

одним более выгодным, погашать долги досрочно. Учитывая все достоинства и недостатки компании, а также угрозы и возможности, самой эффективной определена оборонительная стратегия с возможностью в дальнейшем менять ее на другую, если это будет необходимо. Лучшим вариантом является укрепление позиций товара и защита уязвимых мест предприятия [9].

Библиографические ссылки

1. Программа социально-экономического развития РБ на 2016-2020 годы // Министерство экономики Республики Беларусь : интернет-изд. URL: <https://www.economy.gov.by/uploads/files/Programma-2020.pdf> (дата обращения: 08.04.2021).
2. Бельский С. В. Теоретические аспекты формирования инновационной стратегии предприятия // Вестник Красноярского государственного аграрного университета «Экономика и экономические науки». 2015. № 12. С. 7–12.
3. Система программ 1С // Фирма «1С» : интернет-изд. URL: <https://1c.ru/> (дата обращения: 09.04.2021).
4. Васенкова Е. И., Абакумова Ю. Г., Бокова С. Ю. Практикум по эконометрике: учеб.-метод. пособие. Минск : БГУ, 2015. 139 с.
5. Абакумова Ю. Г., Белый С. А. Применение эконометрических методов для оценки влияния экономических факторов на объемы долгосрочного кредитования // Журнал Белорусского государственного университета. Экономика. 2019. No 1. С. 28–35.
6. Абакумова Ю. Г., Павловская С. В. Матричное моделирование двусторонних торговых отношений стран // Векторы внешнеэкономической деятельности: колл. моногр. / Институт экономики НАН Респ. Беларусь; ред. совет: В. М. Руденков (гл. ред.) [и др.]. Минск, 2010. С. 371–382.
7. Васенкова Е. И., Гафурова А. А. Сравнительный анализ методов оценки конкурентоспособности компании // Тез. докл. междунар. научн. семинара «Аналитические методы анализа и дифференциальных уравнений (AMADE-2015), 14–19 сентября 2015 г., Минск. Минск : Ин-т математики НАН Беларуси, 2015. С. 21.
8. Инновационный потенциал национальной экономики: приоритетные направления реализации / М. М. Брутян [и др.] под общ. ред. С. С. Чернова. Новосибирск : ООО «Центр развития научного сотрудничества», 2015.
9. Проблемы экономики и управления предприятиями, отраслями, комплексами : монография. Книга 25 / Гагина Е. В. [и др.] / под общ. ред. С.С. Чернова. Новосибирск : Издательство ЦРНС, 2014. 284 с.

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ФИРМЫ И ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ (НА ПРИМЕРЕ ООО «ГРИНДЕКО»)

Д. Б. Гарнашевич, М. М. Ковалёв

*Белорусский государственный университет,
ул. К. Маркса, 31, 220030, г. Минск, Беларусь*

Проведен анализ финансового состояния фирмы исходя из данных бухгалтерской отчетности. Выявлены слабые и сильные стороны фирмы. Исследована динамика рентабельности фирмы за 2018-2020 года. Также выполнен анализ изменений прибыли за последние два отчетных года. Предложены методы по увеличению эффективности деятельности исследуемого предприятия и рациональному использованию ресурсов. Исследована конкурентная среда рынка, выявлены главные конкуренты. Проведен анализ макросреды организации.

Ключевые слова: платежеспособность; изменение прибыли; конкурентоспособность.

**ANALYSIS OF THE FINANCIAL CONDITION OF THE ENTERPRISE
AND ASSESSMENT OF COMPETITIVENESS
(ON THE EXAMPLE OF LLC «GRINDECO»)**

D. B. Garnashevich, M. M. Kovalev

*Belarusian State University,
st. K. Marksa, 31, 220030, Minsk, Belarus*

The analysis of the financial condition of the enterprise is carried out on the basis of accounting data. The weaknesses and strengths of the company are revealed. The dynamics of the company's profitability for 2018-2020 is studied. The analysis of changes in profit for the last two reporting years is also carried out. The methods of increasing the efficiency of the enterprise under study and the rational use of resources are proposed. The competitive environment of the market is investigated, the main competitors are identified. The analysis of the macro-environment of the organization is carried out.

