25.08.2018 и составляет 104 дня с учётом всех выходных и праздничных дней.

Таблица 2.6

Этапы внедрения CRM-системы «Monitor CRM»
в ООО «Фудсервис Регион»

Этап	Начало этапа	Длительность, раб. Дней	Конец этапа
1. Анализ направлений совершенствования деятельности ООО «Фудсервис Регион»	01.04.2018	2	04.04.2018
2. Составить техническое задание на CRM-систему «АПЕК CRM Lite»	05.04.2018	12	20.04.2018
3. Разработать технико-экономическое обоснование	21.04.2018	12	05.05.2018

4. Анализ рынка CRM- систем	08.05.2018	5	12.05.2018
5. Заключение договора с компанией Апек Софт на установку и адаптацию системы	15.05.2018	10	26.05.2018
6. Изучение и оптимизация бизнес-процессов ООО «Фудсервис Регион»	29.05.2018	22	31.06.2018
7. Настройка и адаптация системы	03.07.2018	5	07.07.2018
8. Установка CRM-системы «АПЕК CRM Lite» на рабочих местах пользователей	10.07.2018	4	13.07.2018
9. Опытная эксплуатация	14.07.2018	16	05.08.2018
10. Обучение пользователей	08.08.2018	12	23.08.2018
11. Ввод в промышленную эксплуатацию CRM-системы	24.08.2018	1	25.08.2018

График Ганта, позволит визуально оценить последовательность задач, их относительную длительность и протяженность проекта, в целом сравнить планируемый и реальный ход выполнения задач, детально проанализировать реальный ход выполнения задач. На план-графике интервалы времени, в течение которых задача: выполнялась, была приостановлена, возвращалась на доработку и т.д.(приложение 4).

Следующим шагом рассчитаем, каковы основные затраты на внедрение CRM-системы «Monitor CRM». Для предприятия подходит конфигурация продукта Monitor CRM 3.5 / Торговля. Следует заметить, что поставщик продукта также осуществляет внедрение, обучение персонала и последующее обслуживание своего программного пакета.

Предлагаемое решение предполагает наличие рабочих мест 2 типов – стандартных (Standart) и профессиональных (Professional). Рабочее место Standard подходит для менеджеров по продажам и закупкам (не включает: аналитические отчеты, импорт данных, администрирование, редактирование форм; ежедневник ограничен 1-м пользователем). В ООО «Фудсервис Регион» под это описание подходят рабочие места 3 менеджеров по

продажам. Рабочее место Professional – подходит для руководителей, начальников отделов, маркетологов (полный функционал программы).

В рассматриваемой организации под это рабочее место подходит 1 руководитель отдела маркетинга и оптовых продаж, т.е. 1 рабочее место.

Таким образом, можно просчитать совокупные затраты на приобретение нужного количества рабочих мест в рамках программного продукта.

Таблица 2.7

Расходы на внедрение программного продукта «Monitor CRM»

Тип затрат	Стоимость	Количество	Итого, руб.
рабочее место Standart	5900	3	17700
рабочее место Professional	11900	1	11900
Затраты на внедрение	10% от стоимости затрат на приобретение		13650
Затраты на обслуживание	10000	1 год	10000
ИТОГО			53250

Таким образом, общие затраты составляют 53 250 руб.

При кажущейся высокой стоимости внедрения программного продукта необходимость его внедрения очевидна. Затратив эту сумму лишь раз, в последующем компания может сэкономить крупные суммы на удержании постоянных клиентов.

Внедрение программного продукта будет способствовать дисциплинированию сотрудников отдела продаж. Решается немаловажная проблема формализации неформальных отношений с крупными клиентами (в программе фиксируются все особенности, личные предпочтения и иные индивидуальные сведения о клиентах, вплоть до напоминания о днях рождения). Это позволит также контролировать работу менеджеров со стороны их руководителя.

Внедрение CRM-системы позволит оптимизировать коммуникационные потоки (информация будет зафиксирована, доступ к ней смогут получить разные сотрудники вне зависимости от присутствия

работника на рабочем месте), позволит увеличить лояльность клиентов, оптимизировать работу с ними, увеличить ответственность менеджеров за работу с клиентами.

Предположим рост чистой прибыли составит 25,14 %.

Таким образом, финансовые методы позволят увеличить чистую прибыль почти на 520,6 тыс. руб. что в дальнейшем позволит ООО «Фудсервис Регион» выйти на новый этап своего развития.

