

Таблица 6 – Анализ труда и заработной платы

Наименование показателя	2014	2015	2016
Среднесписочная численность, чел.	48	48	48
Нагрузка на 1 работника, тыс. руб.	1345,5	1547	1475
Фонд заработной платы, тыс. руб.	11132,1	11680	12873
- выплаты социального характера, тыс. руб.	448,2	1263	547
- выходное пособие, компенсация за неиспользованный отпуск при увольнении тыс.руб.	167,9	90	80
Средняя заработная плата 1 работника, руб.	19326	20278	22349
Средняя сумма выплат социального характера, руб.	778	2193	950

На основе анализа принимаются обоснованные управленческие решения и корректирующие меры.

Список источников:

1. Лыгина Н.И. Потенциал конкурентоспособности промышленных предприятий России в условиях глобализации мировой экономики / Н.И. Лыгина, И.Г. Паршутин // Вестник ОрелГИЭТ. - 2011. - №4 (18). - С. 51-59.
2. Парушина Н.В. Планирование аудита / Н.В. Парушина, Т.А. Баркова // Аудитор. - 2003. - №2. - С. 36-41.
3. Парушина Н.В. Система эффективного управления и контроля оплаты труда и соблюдения трудового законодательства в организациях / Н.В. Парушина, Н.А. Лытнева // Фундаментальные исследования. - 2014. - №12-7. - С. 1498-1502.
4. Симченко Н.А. Институциональные аспекты формирования мотивационного механизма управления трудозанятостью / Н.А. Симченко, С.Ю. Цёхла, И.Г. Павленко // Российское предпринимательство. - 2015. - Т.16. - №22. - С. 4135-4144.
5. Суровнева А.А. Особенности функции и методов менеджмента в некоммерческих организациях / А.А. Суровнева, А.В. Полянин // Вестник Орловского государственного университета. Серия: Новые гуманитарные исследования. - 2014. - №6 (41). - С. 238-240.

УДК 657.372.01: 657.36

Сорина Т.В.

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ

Статья подготовлена призером конкурса «Наука будущего», проведенного в рамках IV научно-практической конференции учащихся, студентов, магистрантов, аспирантов «Образование и наука без границ: конвергенция социально-гуманитарных и естественно-технических наук» (Орел, 12 октября 2017 г.)

Сорина Татьяна Владимировна*, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: kaf_bux_uch@ogiet.ru

Аналитический инструментарий финансовой устойчивости включает использование различных методов, приемов и способов анализа, составляющих основу методики анализа финансовой устойчивости. В модели анализа финансовой устойчивости ключевая роль отводится анализу конкурентной среды и конкурентных преимуществ. Аналитический инструментарий финансовой устойчивости на

* **Научный руководитель: Парушина Наталья Валерьевна**, доктор экономических наук, профессор; e-mail: kaf_bux_uch@ogiet.ru

основе анализа конкурентной среды проводится на основе балльной оценки, сравнительного анализа, коэффициентного анализа. Методика анализа позволяет определить приоритеты и преимущества развития организации в среде конкурентов по бизнесу и определить основу принимаемых управленческих решений.

Ключевые слова: анализ, балльная оценка, конкуренция, конкурентная среда, финансовая устойчивость, финансовые показатели.

Финансовая устойчивость характеризует эффективность использования имеющихся ресурсов и возможность противостояния внешним и внутренним факторам, угрозам и рискам. Одним из внешних факторов, способных оказать влияние на устойчивость развития организации, является конкурентная среда и существование фирмы в условиях прозрачной и честной конкуренции. Финансовая устойчивость может анализироваться с позиций внешнего и внутреннего анализа. Анализ конкурентной среды, конкурентных преимуществ относится к внешнему анализу финансовой устойчивости, занимает одно из ключевых мест в организационной модели комплексного анализа финансовой устойчивости и проводится с использованием различного аналитического инструментария.

Аналитический и методический инструментарий анализа может быть применим к деятельности различных компаний. В статье в качестве эмпирической базы рассматривались аптеки. Поскольку показатель конкурентоспособности является относительным, то он может быть определен только в результате сравнения с аптеками-конкурентами. В случае оценки конкурентоспособности ООО «Аптека» аптеками-конкурентами являются аптеки частной сети «А» и муниципальные аптеки «В». Проведем расчет конкурентоспособности ООО «Аптека» по ряду критериев [1, 3]. Все данные, используемые при расчете показателей конкурентоспособности, получены в результате сплошного опроса и интервьюирования посетителей аптек по кругу вопросов конкурентных преимуществ. Объем выборки составил 100 человек.