Keywords: solvency; profit change; competitiveness.

На современном этапе развития экономики вопрос оценки и анализа финансового состояния предприятия является достаточно актуальным. От финансового состояния предприятия во многом зависит успех его деятельности. Поэтому анализу финансового состояния предприятия сегодня уделяется очень много внимания [8, 9].

Основной вид деятельности ООО «Гриндеко» – оптовая торговля сувенирной продукцией, флористическими материалами, изделиями из керамики, мебелью для улицы и сада. Также предприятие имеет розничную торговую сеть, состоящую из трех магазинов, осуществляющую продажу цветов, сувениров, изделий из керамики и других сопутствующих товаров, а также мебелью для улицы и сада. Еще одним видом деятельности предприятие является сдаче собственных помещений в аренду.

Общие финансовые результаты предприятия зависят от конкретных итогов деятельности: основной, операционной и внереализационной. При анализе динамики прибыли в первую очередь оценивается рост ее показателей за анализируемый период, затем отмечаются положительные и негативные изменения в динамике финансовых результатов [1, с. 59].

Таблица 1 – Анализ изменений прибыли ООО «Гриндеко» за анализируемый период, тыс. руб

Показатель	За Январь – Декабрь 2020	За Январь – Декабрь 2019	Изменения показателя	Отчетный период к предшествующему, %
Выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг	3891	3 619	+272	107,5
Себестоимость реализованной продукции, товаров, работ, услуг	(2 312)	(2 143)	+169	107,9
Прибыль от текущей деятельности	523	728	-205	71,8
Доходы по инвестиционной деятельности	569	10	+559	569
Расходы по инвестиционной деятельности	(373)	(2)	+371	18650
Чистая прибыль	456	586	-130	77,8
Совокупная прибыль	456	677	-221	67,4

Источник: собственная разработка.

Из таблицы 1 видно, что прибыль от текущей деятельности снизилась в отчетном периоде на 28,2 % (на 205 тыс. руб.). И чистая прибыль снизилась на 22,2 % (130 тыс. руб.), а совокупная прибыль на 32,6 % (221 тыс. руб.). Это говорит об ухудшении финансового состояния фирмы.

За период работ с января по декабрь 2020 года выручка от реализации продукции, выполнении работ, оказании услуг в целом по организации составила 3891 тыс. рублей, что сопоставимо с выручкой, полученной за 2019 год. Из нее выручка от розничных продаж составила 937 тыс. рублей, что превысило выручку 2019г. на 16 %, от сдачи помещений в аренду – 82 тыс. рублей. Наибольший удельный вес составила выручка от оптовой торговли 3324 тыс. рублей, которая уменьшилась с 2019г. на 6 %.

Несмотря на то, что по результатам работы за отчетный период предприятие получило положительный результат, убыль чистой прибыли составила 22,2 %, необходимо в следующем году увеличивать показатели рентабельности, прибыльности за счет увеличения количества продаваемой продукции, расширения ассортимента, расширения розничной сети, увеличения экспорта продукции, что повлечет к снижению себестоимости, а как следствие к увеличению прибыли. В 2020 году организацией более широко стало развиваться направление по продаже мебели для улицы и сада. Организация сдает в аренду собственные помещения, что также увеличивает размер получаемой прибыли. Наличие собственных площадей снижает расходы на аренду помещения, что снижает расходы организации в целом, и следовательно, приводит к увеличению получаемой прибыли.

Далее мы перейдем к анализу динамики платежеспособности.

Используя данные бухгалтерского баланса, в таблице 2 проанализируем показатели платежеспособности исследуемой организации.