Также предприятию необходимо продолжить работу по повышению операционной эффективности, уделив первоочередное внимание следующему:

- 1) управлению товарным ассортиментом для поддержания рентабельности;
- 2) улучшению управления цепочками поставок товаров и усилению логистики;
- 3) продолжению инвестирования в IT систему;
- 4) персоналу как ключевому бизнес активу;
- 5) внедрению высокорентабельных услуг.

На основании проведённого анализа было решено внедрить на предприятии CRM систему.

Как было выяснено в работе, CRM является необходимым инструментом в современных условиях жесткой конкуренции, когда качественные показатели у поставщиков являются приблизительно одинаковыми, а проведение ценовых войн уже не представляется возможным. CRM призвана сделать уже существующих клиентов «лояльными», а также обеспечить более простое привлечение и удержание новых.

Внедрение CRM повышает прибыльность предприятия на десятки процентов.

2.4 Укрепление финансовых и конкурентных позиций

ООО «Фудсервис Регион»

В настоящее время проблема повышения конкурентоспособности ООО «Фудсервис Регион» становится все более актуальной для руководства. Рыночная ситуация во многом зависит от состояния и результатов конкурентной борьбы. В период развития рыночной экономики определяется необходимость формирования торгового потенциала и повышения конкурентоспособности ООО «Фудсервис Регион».

Для достижения повышения и укрепления конкурентных позиций ООО «Фудсервис Регион» необходимо:

- 1) выявить основных факторов повышения конкурентоспособности ООО «Фудсервис Регион»;
- 2) разработать рекомендации по управлению конкурентными преимуществами ООО «Фудсервис Регион»;
- 3) разработать механизм повышения конкурентоспособности ООО «Фудсервис Регион».

Для реализации данных направлений необходимо оценить особенности процесса торговли и совершенствование ассортимента.

Конкурентоспособность ООО «Фудсервис Регион» складывается из следующих факторов:

- 1) технического потенциала;
- 2) торгового потенциала;
- 3) финансово-экономического потенциала;
- 4) кадрового потенциала (структуру, профессионально-квалифицированного состава);
- 5) эффективности рекламы и средств стимулирования сбыта;
- 6) уровня материально-технического обеспечения.

Значительную роль в улучшении эффективности конкурентоспособности ООО «Фудсервис Регион» играет её материально-

техническая основа, которая проявляется в количестве и качестве использования производственных фондов, применении достижений научно-технического прогресса, определении эффективности торговых мощностей.

При оценке уровня конкурентоспособности важным условием является оптимальная загрузка торговых механизмов в ходе выполнения продаж продукции. Наиболее подробно рассмотрим повышение уровня производственно-технического потенциала.

На сегодняшний день совершенствование уровня производственно-технического потенциала ООО «Фудсервис Регион» может осуществляться в виде следующих форм:

- приобретение современных программ учета, логистики;
- реконструкция склада, расширение ассортимента.

В ходе приобретения современных программ учета, логистики и реконструкции склада и расширения ассортимента, как правило, новые рабочие места не создаются.

В связи с этим имеется возможность использования опытных квалифицированных кадров. Достаточно высок уровень экономической эффективности этих форм совершенствования производственного потенциала.

Эффективное использование оборотных средств определяет нормальные условия торговой деятельности ООО «Фудсервис Регион». Правильная организация распределения оборотных средств является главным условием повышения конкурентоспособности ООО «Фудсервис Регион».

Увеличение объема продаж ООО «Фудсервис Регион» может быть достигнуто за счет использования всех видов ресурсов и облегчения труда работников. Техническое переоснащение ООО «Фудсервис Регион» и его реконструкция возможные в том случае, если есть определенные возможности, связанные с увеличением его мощности, в то время как трудовым ресурсам и трудовым затратам в данный момент не уделяется должное внимание.

Для определения стратегий повышения конкурентоспособности ООО «Фудсервис Регион» необходимо сделать анализ основных её составляющих, определив дальнейшие тенденции её развития.

Внутренняя среда ООО «Фудсервис Регион» при сопоставлении с основными конкурентами является целью оценки торгового потенциала предприятия.

Данная оценка определяет определенные уровни обеспечения высокой конкурентоспособности. Все элементы производственного потенциала функционируют одновременно, что является основной трудностью оценки потенциала производственного процесса.

