

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(ФГБОУ ВО «КубГУ»)

Факультет экономический
Кафедра экономического анализа, статистики и финансов

Допустить к защите

И.о. заведующего кафедрой
д-р экон. наук, проф.

_____ Л.Н. Дробышевская
_____ 2020 г.

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
(БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Работу выполнила _____ И.В. Скрипникова
(подпись, дата)

Направление подготовки _____ 38.03.01 Экономика

Направленность (профиль) _____ Финансы и кредит

Научный руководитель
канд. экон. наук, доцент _____ Е.Б. Федотова
(подпись, дата)

Нормоконтролер
канд. экон. наук, доцент _____ И.В. Рындина
(подпись, дата)

Краснодар
2020

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	3
1 Теоретические основы финансового управления деятельности предприятия.....	6
1.1 Сущность, понятие и значение роли финансового управления.....	6
1.2 Основные аспекты финансового управления в современных экономических условиях деятельности предприятия.....	10
1.3 Финансовые проблемы в системе управления аптечной сети.....	14
2 Практические аспекты финансово-экономической деятельности предприятия (на примере предприятия ООО «ЭРКАФАРМ»).....	19
2.1 Экономическая характеристика ООО «ЭРКАФАРМ».....	19
2.2 Анализ финансового состояния предприятия.....	23
2.3 Анализ системы управления доходами и расходами предприятия	31
2.4 Анализ политики финансирования предприятия.....	38
3 Пути совершенствования финансового управления на предприятии ООО «ЭРКАФАРМ».....	45
Заключение.....	51
Список использованных источников.....	54
Приложения.....	59

ВВЕДЕНИЕ

Представления о роли и месте управления организацией, о содержании управленческой деятельности, методах и принципах её осуществления неоднократно претерпевали существенные изменения с тех пор, как управление стало рассматриваться как особый вид деятельности, осуществляемой в организации. Взгляды на управление развивались по мере того, как развивались общественные отношения, изменялся бизнес, совершенствовалась технология производства, появлялись новые средства связи и обработки информации.

Высокая роль прибыли в развитии предприятия и обеспечении интересов его владельцев и персонала определяет необходимость эффективного и непрерывного управления прибылью. Управление прибылью – это процесс разработки и принятия управленческих решений по всем основным аспектам ее формирования, распределения, использования и планирования на предприятии. Поэтому одной из актуальных задач современного этапа является освоение руководителями и финансовыми менеджерами современных методов эффективного управления формированием прибыли в процессе операционной, инвестиционной и финансовой деятельности предприятий.

Центральное место в общей системе инструментов стоимости и рычагов рыночной экономики занимает прибыль, поскольку финансы, кредит, цены, стоимость и другие экономические рычаги прямо или косвенно связаны с прибылью. От прибыли зависит финансовое положение предприятий, уровень удовлетворения личных и общественных потребностей работников. Кроме того, за счет платежей из прибыли в бюджет формируется основная часть ресурсов государства, региональных и местных органов власти.

Актуальность темы исследования заключается в рассмотрении специфики управления предприятием и выявлении проблем в производственно-финансовой деятельности.

Объектом исследования является финансово-экономическая деятельность предприятия ООО «ЭРКАФАРМ».

Предметом исследования являются экономические отношения по поводу финансового управления деятельностью предприятия.

Целью написания выпускной квалификационной работы совершенствование финансового управления деятельностью предприятия ООО «ЭРКАФАРМ».

Для достижения поставленной цели выделены следующие задачи:

1) рассмотреть теоретические аспекты финансового управления предприятием;

2) проанализировать финансовое управление деятельностью ООО «ЭРКАФАРМ»;

3) разработать рекомендации по совершенствованию финансового управления деятельностью предприятия ООО «ЭРКАФАРМ».

Методы исследования: в процессе написания работы использовались общелогические и этические методы (анализ и обобщение научной литературы), теоретические (восхождения от абстрактного к конкретному) и эмпирические методы (наблюдение, сравнение, измерение).

Теоритические и методические аспекты финансового управления деятельностью предприятия изучаются как отечественными, так и зарубежными специалистами в данной области, среди них: Р. Беннет, Л.Н. Павлова, В.В. Ковалев, Г.В. Савицкая и других, а также материалы из печатных периодических изданий.

Структура работы состоит из введения, трех глав (семи параграфов), заключения и списка используемой литературы.

В первой главе представлены теоретические основы финансового управления деятельности предприятия ООО «ЭРКАФАРМ», его основные аспекты в современных условиях и финансовые проблемы в системе управления аптечной сети.

Во второй главе представлен анализ финансово-экономической деятельности предприятия ООО «ЭРКАФАРМ» за период 2016-2019 гг. на основании проведения анализа имущества предприятия и источников его формирования. Производится анализ уровня финансового состояния предприятия, финансовых результатов и рентабельности деятельности предприятия. Также проведен анализ платежеспособности предприятия.

В третьей главе рассмотрены пути совершенствования системы финансового управления на предприятии ООО «ЭРКАФАРМ», представлен комплекс мероприятий, направленных на повышение эффективности финансово-экономической деятельности предприятия.

Практическая значимость выпускной квалификационной работы заключается в возможном практическом применении в деятельности предприятия результатов анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия ООО «ЭРКАФАРМ».

1 Теоретические основы финансового управления деятельности предприятия

1.1 Сущность, понятие и значение роли финансового управления

В настоящее время для большинства хозяйствующих субъектов актуальной остается проблема повышения эффективности использования финансовых ресурсов. Управление финансами подчиняется финансовой политике государства, и осуществляется через сложившуюся систему отношений, обусловленную историческими, экономическими и политическими условиями.

Управление финансами выполняет специальный аппарат с помощью определенных способов и методов, в том числе различных стимулов и санкций.

Можно выделить базовые принципы, на которых строится финансовая система предприятия. Они не зависят от организационно-правовой формы, вида деятельности, масштабов деятельности, структуры капитала. К ним относят:

- принцип экономической самостоятельности хозяйствующего субъекта;
- принцип самокупаемости;
- принцип материальной заинтересованности менеджера в результатах деятельности;
- принцип финансовой ответственности;
- принцип контроля (предварительного, текущего и последующего);
- принцип необходимости создания резервов.

Следуя данным принципам и организованному финансовому менеджменту, компания сможет добиться успеха на рынке, а также организовать эффективное управление финансами на предприятии. И напротив,

неэффективно организованное управление финансами может ослабить конкурентную позицию компании.

Финансовое управление, как и любая другая управляемая система, предполагает наличие объектов и субъектов управления. Объектами являются разнообразные виды финансово-экономического отношения. Субъектами выступают организационные структуры, которые реализовывают управление.

К объектам относятся следующие три вида финансово-экономического отношения:

- 1) финансы предприятий;
- 2) страховые отношения;
- 3) государственные финансы.

В качестве субъектов управления являются следующие организационные структуры:

- 1) финансовые службы предприятий;
- 2) страховые органы;
- 3) финансовые органы;
- 4) налоговые инспекции.

Позиция фирмы на рынке и размер её прибыли напрямую зависят от правильно организованного управления финансами предприятия.

Под управлением финансами предприятия понимается совокупность инструментов воздействия на финансы предприятия, целью которых является организация работы компании в финансовой сфере, эффективное управление имуществом организации и его источниками, достижение плановых показателей деятельности, определяемых на основе профессиональных компетенций сотрудников, требований нормативно-правовых актов и теоретических концепций.¹

¹ Селезнева, Н. Н. Финансовый анализ. Управление финансами: учеб. пособие для вузов / Н. Н. Селезнева, А. Ф. Ионова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010 – С. 639.

Цель управления финансами предприятия – это максимизация прибыли, рыночной стоимости и платёжеспособности (ликвидности) компании для удовлетворения интересов собственников. Реализацию этих целей осуществляет руководитель финансового подразделения организации.²

Первой целью является максимизация прибыли за период времени (год). Каждая компания стремится максимизировать свою прибыль, поэтому управление финансами любого коммерческого предприятия нацелено на получение прибыли. Она не только позволяет обеспечить дальнейшее развитие предприятия (за счёт инвестирования в различные направления), но и отражается степень эффективности работы организации. Увеличение доходов владельцев бизнеса напрямую зависит от роста прибыли. Она рассчитывается как разница между выручкой и себестоимостью. В денежном выражении она отражает результаты деятельности предприятия. Эффективность работы компании в относительном выражении определяется на основе показателя рентабельности, который рассчитывается как соотношение полученной прибыли к выручке или другим показателям (себестоимости, капиталу, активам и др.).

Второй целью является рост стоимости акционерного (собственного) капитала. Публичные предприятия, акции которых вращаются на фондовом рынке, заинтересованы в увеличении их рыночной стоимости или капитализации компании. Во-первых, это влияет на размер выплачиваемых акционерам компании дивидендов. Во-вторых, от рыночной стоимости компании зависит размер прибыли, которую акционер заработает при продаже своего пакета акций либо в случае реструктуризации или банкротства компании. Рыночная стоимость акционерного капитала компании рассчитывается как произведение рыночной цены одной акции на их общее количество на рынке.

² Аксёнов, А. П. Экономика предприятия / А. П. Аксёнов. – М.: Кнорус, 2014. – С. 352.

Третья цель любой компании – обеспечение ликвидности (платежеспособности). Максимизация прибыли и рыночной стоимости компании тесно взаимодействует с поддержанием её ликвидности или платёжеспособности. Ликвидность – это возможность предприятия своевременно и в полном объёме рассчитываться по своим долгам.

Управление платёжеспособностью происходит за счет формирования и поддержания платёжной дисциплины компании. В её основе лежит управление дебиторской и кредиторской задолженностью: предварительный анализ платёжеспособности контрагентов, мониторинг соблюдения дебиторами условий по оплате отгруженных товаров, формирование резервов по просроченным долгам и их списание по прошествии трёх лет, своевременное погашение собственных долгов, в том числе за счёт кредитных ресурсов.

Таким образом, организуя деятельность, каждое предприятие занимает определенную нишу на рынке. Как правило, к реализации намечаются несколько целей, зависящих от стадии жизненного цикла проекта, а также от внешних и внутренних условий, влияющих на поведение хозяйствующего субъекта. Самостоятельность в оценке ситуаций и принятии хозяйственных решений, ответственность за конечные результаты выдвигают особые требования к управлению на предприятии, стремящемуся к достижению финансовой результативности. Финансовый результат является не только индикатором эффективности деятельности организационных, производственных, сбытовых и других систем, но и определенным показателем возможностей предприятия с точки зрения привлекательности для инвесторов и собственников. Кроме того, финансовая результативность позволяет судить о качестве менеджмента на предприятии. Эффективное управление финансами означает, прежде всего, широкое их использование на всех стадиях процесса воспроизводства.

В конечном итоге главное в финансовом управлении – принятие решений по обеспечению наиболее эффективного движения финансовых ресурсов между фирмой и источниками ее финансирования, как внешними, так

и внутрифирменными. Управление потоком финансовых ресурсов, выраженных в денежных средствах, является центральным вопросом в финансовом менеджменте.³

1.2 Основные аспекты финансового управления в современных экономических условиях

Управление финансами предприятия – одна из важнейших задач, стоящих перед любым бизнесом, независимо от формы его собственности, сферы и масштабов деятельности. В настоящее время управление финансами предприятия – это одно из наиболее динамично развивающихся направлений практической деятельности, которое предполагает необходимость фундаментальной подготовки в области экономики предприятия, бухгалтерского учета, теории и практики управления финансами, права и налогообложения. Данное направление включает в первую очередь обоснование и разработку методов управления финансовыми ресурсами предприятия и их источниками.

