

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»  
(ФГБОУ ВО «КубГУ»)

Факультет экономический  
Кафедра теоретической экономики

**ИТОГОВАЯ РАБОТА**  
по дисциплине «Финансы и бюджетирование в сфере информационных технологий»

**АНАЛИЗ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ ООО «КУБАНЬ-ВИНО»**

Работу выполнил \_\_\_\_\_ 4.06.24 \_\_\_\_\_ Д. С. Жук  
(подпись, дата)

Направление подготовки 38.03.05 – Бизнес в цифровой экономике курс 3,  
312 группа

Направленность (профиль) Бизнес в цифровой экономике

Научный руководитель  
к.э.н., доцент \_\_\_\_\_ 4.06.24 \_\_\_\_\_ А. В. Болик  
(подпись, дата)

Нормоконтролер  
к.э.н., доцент \_\_\_\_\_ к защите 4.06.24 \_\_\_\_\_ А. В. Болик  
(подпись, дата)

Краснодар  
2024

## Содержание

Введение.....	2
1. Характеристика и формирование бюджета компании ООО «КУБАНЬ-ВИНО».....	4
1.1 История создания компании ООО «КУБАНЬ-ВИНО» и её характеристика.....	4
1.2 Финансирование деятельности компании: источники и механизмы сбора средств.....	6
2. Анализ финансово-экономической деятельности компании ООО «КУБАНЬ-ВИНО» .....	8
2.1 Анализ основных финансово-экономических показателей компании ООО «КУБАНЬ-ВИНО» .....	8
2.2 SWOT-анализ и анализ рисков ООО «КУБАНЬ-ВИНО».....	14
Заключение.....	20
Список использованных источников.....	21

## Введение

В условиях современной рыночной экономики, где конкуренция становится все более жесткой, а требования к эффективности управления возрастают, бюджетирование становится ключевым инструментом для обеспечения устойчивого развития и повышения конкурентоспособности предприятий. Бюджетирование позволяет планировать, контролировать и анализировать финансовые показатели деятельности компании, что способствует принятию обоснованных управленческих решений и достижению стратегических целей.

Актуальность темы работы обусловлена необходимостью изучения и анализа системы бюджетирования ООО «Кубань-Вино» с целью выявления ее сильных и слабых сторон, определения возможностей для улучшения и разработки рекомендаций по совершенствованию процесса бюджетирования. Это позволит повысить эффективность управления финансами предприятия, улучшить его финансовое состояние и обеспечить устойчивое развитие в долгосрочной перспективе.

Цель работы – провести анализ системы бюджетирования в ООО «Кубань-Вино», выявить проблемы и предложить рекомендации по ее совершенствованию.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- рассмотреть характеристику ООО «Кубань-Вино»
- исследовать источники и механизмы сбора средств ООО «Кубань-Вино»;
- проанализировать основные финансово-экономические показатели ООО «Кубань-Вино»;
- провести SWOT-анализ и анализ рисков компании ООО «Кубань-Вино».

Объект – ООО «Кубань-Вино»

Предметом исследования является финансовая отчётность ООО «Кубань-Вино». Это включает в себя анализ финансовых показателей, структуры доходов и расходов, эффективности использования ресурсов, а также оценку финансового состояния организации.

Для решения поставленных задач будут использованы методы анализа, сравнения, обобщения, а также статистические методы обработки данных. В качестве источников информации будут использоваться данные финансовой отчетности ООО «Кубань-Вино», нормативные документы, научные статьи и публикации по теме исследования.

# **1. Характеристика и формирование бюджета компании ООО «КУБАНЬ-ВИНО»**

## **1.1 История создания компании ООО «КУБАНЬ-ВИНО» и её характеристика**

Компания ООО «Кубань-Вино» была основана в 1956 году. Изначально она называлась «Советская Кубань», и её основной деятельностью было выращивание винограда и производство вина. В первые годы существования компания столкнулась с рядом трудностей, связанных с нехваткой оборудования и квалифицированных кадров. Однако благодаря упорству и трудолюбию сотрудников, компания смогла преодолеть эти трудности и стать одним из ведущих производителей вина в Краснодарском крае. [10]

В 2003 году компания была переименована в ООО «Кубань-Вино». С этого момента начался новый этап в развитии компании. Были модернизированы производственные мощности, расширен ассортимент продукции, налажены новые каналы сбыта. Сегодня компания ООО «Кубань-Вино» является одним из крупнейших производителей вина в России. Она выпускает более 50 наименований вин, которые пользуются популярностью у потребителей благодаря своему высокому качеству и доступной цене.

Характеристика компании ООО «Кубань-Вино»:

- Основные направления деятельности: выращивание винограда, производство и реализация вина.
- Ассортимент продукции: вина различных сортов и ценовых категорий.
- Производственные мощности: современные винодельческие предприятия, оснащённые новейшим оборудованием.
- Система контроля качества: строгий контроль на всех этапах производства позволяет гарантировать высокое качество продукции.
- Рынки сбыта: продукция компании реализуется через розничные сети, NoReCa и экспорт.