В связи с этим, критерии повышения конкурентоспособности ООО «Фудсервис Регион» могут быть определены как сочетание её составляющих элементов.

Реализация торговых резервов возможно в том случае, когда произведен анализ основных причин и факторов, влияющих на тот или иной показатель конкурентного потенциала ООО «Фудсервис Регион». Эта задача решается с помощью проведения комплексного факторного анализа деятельности ООО «Фудсервис Регион». Данный анализ осуществляет комплексное изучение влияния общей совокупности факторов с выделением ведущих. На информативность проводимого анализа непосредственное влияние имеет выбор оценочных показателей, что позволяет выявить внутрихозяйственные резервы эффективности его использования.

В процессе создания чёткого конкурентного преимущества ООО «Фудсервис Регион» необходимо не только модернизировать торговлю и управление, но и определить основные цели и задачи дальнейшей деятельности. Устойчивость конкурентных преимуществ можно достичь с помощью осязаемых отличительных особенностей своей продукции для оптового сегмента рынка.

Интенсивное развитие ООО «Фудсервис Регион» требует особое внимание к улучшению эффективности структуры капитала для обеспечения условий повышения рыночной стоимости и торговой привлекательности.

Когда оптовое предприятие имеет прочные позиции на рынке или когда оно имеет возможность получения дополнительных выгод от перемещения в рамках отрасли или региона, тогда оно может иметь следующие маркетинговые стратегии:

- 1) регрессивная интеграция, заключающаяся в установлении жесткого контроля своих основных поставщиков;
- 2) прогрессивная интеграция, когда возникает цель заполучить во владение или поставить под контроль систему распределения и обмена;
- 3) горизонтальная интеграция, которая устанавливает жесткий контроль над предприятиями-конкурентами.

Формирование и мобилизация рыночного потенциала ООО «Фудсервис Регион» является важнейшей задачей на стадии выполнения и осуществления данной стратегии. Распределение оптовых ресурсов во времени и распределение ресурсов ООО «Фудсервис Регион» по отдельным составляющим стратегии являются важными моментами в вопросе стратегии использования торгового потенциала. В этих целях руководство ООО «Фудсервис Регион» обязано установить стратегические ориентиры использования денежных ресурсов, которые способны фиксировать цели, на которые были направлены затраты.

Потребность в денежных средствах для решения отдельных задач и выполнения функций на стадии выполнения стратегии должна быть проанализирована. В ходе анализа должны быть определены основные приоритеты, которые должны способствовать выполнению стратегии. Это способствует формированию долговременного результата, выражающегося в стратегическом позиционировании на рынке.

Стратегическое позиционирование является основным фактором определяющим восприятие ООО «Фудсервис Регион» партнерами и

покупателями по сравнению с конкурентами и показывает сущность бизнес-стратегии компании.

Стратегические инициативы и коммуникативные программы зависят от выбранной стратегической позиции. Она отражает долгосрочные перспективы ООО «Фудсервис Регион» по увеличению рыночного преимущества и изменяется путем внесения корректив в стратегию.

Очень важно, чтобы стратегическая позиция соответствовала общим стратегиям бизнеса. Её формирование происходит относительно конкурентов и рынка. Основным требованием к определению стратегической позиции служит логичность и эмоциональная релевантность для покупателей.

Индивидуальность реализуемого товара и предприятия является аналогом стратегической позиции ООО «Фудсервис Регион». Для формирования конкурентного преимущества необходимо выбрать правильную стратегическую позицию. Выбор данной позиции должен происходить исходя из анализа факторов, которые определяют позицию оптовой продукции: цена, качество, имидж фирмы и товара.

В ходе создания устойчивого конкурентного преимущества возможно применение определенных тактических приёмов. Рыночное позиционирование определяется на основе потребительского преимущества товара, увеличения количества потенциальных покупателей определенного вида оптовой продукции.

Повышение престижности товара и учет слабых и сильных сторон конкурентов также способствует формированию позиционирования. Благоприятная внешняя среда способствует активному формированию позиционирования ООО «Фудсервис Регион». Внешняя среда ООО «Фудсервис Регион» формируется на основе взаимоотношений с другими участниками рынка.

Оптовые организации, которые осуществляют успешное позиционирование на рынке, должны помнить о следующих правилах: поиск отличительных особенностей продукции; сочетание научно-технических

достижений с экономической выгодой для организации и его заказчиков; поиск компромиссного решения с ведущими конкурентами на рынке по разделу сферы влияния и контроля над различными сегментами рынка.

