

Михолап Е.В., магистрант
УО «Гродненский государственный университет имени Янки Купалы»,
г. Гродно, Республика Беларусь

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЙСТВУЮЩЕЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ

Анализ эффективности действующей системы управления (стратегический анализ) направлен на определение состояния хозяйственной и финансовой деятельности организации в конкретный момент времени [2, с. 2].

Для наиболее полной оценки финансового состояния предприятия необходимо провести детализированный анализ финансового положения за несколько лет.

В рамках данной статьи объект исследования – IT-компания ЧТУП «ЭтикетСервис»

Анализ финансового состояния компании «ЭтикетСервис» был проведен в несколько этапов:

- оценка основных финансовых показателей;
- оценка и анализ финансового положения компании;
- анализ ликвидности и платежеспособности;
- анализ финансовой устойчивости.
- анализ результативности финансово-хозяйственной деятельности;
- анализ деловой активности;
- анализ рентабельности.
- оценка финансового положения на основании «Золотого правила экономики» [1, с. 102].

Основные показатели финансовой деятельности организации представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Финансовые показатели ЧТУП «ЭтикетСервис» за 2017-2019 гг.

Показатели	Ед. изм.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2018/ 2017	2019/ 2018	2019/ 2017
1	2	3	4	5	6	7	8
Прибыль (убыток) от реализации	тыс. руб.	2495	2344,1	2306,5	94,0	98,4	92,4
Прибыль (убыток) от текущей деятельности	–/–	2198	2095,3	2349,8	95,3	112,1	106,9
Прибыль (убыток) от финансовой деятельности	–/–	18	25,7	–56,9	142,8	-	-
Прибыль (убыток) от инвестиционной деятельности	–/–	-9	0	176,9	-	-	-
Прибыль от инвестиционной и финансовой деятельности	–/–	9	25,7	120,0	2,9 п.	4,7 п.	13,3 п.
Чистая прибыль	–/–	1781	1722,6	1958,9	96,7	113,7	110

Источник: собственная разработка на основании данных компании

Из приведенных данных видно, что основной вклад (>95%) в формирование чистой прибыли организации на протяжении трех лет вносила прибыль от текущей деятельности. В связи с этим снижение темпа роста прибыли от текущей деятельности в 2018 г. по отношению к 2017 г. привело к снижению чистой прибыли. Однако в 2018 г. наблюдалась положительная тенденция роста прибыли от инвестиционной и финансовой деятельности (2,9 р.). В 2019 г. по сравнению с 2018 г., несмотря на убыток компании от финансовой деятельности, рост прибыли от текущей и инвестиционной деятельности привели к росту чистой прибыли компании на 13,7%. Показатели ликвидности и платежеспособности организации представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Показатели ликвидности и платежеспособности за 2017–2019 гг.

№	Наименование показателей	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Норма коэфф.
1	2	3	4	5	6
1.	Коэффициент текущей ликвидности	1,02	1,07	1,01	1,5
2.	Коэффициент обеспеченности собственными средствами	0,02	0,07	0,01	0,2
3.	Коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами	0,66	0,65	0,75	Не более 0,85

Источник: собственная разработка на основании данных компании

Коэффициент текущей ликвидности ЧТУП «ЭтикетСервис» на протяжении трех лет меньше нормативного значения, но больше единицы, что говорит о платежеспособности компании. Коэффициент текущей ликвидности в 2019 г. равен 1,01, т.е. 1,01 руб. краткосрочных активов приходится на рубль краткосрочных обязательств, что говорит о достаточном количестве оборотных средств для погашения краткосрочных обязательств.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами на протяжении трех лет находился в пределах 0,01-0,07, В 2019 г. лишь 1% оборотных активов компании финансировался за счет собственных средств предприятия, остальные оборотные средства организации сформированы за счет заемных источников.

Коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами предприятия за 2017-2019 гг. находится в пределах нормы (< 0,85), однако желательно, чтобы его значение было как можно ниже. На 01.01.2020 г. коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами составляет 0,75, т.е. предприятие сможет рассчитаться по всем своим долгам, продав 75% своих активов.

В таблице 3 представлены показатели финансовой устойчивости организации.

