

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего
образования
**«САРАТОВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ Н.Г. ЧЕРНЫШЕВСКОГО»**

Кафедра финансов и кредита

АВТОРЕФЕРАТ

на выпускную квалификационную работу (бакалаврскую работу)

по направлению 38.03.01 Экономика

профиль «Финансы и кредит»

студентки 5 курса 562 группы экономического факультета

Капаниной Анастасии Андреевны

**Тема работы: «Совершенствование управления финансовой деятельностью
торгового предприятия»**

Научный руководитель
доцент кафедры финансов и кредита,
к.э.н., доцент

С. С. Голубева

Зав. кафедрой финансов и кредита,
к.э.н., доцент

О.С. Балаш

Саратов, 2023

Введение

Актуальность темы исследования.

Развитие организации зависит как от механизмов внешнего воздействия, так и от планирования своей деятельности самим предприятием. Предприятия разоряются из-за плохого планирования, отсутствия финансовой стратегии и, как итог, некачественного управления финансовыми ресурсами.

Для выявления реальных причин изменения финансового положения необходимо изучить ряд показателей, характеризующих все аспекты деятельности компании, такие как организация, продажи, финансовые операции и движение денежных средств. Настоящие предпосылки для управления отдельными показателями компании создаются с помощью комплексного и многомерного анализа. Такой анализ помогает качественно усилить финансовую ситуацию.

Финансовое положение компании необходимо анализировать как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе, поскольку для его оценки используются различные критерии. Финансовое положение организации характеризуется размещением ее средств и источниками, из которых они формируются. Финансовую эффективность предприятия отражают собственные оборотные средства и их обеспеченность, состояние и динамика дебиторской и кредиторской задолженности, оборачиваемость оборотных средств, важность обеспеченности банковских кредитов, способность обеспечить платежеспособность.

Актуальность данной работы заключается в том, что для успешного функционирования любой организации и её роста необходимо разрабатывать и совершенствовать финансовую стратегию. Качественная разработка финансовой стратегии позволит обеспечить улучшить структуру средств предприятия. Также растут показатели финансовой устойчивости и рентабельности.

Целью данной работы является исследование теоретических и практических аспектов анализа и управления финансовой деятельностью организации, как инструментов для проведения мероприятий по управлению финансовой деятельностью.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- раскрыть понятие и сущность анализа финансового состояния организации;
- изучить цели и задачи анализа финансового состояния организации;
- рассмотреть методы анализа финансового состояния организации;
- представить организационно-экономическую характеристику ООО «Лидер»;
- провести анализ финансовой деятельности ООО «Лидер»;
- изучить особенности коммерческой деятельности розничного предприятия ООО «Лидер»;
- разработать мероприятия по совершенствованию финансовой деятельности организации.

Объектом исследования является финансовая деятельность ООО «Лидер».

Предметом исследования является система управления финансами ООО «Лидер».

При написании данной работы были использованы следующие методы: наблюдение, аналитический метод, теоретический метод. Для написания первой главы использовались учебная и справочная литература, научные статьи, научные журналы и электронные ресурсы, для второй – финансовая отчетность предприятия и электронные ресурсы.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, двух глав (первая глава состоит из трёх параграфов, а вторая из четырёх), заключения и списка использованных источников.

Во введении описана актуальность темы, цель, задачи, объект, предмет и метод исследования.

В первой главе рассматриваются теоретические основы анализа финансового состояния организации. В главе 1: понятие и сущность финансового состояния организации, методы анализа финансового состояния организации, цели и задачи анализа финансового состояния организации.

Вторая глава включает в себя: организационно-экономическая характеристика ООО «Лидер», анализ финансовой деятельности ООО «Лидер», особенности организации коммерческой деятельности розничного предприятия ООО «Лидер», разработка мероприятий по совершенствованию финансовой деятельности организации

В заключении изложены основные результаты выпускной квалификационной работы.

1. Теоретические основы анализа финансового состояния организации

В теоретической части работы раскрываются теоретические основы анализа финансового состояния организации. Финансовый анализ - это процесс изучения основных показателей финансового положения и финансовых результатов деятельности экономического субъекта для того, чтобы заинтересованные лица могли принимать решения по вопросам управления, инвестирования и другим вопросам. Финансовый анализ является составной частью более широкого понятия экономического анализа - анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия

Рассмотрим основные этапы анализа:

– чтение бухгалтерского баланса и обзор динамики состава его основных статей;

– предварительная оценка наиболее важных статей финансового отчета (например, результаты деятельности, непогашенные кредиты и займы, дебиторская и кредиторская задолженность, изменения в остатках оборотных активов);

– ключевые показатели в описательной части баланса;

– оценка имущественного положения организации и ее текущего финансового состояния.