Таблица 2 – Динамика показателей платежеспособности ООО «Гриндеко»

Показатели	2018	2019	2020	Темп роста, %	
				2019/2018	2020/2019
Коэффициент текущей ликвидности	1,46	3,34	2,80	228,8	83,8
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,32	0,70	0,64	218,8	91,4
Коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами	0,51	0,38	0,39	74,5	102,6
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,02	0,09	0,05	450	55,6
Коэффициент оборачиваемости капитала	0,70	0,72	0,73	102,8	101,4
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	1,16	1,20	1,27	103,4	105,8

Источник: собственная разработка.

Показатели платежеспособности за 2018–2020 гг. продемонстрировали неоднозначную картину. Коэффициент текущей ликвидности снизился в 2020 году и составил 2,80, но значения за все года выше нормативного ($K1 > = 1,5$), а это показывает, что предприятие достаточно обеспечено собственными оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности.

В 2020 году коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами также снизился до 0,64 по сравнению с 2019 годом. Нормативное значение коэффициента: $K2 > = 0,2$.

Коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами в 2019 году снизился на 25,5 %, в 2020 году увеличился на 2,6 % и составил 0,39, а это меньше нормативного значения ($K3 < = 0,85$). Следовательно, предприятие способно рассчитаться по своим финансовым обязательствам после реализации активов.

Остановимся на анализе конкурентоспособности, в работе была использована методология Белоусова.

Оценка конкурентоспособности участников рынка с точки зрения их конкурентных позиций по отношению к их конкурентам является наиболее важной характеристикой результатов их участия в бизнес-конкурсе. Каждый участник рынка формирует свою позицию по отношению к каждому конкуренту, стремится занять его и защищать в конкуренции с ним. Эти позиции должны фиксировать взаимное положение участников рынка как конкурентов [2, с. 223].

ООО «Гриндеко» со своей продукцией занимает 21 % рынка сувенирной продукции, 19 % флористических материалов, 15 % садовой мебели, 12 % реализации искусственных цветов, 10 % товаров для сада, 8 % керамических изделий и 4 % мягкой мебели. По ассортиментной позиции «сувенирная продукция» ООО «Гриндеко» лидирует с 19 %-й долей рынка.

Что касается ценовой политики, то сравнение средних цен каждого производителя с ценами ООО «Гриндеко» показывает, что практически по всем ассортиментным позициям ООО «Гриндеко» имеет значительное ценовое преимущество.

Проведем окончательный расчет конкурентоспособности фирмы:

$$КФ = К_{\Sigma} \times КТЛ \times КОСС = 1,05 \times 3,34 \times 0,7 = 2,4549.$$

Показатель конкурентоспособности фирмы ООО «Гриндеко» равен 2,4549, таким образом, на рынке Республики Беларусь данная фирма является конкурентоспособной и занявшей свою рыночную нишу.

Мерами по усилению конкурентоспособности являются:

- обеспечение высокого уровня качества;
- нахождение новых рынков сбыта;
- использование опыта конкурентов;
- ценовая политика;
- внедрение рекламы [7].

Для улучшения эффективности деятельности фирмы ООО «ГРИНДЕКО» можно предложить следующие стратегии:

- Работать с эксклюзивным товаром для белорусского рынка.
- Заключать с поставщиками договор «право на эксклюзив», тем самым обезопасить себя от конкурентов.
- Выполнять постоянный обзор предложений конкурентов.
- Постоянный поиск более выгодных предложений от поставщиков.
- Оптимизировать работу сотрудников за счет совмещения должностей и техники.
- Увеличить собственные средства за счет субаренды (сдать в аренду свободный торговые площади).

Если рассматривать технико-экономические показатели деятельности ООО «ГРИНДЕКО», то следует отметить, что в 2020 году по сравнению с 2019 годом наблюдался небольшой спад основных показателей производственно-хозяйственной деятельности организации. В целом можно сказать, что все года были довольно успешны для компании. Отрицательными тенденциями в развитии предприятия можно назвать уменьшение рентабельности затрат на 37,8 %, уменьшение рентабельности продаж на 32,5 %. По итогам анализа коэффициента финансовой устойчивости выяснилось, что фирма обладает хорошей платежеспособностью и достаточным количеством собственных средств для финансирования текущей деятельности. В тоже время из-за низкого значения коэффициента обеспеченности финансовых обязательств активами, фирма является достаточно независимой от кредиторов.

