

МОДЕЛИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

К.В. Кривошнна, Е.Д. Иванова и Н.А. Андрищенко, студентки 3 курса, бакалавриат
 руководители: зав. кафедрой бухгалтерского учета, анализа и аудита, канд. экон. наук, доцент **Чистякова О.А.**
 ст. преподаватель кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита **Надточина Е.Ю.**
 Сибирский университет потребительской кооперации,
 г. Новосибирск



Сибирский университет
 потребительской
 кооперации
 (СибУПК)

В чем заключается основная проблема?

В настоящее время проблема обеспечения финансовой устойчивости организаций потребительской кооперации в долгосрочном периоде и недопущения их массовых банкротств остается исключительно актуальной. Принятие своевременных и экономически обоснованных управленческих решений является жизненно важным для организаций потребительской кооперации, осуществляющих различные виды экономической деятельности.

На данный момент нет единого подхода к систематизации методов оценки вероятности наступления кризисного состояния, в том числе и в сфере потребительской кооперации, а это значит, что нет объективного представления об инструментари, который можно использовать для ее оценки.

В связи с этим актуализируются вопросы, связанные с разработкой комплекса мероприятий, направленных на улучшение финансового состояния и недопущение финансовой нестабильности на основе формирования предикативных и дескриптивных моделей деятельности организаций потребительской кооперации.

Цель работы - заключается в разработке подходов к развитию методического инструментария прогнозирования финансового состояния организаций потребительской кооперации средствами предикативного моделирования.

Материалы и методы

Моделирование оценки финансового состояния организаций потребительской кооперации было проведено путем построения предикативной модели расчета точки критического объема продаж.

Анализ на основе предикативных моделей представлен в таблице 1.



Рис.1 Сферы применения предикативного анализа



Рис.2 Предикативная модель прогнозирования финансового состояния организации

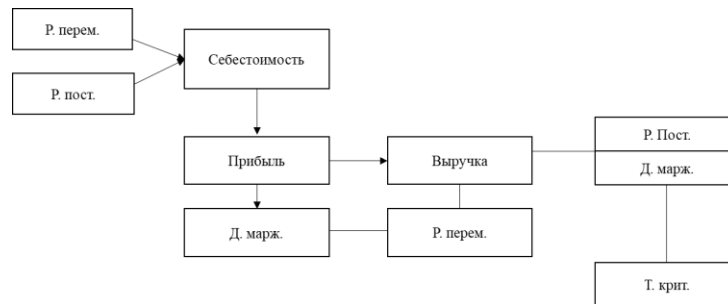


Рис.3 Предикативная модель расчета точки критического объема продаж

Динамика основных технико-экономических показателей организации потребительской кооперации

Наименование показателя	Базисный год			Отчетный год		
	План	Факт	Отклонение	План	Факт	Отклонение
Объем производства, млн руб.	14,6	15,1	0,5	15,6	16,2	0,6
Розничная торговля	6,5	6,9	0,4	6,2	7,3	1,1
Закупка сельскохозяйственной продукции и сырья	1,1	0,9	-0,2	1,4	0,8	0,6
Общественное питание	15	17,2	2,2	14,7	15	0,3
Оптовая торговля	4	3,9	-0,1	4,1	4,1	0
Платные услуги	0,5	0,5	0	0,3	0,6	0,3
Численность работников, чел.	163	168	5	175	185	10
Фонд оплаты труда, млн. руб.	1,32	1,44	0,12	1,58	1,78	0,2
Средняя списочная заработная плата, руб.	700	710	10,0	752	802	50
Амортизационные отчисления	1,4	1,4	0	1,4	1,4	0

Из таблицы видно, что плановое и фактическое значение по показателям общественного питания сократилось. Это связано с уменьшением количества заказов. Так же дело обстоит и с выпуском оптовой торговли. Фактическое значение по выпуску оптовой торговли в базисном году меньше планового на 0,1 млн. руб., но в отчетном году положение улучшилось т.к. были привлечены новые выгодные покупатели и поставщики. Плановое значение по другим услугам в отчетном году сократилось, но фактически этих услуг было реализовано в 2 раза больше, что свидетельствует о правильной, целенаправленной политике руководства предприятия в области привлечения выгодных поставщиков и привлечения новых заказов.

Рассчитаем точку критического объема продаж:

- переменные расходы 11168 тыс. руб.;

- постоянные расходы 4662 тыс. руб.;

- выручка - 16628 тыс. руб.,

$-D_{\text{марж.}} = 16628 - 11168 = 5460$ тыс. руб.

- Удельный вес постоянных расходов в выручке = $\frac{\text{постоянные расходы}}{\text{выручка}} \times 100\%$

$U_{\text{пост.}} = \frac{4662}{16628} \times 100\% = 28,04\%$;

- Удельный вес переменных расходов в выручке = $\frac{\text{переменные расход}}{\text{выручка}} \times 100\%$

$U_{\text{перем.}} = \frac{11168}{16628} \times 100\% = 67,16\%$;

Общая сумма $28,04 + 67,16 = 95,2\%$;

$T_{\text{кр.}} = \frac{16628 - 4662}{5460} = 14197,75$;

$T_{\text{кр.}} = \frac{(16628 \times 4662 / 16628) / 5460 \times 100\% = 85,39\%$.

Таким образом, себестоимость составляет 95,2% при выручке 16628 тыс. руб. Постоянные и переменные расходы 28,04 и 67,16 % соответственно. Точка критического объема продаж равна 14197,75 тыс. руб. (85,4%), в ней затраты на производство и сбыт продукции равны выручке от продаж. Из этого следует, что при объеме продаж более 85,4 % предприятие начнет получать прибыль. Если критерии реализации продукции (т. е. все условия) будут постоянны и неизменны, то предприятие каждой единицы продукции получит прибыль, равную 4,8% от выручки на единицу продукции, при этом реализация должна быть максимально возможной.

Таблица 1