1. Ассортимент:

$$KCa = \frac{1 \times 100 + 0,5 \times 0 + 0 \times 0}{100} = 1$$

2. Уровень цен:

$$KCц = \frac{61 \times 1 + 32 \times 0,5 + 7 \times 0}{100} = 0,77$$

3. Месторасположение аптеки:

$$КСм = 1$$

4. Режим работы аптеки:

$$КСр = 1$$

5. Профессионализм работников и быстрота обслуживания:

$$КСб = \frac{92 \times 1 + 8 \times 0,5}{100} = 0,96$$

6. Этические нормы поведения обслуживающего персонала:

$$КСэ = \frac{75 \times 1 + 25 \times 0,5}{100} = 0,88$$

7. Интерьер торгового зала и оформление витрин:

$$КСи = \frac{71 \times 1 + 24 \times 0,5}{100} = 0,83$$

8. Предоставляемые услуги:

$$KCy = \frac{89 \times 1 + 11 \times 0,5}{100} = 0,95$$

9. Конструкция здания, площадь торгового зала, удобный вход в аптеку:

$$KCз = 1$$

Рассчитанные показатели характеризуют конкурентоспособность аптеки по отдельным конкурентным преимуществам. Расчет интегрального показателя конкурентоспособности позволит составить общую характеристику конкурентной позиции ООО «Аптека» на рынке. Внешние конкурентные преимущества и соответствующие им «весовые коэффициенты» отражены в таблице 1.

Таблица 1 – Свод конкурентных преимуществ и соответствующих им весовых коэффициентов ООО «Аптека»

Внешние преимущества аптеки	«Вес» преимущества
Ассортимент	0,15
Уровень цен	0,20
Месторасположение	0,20
Этические нормы поведения провизоров	0,15
Быстрота обслуживания покупателей	0,10
Режим работы аптеки	0,05
Интерьер торгового зала и оформление витрин	0,05
Предоставляемые услуги	0,05
Конструкция здания	0,05
Итого	1

Используя формулу и данные таблицы 1, рассчитаем интегральный показатель конкурентоспособности ООО «Аптека».

$$KCu = KCa \times Xa + KCy \times Xy + KСм \times Xm + KСр \times Xp + \\ KСб \times Xб + KCз \times Xз + KСu \times Xu + KСy \times Xy + KCз \times Xз$$

$$KCu = 1 \times 0,15 + 0,77 \times 0,2 + 1 \times 0,20 + 1 \times 0,05 + 0,96 \times 0,1 + 0,88 \times 0,15 + 0,83 \times 0,05 + 0,95 \times 0,05 + 1 \times 0,05 = 0,92$$

Аналогичные показатели были рассчитаны для аптек «А» и аптек «В» в таблице 2.

Таблица 2 – Свод показателей конкурентоспособности ООО «Аптека», аптек частной сети «А», муниципальных аптек «В»

Внешние преимущества аптеки	Показатели конкурентоспособности		
	ООО «Аптека»	Аптеки «А»	Аптеки «В»
Ассортимент	1	0,88	0,85
Уровень цен	0,77	0,83	0,83
Месторасположение	1	0,83	0,36
Этические нормы поведения провизоров	0,88	0,74	0,91
Быстрота обслуживания покупателей	0,96	0,99	0,98
Режим работы аптеки	1	0,93	0,97
Интерьер торгового зала и оформление витрин	0,83	0,91	0,88
Предоставляемые услуги	0,95	1	1
Конструкция здания	1	0,41	0,51
Итого	0,92	0,83	0,70

Данные таблицы свидетельствуют, что интегральные показатели конкурентоспособности по анализируемым аптекам различны и варьируются. Все три группы аптек имеют существенные недостатки в организации своей хозяйственной деятельности, т.е. слабые стороны.

Из таблицы 2 видно, что ООО «Аптека» имеет высокий интегральный показатель конкурентоспособности. Его значение существенно отличается от аналогичных показателей аптек «А» и аптек «В». Несмотря на потенциал ООО «Аптека» и на множество сильных сторон, общество имеет три слабые стороны. Это, прежде всего, достаточно высокий уровень цен на лекарственные средства и парафармацевтические товары. Анализ цен на лекарственные средства в сравниваемых аптеках показал, что цены на товары значительно выше цен на аналогичные товары в аптеках-конкурентах.