Сегодня компания продолжает развиваться и расширять своё присутствие на рынке. Она активно инвестирует в модернизацию производства, разработку новых продуктов и продвижение бренда. Благодаря этому компания ООО «Кубань-Вино» остаётся одним из лидеров отрасли и продолжает радовать своих потребителей качественной продукцией.

**КАРТА ВИНОДЕЛЬНИ «КУБАНЬ-ВИНО»**

Виноградники	Площадь, га	Виноградники	Площадь, га
1. ГОЛУБАЯ БУХТА	879	7. ЮЖНАЯ	872
2. ЗАЛИВ	827	8. АНАПСКОЕ	1 552
3. КУБАНЬ	747	9. ПРИМОРСКОЕ	745
4. ПРОГРЕСС	834	10. ФОНТАЛ	704
5. ЧЕРНОМОРЕЦ	1 233		
6. ЯНТАРЬ	764		

ОБЩАЯ ПЛОЩАДЬ: 9 157 га

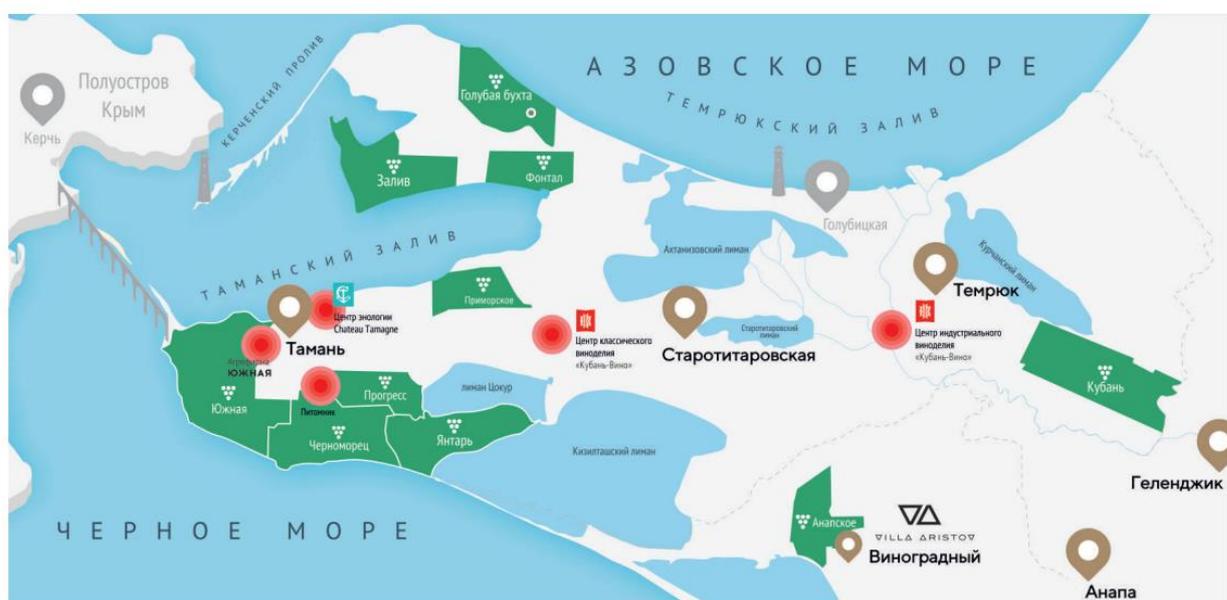


Рис 1 Карта винодельни «КУБАНЬ-ВИНО»

Стратегия развития ООО «Кубань-Вино» направлена на укрепление позиций компании на внутреннем и внешнем рынках, а также на повышение конкурентоспособности продукции. Для достижения этих целей компания реализует следующие мероприятия:

- Модернизация производственных мощностей. Компания постоянно обновляет оборудование и внедряет новые технологии, что позволяет повышать производительность труда и качество продукции.
- Расширение ассортимента продукции. Компания регулярно выводит на рынок новые продукты, отвечающие потребностям потребителей.

- Развитие системы контроля качества. Компания строго контролирует качество сырья, материалов и готовой продукции, что обеспечивает высокое качество и безопасность продукции.
- Продвижение бренда. Компания активно продвигает свой бренд на рынке, используя различные маркетинговые инструменты.

Благодаря успешной реализации стратегии развития компания ООО «Кубань-Вино» продолжает укреплять свои позиции на рынке и оставаться одним из лидеров.

## **1.2 Финансирование деятельности компании: источники и механизмы сбора средств**

Компания ООО «Кубань-вино» является одним из крупнейших производителей вина в России. Она активно развивается и расширяет своё присутствие на рынке, инвестируя в модернизацию производства, разработку новых продуктов и продвижение бренда. Для финансирования своей деятельности компания использует различные источники и механизмы сбора средств.