Составной частью общей системы управления экономическими процессами является управление финансами, которое предназначено экономического развития общества. Оно направлено на совершенствование системы отношений, призванных нормализовать финансовые ресурсы.

Управление финансами – процесс воздействия на финансовые и смежные экономические и социальные системы с целью их совершенствования и развития. При этом используются приемы и методы целенаправленного влияния на объект для достижения необходимого результата. В финансовой системе управление осуществляется через финансовый механизм с помощью его методов, рычагов, стимулов и санк-

³ Горфинкель, В. Я. Экономика фирмы (организации, предприятия): учебник / В.Я. Горфинкеля, Т.Г. Попадюк, Б.Н. Чернышева – М.: ИНФРА-М, 2014. – С. 296.

ций. Оно основано на знаниях экономических законов и объективных закономерностях.

В основе управления финансами лежат следующие принципы:

- демократизм в управлении;
- политический подход к финансовым вопросам;
- оптимальное сочетание экономических и административных методов в управлении;
- научность управления;
- согласованность централизованного, отраслевого и территориального управления;
- ответственность в управлении; преемственность хозяйственных решений.

Научный подход является необходимым в управлении финансами: то есть, при выработке управленческих решений учитываются, помимо требований экономических законов, результаты экономического анализа, применяется рациональное сочетание экономических и административных методов управления. Преодоление негативных явлений происходит благодаря введению в действие новых финансовых рычагов или методов, а также отмены старых. При этом требуется достоверная и своевременная экономическая информация, научно обоснованные показатели, высокое качество перспективного и текущего финансового планирования.

В управлении финансами различают следующие взаимосвязанные элементы:

- информацию;
- планирование;
- организацию;
- регулирование;
- контроль.

Финансовая информация имеет большое значение для принятия решений над финансовыми процессами. Главной ее целью является достоверность и своевременность информации, которая позволяет изучить ход событий, рассмотреть их тенденции и заблаговременно определять конечный результат. Финансовая информация представлена в форме бухгалтерской, статистической и оперативной отчетности.

Планирование обеспечивает сбалансированность финансовых, материальных и трудовых ресурсов, определяет взаимосвязь доходов и расходов, производственных и финансовых показателей. Оно занимает центральное место в управлении финансами, так как планирование включает в себя финансовые планы всех уровней национального хозяйства.

Организация означает слаженность, четкость всех звеньев управления, высокую результативность финансового аппарата, ответственность и дисциплинированность работников управления.

Финансовое регулирование представляет собой комплекс мероприятий над финансовыми ресурсами для выполнения плановых заданий. Оно направлено на предупреждение и ликвидацию всякого рода отрицательных отклонений от намеченного результата. Оно заключается в обеспечении пропорций и синхронности во всех видах деятельности за счет резервных фондов, сверхплановых финансовых ресурсов, неиспользованных ассигнований.

Контроль за выполнением финансовых планов осуществляется как на стадии планирования, так и на стадии оперативного управления на всех уровнях хозяйствования в процессе формирования и использования денежных фондов.⁴

В настоящее время наука управления финансами находится в непрерывном развитии, реагируя на различные изменения, происходящие во

⁴ Ковалев, В. В. Финансовый анализ, управление капиталом / В. В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2016. – С. 346.

внешнем мире. Финансовые кризисы последних десятилетий потребовали эффективного и рационального управления финансовыми ресурсами как в масштабах национальной экономики, так и на конкретном предприятии. Глобализация бизнеса, различные геополитические проблемы требуют от финансовых менеджеров повышенной ответственности за принимаемые решения, как стратегического характера, так и тактического, так как все решения связаны с высокими финансовыми рисками – валютными, кредитными, процентными, инвестиционными и др. Анализируя зарубежную практику, М. В. Романовский выделяет две модели управления корпоративными финансами – аутсайдерскую (американоанглийскую) и инсайдерскую (германо-японскую). Эти модели отличаются друг от друга различной целевой установкой, выбором внешних источников финансирования и объектов инвестирования. Первая ориентирована в целом на распыление капитала, так как владельцами и собственными, и заемного капитала являются многочисленные держатели акций и облигаций, которые не особо контролируют денежные потоки предприятия. Данная модель требует наличия в стране развитых институтов финансового и фондового рынков и соответствующего законодательного обеспечения. Аутсайдерская модель наиболее полно реализуется при стоимостном подходе к управлению крупной компанией, когда все действия финансовых менеджеров направлены на максимизацию рыночной стоимости предприятия. Инсайдерская модель ориентирована на слабое дробление заемного капитала, его концентрацию вокруг крупных банков. Как правило, компании, использующие данную модель, делают акцент на максимизацию прибыли. В настоящее время в крупных российских компаниях управление финансами базируется в большей степени на идеях стоимостного подхода, в то время как мелкие и средние предприятия часто продолжают формулировать приоритетные финансовые цели, основываясь на показателях прибыльности.

Рассмотрев в данной работе вопрос об управлении финансами в современных условиях можно сделать следующие выводы, что в управлении

финансами выделяются объекты и субъекты управления. Субъекты управления финансами – совокупность всех организационных структур, осуществляющих управление финансами – финансовый аппарат. Отсюда следует, что без управления финансами, финансовыми отношениями, конкретными формами проявления категории финансов невозможно развивать экономику. И конкретным объектом управления является сфера финансовых отношений или финансовых взаимосвязей, которые материализуются в финансовых ресурсах.

Для эффективного функционирования системы управления финансами предприятия, для рационального воздействия управляющей системы на управляемую необходимо использовать современную методологию управления финансами, основанную на определенных принципах.

1.3 Финансовые проблемы в системе управления аптечной сети

Эффективная товаропроводящая цепочка учитывает экономические интересы всех входящих в неё субъектов, при этом управление товарным потоком остаётся за фармпроизводителем. Это позволяет ему значительно увеличить прибыльность собственных коммерческих операций и упростить задачу поддержания наличия препаратов у всех субъектов фармрынка.

Актуальность данной проблемы говорит о сложностях, с которыми сталкиваются многие фармкомпании при построении модели работы с аптечными сетями. Можно заметить, что весь перечень этих сложностей происходит из нескольких исходных проблем, и что фармпроизводитель при разработке грамотной системы товародвижения способен их решить.

Сотрудничество с фармкомпаниями при реализации проекта по оптимизации товаропроводящей цепочки, а также работа с сотрудниками, ответственными за взаимодействие с аптечными сетями (руководителями аптечного направления, региональными менеджерами и т.д.), позволяет

выявить несколько общих проблем, которые усложняют задачу продвижения товаров фармпроизводителя в аптечных сетях.

Таких проблем достаточно много, но всё их множество можно обобщить одним понятием – «недостаток рыночной власти». Это приводит к сложности:

- «входа» в аптечную сеть (в том числе высокую стоимость входа);
- управления продажами на всём протяжении товаропроводящей цепочки;
- планирования точного объёма продаж.

Между тем, многочисленные негативные проявления недостатка рыночной власти при управлении товаропроводящей цепочкой, являются только следствием исходных проблем, таких как:

- отсутствие системного подхода при управлении товаропроводящей цепочкой;
- непонимание величины своей рыночной силы и инструментов её увеличения;
- отсутствие чёткого понимания сотрудниками фармкомпаний логики аптечного бизнеса;
- неправильная система мотивации.

Рассмотрим эти пункты более подробно.

1) отсутствие системного подхода.

Проявлением отсутствия системного подхода при управлении товаропроводящей цепочкой являются следующие феномены:

- сотрудники фармкомпаний часто не знают (или не понимают) взаимосвязь между подразделениями своей компании, работающими с различными сегментами фармрынка. В результате чего подразделения одной компании могут одновременно выполнять прямо противоположные действия;
- выполнение отдельных решений без понимания того, как это скажется, на всей товаропроводящей цепочке.

Классическим проявлением последнего феномена является отсутствие у многих фармпроизводителей экономически обоснованной ценовой политики, внятной логики распределения товара между дистрибьюторами и аптечными сетями (особенно это касается отечественных компаний, хотя встречается и у инорстранных производителей). Причем эти недостатки могут спокойно игнорироваться сотрудниками фармкомпаний на всех уровнях управления. Между тем, эти факторы обуславливают возникновение серьезных рыночных проблем приводящим к:

- дефектуре у отдельных участников рынка;
- возникновению неплатежей между субъектами фармрынка;
- появлению на рынке товаров с «коротким» сроком годности;
- снижению прибыльности коммерческих операций фармпроизводителя и всех субъектов товаропроводящей цепочки;
- уменьшению рыночной власти фармпроизводителя и т.д.

2) непонимание величины своей рыночной силы и инструментов её увеличения.

Рыночная сила – это понятие, отражающее, кто из участников сделки в большей мере определяет условия её заключения. Несмотря на то, что в повседневной профессиональной лексике это понятие используется достаточно редко, нам прекрасно понятно, что имеется в виду когда говорят: рынок покупателя или рынок продавца, рынок работодателя или рынок работника, рынок аптечных сетей или рынок фармпроизводителей. Ситуация, когда две стороны одинаково заинтересованы в сотрудничестве можно назвать идеальной и поэтому встречается она крайне редко в нашем не-идеальном мире.

В случае если рыночные силы неравны, сделка заключается тогда, и только тогда, когда эти силы выравниваются. Существует множество способов выравнивания рыночных сил, простейшим из которых являются деньги. Т.е. если у одно из участников сделки рыночная сила выше, то чтобы предлагаемые условия сделки другим участником стали ему интересными,

нужно предложить ему дополнительную выгоду, например, деньги. В случае фармпроизводителя мы подразумеваем маркетинговые выплаты аптечным сетям.

Однако это тупиковое развитие ситуации, поскольку каждый платеж увеличивает рыночную власть той части сделки, которая первоначально имела большую рыночную власть. Сегодня мы можем наблюдать результаты этой «стратегии», бюджеты на продвижение и включение препарата в ассортимент крупных аптечных сетей постоянно увеличиваются без заметного увеличения продаж.⁵

Кроме того, когда один из участников соглашения уверен, что обладает такой властью, то эта рыночная власть увеличивается. Такая ситуация может возникнуть из-за недостатка информации о рыночных силах участников транзакции (и в отсутствие эффективной системы сбора и обработки данных чрезвычайно сложно определить свою рыночную власть).

3) отсутствие чёткого понимания сотрудниками фармкомпаний логики аптечного бизнеса.

Сотрудники фармацевтических компаний и аптечных сетей говорят на разных языках. Они используют разные экономические термины, они стремятся к разным целям. Хотя никаких существенных мер для изменения сложившейся ситуации не предпринимается. В результате сотрудники фармацевтической компании сталкиваются с невозможностью убедительно продемонстрировать (или не могут) экономические преимущества сети аптек при работе с фармацевтическими препаратами фармацевтических компаний, что значительно снижает прибыльность коммерческих операций. Справедливости ради следует отметить, что иногда сотрудники аптечной сети сами не понимают, что им нужно и что зарабатывает аптечная сеть. Каждый сотрудник фармкомпаний должен иметь понимание логики аптечного бизнеса не мень-

⁵ Трутаев, А. Ю. Приоритетные направления совершенствования процессов управления финансовой устойчивостью организации // Вестник научных конференций / А. Ю. Трутаев. – 2018. – № 5-2 (33). – С. 109-112.