Аналитическая работа является комплексным анализом, в котором необходимо рассмотреть и оценить финансовые показатели всех подразделений организации. В зависимости от вопроса финансовое положение организации может быть проанализировано тематически.

Практика финансового анализа раскрывает основные методы чтения финансовой отчетности.

1. Горизонтальный анализ.

Горизонтальный анализ позволяет сравнить отчетные данные с предыдущими периодами. Этот анализ может качественно охарактеризовать изменения в динамике за несколько лет, а также найти абсолютные и относительные отклонения в величине отдельных видов финансовых показателей.

2. Вертикальный анализ.

Вертикальный анализ позволяет оценить структурные изменения. Данный анализ проводится для определения доли отдельных доходов и расходов в общем объеме и сравнения с результатами предыдущего периода.

3. Анализ финансовых коэффициентов.

В основе метода финансовых коэффициентов лежит определение взаимосвязей между показателями и расчет соотношений между данными бухгалтерского учета.

Наиболее используемый для анализа финансового положения организации наиболее распространенный метод финансовых коэффициентов сначала

устанавливает группу ключевых показателей, а именно ликвидность, стабильность, задолженность, продажи и рентабельность, и сравнивает их значения с базовыми значениями и значениями предыдущих периодов.

Метод финансовых коэффициентов является наиболее используемым при анализе финансового положения компании. Этот метод имеет определенную последовательность. Первым шагом, устанавливаются определенные ключевые показатели, а именно ликвидность, стабильность, задолженность, продажи и рентабельность, после сравниваются их значения с нормативными и значениями предыдущих периодов.

4. Анализ тенденций.

В основе анализа тенденций лежит расчет относительного отклонения отчетного показателя за несколько периодов от его уровня в начальном периоде. Он выявляет тенденции на основе информации за выбранный период.

5. Сравнительный анализ.

6. Факторный анализ.

Факторный анализ - это процесс изучения различных факторов, связанных с итоговыми показателями, с использованием детерминистических методов исследования.

Существует множество методов анализа финансового состояния организации. Одним из популярных методов является анализ ликвидности и платежеспособности организации. В нём сравнивают средства по активу и обязательства по пассиву.

Анализ ликвидности и платежеспособности содержит в себе:

- Анализ относительных данных о ликвидности и платежеспособности, их динамики и факторов, определяющих их значение.
- Анализ движения денежных средств организации.

Активы бывают:

- самые ликвидные А1(денежные средства и краткосрочные финансовые вложения),
- быстрореализуемые А2 (дебиторская задолженность и прочие активы).
- медленно реализуемые А3 (запасы и долгосрочные финансовые инвестиции),
- труднореализуемые А4 (статьи баланса раздела 1, кроме медленно реализуемых активов).

Пассивы бывают:

- самые срочные П1 (кредиторская задолженность);
- краткосрочные П2 (краткосрочные займы);
- долгосрочные П3 (долгосрочная дебиторская задолженность и займы);
- постоянные П4 (раздел 3 баланса, дивиденды, доходы будущих периодов, фонды потребления, резервы предстоящих расходов и платежей).

2. Анализ системы управления финансовой деятельностью в организации ООО «Лидер»

ООО «Лидер» занимается розничной продажей одежды. В Саратове компания зарегистрирована 26 июня 2007 года. Организация представлена торговой точкой в ТЦ Триумф Молл магазином «Smart men». Свою деятельность организация осуществляет непосредственно на территории Саратовской области и ближайших областей.

Структура активов ООО «Лидер», состоит в основном из запасов. В этом случае это выступает негативным фактором, ведь это приводит к затовариванию склада и может привести к снижению оборачиваемости и платежеспособности организации.

Наибольшую долю в структуре пассивов ООО «Лидер» источников образования имущества занимает нераспределенная прибыль –92,61%. При этом кредиторская задолженность составляет всего 2,92%.

Почти вся структура пассивов баланса состоит из собственного капитала, это является положительной тенденцией. Такие показатели могут свидетельствовать об уменьшении финансовой зависимости предприятия от внешних источников, и является позитивной тенденцией в деятельности предприятия.