Прочность рыночного положения ООО «Фудсервис Регион» в практическом плане может рассматриваться как сравнительная прибыльность хозяйствования, которая характеризует финансовые возможности удержания рыночных позиций. Для объективной оценки рыночных позиций и их усиления ООО «Фудсервис Регион» должно детализировать внутреннюю структуру совокупного потребительского эффекта и совокупных затрат, определяя величину каждого элемента целенаправленно, выбирая определенную стратегию маркетинга, влияя на них в направлении повышения устойчивости присутствия на рынке [33].

Определенные факторы влияют на состояние спроса: политического характера; определение границы обслуживаемого рынка имеет достаточно большое значение, так как именно в этой границе ООО «Фудсервис Регион» должно осуществлять свою деятельность и направлять туда свои вырабатываемые стратегии. Немаловажную роль в расстановке этой границы играет географический фактор.

Сегментирование рынка происходит по двум направлениям: деление по группам потребителей и деление по характеристикам предлагаемых услуг.

Таким образом, основными критериями рыночного успеха являются качество и количество оптовой продукции, сроки поставок, эффективность маркетинговых мероприятий ООО «Фудсервис Регион» и обновление материально-технической базы. Для достижения этих критериев необходимо использовать определенный алгоритм повышения конкурентоспособности ООО «Фудсервис Регион».

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Финансовое состояние считается устойчивым, если организация располагает достаточным объемом капитала для того, чтобы обеспечивать непрерывность своей деятельности, связанную с производством и реализацией продукции в заданном объеме, а также полностью и своевременно погашать свои обязательства перед персоналом по выплате заработной платы, бюджетом по уплате налогов и поставщиками за полученные от них поставки и услуги, формировать средства для обновления и роста внеоборотных средств.

Итак, в зависимости от конкретных задач финансовый анализ может осуществляться в следующих видах:

- анализ показателей капитализации;
- анализ показателей покрытия;
- анализ обобщающего показателя.

Знание текущего состояния финансовой устойчивости компании поможет ей составить финансовый и бизнес-план на следующий год. Кроме того, компания сумеет грамотнее выстроить свою кредитную политику в соответствии с поставленными целями и нынешним финансовым положением.

Можно смело заявить об острой необходимости разработки системы показателей финансовой устойчивости, которая являлась бы более достоверной, чем имеющиеся на данный момент разрозненные коэффициенты, а так же разные ее модули соответствовали бы различным этапам жизненного цикла предприятия.

Все эти аналитические разрезы должны быть учтены при создании и апробировании системы коэффициентов анализа финансовой устойчивости в России.

Важным так же является момент адаптации показателей или разработки совершенно новых коэффициентов, которые были бы применимы внутри российской экономики, учитывая ее особенности и недостатки. Нельзя не отметить еще и то, что коэффициенты могут довольно сильно

отличаться в различных регионах внутри страны, а также внутри различных отраслей экономики.

Итак, в настоящее время основными трудностями проведения анализа финансовой устойчивости является отсутствие эффективной методики, учитывающей особенности предприятий и этапы их развития; непрозрачность информации, представленной в отчетности; а также недостаточная квалификация специалистов, осуществляющих анализ. Все вышеперечисленные проблемы могут стать причинами неадекватной оценки финансового состояния предприятия и, как следствие, возникновения риска банкротства.

Основной вид деятельности ООО «Фудсервис Регион»: оптовая торговля кофе, чаем, какао и пряностями.

Вспомогательные виды деятельности является оптово-розничная торговля в процессе которой реализуются продовольственная и промышленная группы товаров:

Молочные продукты, яйца, масла пищевые и бакалейные товары. Сахар, сахаристые кондитерские изделия и шоколад. Рыба, морепродукты, рыбные консервы и специализированные продукты. Общепромышленная техника и оборудование, приборы и техника специального назначения. Посуда из стекла, керамики, фарфора и фаянса, ножевые изделия, домашняя утварь. Универсальный ассортимент, металлические, стеклянные и керамические бытовые изделия, обои, чистящие средства. Подарки и предметы интерьера.

Данные финансовых показателей показали, что выручка в 2016 году сократилась на 20307 тыс. руб. по сравнению с 2015 годом. Себестоимость продаж увеличилась в 2016 году на 19367 тыс. руб. Чистая прибыль в 2016 году сократилась на 130 тыс. руб.