ше, чем навык продаж. Зная особенности организации бизнес процессов сети, он может ясно показать как препараты его компании влияют на их прибыльность.

4) неправильная система мотивации.

Реализация всех перечисленные выше пунктов не будет иметь значения, если оставить без изменения систему мотивации в фармкомпаниях. План продаж в упаковках вызывает у сотрудников фармкомпаний желание «затолкать» в сеть как можно больше упаковок в отчётном периоде невзирая на то по какой цене (с какой скидкой) с какой отсрочкой платежа и какие в аптечной сети будут сформированы товарные запасы.

Таким образом, сама система мотивации фармпроизводителя подталкивает сотрудников к созданию перекосов рынка, снижению прибыльности коммерческих операций, снижению рыночной силы производителя.

2 Практические аспекты финансово-экономической деятельности предприятия (на примере предприятия ООО «ЭРКАФАРМ»)

2.1 Экономическая характеристика ООО «ЭРКАФАРМ»

Объектом исследования является ООО «ЭРКАФАРМ». Группа компаний «ЭРКАФАРМ» – один из лидеров фармацевтического рынка России, была основана в 1994 году. «ЭРКАФАРМ» сегодня – это 1 400 аптек в 8 Федеральных округах РФ. Предприятие является юридическим лицом, обладает имуществом на праве собственности, имеет самостоятельный баланс, расчетный счет в Сбербанке. Место нахождения офиса: город Краснодар, ул. Старокубанская 123/1.

Уставной капитал предприятия составляет 11 млн. р., и до настоящего времени сумма уставного капитала не изменилась⁶.

«ЭРКАФАРМ» предоставляет лекарственные препараты по низким, социально ориентированным ценам и только высокого качества. В этом заключается основное направление аптечной сети «ЭРКАФАРМ».

Сегодня «Эркафарм» стоит в рейтинге быстрорастущих компаний журнала РБК. Среднегодовой рост его выручки за последние три года составил 40%, выручка в прошлом году достигла 42 млрд. р. Как заявили журналу РБК в компании, в 2018 году выручка составит не менее 60 млрд. р., а доля на рынке – более 8%. В этом году «Эркафарм» запускает производство лекарств под собственными торговыми марками – как рассказали журналу РБК в компании, к 2020 году доля этого бизнеса должна составить не менее 5% от оборота.

Для поддержания низкого уровня цен в аптеках сети ООО «ЭРКАФАРМ» используются большие объемы заказов, которые дают возможность

⁶ Устав Общества с ограниченной ответственностью «ЭРКАФАРМ» (третья редакция). Утвержден решением внеочередного общего собрания участников. Протокол №1 от «30» марта 2019 г.

сети договариваться о прямых поставках от производителей и их официальных дилеров на лучших условиях.

«ЭРКАФАРМ» – это более 15 тысяч наименований лекарств и средств медицинского назначения, в том числе, диагностического оборудования, средств гигиены, биологически активных добавок, детского питания и лечебной косметики. Ежемесячно аптеки компании обслуживают более 6 миллионов покупателей. Для удобства населения работает справочная служба сети. Позвонив по телефону 8(861)457-24-14, можно получить информацию о наличии препаратов и адрес ближайшей аптеки. В случае отсутствия нужного лекарства, его можно заказать и получить в кратчайшие сроки.

Аптеки сети «ЭРКАФАРМ» оборудованы в соответствии с необходимыми фармацевтическими стандартами. Они отличаются максимальным удобством для покупателей и простой, понятной выкладкой товаров. Весь персонал аптек – дипломированные, высококвалифицированные фармацевты и провизоры, предоставляющие профессиональные консультации по препаратам, медицинской технике и медицинскому оборудованию.

Все аптеки ООО «ЭРКАФАРМ» имеют удобное расположение в местах с большим пешеходным трафиком, вблизи остановочных комплексов, в спальных районах. Все аптеки сети обозначены фирменными запатентованными знаками, такими как «Доктор Столетов», «Озерки», «Аптека№1», «СуперАптека», «Хорошая Аптека», «СамсонФарма».

Основными видами деятельности предприятия являются:

- закуп и реализация медикаментов и изделий медицинского назначения населению и лечебно-профилактическим учреждениям;
- получение, хранение, отпуск и использование для приготовления лекарственных форм препаратов списка ПККН и списка психотропных лекарственных средств;
- получение, хранение и реализация дистиллированной воды;
- изготовление фитопрепаратов (чаев, сборов, настоев, отваров);
- изготовление, закуп и реализация гомеопатических препаратов.

Предприятие самостоятельно определяет систему оплаты труда, материального стимулирования и социальной защиты своих работников.

Для выполнения уставных целей предприятие имеет право:

- создавать отделы, аптечные пункты, аптечные магазины и другие обособленные подразделения, утверждать положения и принимать решения об их ликвидации;

- приобретать или арендовать основные и оборотные средства за счет имеющихся у него финансовых ресурсов, временной финансовой помощи и полученных на эти цели ссуд и кредитов в банке, в том числе в валюте;

- осуществлять внешнеэкономическую деятельность в рамках законодательства РФ;

- осуществлять все виды коммерческих сделок путем заключения прямых договоров, а также через товарные биржи и другие посреднические организации;

- планировать свою деятельность и определять перспективу развития, исходя из спроса потребителей.

Предприятие обязано:

- нести ответственность в соответствии с законодательством РФ за нарушение договорных, кредитных, расчетных и налоговых обязательств, продажу товаров, использование которых может принести вред здоровью населения;

- возмещать ущерб, причиненный нерациональным использованием земли и других природных ресурсов;

- обеспечивать своим работникам безопасные условия труда и нести ответственность в установленном законодательством порядке за ущерб, причиненный их здоровью и трудоспособности;

- осуществлять оперативный и бухгалтерский учет результатов хозяйственной и иной деятельности.

Компания в полном объеме использует передовые технологии в области Интернета, как для взаимосвязи внутри организации, для всех сотрудни-

ков, так и для контактов с представителями внешней среды, например, с клиентами. Задача персонала включает в себя составление регулярных отчетов, бюджета, текстовой информации.

В деятельности компании ООО «ЭРКАФАРМ» применяется планирование с разделением планов по кварталам. Данный вид планирования не является жестким и может быть откорректирован. Активно разрабатывается план по открытию новых торговых точек.

Налажено четкое распределение ресурсов между существующим бизнесом и вновь открываемыми объектами. Все работы ведутся с составлением смет по жесткому графику. Существует вознаграждение сотрудников за выполнение и перевыполнение планов по реализации.

По розничным продажам установлены целевые показатели, с которыми сопоставляются результаты деятельности.

Для планирования расходов компании составляется ежегодный бюджет с последующей ежемесячной корректировкой.

Штатная численность персонала офиса – 25 человек, в том числе:

- директор – 1 человек;
- сотрудники отделов – 23 человека;
- уборщица – 1 человек.

Текущая текучесть кадров отсутствует, что говорит не только о материальной, но и моральной удовлетворенности персонала. Отсутствие межличностных конфликтов среди сотрудников говорит о благоприятной корпоративной атмосфере, созданной руководством аптеки.

В компании разработаны должностные инструкции. В самом общем виде обязанности сотрудников регламентируются приказами Минздрава РФ, текст которых имеется в каждой из аптек. В аптеках в основном работают женщины. Мужчины составляют менее 1%. Средний возраст сотрудников 30-40 лет. На сегодняшний день текучесть кадров составляет 0,15%, что является крайне низким показателем для фармрынка.

2.2 Анализ финансового состояния предприятия

Анализ финансового состояния предприятия – одно из важнейших условий успешного управления финансами организации. Финансовое состояние организации характеризуется совокупностью показателей, отражающих процесс формирования и использования его финансовых средств.

Анализ финансового состояния базируется на данных финансовой отчетности (бухгалтерского учета), расчета и сопоставления большого количества показателей и коэффициентов. Бухгалтерская отчетность состоит из образующих единое целое взаимосвязанных документов: бухгалтерского баланса, отчета о финансовых результатах, других отчетов и пояснений к ним. Бухгалтерская отчетность дает достоверное и полное представление об имущественном и финансовом положении предприятия, а также финансовых результатах его деятельности.

Анализ финансового состояния предприятия включает как анализ позиций актива и пассива баланса, так и расчеты большого числа относительных показателей – коэффициентов. Для того, чтобы определить меры по укреплению или выходу из критической финансовой ситуации предприятию необходим анализ финансового состояния, который выявит сильные и слабые стороны финансового состояния предприятия.

Цель изучения финансового состояния предприятия состоит в изыскании дополнительных фондов денежных средств для наиболее рационального и экономического ведения хозяйственной деятельности. Хорошее финансовое состояние - это устойчивая платежная готовность, достаточная обеспеченность собственными оборотными средствами и эффективное их использование с хозяйственной целесообразностью, четкая организация расчетов, наличие устойчивой финансовой базы. Неудовлетворительное финансовое состояние характерно неэффективным размещением средств, их иммобилизацией, плохой платежной готовностью, просроченной задолженностью перед бюджетом, поставщиками и банком, недостаточно устойчивой реальной

и потенциальной финансовой базой, обусловленной неблагоприятными тенденциями в производстве.

На основе результатов анализа разрабатываются и обосновываются управленческие решения. Финансовый анализ предшествует решениям и действиям, обосновывает их и является основой научного управления предприятием, обеспечивает его эффективность и объективность. Для управления на предприятии нужно иметь полную и правдивую информацию о текущей деятельности предприятия, ходе выполнения планов.

Финансовое состояние предприятия характеризуется размещением и использованием средств (активов) и источниками их формирования (пассивами). Эти данные находятся в бухгалтерском балансе. Для общей оценки динамики финансового состояния предприятия следует сгруппировать статьи баланса в отдельные группы, по признаку ликвидности (статьи актива) и срочности обязательств (статьи пассива)⁷. На основе агрегированного (сравнительного аналитического) баланса осуществляется анализ структуры имущества и источников средств предприятия.

Благодаря сравнительному анализу активов и пассивов упрощается работа по выполнению горизонтального и вертикального анализа основных финансовых показателей предприятия.

Вертикальный анализ демонстрирует структуру средств предприятия и их источников. Важно отметить две главные особенности, обославливающие необходимость и рациональность выполнения вертикального анализа:

- переход к относительным показателям дает возможность проводить межхозяйственные сравнения экономического потенциала и результатов деятельности предприятий, различающихся по величине используемых ресурсов и другим объемным показателям;
- относительные показатели в определенной степени ослабляют негативное давление инфляционных процессов, которые могут существенно ис-

⁷ О бухгалтерском учете: Федеральный закон от 06.12.2011 г. №402-ФЗ(ред. от 04.11.2014 г.).

кажать абсолютные показатели финансовой отчетности и тем самым затруднять их сопоставление в динамике.

Для определения абсолютных приращений и темпов роста, которые нужны для характеристики финансового состояния организации необходим горизонтальный или динамический анализ. Динамика стоимости имущества предоставляет дополнительную информацию, помимо финансовых результатов, о финансовой мощи предприятия и его возможностях. Рассмотрим таблицу 1 – горизонтальный анализ совокупных .

Таблица 1 представляет собой частичный баланс для компании «ЭР-КАФАРМ» в течении 4 лет. Стоит рассмотреть причины, по которым происходит изменение, что позволит понять тенденции, которые сформировались в компании. Для начала можно отметить, что 2019 г. произошел существенный прирост основных средств, а удельный вес в структуре активов составил 14%, что является максимальной величиной за исследуемые года.