Второй слабой стороной ООО «Аптека» является скорость обслуживания. Ситуация сложилась таким образом, что потребители лекарственных средств затрачивают много времени на их приобретение. Это вызывает недовольство у некоторых посетителей.

Еще одним недостатком в обслуживании покупателей являются профессиональные нормы поведения обслуживающего персонала, т.е. провизоров и кассиров. Подготовка персонала по данному аспекту оставляет желать лучшего. Данный вопрос актуален и для всех остальных аптек. Посетители оценили данный критерий как важный для них при выборе аптеки. Поэтому директору по персоналу и охране труда следует уделять подготовке и повышению профессионального уровня персонала больше внимания.

Оценка конкурентоспособности сети аптек Орловской области, включая и муниципальные аптеки, по интегральному методу показала, что конкурентные преимущества аптек, находящихся в ведении муниципалитета, являются самыми низкими. Интегральный коэффициент аптек группы «В» равен 0,70 ед. Большая часть аптек – это коммерческие структуры, которые конкурируют на рынке фармацевтики. В этой связи целесообразно провести дополнительный анализ конкурентных преимуществ аптек коммерческой сети Орловской области с наиболее часто узнаваемыми на рынке торговыми брендами.

На втором этапе оценки конкурентоспособности выведем из выборки муниципальные аптеки и проанализируем деятельность фирм – крупных конкурентов ООО «Аптека». Главными конкурентами ООО «Аптека» являются: ООО «Доктор Столетов-Центр», занимающее наибольшую долю рынка; ООО «Мелодия здоровья» - коммерческая аптечная сеть со значительным объемом продаж; ООО «Твое здоровье»; ООО «Новая аптека».

Для анализа воспользуемся методом рейтингования на основе балльной системы оценки по кругу ранее используемых критериев и введем ряд новых конкурентных характеристик [3]. Анализ конкурентных преимуществ коммерческих аптек г. Орла и Орловской области по результатам опроса 100 человек приведен в таблице 3.

Таблица 3 – Анализ конкурентных преимуществ ООО «Аптека» и ее основных конкурентов

Преимущество	ООО «Аптека»	ООО «Доктор Столетов-Центр»	ООО «Мелодия здоровья»	ООО «Твое здоровье»
Количество аптечных пунктов в г. Орел	3	32	4	2
Транспортная доступность	Легко	Легко	Сложно	Легко
Реклама	-	-	+	-
Ценовая политика	доступно	дорого	дорого	доступно
Возможность доставки на дом	+	+	+	+
Возможность заказа	+	+	+	+
Ассортимент	+	+	+	-
Дисконтная система	+	-	+	-
Льготный отпуск лекарств	+	+	+	+
Производство по рецептам	+	-	-	-
Квалификация персонала	+	+	+	+
Рейтинговая оценка (макс – 10 баллов)	7,2	6,9	5,5	7,1

Основные конкурентные преимущества ООО «Аптека» в сравнении с крупными коммерческими брендами города: транспортная доступность, привлекательная ценовая политика, дисконтная система, производство по рецептам. Потребители положительно высказываются об аптеке (рейтинговая оценка выше основных конкурентов).

Вход на рынок Орловской области не является закрытым, о чем говорит большое количество аптечных сетей, то есть попасть на рынок несложно. Поэтому стратегической задачей сохранения конкурентных преимуществ дополнительно должно стать отслеживание открытия новых аптек и, учитывая, что предприятие имеет свой склад, предложение обеспечения поставок товаров аптечного ассортимента [4].

ООО «Аптека» также следует задуматься о расширении своей аптечной сети, что обеспечит получение конкурентного преимущества по количеству аптечных пунктов перед большей частью основных конкурентов.

Анализ конкурентных преимуществ может быть дополнен анализом финансовых показателей [5].

Анализ выручки показан в таблице 4.

Таблица 4 – Выручка и прочие доходы по видам деятельности, тыс. руб.