Заемный капитал увеличился на 1900 тыс. руб. в 2016 году по сравнению с 2015 годом. Дебиторская задолженность сократилась на 716 тыс. руб. Кредиторская задолженность сократилась на 6295 тыс. руб.

Как видно при анализе финансовых результатов у ООО «Фудсервис Регион» есть и кредиторская и дебиторская задолженность.

На основании проведённого анализа было решено внедрить на предприятии CRM систему. Как было выяснено в работе, CRM является необходимым инструментом в современных условиях жесткой конкуренции, когда качественные показатели у поставщиков являются приблизительно одинаковыми, а проведение ценовых войн уже не представляется возможным. CRM призвана сделать уже существующих клиентов «лояльными», а также обеспечить более простое привлечение и удержание новых. Внедрение CRM повышает прибыльность предприятия на десятки процентов.

Для достижения повышения и укрепления конкурентных позиций ООО «Фудсервис Регион» необходимо:

- 1) выявить основных факторов повышения конкурентоспособности ООО «Фудсервис Регион»;
- 2) разработать рекомендации по управлению конкурентными преимуществами ООО «Фудсервис Регион»;
- 3) разработать механизм повышения конкурентоспособности ООО «Фудсервис Регион».

СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: федер. закон от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ (в ред. от 28 марта 2017 г. № 39-ФЗ)// Справочная правовая система «Консультант Плюс».Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».
2. Об обществах с ограниченной ответственностью [Электронный ресурс]: федер. закон от 8 февраля 1998 г. № 14 -ФЗ (в ред. от 3 июля 2016 г. № 360 -ФЗ)// Справочная правовая система «Консультант Плюс».Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».
3. Авдеев, Г. Е. Экономика предприятия [Текст] / Г.Е. Авдеев // Экономика и жизнь. — 2014. —№ 5. – С. 8 - 15.
4. Акимова, Л. П. Анализ финансовых результатов деятельности организации [Текст] / Л. П. Акимова // Экономическая наука сегодня: теория и практика. — 2017. — С. 233–236.
5. Астафурова, И. С. Оценка показателей, характеризующих способность предприятия к устойчивому развитию, как основа планирования [Текст] / И. С. Астафурова // Экономика и предпринимательство. - 2015. – № 3. – С. 724–727.
6. Баканов, М.И. Финансовый анализ [Текст] / М.И. Баканов, - М.: ДИС, 2013. – 395 с.
7. Бариленко, В.И. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: Учеб. пособие / В.И. Бариленко, С.И. Кузнецов, – М.: Форум, 2013. – 180 с.
8. Бердников, А. А. Анализ прибыли и рентабельности организации: теоретический аспект [Текст] / А.А. Бердников // Молодой ученый. 2013. – № 2. – С. 111-113.

9. Вагазова, Г. Р. Сущность финансовых результатов деятельности предприятия [Текст] / Г.Р. Вагазова, Е.С. Лукьянова // Молодой ученый. - 2015. – № 11. – С. 13-15.
10. Готовчиков, И.Ф. Текущий контроль финансовой устойчивости и риска банкротства предприятий / И.Ф. Готовчиков [Текст] // Финансовый менеджмент. – 2015. - № 1. – С. 4-11.
11. Грибов, В.Д. Экономика организации [Текст]: учебник. 6-е изд., перераб. / В.Д. Грибов, В.П. Грузинов, В.А. Кузьменко – М.: КНОРУС, 2013. – 416 с.
12. Грищенко, О.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие: [Текст] / О.В. Грищенко. - Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2015. - 112 с.
13. Губина, О.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности. [Текст] : О.В. Губина, В.Е. Губин // учебник 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Практикум, 2013. — 192 с.
14. Данилова Н. Л. Сущность и проблемы анализа финансовой устойчивости коммерческого предприятия [Электронный ресурс]: // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2014. – № 2 . – С. 16–20.
15. Дыбаль, С.В. Финансовый анализ: теория и практика [Текст] : С.В. Дыбаль. – СПб.: Издательский дом «Бизнес-пресса», 2015. – С. 304 - 305.
16. Ермолович, Л. Л. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: учеб. пособие / Л. Л. Ермолович. – М.: Эксмо, 2014. – 150 с.
17. Ефимова, О.Е. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений [Текст] : Учебник / О.Е. Ефимова.. — М.: Издательство «Омега-Л», 2016. – С. 351 - 352.
18. Жилкина, А.Н. Финансовый анализ предприятия / А.Н. Жилкина. [Текст] – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 336 с.
19. Иванова, А.С. Методика проведения анализа финансовых результатов деятельности организации на основании данных отчета о