В оборотных активах запасы на протяжении 4 лет занимали доминирующее значение и удельный вес в структуре (671966, 349945, 338960, 250549 за 2019 г., 2018 г., 2017 г. и 2016 г. соответственно), их вес колеблется в районе 9% от всех текущих активов.

Дебиторская задолженность в 40% в данной структуре и колеблется от года к году, также как и денежные средства 0,53% в 2019 году по сравнению с предыдущим 2018 годом, где удельный вес в активах составлял 0,73%. Удельный вес составляет не более 0,94% в структуре капитала.

В заключении, можно отметить, что структура активов сети ООО «ЭР-КАФАРМ» является частично успешной, потому что присутствует высокая доля оборотных средств. Если доля оборотных средств выше основных активов, то, по мнению аналитиков, это лучше, чем чрезмерная доля оборотных активов. Тогда структура капитала будет считаться иррациональной. В нашем случае структура активов составила 50% в 2019 г., что является, скорее всего, удовлетворительным и рациональным.

Таблица 1 – Горизонтальный анализ совокупных активов⁸

Структурные элементы активов	31.12.2016 г.		31.12.2017 г.		31.12.2018 г.		31.12.2019 г.		Изменения								
	абсолютная величина, тыс. р.	удельный вес во всех активах, %	абсолютная величина, тыс. р.	удельный вес во всех активах, %	абсолютная величина, тыс. р.	удельный вес во всех активах, %	абсолютная величина, тыс. р.	удельный вес во всех активах, %	2017/2016 гг.			2018/2017 гг.			2019/2018 гг.		
									Абсолютное, тыс. р.	Относительное, %	Структурное, %	Абсолютное, тыс. р.	Относительное, %	Структурное, %	Абсолютное, тыс. р.	Относительное, %	Структурное, %
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	
Внеоборотные активы	1 508 867	38,38	1 510 674	44,51	1 737 577	35,37	3 592 824	50,09	1807	100,12	6,13	226903	115,02	-9,15	1 855 247	206,77	14,72
Основные средства	316 910	8,06	318 620	9,39	356 696	7,26	1 024 981	14,29	1710	100,54	1,33	38076	111,95	-2,13	668 285	287,35	7,03
Финансовые вложения	1 188 273	30,22	1 188 271	35,01	1 367 681	27,84	2 354 123	32,82	-2	100,00	4,79	179410	0,00	-7,18	986 442	172,13	4,98
Оборотные активы	2 422 672	61,62	1 883 117	55,49	3 175 506	64,63	3 580 030	49,91	-539555	77,73	-6,13	1292389	168,63	9,15	404 524	112,74	-14,72
Запасы	250 549	6,37	338 960	9,99	349 945	7,12	671 966	9,37	88411	135,29	3,61	10985	103,24	-2,86	322 021	192,02	2,25
Дебиторская задолженность	1 493 155	37,98	631 594	18,61	2 768 248	56,34	2 866 968	39,97	-861561	42,30	-19,37	2136654	438,30	37,73	98 720	103,57	-16,37
Денежные средства и денежные эквиваленты	36 835	0,94	38 952	1,15	35 680	0,73	38 329	0,53	2117	105,75	0,21	-3272	91,60	-0,42	2 649	107,42	-0,19
Всего активов	3 931 539	100,00	3 393 791	100,00	4 913 083	100,00	7 172 854	100,00	-537748	86,32	0,00	1519292	144,77	0,00	2 259 771	145,99	0,00

⁸ Составлена автором на основе данных бухгалтерской отчетности

Анализ финансовой устойчивости ООО «ЭРКАФАРМ» начинается с проверки обеспеченности запасов и затрат источниками формирования, поэтому, чтобы определить финансовую устойчивость предприятия, необходимо сделать соотношение величин собственных и заемных источников их формирования и стоимость материальных оборотных средств.

Выделяют 4 типа финансовой устойчивости:

- абсолютная устойчивость – излишек источников формирования запасов и затрат (встречается крайне редко);
- нормальная – запасы и затраты обеспечиваются суммой собственных средств;
- неустойчивое состояние – запасы и затраты обеспечиваются за счет собственных и заемных средств;
- кризисное состояние – запасы и затраты не обеспечиваются источниками формирования, предприятие находится на грани банкротства.

Доля заемных средств является основным показателем, который влияет на финансовую устойчивость. Для того, чтобы финансовая устойчивость была нормальной, необходимо, чтобы доля заемных средств была меньше половины средств компании. Также для многих различных отраслей нормальная доля заемных средств может колебаться. Так, например, для торговых компаний с большими оборотами она значительно выше.

Коэффициент финансовой устойчивости может быть даже отрицательным. Такие показатели говорят о том, что пора бить тревогу, иначе на горизонте появится банкротство. Ну и, наконец, если коэффициент оказался положительным, внимательно проанализируйте его величину. Ведь краткосрочные обязательства на то и краткосрочными – быстро меняются. Если коэффициент показывает совсем небольшую разницу между активами и обязательствами, возможно, следует повременить с дальнейшими кредитами и займами, чтобы не оказаться в сложной ситуации.

Для анализа финансовой устойчивости используется аналитическая таблица 2.

Таблица 2 – Анализ финансовой устойчивости ООО «ЭРКАФАРМ», тыс. р.⁹

Показатели	На 31 декабря 2016 г.	На 31 декабря 2017 г.	На 31 декабря 2018 г.	На 31 декабря 2019 г.	Изменение 2017/2016 г.	Изменение 2018/2017 г.	Изменение 2019/2018 г.
Капитал и резервы	810148	1043287	1222410	1876354	233139	179123	653944
Внеоборотные активы	1508867	1510674	1737577	3592824	1807	226903	1855247
Наличие собственных оборотных средств	-698719	-467387	-515167	-1716470	231332	-47780	-1201303
Долгосрочные кредиты и заемные средства	872956	806564	2175415	1962648	-66392	1368851	-212767
Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов	174237	339177	1660248	246178	164940	1321071	-1414070
Краткосрочные кредиты и заемные средства	2248435	1543940	1515258	3333852	-704495	-28682	1818594
Общая величина основных источников формирования запасов и затрат	2422672	1883117	3175506	3580030	-539555	1292389	404524
Общая величина запасов и затрат	250587	339089	350162	673952	88502	11073	323790
Излишек(+) или недостаток(-) собственных оборотных средств	-949306	-806476	-865329	-2390422	142830	-58853	-1525093
Излишек или недостаток собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат	1123543	1145653	2525577	2636600	22110	1379924	111023
Излишек или недостаток общей величины основных источников формирования запасов и затрат	2172085	1544028	2825344	2906078	-628057	1281316	80734
Тип финансовой устойчивости	Нормальная устойчивость						

⁹ Составлена автором на основе данных бухгалтерской отчетности

При определении типа финансовой устойчивости применяются следующие неравенства:

$EC \geq O$ – абсолютная устойчивость;

$ET \geq O$ – нормальная устойчивость;

$EO \geq O$ – неустойчивое состояние;

$EO < O$ – кризисное состояние.

Таблица 2 показывает, что финансовая устойчивость у предприятия ООО «ЭРКАФАРМ» нормальная. Источниками такой устойчивости могут быть:

- нормальная платежеспособность;
- рациональное использование заемных средств;
- высокая доходность текущей деятельности.

Рентабельность предприятия используется с целью понимания эффективности деятельности предприятия, оптимального использования капитала, дает возможность осуществить оценку финансового состояния, предприятия, составить перспективные планы развития компании, выявить резервы роста. Показатель рентабельности более точно определяет уровень стабильности и поступательного развития организации, чем прибыль, полученная предприятием от ведения деятельности.

Рентабельность предприятия рассчитывается как соотношение прибыли и затрат. Руководитель любой компании для оценки рентабельности предприятия часто анализирует и сравнивает эффективность деятельности собственного предприятия с результативностью компаний других аптечных сетей – конкурентов.

Формула расчета рентабельности производства имеет следующий вид:

$$R_{\text{произв}} = \frac{\text{Пр}}{\text{ОФ} + \text{ОбС}} \quad (1)$$

где

Рпроизв – рентабельность производства;

ОФ – средняя для расчетного периода стоимость основных производственных фондов;

ОбС – средняя стоимость оборотных средств.

Более наглядно рентабельность предприятия представлена в таблице 3.

Таблица 3 – Рентабельность предприятия ООО «ЭРКАФАРМ»¹⁰

Финансовый показатель	2016 год	2017 год	2018 год	2019 год
Рентабельность продаж (прибыли от продаж в каждом рубле выручки),%	8,9	5,3	3,3	0,8
Рентабельность собственного капитала, %	26,2	22,3	27,0	4,5
Рентабельность активов, %	5,4	6,9	6,7	1,2

Для расчета рентабельности использовались следующие формулы:

1) рентабельность продаж:

$$РП = \frac{ЧП}{\text{выручка} * 100\%} \quad (2)$$

где

РП – рентабельность продаж;

ЧП – чистая прибыль.

2) рентабельность собственного капитала:

$$К_{\text{соб.кап.}} = \frac{ЧП}{СКр.} \quad (3)$$

¹⁰ Составлена автором на основе расчета по данным бухгалтерской отчетности

где

Ксоб.кап. – рентабельность собственного капитала;

ЧП – чистая прибыль;

СКср. – средняя величина собственного капитала

По таблице 3 можно сделать следующие выводы:

- в 2019 году показатель рентабельности продаж сократился на 2,5% по сравнению с предыдущим годом;
- в 2019 году сильно сократилась рентабельность собственного капитала по сравнению с предыдущими годами;
- также снизилась рентабельность активов (на 4,2%, 5,7%, 5,5% в 2016, 2017 и 2018 годах соответственно).

Падение рентабельности предприятия обусловлено повышением затрат на производство продукции. Поскольку выросла себестоимость, значит необходимо повышать цену единицы товара или увеличить объем продаж. Также необходимо изучить возможности снижения затрат на производство или управленческих расходов.

2.3 Анализ системы управления доходами и расходами предприятия

Главной целью деятельности любого коммерческого предприятия является получение прибыли, которая составляет разницу между доходами и расходами, то есть часть выручки за вычетом затрат: материальных, денежных, трудовых, затрат на производство и реализацию продукции. Для эффективного развития и функционирования предприятия, прежде всего, нужна устойчивость денежной выручки, достаточной для расплаты с поставщиками, кредиторами, своими работниками, государством.

Увеличение экономических выгод после поступления активов (денежных средств или другого иного имущества), а также погашение обязательств

является доходами организации, которые приводят к увеличению капитала этого предприятия, за исключением вкладов собственников.

Не признаются доходами организации:

- суммы НДС;
- акцизов;
- налога с продаж и иных обязательных платежей, а также суммы авансов в счет оплаты продукции, задатка, суммы в погашение кредита, займа.

Методы управления доходами (также известные как управление прибылью или ценообразование в реальном времени) представляют собой оптимизационную модель, основанную на прогнозировании спроса для рыночных микросегментов.

Управление доходами – экономическая техника, нацеленная на определение наилучшей ценовой политики для оптимизации дохода предприятия на основе определения поведения спроса.

Метод управления доходами максимизирует два источника доходов: объем и цена на единицу производимых услуг. Оптимизация цены – основа метода управления доходами – менять цены в зависимости от спроса.

Эффективной ценой является цена, которая удовлетворяет не только интересы продавца, но интересы покупателя. Когда речь идет о предприятии, уже работающем на рынке, для него не стоит задача расчета цены, его менеджмент будет решать вопросы оптимизации ценовой политики, повышения доходов. Но каждая новая фирма неизбежно задается вопросом, какую же цену необходимо устанавливать. Расчетных методов известно немного. К аналоговым методам относятся методы низких и высоких цен.