Таблица 3 – Показатели финансовой устойчивости

Показатель	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Пороговое
1	2	3	4	5
Коэффициент независимости	0,340	0,354	0,250	Не менее 0,4–0,6
Коэффициент финансовой устойчивости	0,408	0,413	0,380	Не менее 0,6
Коэффициент финансового левериджа	2	2	3	Зависит от специфики отрасли (1,5 в зарубежной практике)

Источник: собственная разработка на основании данных компании

Коэффициент независимости организации за три года не поднимался свыше 0,354 и в 2019 г. составил 0,250, т.е. предприятие в своей деятельности пользуется собственными средствами на 25,0%, а на 75,0% привлекает заемный капитал что говорит о зависимости предприятия от кредиторов.

Коэффициент финансовой устойчивости на протяжении трех лет колебался от 0,408 в 2017 г. и 0,380 в 2019 г. (что является отрицательной тенденцией), т.е. лишь 38,0 % активов компании финансируются за счет постоянного капитала и долгосрочных обязательств. Это говорит о том, что предприятие попадает в финансовую зависимость от кредиторов.

Коэффициент финансового левериджа увеличился с 2 в 2017 г. до 3 в 2019 г., т.е. обязательства выросли с 64,6% до 75% валюты баланса, а собственный капитал сократился с 35,4% до 25% соответственно.

Величины показателей для ЧТУП «ЭтикетСервис» далеки от пороговых значений и имеют негативную тенденцию, что свидетельствует о недостаточной финансовой независимости и устойчивости организации.

В таблице 4 представлены показатели рентабельности компании.

Таблица 4 – Показатели рентабельности

Показатель	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Пороговое
1	2	3	4	5
Рентабельность собственного капитала	107,52	106,51	112,14	>0
Рентабельность продаж	12,83	12,49	12,26	>0
Рентабельность активов	43,04	36,98	32,43	>0
Рентабельность реализованной продукции	14,71	14,27	13,98	>0

Источник: собственная разработка на основании данных компании

Фактически за три года рентабельность продаж незначительно снизилась и в 2019 г. составила 12,3%, т.е. компания получила 0,12 руб. прибыли с каждого рубля проданной продукции и выполненных работ, что на 4,4% меньше, чем в 2017 г. Рентабельность реализованной продукции за 2017–2019 гг. также имела отрицательную тенденцию и в 2019 г. этот показатель был равен 13,98%, т.е. 0,14 руб. прибыли от реализации принес один рубль, вложенный в себестоимость продукции, что меньше, чем в 2017 г. на 5,0%. Рентабельность активов за три года сократилась и в 2019 г. составила 32,4%, т.е. предприятие получило 32,43 руб. чистой прибыли на каждые 100 рублей вложенных активов, что является хорошим показателем эффективности компании. Рентабельность собственного капитала в 2017-2019 гг. имели тенденцию роста. Коэффициент рентабельности собственного капитала в 2019 г. составил 112,14%, т.е. 112,14 руб. прибыли получило предприятие на 100 руб. стоимости собственного капитала.

Высокие значения данных коэффициентов говорят о высокой отдаче на единицу активов и собственного капитала. В таблице 5 представлены показатели деловой активности предприятия.

Таблица 5 – Показатели деловой активности

Показатель	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Пороговое
1	2	3	4	5
Оборачиваемость собственного капитала	11,74	11,61	10,77	Зависит от специфики отрасли
Оборачиваемость оборотных активов	8,21	6,54	4,98	Зависит от специфики отрасли
Период оборачиваемости оборотных активов	44	56	73	Зависит от специфики отрасли
Оборачиваемость запасов	24,65	22,91	18,59	Зависит от специфики отрасли
Оборачиваемость дебиторской задолженности	18,32	14,64	10,92	Зависит от специфики отрасли
Период оборота дебиторской задолженности	20	25	33	Зависит от специфики отрасли
Оборачиваемость кредиторской задолженности	6,6	6,84	5,13	Зависит от специфики отрасли
Период оборота кредиторской задолженности	55	53	71	Зависит от специфики отрасли

Источник: собственная разработка на основании данных компании

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала снизился с 2017 г. на 0,97 п.п. и в 2019 г. составил 10,73. Высокое значение коэффициента оборачиваемости собственного капитала на протяжении трех лет говорит о том, что объем выручки существенно превышает объем вложенного капитала, что влечет за собой увеличение кредитных ресурсов.