- финансовых результатах [Текст] / А.С. Иванова // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. – 2015. – № 37. – С. 37 - 43.
20. Игнатьева, Е. В. Методика анализа финансового состояния предприятия [Текст] / Е.В. Игнатьева // Молодой ученый. 2015. – №5. – С. 272 -275.
21. Канке, А.А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Текст] : учеб. пособие / А.А. Канке, И.П. Кошечая. – М.: Форум, 2015. – 220 с.
22. Канке, А.А., Кошечая И.П. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Текст] / А.А, Канке, И.П. Кошечая – М.: ИНФРА, 2013. – 288 с.
23. Караева, Ф.Е. Оптимизационная модель устойчивости финансового состояния предприятия [Текст] / Ф.Е. Караева // Успехи современной науки и образования. 2014. – №4. – С. 23 – 26.
24. Ковалев, В. В. Корпоративные финансы и учет: понятия, алгоритмы, показатели [Текст] / В. В. Ковалев — М.: Проспект, 2014. – С. – 880 с.
25. Ковалев, В.В. Финансовая отчетность. Анализ финансовой отчетности [Текст] / В.В. Ковалев – М.: ТК Велби, 2013. – 432 с.
26. Колачева, Н. В. Финансовый результат предприятия как объект оценки и анализа [Текст] / Н. В. Колачева, Н. Н. Быкова // Вестник НГИЭИ. 2015. – № 1. – С. 29–35.
27. Крылов, Э. И. Анализ финансовых результатов, рентабельности и себестоимости продукции [Текст]: учеб.пособие. / Э.И. Крылов, Власова В.М., И.В. Журавкова – М. 2014. – № 38. – С. 36–44.
28. Лихачева, О.Н. Финансовое планирование на предприятии [Текст]: Учеб. пособие. – 3-е изд. / О.Н. Лихачева. – М.: «Проспект», 2016. – 146 с.
29. Лысов, И.А. Методология управления финансовыми результатами предприятия [Текст] / И.А. Лысов, Н.В. Колачева // Вестник НГИЭИ. 2015. – № 1 (44). – С. 54-59;

30. Мильнер, Б.З. Теория организации: Учебник: [Текст] / Б.З. Мильнер. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2015. - 480 с.
31. Морозова, Т.Г. Прогнозирование и планирование в условиях рынка [Текст]: учеб. пособие / Т.Г. Морозова, А.В. Пикулькина.- М., «Юнити», 2016. - 236 с.
32. Негашев, Е.В. Анализ финансов предприятия в условиях рынка [Текст]: учеб. пособие / Е.В. Негашев; – М.: Высшая школа, 2014. – 192 с.
33. Нешиной А.С. Финансовый практикум [Текст]: учебник / А.С. Нешиной, Я.М. Воскобойников. – М.: Дашков и К, 2016. – 212 с.
34. Нешиной, А.С. Финансы [Текст]: учебник / А.С. Нешиной, Я.М. Воско-бойников. – М.: Дашков и К, 2016. – 525 с.
35. Петрова Е. Ю. Показатели, оценивающие финансовую устойчивость предприятия[Текст]: учебник / Е.Ю. Петрова // Молодой ученый. 2015. — №11. — С. 63-66.
36. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: учеб. пособие / Г. В. Савицкая.- Минск: ООО «Новое знание», 2015. — С. 657– 658.
37. Скрынник, Е. Е. Анализ и оценка финансовой деятельности организации. [Текст] : Е.Е. Скрынник. — М.: Лаборатория книги, 2015. — 269 с.
38. Чечевицына Л.Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности[Текст]: учебник / Л.Н. Чечевицына, К.В. Чечевицын – Ростов-на-Дону: Феникс, 2013. – 368 с.
39. Шермет А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: учебник — 2-е изд., доп. / А.Д. Шермет — М.: ИНФРА-М, 2017. — С. 374- 376.
40. Шермет А.Д. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности[Текст] / А.Д. Шермет - М.: ИНФРА-М, 2013. — 615 с.

ПРИЛОЖЕНИЯ