Метод низких цен предусматривает, что предприятие отслеживает ценовую политику конкурентов и опирается на нее при выборе своей стратегии выхода на рынок. При этом оно устанавливает цены ниже, чем у конкурентов. Этот метод действует в условиях эластичного спроса на товары или услуги. Рынки с эластичным спросом отличаются тем, что даже небольшое из-

менение цены вызывает существенное изменение спроса. Если спрос эластичен, то, снизив цену, фирма сумеет получить дополнительный доход от увеличения оборота. Если спрос не эластичен, наблюдается обратный процесс: снижение цены ведет к падению общих доходов.

Метод высоких цен противоположный предыдущему. Он состоит в установлении более высоких цен, чем у основных конкурентов. При этом решившаяся на это фирма в своей рекламной политике неизменно подчеркивает свои эксклюзивные преимущества. А поскольку качество в представлении потребителя прочно ассоциируется с ценой, то такая тактика имеет шансы на успех. В то же время эта политика ограничена в применении, так как потребитель не всегда считает, что высокие цены оправданы. Сравнивая завышенные цены с предложениями других фирм аналогичного класса, клиент, скорее всего, предпочтет не переплачивать.

Уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств или другого иного имущества), а также возникновение обязательств, которые влекут к уменьшению капитала данной организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников, является расходами организации.

Практически все руководители предприятий используют какую-нибудь «особенную» систему управления затратами (СУЗ), дающую некий результат.

Итак, основная цель построения СУЗ не сводится к ограничению и контролю расходов — она заключается в оптимизации затрат для получения предприятием заданного результата.¹¹

Эта задача и определяет основные блоки системы:

- формализация стратегии и целей предприятия;
- описание организационно-функциональной структуры;
- классификатор затрат, основанный на формализованных принципах;

¹¹ Холт, Р. Н. Основы финансового менеджмента / Р. Н. Холт. – М.: Дело Лтд., 2014. – С. 128.

- нормативная документация (анализ потребительских качеств, стоимости и целевой аудитории), стандарты бизнес-процессов и т. д.;
- методики калькулирования себестоимости продукции;
- принципы научного нормирования затрат;
- учет и анализ расходования средств;
- мотивация (система поощрений и наказаний).

В современных условиях рыночной экономики получение прибыли является необходимостью для всех коммерческих организаций и предприятий, так как это способствует их успешному существованию, ведь прибыль является источником финансовых ресурсов для их развития. Сущность прибыли:

- прибыль – измеритель результатов деятельности компании, а также источник собственных финансовых ресурсов для предприятия, критерий эффективности финансово-хозяйственной деятельности;
- выполняет стимулирующую функцию. Ведь в увеличении прибыли заинтересованы как владельцы, так и работники;
- ожидаемая прибыль является ориентиром для дивидендной и инвестиционной политики;
- прибыль также является источником формирования бюджетов государства (за счет налоговых поступлений).

Прибыль предприятия подразделяется на несколько видов:

- валовая прибыль представляет собой разность между выручкой (полученной от реализации продукции, предоставления работ, услуг) и производственной себестоимостью (работ, услуг);
- прибыль от продаж показывает конечный результат производственной или операционной деятельности и представляет собой разность валовой прибыли, управленческих и коммерческих расходов, или как разность чистой выручки и себестоимостью реализованной продукции;

- прибыль до налогообложения представляет собой итог хозяйственно-финансовой деятельности. Данный показатель рассчитывается как сумма прибыли от продаж с прочими доходами за вычетом прочих расходов;

- чистая прибыль – это прибыль за вычетом текущего налога на прибыль. В чистой прибыли также учитываются изменения отложенных налоговых активов и обязательств.

Вместе с деятельностью по реализации продукции, выполнению работ и услуг предприятия имеют другие финансовые и хозяйственные операции и, как следствие, прочие доходы и расходы.

Доходы и расходы могут отображаться в Отчете о прибылях и убытках разными способами и в зависимости от их характера, условий осуществления и направлений деятельности организации подразделяются на несколько видов.

В таблице 4 представлены данные о финансовых результатах за 2016-2019 года.

Проанализировав таблицу 4, можно сделать вывод, что:

- выручка от продаж с каждым годом увеличивалась, в 2019 году по сравнению с предыдущим годом выросла почти в 3 раза. Росту выручки поспособствовала более низкая сумма налогов;

- прибыль (убыток) от продаж с каждым годом уменьшалась в среднем на 26%;

- прибыль (убыток) до налогообложения, также как и налоги колеблются в течение всего исследуемого периода;

- чистая прибыль с 2016 по 2018 года увеличивалась, в 2019 году резко пошла на спад.

Таблица 4 – Финансовые результаты предприятия ООО «ЭРКАФАРМ»¹²

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Изменения 2017/2016 гг.		Изменения 2018/2017 гг.		Изменения 2019/2018 гг.	
					абсолютная величина, р.	%	абсолютная величина, р.	%	абсолютная величина, р.	%
Выручка от продаж, р.	2726704	3346100	4083043	11487273	619396	22,72	736943	22,02	7404230	181,34
Полная себестоимость, р.	1741246	2205094	2677501	9669712	463848	26,64	472407	21,42	6992211	261,15
Прибыль (убыток) от продаж, р.	242104	177371	135834	93733	- 64733	- 26,74	- 41537	- 23,42	- 42101	- 30,99
Прибыль (убыток) от налогообложения, р.	268759	299182	419578	118582	30423	11,32	120396	40,24	- 300996	- 71,74
Налоги, р.	56820	63053	87306	29611	6233	10,97	24253	38,46	- 57695	- 66,08
Чистая прибыль, р.	212020	233140	329123	84256	21120	9,96	95983	41,17	- 244867	- 74,40

¹² Составлена автором на основе данных отчета о финансовых результатах

Можно выделить следующие важные принципы управления доходами расходами:

- 1) Принцип полноты. Для управления предприятием должны учитываться все доходы и расходы;
- 2) Принцип достоверности. Все доходы и расходы должны быть документально подтверждены;
- 3) Принцип самокупаемости. Доходы предприятия должны превышать его расходы;
- 4) Принцип заинтересованности в результатах деятельности. Руководство предприятия должно быть заинтересовано и нацелено на получение прибыли;
- 5) Принцип своевременности. Доходы и расходы должны учитываться как по мере их начисления (для сопоставления доходов и расходов), так и по мере их фактического осуществления (для сопоставления денежных потоков);
- 6) Принцип сопоставимости. Доходы и расходы должны учитываться, анализироваться и контролироваться в единой денежной оценке;
- 7) Принцип обеспечения финансовой устойчивости коммерческой организации предполагает в том числе использование различных механизмов защиты от предпринимательских рисков (страхование, хеджирование, создание финансовых резервов).

2.4 Анализ политики финансирования предприятия

Для успешной реализации политики финансирования предприятия необходимы финансовые инструменты и механизмы влияния на производственную систему воздействия через финансовые рычаги, регулирование через финансовые потоки, используемые в финансовой политике.

Методы и приёмы финансовой политики позволяют анализировать и оценивать:

- соответствие происходящих процессов и явлений намеченным целям,
- эффективность проводимой финансовой политики с точки зрения способностей и возможностей влиять на управляемые процессы,
- соответствие финансово-политических установок реальным условиям и возможностям корректировать стратегию и тактику финансового управления.

Основной целью разработки финансовой политики предприятия является построение эффективной системы управления финансами, направленной на достижение стратегических и тактических целей его деятельности.

Предприятия в условиях инфляции и существующей налоговой политики государства могут иметь различные интересы в вопросах формирования и использования прибыли, выплаты дивидендов, регулирования издержек производства, увеличения имущества и объемов продаж (выручки от реализации). Однако все эти аспекты деятельности предприятия, отраженные в финансовом, налоговом и управленческом типах учета, поддаются управлению с помощью методов, наработанных мировой практикой, совокупность которых и составляет систему управления финансами.

Одной из задач реформы предприятия является переход к управлению финансами на основе анализа финансово-экономического состояния с учетом постановки стратегических целей деятельности предприятия, адекватных рыночным условиям, и поиска путей их достижения. Результаты деятельности любого предприятия интересуют как внешних рыночных агентов (в первую очередь инвесторов, кредиторов, акционеров, потребителей и производителей), так и внутренних (руководителей предприятия, работников адми-

нистративно-управленческих структурных подразделений, работников производственных подразделений).

При проведении реформы предприятия стратегическими задачами разработки финансовой политики предприятия являются:

- максимизация прибыли предприятия,
- оптимизация структуры капитала предприятия и обеспечение его финансовой устойчивости,
- достижение прозрачности финансово-экономического состояния предприятий для собственников (участников, учредителей), инвесторов, кредиторов;
- обеспечение инвестиционной привлекательности предприятия,
- создание эффективного механизма управления предприятием,
- использование предприятием рыночных механизмов привлечения финансовых средств.

К основным направлениям разработки финансовой политики предприятия относятся:

- анализ финансово-экономического состояния предприятия,
- разработка учетной и налоговой политики,
- выработка кредитной политики предприятия,
- управление оборотными средствами, кредиторской и дебиторской задолженностью,
- управление издержками, включая выбор амортизационной политики.

Приоритетной задачей оперативного управления финансами организации является обеспечение ее ликвидности и финансовой устойчивости. Весомым аргументом в пользу поддержания достаточной ликвидности баланса служат такие опасные последствия неплатежеспособности, как объявление о банкротстве и прекращении деятельности хозяйствующего субъекта. Все стратегические и тактические решения проверяют на предмет того, способствуют ли они сохранению финансового равновесия или нарушают его. Для

сохранения платежеспособности и ликвидности баланса (таблица 5) организации целесообразно эффективно управлять его денежными потоками (притоком и оттоком денежных средств).

Таблица 5 – Платежеспособность и ликвидность баланса предприятия ООО «ЭРКАФАРМ»¹³

Показатель	На 31 декабря 2016 г.	На 31 декабря 2017 г.	На 31 декабря 2018 г.	На 31 декабря 2019 г.
Коэффициент текущей ликвидности	1,10	1,20	2,20	1,10
Коэффициент быстрой ликвидности	0,30	1,00	1,90	0,90
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,30	0,60	0,01	0,01

Для расчета коэффициентов ликвидности были использованы следующие формулы:

– коэффициент текущей ликвидности можно определить 3 способами:

1) от всей суммы, образующей итог по разделу V

$$K_{\text{тек.ликв.}} = \frac{OA}{KO}, \quad (4)$$

где

$K_{\text{тек.ликв.}}$ – коэффициент текущей ликвидности;

OA – общее значение величины оборотных активов;

KO – общее значение величины краткосрочных обязательств.

2) от всей суммы, образующей итог по разделу V, за исключением доходов будущих периодов, которые, строго говоря, к обязательствам не относятся

¹³ Составлена автором

$$K_{\text{тек.ликв.}} = \frac{OA}{KO - Дхбуд.пер.} \quad (5)$$

где

$K_{\text{тек.ликв.}}$ – коэффициент текущей ликвидности;

OA – общее значение величины оборотных активов;

KO – общее значение величины краткосрочных обязательств;

Дхбуд.пер. – значение, соответствующее величине доходов будущих периодов.