Наименование показателя	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Темп роста 2016 г. к 2014 г., %
Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом НДС, акцизов и иных аналогичных обязательных платежей)	64585	74273	70821	109,7
Товарооборот в розничных ценах (без НДС, акцизов) - всего, в т.ч.	63170	73711	69924	110,7
** за наличный расчет	54177	58162	61217	113,0
** безналичный расчет	8993	15549	8707	96,8
из него отпуск по бесплатным и льготным рецептам	3803	12690	6050	159,1
%% к товарообороту	6,02	17,22	8,7	-
Работы, услуги	1415	562	897,7	63,4
Доходы, полученные в виде тарифов за изготовление лекарственных форм	135	38	-	-
Доходы от реализации лекарственных средств по Федеральной программе (ДЛО) агентское вознаграждение	793	142	349,1	44,0
Доходы от реализации лекарственных средств по Региональной программе (РЛО) агентское вознаграждение	487	382	548,6	112,6
Доходы от сдачи имущества в аренду	-	285,5	418,0	-
Выручка в ценах поставщика	44191	52202	49320	111,6
Реализованное наложение, сумма	18979	21509	20604	108,6
%%	30,04	29,18	29,5	-

Таблица дает представление о компонентах выручки ООО «Аптека». В 2016 г. наблюдается снижение выручки в результате сокращения величины доходов, полученных в результате прекращения изготовления лекарственных средств и поддержки государственных программ льготного медицинского обеспечения населения, что отразилось на сокращении чистой прибыли более чем в 3 раза. Рост доходов от сдачи имущества в аренду в 2016 г. не снизил финансовые потери аптеки. Следовательно, управленческие мероприятия следует направить на развитие основного вида деятельности и оказание услуг, связанных с текущей деятельностью ООО «Аптека».

Данные о составляющих себестоимости, а также полные производственные затраты в 2014-2016 гг. представлены в таблице 5.

Таблица 5 – Анализ себестоимости и коммерческих расходов, тыс. руб.

Наименование показателя	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Темп роста 2016 г. к 2014 г., %
Чистая выручка	64585	74273	70821	109,7
Затраты на производство и реализацию – всего в т.ч.	62184	71034	69176	111,2
*** материальные затраты	45143	53665	50850	112,6
*** затраты на оплату труда	11142	11680	12873	115,5
*** отчисления на социальные нужды	1515	1725	1744	115,1
*** амортизация основных средств	333	403	393	118,0
*** прочие расходы	4051	3561	3316	81,9
из них Коммунальное обслуживание	877	840	371	42,3
Вневедомственная охрана	484	544	584	120,7
Арендная плата	774	386	391	50,5
Связь	191	156	191	100,0
Электроэнергия	103	137	182	176,7
Себестоимость	44191	52202	49320	111,6
Коммерческие расходы	17993	18832	19856	110,4
в т.ч. материальные	952	697	364	38,2
% затрат к выручке	96,28	95,64	97,68	-
% себестоимости к выручке	68,42	70,28	69,64	-
% коммерческих расходов к выручке	27,86	25,36	28,04	-

Темпы роста выручки, себестоимости и коммерческих расходов в 2016 г. примерно равны, что является причиной снижения финансовых результатов. Перерасход по затратам связан преимущественно с ростом расходов на оплату труда.

Несмотря на определенные конкурентные преимущества исследуемой организации в 2016 году наблюдается снижение финансовых показателей деятельности, что требует углубленной оценки финансовой устойчивости и выявления внешних и внутренних факторов и угроз, влияющих на развитие бизнеса.

Список источников:

1. Микитухо А.А. Информационно-аналитическая составляющая и технологии экономического анализа в целях выявления и предупреждения банкротства / Н.В. Парушина, А.А. Микитухо // Вестник ОрелГИЭТ. - 2013. - №2. - С. 97-101.
2. Парушина Н.В. Системное представление бухгалтерской отчетности [Электронный ресурс]: автореферат дисс. ... докт. экон. наук. – М, 2007. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=15843716> (дата обращения: 25.09.2017).
3. Парушина Н.В. Методология экономического анализа развития субъектов малого и среднего бизнеса: практическая реализация и профессиональная подготовка кадров // Вестник ОрелГИЭТ. - 2011. - №3 (17). - С. 3-9.
4. Рудакова О.В. Развитие методологических принципов исследования коммуникаций в бизнесе / О.В.Рудакова, И.Г.Павленко // Экономика Крыма. - 2014. - №1. - С. 40-43.
5. Суровнева А.А. Концептуальные аспекты антикризисного управления / Суровнева А.А., Суровнева В.А., Полянин А.В. // Вестник Орловского государственного университета. Серия: Новые гуманитарные исследования. - 2015. - №1 (42). - С. 235-238.