В работе был проведен анализ финансовых показателей деятельности предприятия. Как видно из анализа финансового отчета наблюдается падение выручки предприятия за анализируемый период, и в 2021 году составила 22840 тыс. руб. За три года данный показатель сократился на 48,38%. Это говорит о ухудшении состояния организации и прекращению её развития. Себестоимость предприятия уменьшилась на 38,48%, что равно 8987 тыс. руб. На себестоимость повлияло ухудшение финансовой ситуации и снижение продаж.

Стоит отметить тот факт, что в 2021 году произошел упадок чистой прибыли, который составил – 28,22%.

В абсолютном отношении чистая прибыль сократилась на 1516 тыс. руб. Это является негативной тенденцией и свидетельствует об общем ухудшении финансового положения компании

Рентабельность активов свидетельствует об эффективности управления капиталом компании, при этом данный показатель снизился с 6,78 до 4,29 в 2021 году. Этот коэффициент указывает на финансовую отдачу от использования активов предприятия, следовательно, эффективность деятельности предприятия стала ниже. Коэффициент рентабельности собственного капитала имеет низкое значение и за три года снизился почти в четыре раза, что указывает на неэффективность финансовой стратегии. Рентабельность реализации продукции в

2021 году составила 2,61%, в предшествующем периоде 4,47%. В 2021 году рентабельность продаж значительно уменьшилась до 4,29%.

Коэффициент автономии практически не изменился за период и находится выше нормы на уровне 0,3 - 0,7. Данная тенденция свидетельствует о финансовой уверенности компании.

Коэффициент маневренности собственного капитала компании на 2021 год составляет 1, что выше нормы (0,2-0,5). Это говорит о том, что компания имеет высокий уровень оборотного капитала и не испытывает трудностей с пополнением оборотных средств за счет собственных средств в случае необходимости.

Коэффициент обеспеченности запасов собственными средствами на 2021 год превышает норму (0,6 - 0,8). У организации достаточно собственных средств.

Показатель финансирования за все 3 года больше 1, что показывает нам тенденцию, когда имущество в большей степени формируется из собственных средств. Это хорошо влияет на платежеспособность предприятия и помогает облегчить процесс получения долгосрочных займов.

Коэффициент финансового рычага имеет низкое значение – 7,9 за 2021 год. Это в очередной раз показывает независимость организации от заемных средств.

выручка от продаж имеет ежегодную отрицательную динамику. За 2021 г. выручка от продажи услуг уменьшилась на 13 795 тыс. руб. и составила 22 840 тыс. руб. Себестоимость предприятия уменьшилась на 50,9проц., что равно 13 853 тыс. руб. Её сокращение связано с ухудшением финансового состояние и уменьшением объемов продаж. Стоит отметить тот факт, что в 2021 году произошел упадок чистой прибыли, который составил – 81,4 проц. В абсолютном отношении чистая прибыль сократилась на 2 603 тыс. руб. Это является отрицательной тенденцией и показывает общее ухудшение финансового состояния предприятия. Связано это в первую очередь с пандемией коронавирусной инфекции начавшейся в 2020г., так как в 2020 г. в период с 28 марта по 1 июня, магазины были вынуждены закрыться в связи с приказом

правительства РФ. После открытия произошёл отток покупателя в связи с переходом большого количества потенциальных покупателей на удалённую работу, что повлекло за собой снижения спроса на классическую мужскую одежду. Снижение числа покупателей также привело к тому, что в январе 2021 года компания приняла решение закрыть розничный магазин в г. Саратове в торговом центре «Тау Галерея».

Как уже говорилось, чтобы быть успешным на рынке, розничная компания должна иметь определенные конкурентные преимущества перед конкурентной средой. Для исследования предложены следующие критерии для оценки конкурентоспособности:

1. Высокое качество продукции;
2. Удачное месторасположение магазинов;
3. Налаженное отношение с хорошими поставщиками;
4. Широкий ассортимент и возможность выбора продукции;
5. Гарантия на изделия и выполнений гарантийных обязательств;
6. Применение интересной привлекательной рекламы;
7. Интерьер магазина;
8. Хорошая репутация у покупателей.

Известно, что одним конкурентным преимуществом магазина «Smart men» является удачное расположение магазина. Магазин расположен в г. Саратова, в ТЦ Триумф Молл. Торговый центр Триумф Молл является одним из самых проходящим торговым центром города Саратова, это обеспечивает поток покупателей из других магазинов.

Магазин работает только с проверенными поставщиками, которые отшивают качественную одежду. Это также является конкурентов отличием от конкурентов.

Налаженное отношение с поставщиками обеспечивает еженедельные поставки, которые обновляют ассортимент и дают право выбора.