3) от суммы реально существующих долгов перед кредиторами, в величину которой не войдут доходы будущих периодов и оценочные обязательства, представляющие собой созданные юристом резервы, которые также реальными долгами назвать трудно

$$K_{\text{тек.ликв.}} = \frac{OA}{KK + KK_{\text{зад.}} + ПО} \quad (6)$$

где

$K_{\text{тек.ликв.}}$ – коэффициент текущей ликвидности;

OA – общее значение величины оборотных активов;

KK – значение, соответствующее сумме краткосрочных заемных средств;

KK_{зад.} – значение, соответствующее сумме краткосрочных долгов кредиторами;

ПО – значение, соответствующее сумме прочих краткосрочных обязательств.

Для расчета коэффициента быстрой ликвидности использовалась следующая формула:

$$K_{\text{быст.ликв.}} = \frac{КДЗ + ДСр + КФВ}{KK + ККЗ + ПО} \quad (7)$$

где

Кбыст.ликв. – коэффициент быстрой ликвидности;

КДЗ – краткосрочная задолженность дебиторов;

ДСр – остаток денежных средств;

КФВ – краткосрочные финвложения;

КК – остаток краткосрочных заемных средств;

ККЗ – краткосрочная задолженность кредиторам;

ПО – прочие краткосрочные обязательства.

Формула коэффициента абсолютной ликвидности рассчитывается 2 способами:

1) равным всей итоговой сумме по разделу V бухбаланса:

$$\text{Кабс.ликв.} = \frac{\text{ДС} + \text{КФВ}}{\text{КО}} \quad (8)$$

где

Кабс.ликв. – коэффициент абсолютной ликвидности;

ДС – сумма денежных средств;

КФВ – сумма краткосрочных финвложений;

КО – общая сумма краткосрочных обязательств.

2) равной величине реально существующих долгов:

$$\text{Кабс.ликв.} = \frac{\text{ДС} + \text{КФВ}}{\text{КК} + \text{ККзад.} + \text{ПО}} \quad (9)$$

где

Кабс.ликв. – коэффициент абсолютной ликвидности;

ДС – сумма денежных средств;

КФВ – сумма краткосрочных финвложений;

КК – сумма краткосрочных заемных средств;

ККзад. – сумма краткосрочной задолженности кредиторам;

ПО – сумма прочих краткосрочных обязательств.

Формируя вывод по результатам анализа платежеспособности и ликвидности баланса предприятия, можно отметить следующее:

– показатель текущей ликвидности демонстрирует, в какой части имеющиеся в наличии у предприятия оборотные активы при их продаже по рыночной цене покроют его краткосрочные обязательства. На протяжении четырех лет расчетный показатель текущей ликвидности составляет больше 1, что является нормой для работающего платежеспособного предприятия,

– сущность коэффициента быстрой ликвидности сводится к определению доли текущей (краткосрочной) задолженности, которую юридическое лицо может погасить за счет собственного имущества за непродолжительный период времени, обратив это имущество в деньги. По состоянию на 2017 и 2018 года коэффициент быстрой ликвидности равен и больше 1, что свидетельствует о том, что предприятие в состоянии было обеспечить быстрое полное погашение имеющейся у него текущей задолженности за счет собственных средств. Причем часть этих средств у предприятия в 2018 году осталась, так как коэффициент больше 1.

В 2016 и 2019 годах коэффициент быстрой ликвидности меньше 1, это означает, что предприятие не смогло быстро погасить всю имеющуюся у него текущую задолженность собственными средствами. При этом, в 2019 году коэффициент находился в пределах 0,7-1, что считается допустимым, поскольку обычной практикой является ведение бизнеса с наличием долгов.

Коэффициент абсолютной ликвидности отражает, какую долю существующих краткосрочных долгов возможно за счет средств предприятия погасить в кратчайшие сроки, использовав для этого наиболее легко реализуемое имущество. В 2016 году коэффициент абсолютной ликвидности находился в пределах 0,3, это означает, что 30% краткосрочных долгов предприятие погасило в кратчайшие сроки по первому требованию кредиторов.

В 2017 году коэффициент составил 0,6. Это указывает на превышение величины неоправданных задержек предприятия в использовании высоколиквидных активов.

В 2018-2019 годах самый низкий показатель, равный 0,01. Это может привести к проблемам погашения наиболее срочных обязательств.

Предприятие не является полноценно платежеспособным и может погасить свои обязательства лишь в долгосрочной перспективе (более 6 месяцев) в связи с низкой долей собственных оборотных средств и высокого уровня кредиторской задолженности.

Проведенный анализ финансовой устойчивости свидетельствует о том, что предприятие является финансово зависимым, имеет в структуре средств в основном заемный капитал в виде кредиторской задолженности. Следовательно, руководству предприятия ООО «ЭРКАФАРМ» необходимо рассматривать меры по снижению кредиторской задолженности.

Таким образом, выводы по проведенному анализу свидетельствуют о необходимости разработки направлений и мероприятий, направленных на устранение выявленных недостатков в финансово-хозяйственной деятельности ООО «ЭРКАФАРМ».

3 Пути совершенствования финансового управления на предприятии ООО «ЭРКАФАРМ»

Финансово-хозяйственная деятельность предприятия представляет собой непрерывный процесс привлечения разного рода ресурсов, объединения их в процессе производства для получения некоторого финансового результата. При этом очень важно найти пути наиболее рационального распределения имеющихся материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Поскольку они очень ограничены, то добиться максимального эффекта можно путем выявления и сочетания использования различных ресурсов. Из всех видов ресурсов главными являются финансовые, так как это единственный вид ресурсов компании, который может быть трансформирован в любой другой их вид. В рыночных условиях залогом выживаемости и основной стабильности положения предприятия в долгосрочной перспективе служит его финансовая устойчивость. Она отражает такое состояние финансовых ресурсов, при котором предприятие, свободно маневрируя денежными средствами, способно путем эффективного их использования обеспечить бесперебойный процесс производства и реализации продукции, а также затраты по его расширению и обновлению.

Система финансового управления дает возможность постепенно внедрять в практическую деятельность решения, принятые в рамках стратегического управления. С его помощью решаются следующие задачи:

- 1) корректируются планы,
- 2) снижаются риски,
- 3) происходит расширение источника доходов и инвестирования.

После глубокого анализа финансовой системы предприятия, главной целью было улучшить финансовые показатели работы аптек при полном удовлетворении запросов покупателей путем:

- 1) продажи более маржинальных препаратов,
- 2) улучшения показателей оборачиваемости,

- 3) расширения ассортимента,
- 4) создания возможности перераспределения товарных потоков в пользу отечественных производителей при сохранении максимальной удовлетворенности покупателя,
- 5) повышения качества лекарственных форм,
- 6) быстрого изготовления заказов.

В настоящее время аптечный рынок активно развивается, число аптек растет с каждым днем. На ряду с одиночными аптеками организуются крупные аптечные сети. Огромный ассортимент товара, специфические требования к учету и особенности ценообразования, в условиях беспрецедентной конкуренции на фармрынке, не в состоянии обойтись без рекламы, т. к. реклама один из самых действенных инструментов в попытках предприятия привлечь внимание покупателей к его товарам.

Поскольку у предприятия нет опыта по проведению рекламной кампании, целесообразней было привлечь консультанта по рекламе со стороны. Учитывая специфику торговой деятельности, наиболее действенной будет реклама по местному телевидению и радио. Особенное внимание необходимо уделить информации о продаже новых препаратов, которые рекламируются по городским каналам и в прессе.

Отделом маркетинга был определен ряд целей и задач, для привлечения новых покупателей, инвесторов, повышению узнаваемости товара (путем различной рекламы, на улицах, в общественном транспорте, на телевидении, радио и других общественных местах ,созданию буклетов и прайслистов, рекламные вывески с преимуществами данного предприятия над другим).

Так же было уделено внимание:

- 1) раскрутке сайта аптек, где покупатель может сравнить цены у конкурентов и воспользоваться услугой доставки при необходимости,
- 2) внедрению системы поощрений клиентов,
- 3) повышению уровня обслуживания клиентов,

- 4) предоставлению скидок за долгосрочное сотрудничество, долгосрочное партнерство, достижение максимальных объемов продаж,
- 5) проведению регулярных акций.

При планировании дисконтных акций следует помнить, что уровень цен, а также удобное расположение аптеки для большинства клиентов является ключевым фактором выбора, а скидки воспринимаются как дополнительный стимул к уже интересному предложению.

Для аптечной сети важно проводить конкурентный анализ цен, устанавливаемых на аналогичную продукцию другими предприятиями аптечной сферы, в целях установления конкурентоспособных цен на товары розничной продажи. Одной из главных причин являются высокие цены на товары розничной продажи. В условиях фармрынка на первый план выходит ценовая конкуренция. Также анализ покупательского спроса на продукцию в зависимости от сезона (проводится в целях предотвращения летнего спада продаж).

Немало важным критерием является выбор поставщиков. Совершенствование работы с поставщиком значительно влияет на эффективность деятельности предприятий, потому что повышает равномерность и ритмичность работы, повышает качество обслуживания покупателей, репутацию компании. При прочих равных условиях сотрудник, ответственный за заказ, должен был закупать товар у поставщика с самой низкой ценой.

Но стоит также учесть конфликт компании с кредиторами компании АО «Роста», которую анализируемая компания выкупила в 2019 году, что и послужило ухудшением основных показателей аптечной сети ООО «ЭРКА-ФАРМ». В таблице 6 представлен вероятностный прогноз развития компании в 2020 году.

Более наглядно результаты рекомендаций представлены на рисунке 1.

Главной рекомендацией для компании будет более медленный рост себестоимости по сравнению с темпом роста выручки. Ведь именно данная проблема мешает развитию компании.

Таблица 6 – Прогноз развития компании ООО «ЭРКАФАРМ»

Показатели	2019 г.	С учетом рекомендаций	Рекомендации
Выручка, тыс. р.	11 487 273	14 933 454,9	Рост прибыли на 30%
Полная себестоимость, тыс. р.	9 669 712	11 120 168,8	Рост себестоимости на 15%
Прибыль от продаж, тыс. р.	1 817 561	3 813 286,1	–

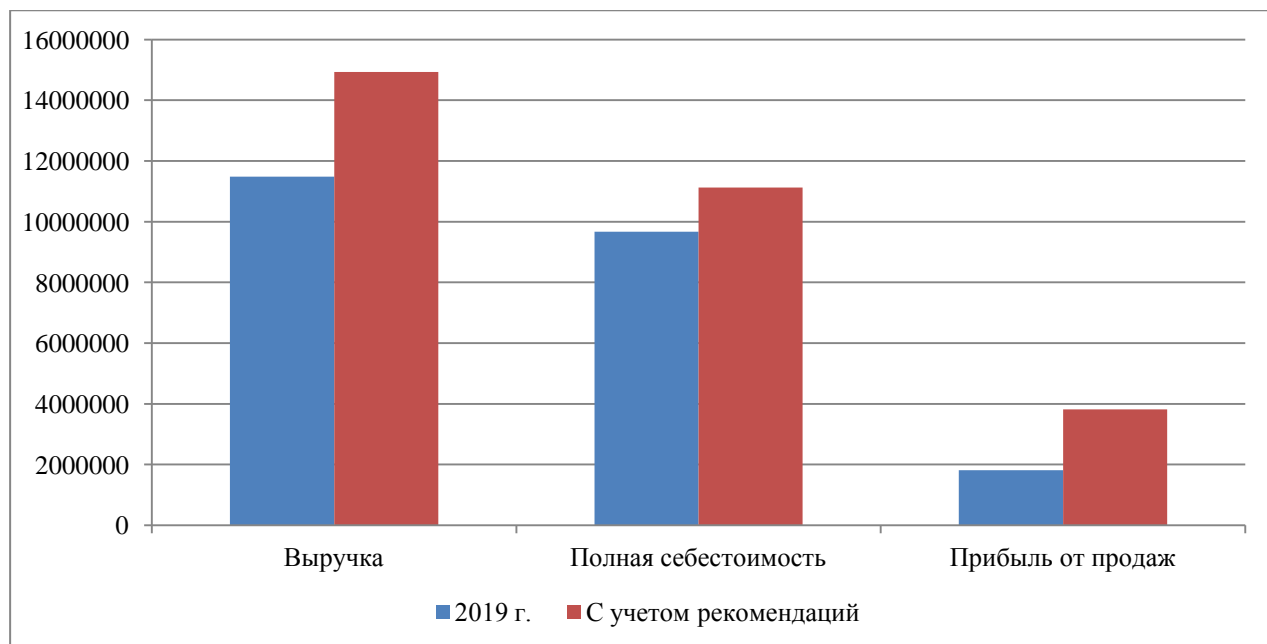


Рисунок 1 – Результаты применения рекомендаций для компании ООО «ЭРКАФАРМ», в тыс. р.