Библиографические ссылки

1. Первая Международная научно-практическая сессия «Экономическая безопасность и финансово-кредитные отношения в современных условиях: подходы, проблемы и направления совершенствования», 27 апреля – 6 мая 2016 : материалы / редкол.: Б. К. Салаев. Элиста : Изд-во Калм. ун-та, 2016. С. 50–74.
2. Поляничкин Ю. А. Методы оценки конкурентоспособности предприятий // Бизнес в законе. 2012. № 3. С. 191–223.
3. Финансовые, отчетные документы и приложения к балансу ООО «Гриндеко» за 2018–2020 гг.
4. Васенкова Е. И., Абакумова Ю. Г., Бокова С. Ю. Практикум по эконометрике : учеб.-метод. пособие. Минск : БГУ, 2015. С. 139.
5. Карачун И. А. Финансовая оптимизация // Минск : БГУ, 2015. 115 с.
6. Головенчик Г. Г., Ковалев М. М. Цифровая трансформация и экономический рост (на примере белорусской экономики) // Журнал Белорусского государственного университета. Экономика. 2018. № 1. С. 102–121.
7. Васенкова Е. И., Гафурова А. А. Сравнительный анализ методов оценки конкурентоспособности компании // Тез. докл. междунар. научн. семинара «Аналитические методы анализа и дифференциальных уравнений (AMADE-2015), 14–19 сентября 2015 г., Минск. Минск : Ин-т математики НАН Беларуси, 2015. С. 21.
8. Досов К. П., Головчанская Е. Э. Оценка эффективности использования прибыли организации в инновационных условиях Республики Беларусь / Инновационное развитие организаций в современных экономических условиях Республики Беларусь : [Электронный ресурс]. URL: <http://elib.bsu.by/handle/123456789/197685> (дата обращения 20.02.2021) : материалы Второго форума молодых учёных, Минск, 15 марта 2018 г. / Белорус. гос. ун-т, экон. фак., каф. инновац. менеджмента, СНИЛ «Центр инновац. проектов и трансфера знаний» ; редкол.: В. Ф. Байнёв [и др.] ; под общ. ред. В. Ф. Байнёва, Е. Э. Головчанской. Минск : БГУ, 2018. С. 55–58.
9. Финансовое управление развитием экономических систем : монография. Книга 14 / Брутян М. М. [и др.] / под общ. Ред. С. С. Чернова. Новосибирск : Издательство ЦРНС, 2015. 188 с.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ CRM-СИСТЕМЫ В ФИРМЕ И ВЛИЯНИЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ДАННОЙ СИСТЕМЫ НА ЕЁ ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ЭФФЕКТИВНОСТЬ (НА ПРИМЕРЕ СООО «СТРОЙМОНОЛИТ»)

В. И. Гричан, О. И. Лаврова

*Белорусский государственный университет,
ул. К. Маркса, 31, 220030, г. Минск, Беларусь*

Данная работа выполнена студентом 4 курса, специальности экономика. В работе освещена такая тема как «CRM-система как инструмент повышения эффективности ведения бизнеса». Дана краткая характеристика предприятия СООО «СтройМонолит», проведен анализ основных экономических показателей, рассчитана эффективности внедрения системы CRM.

Ключевые слова: CRM-система; экономическая эффективность.

USE OF CRM-SYSTEM IN A FIRM AND INFLUENCE OF USE OF THIS SYSTEM ON ITS ECONOMIC EFFICIENCY (ON THE EXAMPLE OF STROYMONOLIT JLLC)

V. I. Grichan, O. I. Lavrova

*Belarusian State University,
st. K. Marksa, 31, 220030, Minsk, Belarus*