Коэффициент оборачиваемости оборотных активов в 2019 г. снизился по сравнению с 2017 г. на 3,23 и составил 4,98, т.е. каждый рубль активов принес 4,98 руб. реализованной продукции. В 2019 г. компания потратила 73 дня, чтобы получить выручку, равную краткосрочным активам.

Коэффициент оборачиваемости запасов в 2019 г. снизилась по сравнению с 2017 г. на 6,06 п.п. и составил 18,59, т.е. за исследуемый период предприятие использовало средний имеющийся остаток запасов 18,6 раз, что говорит об снижении эффективности производства.

Средняя продолжительность отсрочки платежей, предоставляемая заказчиками компании со стороны поставщиков, составляет практически 33 дня, компанией заказчикам – 71 день.

Для завершающей оценки финансового состояния ЧТУП «ЭтикетСервис» было проверено соблюдение «Золотого правила» экономики компании, которое заключается в сравнении трех показателей за два периода:

- темп изменения прибыли;
- темп изменения выручки от реализации;
- темп изменения активов.

При этом компания признается эффективно функционирующей, т.е. соблюдается «золотое правило», если одновременно соблюдаются следующие условия:

- темп изменения валюты баланса >100% (т.е. наблюдается прирост);
- темп роста выручки выше темпа увеличения активов;
- темп увеличения прибыли выше темпа роста выручки предприятия.

Темпы роста активов, выручки от реализации и прибыли представлены в таблице 6.

Таблица 6 – Оценка деловой активности ЧТУП «ЭтикетСервис» на основании золотого правила экономики

Показатель	Сумма, тыс. руб.		Темп, %
	2018 г.	2019 г.	
1	2	3	4
1. Активы	4796,0	7539,6	157,2
2. Выручка от реализации товаров	18774,1	18807,6	100,2
3. Прибыль (убыток) от реализации	2344,1	2306,5	98,4

Источник: собственная разработка на основании данных предприятия

В анализируемом периоде «золотое правило экономики» не выполняется, так как не соблюдаются 2 условия:

– объём продаж увеличивается медленнее, чем активы предприятия, что доказывает неэффективное использование ресурсов предприятия;

– темп роста прибыли меньше темпа роста выручки ($98,4\% < 100,2\%$). Причиной этому послужило то, что темп роста полной себестоимости продукции ($100,4\%$) выше темпа роста выручки.

Однако по первому условию можно сделать выводы о том, что:

– темп роста активов $>100\%$, а значит экономический потенциал предприятия увеличивается по сравнению с предшествующим периодом.

Литература

1. Карлик, А. Е. Экономика предприятия / А.Е. Карлик. – СПб: Питер, 2010. – 464 с.
2. Крылов, С. И. Стратегический анализ как основа формирования сбалансированной системы показателей / С.И. Крылов // Экономический анализ: теория и практика. – 2013. – №15 (318). – 2-8 с.

УДК 336.71

Нестерёнок Г.С., магистрант 2-ого курса
УО «Академия управления при Президенте Республики Беларусь»
г. Минск, Республика Беларусь

ФОРМЫ И ОСОБЕННОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ С ФИНТЕХ-КОМПАНИЯМИ

Совет по финансовой стабильности, учреждённый странами Большой двадцатки в 2009 г. для обеспечения устойчивого развития мировой экономики, использует следующее определение термина «финтех» [1, с.7]: технологически осуществимая финансовая инновация, которая может привести к появлению новых бизнес-моделей, приложений, процессов или продуктов, значительно влияющих на финансовые рынки и институты и предоставление финансовых услуг. По данным аудиторской компании KPMG [2, с.9] роль финтех-компаний постоянно растёт. В 2018 году объём инвестиций в такие фирмы составил рекордные 120 млрд долларов (51 млрд долларов в 2017 году). Согласно ежегодному опросу ЕУ [3, с.6], индекс принятия потребителем услуг финтех-компаний увеличивается: для шести крупнейших рынков, которые участвуют в расчёте индекса с 2015 года, показатель вырос с 16 % до 64% в 2019 году. Рост интереса к финтех-компаниям