Для обеспечения финансовой стабильности компании ООО «Эркафарм Краснодар» необходимы следующие мероприятия:

- урегулирование отношений с кредиторами,
- реализация оперативных мер по повышению ликвидности компании,
- изыскание и мобилизация внутренних резервов для обеспечения конкурентоспособности компании в долгосрочном периоде,
- создание условий для повышения инвестиционной привлекательности компании.

Результаты применения вышеперечисленных рекомендаций представлены в таблице 7.

Таблица 7 – Варианты решения проблем и результаты применения рекомендаций

Проблема	Предложение	Результаты
Большой объем выплат по платным займам	Урегулирование отношений с кредиторами	Снижение объемов денежных средств, направляемых на уплаты кредитов
Наличие большого количества конкурентов	Повышение ликвидности компании	Повышение оборачиваемости деятельности компании и как следствие рост выручки компании
Отсутствие средств для развития и расширения компании	Привлечение инвестиций в компанию	Расширение географии деятельности компании и рост доходов
Привлечение более дешевых источников внешнего финансирования	Повышение инвестиционной привлекательности компании	Возможность привлечения денежных средств в компанию для повышения эффективности деятельности компании

Таким образом, можно сделать вывод, что при разработке эффективной системы управления финансами постоянно возникает основная проблема совмещения интересов развития предприятия, наличия достаточного уровня денежных средств для проведения указанного развития и сохранения высокой платежеспособности предприятия.

Следуя данным принципам мы сможем организовать эффективное управление финансами на предприятии. Умело организованный финансовый менеджмент является серьезным фактором успеха фирмы на рынке. И напротив, неэффективно организованное управление финансами может ослабить конкурентную позицию компании. Понимание отчетности, знание методов и

методик анализа позволяют достаточно полно и объективно оценить многие направления финансового состояния организации, увидеть причины их изменения, сделать прогноз на перспективу и принять соответствующие управленческие решения.

В заключение можно отметить, что предложенные меры по решению проблем, выявленных в ходе проведения анализа финансового состояния организации в среднесрочной перспективе позволят существенно улучшить финансовое положение организации. При этом окончательно минимизируется степень вероятности наступления банкротства компании.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Одним из важнейших условий успешного управления финансами предприятия является анализ его финансового состояния. Финансовое состояние предприятия – это комплексное понятие, характеризующееся системой показателей, отражающих наличие, распределение и использование финансовых ресурсов, которое является результатом взаимодействия всех элементов системы финансовых отношений предприятия, определяемое всей совокупностью производственно-хозяйственных факторов.

В выпускной квалификационной работе рассмотрены основные теоретические вопросы, которые касаются одной из важнейших категорий экономики – прибыли, анализа ее формирования, оценки показателей прибыли, а также указаны пути увеличения прибыли. Также в процессе выполнения бакалаврской работы были рассмотрены сущность и виды доходов и расходов, способы их образования, а также некоторые методы управления ими.

В условиях рыночной экономики значение прибыли огромно. Стремление к ее получению ориентирует товаропроизводителей на увеличение объема производства продукции, нужной потребителю, снижение затрат на производство. При развитой конкуренции этим достигается не только цель компании, но и удовлетворение общественных потребностей. Для организации прибыль является сигналом, указывающим, где можно добиться наибольшего прироста стоимости, создает стимул для инвестирования в эти сферы. Свою роль играют и убытки. Они высвечивают ошибки и просчеты в направлении средств, организации производства и сбыта продукции.

Анализ финансового состояния предприятий имеет определенную направленность: от целого комплекса - к его структурным элементам, от результата - к выводам об эффективности результатов и оценки перспектив.

Достойный уровень финансовой устойчивости бизнеса, выражающийся в его платежеспособности, ликвидности и конкурентоспособности, позволяет

ему достичь устойчивой структуры источников его финансирования, обеспечивает его необходимыми запасами финансовой прочности.

Во второй части работы был проведен анализ финансового состояния, системы управления доходами и расходами предприятия ООО «ЭРКАФАРМ», произведен анализ платежеспособности, а также политики финансирования предприятия.

Анализ финансового состояния ООО «ЭРКАФАРМ» показал, что структуру активов можно назвать частично успешной, за счет высокой доли оборотных средств.

Анализ платёжеспособности организации показал, что предприятие не является полноценно платежеспособным и может погасить свои обязательства лишь в долгосрочной перспективе (более 6 месяцев) в связи с низкой долей собственных оборотных средств и высокого уровня кредиторской задолженности. По результатам анализа финансовой устойчивости было выявлено неустойчивое финансовое положение организации, но учитывая положительную тенденцию в показателях, можно говорить о том, что предприятие старается выйти из критического состояния финансовой устойчивости.

В третьей части работы были предложены меры по совершенствованию управления финансовой устойчивости и платежеспособности ООО «ЭРКАФАРМ».

Практическая значимость данной работы заключается в возможности применения предложенных рекомендаций для производственных предприятий подобного сектора экономики. Более эффективное управление доходами и расходами позволит предприятиям получать максимально возможную прибыль, снизить себестоимость продукции и, как следствие, повысить свою конкурентоспособность. Также эффективное управление доходами и расходами позволяет пережить сложные экономические ситуации с гораздо меньшими последствиями.

В результате анализа выявлено, что наиболее острыми проблемами на предприятии являются:

- снижение финансовых результатов;
- рост кредиторской задолженности;
- некачественное управление расчетов с дебиторами;
- не рациональная структура капитала.

Для оптимизации финансового состояния предприятия необходимо увеличение собственного капитала. Потенциалом для этого является увеличение уставного капитала.

В настоящей бакалаврской работе были подробно изучены и рассмотрены поставленные цели и задачи, которые позволяют сделать обоснованные выводы и рекомендации по разработке мероприятий по увеличению прибыли ООО «ЭРКАФАРМ».

Для улучшения финансового состояния предприятия необходимо:

- 1) следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности, так как превышение дебиторской задолженности над кредиторской создает угрозу финансовой стабильности предприятия и делает необходимым привлечение дополнительных источников финансирования,
- 2) своевременно выявлять недопустимые виды дебиторской и кредиторской задолженности, таким, как просроченная задолженность поставщикам и просроченная задолженность покупателей свыше 3-х месяцев, просроченная задолженность по оплате труда.

Значение анализа финансово-экономического состояния предприятия трудно переоценить, поскольку именно оно является той базой, на которой строится разработка финансовой политики предприятия.

Таким образом, для стабилизации финансового положения ООО «ЭРКАФАРМ» и принятия взвешенных управленческих решений необходимо внедрение в процесс управления финансами предприятия процедур финансового анализа и планирования.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1) Федеральный закон от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ (ред. от 04.11.2014 г.) «О бухгалтерском учете».
- 2) Приказ Минфина РФ от 02.07.2010 г. № 66н (ред. от 17.08.2012 г.) «О формах бухгалтерской отчетности организаций».
- 3) Приказ Минфина РФ от 29.07.1998 г. № 34н (ред. от 24.12.2010 г.) «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации».
- 4) Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 г. № 94н (ред. от 08.11.2010 г.) «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансовохозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению».
- 5) Устав Общества с ограниченной ответственностью «ЭРКАФАРМ» (третья редакция). Утвержден решением внеочередного общего собрания участников. Протокол №1 от «30» марта 2019 г.
- 6) Абрютина, М. С. Экономический анализ торговой деятельности: учеб. пособие / М. С. Абрютина. – М.: Дело, 2013. – С. 512.
- 7) Агарков, А. П. Экономика и управление на предприятии: учебник для бакалавров / А. П. Агарков, Р. С. Голов, В. Ю. Теплышев, Е. А. Ерохина. – М.: Дашков и Ко, 2013. – С. 400.
- 8) Аксёнов, А. П. Экономика предприятия / А. П. Аксёнов. – М.: Кнорус, 2014. – С. 352.
- 9) Алиев И. М. Экономика труда / И. М. Алиев, Н. А. Горелов. – М.: Юрайт, 2014. – С. 670.
- 10) Амосова В. В., Гукасян Г. М. Экономическая теория / В. В. Амосова, Г. М. Гукасян. – М.: Эксмо, 2014. – С. 736.
- 11) Арзуманова Т. И. Экономика организации / Т. И. Арзуманова, М. Ш. Мачабели. – М.: Дашков и Ко, 2013. – С. 240.

- 12) Бабаева, З. Ш. Управление финансовым состоянием предприятия и методы анализа в условиях кризиса // Экономика и предпринимательство / З. Ш. Бабаева, П. А. Ибашева. – 2016. – № 12-3 (77-3). – С. 636-640.
- 13) Баканов М. И. Теория экономического анализа / М. И. Баканов, А. Д. Шеремет. – М.: Финансы и статистика, 2006. – С. 74.
- 14) Баскакова, О. В. Экономика предприятия (организации): учебник / О. В. Баскакова, Л. Ф. Сейко. – М.: Дашков и Ко, 2013. – С. 372.
- 15) Белоусов, М. С. Должностные инструкции в торговле / М. С. Белоусов. – М.: Экзамен, 2013. – С. 384.
- 16) Беннет Р. Секреты эффективного управления / Effective management: пер. с англ. – М.: ЛОРИ, 2006. – С. 216.
- 17) Вайнонена, В. А., Пономарева Е. К. Системный подход к управлению доходами и расходами предприятия // Материалы VII международной научнопрактической конференции / В. А. Вайнонена, Е. К. Пономарева. – 2015. – С. 162-166.
- 18) Вахрин, П. И. Финансовый анализ в коммерческих и некоммерческих организациях: учеб.пособ. / П. И. Вахрин. – М.: Маркетинг, 2014. – С. 318.
- 19) Виханский, О. С. Стратегическое управление: учебник / О.С. Виханский. – М: Гардарики, 2010. – С. 296.
- 20) Гиляровская, Л. Т. Экономический анализ: учебник для вузов / Л. Т. Гиляровская [и др.]. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – С. 615.
- 21) Голева, В. Г. Совершенствование методического обеспечения оценки и управления финансовой устойчивостью предприятия // Сборник материалов XVIII ежегодного открытого конкурса научно-исследовательских работ студентов и молодых ученых в области экономики и управления «Зеленый росток». Стратегия и тактика управления предприятия в переходной экономике / В. Г. Голева, О. А. Минаева. – 2018. – С. 121-122.
- 22) Горфинкель, В. Я. Экономика предприятия / В. Я. Горфинкель. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – С. 663.