Магазин предоставляется гарантию сроком на два года на все изделия, поэтому покупатели делают легко, зная, что в случае чего магазин примет изделия обратно.

К сожалению, магазин ограничен по площади, поэтому не может предоставить широкий выбор изделий. Именно этот КФУ необходимо подтянуть. Это возможно сделать с помощью расширения площади магазина, или расширения площади склада.

Также магазин не является известным в г. Саратове, поэтому важно подтянуть рекламу, для того, чтобы бренд стал узнаваемым.

Анализируя данные SWOT-анализа, можно сделать вывод, что основной проблемой розничного предприятия «Лидер» является недостаток свободных денежных средств и, как следствие, недостаточный уровень материального стимулирования внутри компании для сотрудников и невозможность увеличения средств на закупку новой продукции.

В то же время розничное предприятие «Лидер» обладает огромными внутренними ресурсами, наиболее важными из которых являются лояльная клиентская база, широкий ассортимент товаров для продажи, высокий уровень сервиса и предоставление дополнительных услуг клиентам.

Глядя на SWOT-анализ, видно, что организации необходимо развивать свои возможности с помощью сильных сторон. Необходимо отслеживать новые тенденции, тем самым укреплять маркетинговую политику с помощью исследований. Важно развивать эффективную рекламу, так как это поможет сделать бренд узнаваемым.

Анализ коммерческой деятельности показал, что организация слабо развивает свои сильные стороны. На данный момент ООО «Лидер» не подготовлена к использованию открывающихся возможностей, но сможет быстро среагировать на некоторые угрозы. Необходимо проработать возможности, а также следует уделить

большее внимание информации, поступающей из внешней среды по поводу вероятных угроз для предприятия, и разработать систему реагирования на них.

Процесс совершенствования формирования финансовых стратегий требует реализации мер, которые будут оперативными в краткосрочной и долгосрочной перспективе.

ООО «Лидер» необходимо постоянно оценивать финансовое положение компании. По этой причине финансовая служба организации должна осуществлять деятельность в области мониторинга финансового положения и платежеспособности компании. В процессе разработки финансового состояния компании должны быть приняты меры по выявлению следующих факторов, снижающих платежеспособность и финансовую устойчивость

Организация ООО «Лидер» за последние 3 года столкнулась с падением выручки. Падение выручки связано с уменьшением покупательского потока. Наибольшую популярность в последние 3 года имеет интернет торговля, поэтому одним из решений проблемы ООО «Лидер» является открытие нового канала сбыта, а именно интернет-магазина.

Открытие и запуск интернет-магазина:

1. Сборка и создание сайта – 346 500 руб.;
2. SEO-оптимизация сайта – 30 000 руб.;
3. Создание уникального дизайна – 195 000 руб.;
4. Внедрение возможности онлайн-оплаты на сайте – 15 000 руб.;
5. Автоматический расчёт стоимости курьерской доставки – 15 000руб.;
6. Внедрение возможности связи с магазином, в виде онлайн чата или обратного звонка – 3 000 руб.;

Итого затраты ООО «Лидер» на создание сайте будут : 604 500 руб.

Данные затраты организация понесёт единожды.

Помимо них, ООО «Лидер» столкнётся с постоянными (эксплуатационными) расходами. Это расходы, которые связаны с работой интернет-магазина.

Они включают следующие статьи затрат:

- амортизационные отчисления;
- затраты на потребляемую электроэнергию;
- затраты на оплату труда;
- начисления на заработную плату;
- расходы на проведение рекламной кампании;
- затраты на расходные материалы.

Посчитаем постоянные затраты организации. Они составят:

1. Зарплата обслуживающего персонала (два человека с заработной платой 30 тыс. руб. в месяц).
2. Абонентская плата за обслуживание магазин.
3. Техническое обслуживание абонентской линии провайдером.
4. Оплата услуг провайдер.
5. Амортизационных отчислений.
6. Затраты на канцелярские принадлежности.

Вопрос измерения эффективности очень широк и может включать технические, экономические, организационные и другие аспекты. Однако в случае успеха интернет-магазин может оправдать капиталовложения уже через три месяца работы.

Запустив веб-сайт, компания может создать новую торговую точку с практически неограниченными возможностями для расширения ассортимента продукции и услуг.

Данные мероприятия по совершенствованию деятельности ООО «Лидер» отражают ситуацию, сложившуюся в момент исследования на рынке, учитывая ее возможности и слабости. Кроме того, предложенные мероприятия позволят улучшить конкурентную позицию и получить большую долю на рынке.