23) Горфинкель, В. Я. Экономика фирмы (организации, предприятия): учебник / В.Я. Горфинкеля, Т.Г. Попадюк, Б.Н. Чернышева – М.: ИНФРА-М, 2014. – С. 296.

24) Ерохина, Л. И. Экономика организации / Л. И. Ерохина – М.: КноРус, 2014. – С. 274.

25) Жукова, С. Б. Разработка модели по совершенствованию управления финансовой устойчивостью на предприятии // Сборник статей победителей VIII Международной научно-практической конференции. Современная экономика: актуальные вопросы, достижения и инновации / С. Б. Жукова, С. С. Говоркова. – 2017. – С. 17-20.

26) Заирова, С. О. Оценка платежеспособности предприятия как элемент его финансовой устойчивости // Научные исследования / С. О. Заирова. – 2018. – № 3 (22). – С. 31-33.

27) Зайковский, Б. Б. Совершенствование системы управления собственным капиталом корпорации на основе методов оценки платежеспособности и финансовой устойчивости // Социальные науки / Б. Б. Зайковский, В. В. Корохова. – 2020. – № 1 (28). – С. 8-14.

28) Ключкова, Е. Н. Экономика предприятия / Е. Н. Ключкова, В. И. Кузнецов, Т. Е. Платонова. – М.: Юрайт, 2014. – С. 448.

29) Ковалев, А. И. Анализ хозяйственного состояния предприятия / А. И. Ковалев, В. П. Привалов. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2014. – С. 216.

30) Ковалев, В. В. Финансовый анализ, управление капиталом / В. В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2016. – С. 346.

31) Крайнова, К. А. Методика анализа финансовой устойчивости предприятия в условиях кризиса // Молодой ученый / К. А. Крайнова, Е. А. Кулина, В. С. Сатушкина. – 2015. – № 11-3 (91). – С. 46-50.

32) Любушин, Н. П. Анализ финансово-экономической деятельности: учебное пособие для вузов / Н. П. Любушин, В. Б. Лешева, В. Г. Дьякова. – М: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – С. 471.

- 33) Новиков, В. А. Практическая рыночная экономика. Толкование 4000 терминов: словарь / В. А. Новиков. – М.: Московский психолого-социальный институт, 2009. – С. 376.
- 34) Павлова, Л. Н. Финансы предприятий: учебник для вузов / Л. Н. Павлова. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 2010. – С. 429.
- 35) Палий, В. Ф. Основной капитал и оборотные материальные активы / В. Ф. Палий. – М.: Бератор-Пресс, 2008. – С. 200.
- 36) Пионткевич, Н. С. Управление прибылью организации: теория и методология // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3: Экономика и экология / Н. С. Пионткевич. – Волгоград: ВГУ, 2015. – С. 217-226.
- 37) Поляк, Г. Б. Финансы: учеб. пособие для вузов / Г. Б. Поляк. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008 – С. 703.
- 38) Ричард Кох. Менеджмент и финансы: от А до Я / Пер. с англ. В. Швецова. – СПб.: Питер, 2009. – С. 496.
- 39) Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г. В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2017. – С. 378.
- 40) Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие / Г. В. Савицкая. – М.: Новое знание, 2006. – С. 704.
- 41) Селезнева, Н. Н. Финансовый анализ. Управление финансами: учеб. пособие для вузов / Н. Н. Селезнева, А. Ф. Ионова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010 – С. 639.
- 42) Танашева, О. Г. Экономический анализ деятельности предприятий сферы материального производства: учебное пособие / О. Г. Танашева – Изд-во Челябинского гос. ун-та, 2015.– С. 353.
- 43) Тезик, Ю. В. Сущность и методика расчета анализа финансового состояния предприятия // Вектор экономики / Ю. В. Тезик. – 2018. – № 11 (29). – С. 12.

44) Толпегина, О. А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : учебник и практикум для академического бакалавриата: в 2 ч. Ч. 2 / О. А. Толпегина, Н. А. Толпегина. – М. : Юрайт, 2018. – С. 182.

45) Трутаев, А. Ю. Приоритетные направления совершенствования процессов управления финансовой устойчивостью организации // Вестник научных конференций / А. Ю. Трутаев. – 2018. – № 5-2 (33). – С. 109-112.

46) Хаупшева, Д. М. Финансовый анализ как методика управления платежеспособностью и финансовой устойчивостью // Научные записки молодых исследователей / Д. М. Хаупшева. – 2017. – № 4. – С. 11-15.

47) Холт, Р. Н. Основы финансового менеджмента / Р. Н. Холт. – М.: Дело Лтд., 2014. – С. 128.

48) Чалдаева, Л. А. Экономика предприятия: учебник для бакалавров / Л. А. Чалдаева – М.: Юрайт, 2013. – С. 410.

49) Черкасов, В. Е. Финансовый менеджмент: учебно-методическое пособие / В. Е. Черкасов. – Тверь, 2010. – С. 279.

50) Чечевицына, Л.Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник / Л. Н. Чечевицына, И. Н. Чуев. – М.: ИКТЦ «Маркетинг», 2002. – С. 352.

51) Шеремет, А. Д. Методика финансового анализа: учебное и практическое пособие для экономических вузов / А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин, Е. В. Негашев. – М. : ИНФРА-М, 2015. – С. 207.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Таблица 8 – Финансовая отчетность ООО «ЭРКАФАРМ»

Наименование показателя	Код	31.12.18	31.12.17	31.12.16	31.12.15	31.12.14	31.12.13	31.12.12	31.12.11
АКТИВ									
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ									
Нематериальные активы	1110	120 800	2 784	1 639	35	134	285	436	546
Основные средства	1150	1 024 981	356 696	318 620	316 910	292 860	293 914	136 939	139 512
Финансовые вложения	1170	2 354 123	1 367 681 ⁺	1 188 271 ⁺	1 188 273 ⁺	1 188 560	1 526 543	1 526 553	1 506 011
Отложенные налоговые активы	1180	13	7	2	3	8	16	13 226	26 675
Прочие внеоборотные активы	1190	92 907	10 409	2 142	3 646	2 869	3 441	4 242	4 734
Итого по разделу I	1100	3 592 824 ⁺	1 737 577	1 510 674	1 508 867	1 484 411	1 824 199 ⁺	1 681 396	1 677 478
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ									
Запасы	1210	671 966	349 945	338 960	250 549	177 183	262 420	159 994	166 604
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	1 986	217	129	38	0	0	0	0
Дебиторская задолженность	1230	2 866 968	2 768 248	631 594	1 493 155 ⁺	720 891 ⁺	416 580	255 288	178 655
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	0	21 000	872 775	641 975	70 100	23 164	693 758	0
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	38 329	35 680	38 952	36 835	45 603	19 793	31 406	30 087
Прочие оборотные активы	1260	781	416	707	120	0	133	642	350
Итого по разделу II	1200	3 580 030	3 175 506	1 883 117	2 422 672	1 013 777	722 090	1 141 088	375 696
БАЛАНС	1600	7 172 854	4 913 083	3 393 791	3 931 539	2 498 188	2 546 289	2 822 484	2 053 174
ПАССИВ									
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ									
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	497 077	497 077	497 077	497 077	497 077	497 077	497 077	497 077
Переоценка внеоборотных активов	1340	742 848	173 160	173 160	173 160	140 186	140 186	140 186	138 067
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	742 011	742 011	742 011	742 011	742 011	742 011	742 011	742 011
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	(105 582)	(189 838) ⁺	(368 961)	(602 100) ⁺	(814 120) ⁺	(818 302) ⁺	(867 741) ⁺	(844 251)
Итого по разделу III	1300	1 876 354	1 222 410	1 043 287	810 148	565 154	560 972	511 533	532 904
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА									
Заемные средства	1410	1 963 965 ⁺	2 171 453 ⁺	805 756	872 926	0	945 000	961 000	903 077
Отложенные налоговые обязательства	1420	8 683	3 962	808	30	121	323	570	1 094
Итого по разделу IV	1400	1 962 648	2 175 415 ⁺	806 564	872 956	121	945 323	961 570	904 171
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА									
Заемные средства	1510	187 265	176 715	439 401	532 546	1 094 173 ⁺	65 073	228 196	95 990
Кредиторская задолженность	1520	3 101 613	1 294 401 ⁺	1 104 539	1 715 889	838 740	974 921 ⁺	1 101 009 ⁺	519 791
Оценочные обязательства	1540	44 974	44 142	0	0	0	0	0	0
Прочие обязательства	1550	0	0	0	0	0	0	176	318
Итого по разделу V	1500	3 333 852	1 515 258	1 543 940	2 248 435	1 932 913	1 039 994 ⁺	1 329 381 ⁺	616 099
БАЛАНС	1700	7 172 854	4 913 083	3 393 791	3 931 539	2 498 188	2 546 289	2 822 484	2 053 174

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Таблица 9 – Отчет о финансовых результатах ООО «ЭРКАФАРМ»

Наименование показателя	Код	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011
Выручка	2110	11 487 273	4 083 043	3 346 100	2 726 704	2 364 902	2 162 343	1 919 583	1 566 455
Себестоимость продаж	2120	(9 669 712)	(2 677 501)	(2 205 094)	(1 741 246)	(1 621 634)	(1 437 610)	(1 241 105)	(981 001)
Валовая прибыль (убыток)	2100	1 817 561	1 405 542	1 141 006	985 458	743 268	724 733	678 478	585 454
Коммерческие расходы	2210	(998 038)	(711 684)	(602 931)	(531 098)	(533 942)	(497 569)	(455 291)	(424 469)
Управленческие расходы	2220	(913 256)	(558 024)	(360 704)	(212 256)	(198 884)	(174 147)	(171 604)	(174 748)
Прибыль (убыток) от продаж	2200	(93 733)	135 834	177 371	242 104	10 442	53 017	51 583	(13 763)
Доходы от участия в других организациях	2310	0	0	0	3 763	8 177	0	0	4 900
Проценты к получению	2320	126	22 653	32 911	1 854	913	59 982	21 636	63
Проценты к уплате	2330	(258 419)	(222 284)	(183 085)	(89 588)	(115 139)	(128 405)	(135 440)	(129 056)
Прочие доходы	2340	1 151 386	572 541	1 410 472	181 603	472 863	1 004 919	87 635	149 040
Прочие расходы	2350	(680 778)	(89 166)	(1 138 487)	(70 977)	(370 506)	(924 225)	(45 297)	(50 657)
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	118 582	419 578	299 182	268 759	6 750	65 288	(19 883)	(39 473)
Текущий налог на прибыль	2410	(29 611)	(87 306)	(63 053)	(56 820)	(2 759)	(2 880)	(3 445)	(0)
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	(4 720)	(3 154)	(778)	91	202	247	524	904
Изменение отложенных налоговых активов	2450	6	5	0	(6)	(8)	(13 210)	(15)	(259)
Прочее	2460	(1)	0	(2 211)	(4)	(3)	(6)	(672)	(37)
Чистая прибыль (убыток)	2400	84 256	329 123	233 140	212 020	4 182	49 439	(23 491)	(38 865)
СПРАВОЧНО									
Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	569 687	0	0	0	0	0	2 119	0
Совокупный финансовый результат периода	2500	653 943	329 123	233 140	212 020	4 182	49 439	(21 372)	(38 865)