Источники финансирования:

- Собственные средства компании. Компания имеет достаточный объём собственных средств для финансирования текущей деятельности и реализации инвестиционных проектов.
- Заёмные средства. Компания привлекает заёмные средства для финансирования крупных инвестиционных проектов, таких как модернизация производственных мощностей или расширение ассортимента продукции.
- Государственные субсидии. Компания получает государственные субсидии на развитие виноградарства и виноделия. Это позволяет ей

снижать затраты на производство и повышать конкурентоспособность продукции. [2]

Механизмы сбора средств:

- Продажа продукции. Основным источником доходов компании — это продажа продукции. Компания реализует свою продукцию через розничные сети, HoReCa и экспорт.
- Инвестиции. Компания привлекает инвестиции для реализации крупных проектов. Инвесторы получают долю в уставном капитале компании или доход от её деятельности.
- Кредиты и займы. Компания может привлекать кредиты и займы для финансирования текущих расходов или инвестиционных проектов. Кредиторы могут быть банки, другие компании или частные лица.

Выбор источников и механизмов сбора средств зависит от целей и задач компании, а также от её финансового положения. Компания ООО «Кубань-Вино» успешно использует различные источники и механизмы финансирования для развития своего бизнеса и укрепления позиций на рынке.

В последние годы компания активно развивает экспортное направление. Продукция компании экспортируется в более чем 20 стран мира. Экспортные поставки осуществляются как в страны ближнего зарубежья, так и в дальнее зарубежье. Основными рынками сбыта являются страны СНГ, Китай, Япония, Германия, США и другие. [3]

Экспортная деятельность компании способствует укреплению её позиций на мировом рынке и повышению конкурентоспособности продукции. Кроме того, экспортные поставки позволяют компании получать дополнительную прибыль и развивать новые направления деятельности.

## 2. Анализ финансово-экономической деятельности компании ООО «КУБАНЬ-ВИНО»

### 2.1 Анализ основных финансово-экономических показателей компании ООО «КУБАНЬ-ВИНО»

В условиях современной рыночной экономики успешное функционирование и развитие любого предприятия зависит от его способности эффективно управлять своими финансовыми ресурсами. Финансово-экономическая деятельность компании включает в себя широкий спектр задач, связанных с планированием, учётом, анализом и контролем финансовых потоков. Одним из ключевых аспектов этой деятельности является анализ основных финансово-экономических показателей, который позволяет оценить текущее состояние компании, выявить её сильные и слабые стороны, а также определить перспективы развития. [4]

ООО «Кубань-вино» является одним из крупнейших производителей вина в России. Компания имеет богатую историю и традиции, а её продукция пользуется популярностью у потребителей благодаря своему высокому качеству и доступной цене. Для анализа основных финансово-экономических показателей компании необходимо использовать данные бухгалтерской отчётности за последние три года.

На основании данных годовой отчётности предприятия проанализируем основные экономические показатели его деятельности.

<b>Актив</b>	<b>31.12.23</b>	<b>31.12.22</b>	<b>31.12.21</b>	<b>абсолютное отклонение, +/- (2023 г. к 2021 г.)</b>
<b>I.ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>	<b>5 397 367</b>	<b>4 808 147</b>	<b>4 513 390</b>	<b>883 977</b>
Основные средства	5 192 529	4 740 115	4 196 593	995 936
<b>II.ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>	<b>16 271 069</b>	<b>11 285 866</b>	<b>6 843 799</b>	<b>9 427 270</b>
Запасы	8 204 566	7 046 584	4 649 158	3 555 408
Дебиторская задолженность	4 516 544	3 171 211	1 789 590	2 726 954
Денежные средства и денежные эквиваленты	3 241 408	878 184	40 324	3 201 084
Прочие оборотные активы	258 299	157 917	238 162	20 137
<b>БАЛАНС</b>	<b>21 668 436</b>	<b>16 094 013</b>	<b>11 357 189</b>	<b>10 311 247</b>

Таблица 1 – Структура активов ООО «Кубань-вино» за 2021–2023 г.

Проанализировав структуру активов ООО «Кубань-вино» за период 2021–2023 г., можно отметить следующее:

1. Внеоборотные активы:

Рост основных средств на 995 936 000 рублей с 2021 по 2023 год может свидетельствовать о том, что компания активно инвестирует в обновление и расширение своих производственных мощностей. Это может быть связано с расширением производства, модернизацией оборудования или приобретением новых активов.

Увеличение основных средств является положительным фактором, который свидетельствует об укреплении финансового положения компании и её способности к долгосрочному развитию. [6]

2. Оборотные активы:

Рост запасов на 3 555 408 000 рублей с 2021 по 2023 год может свидетельствовать о том, что компания увеличила объёмы производства или расширила ассортимент выпускаемой продукции. Это также может быть связано с изменением логистических схем или системы закупок.

Рост дебиторской задолженности на 2 726 954 000 рублей с 2021 по 2023 год может свидетельствовать о том, что компания увеличила объёмы продаж в кредит или расширила свою клиентскую базу. Это также может быть связано с изменением условий оплаты или системы работы с клиентами.

Рост денежных средств и их эквивалентов на 3 201 084 000 рублей за указанный период может свидетельствовать о том, что компания успешно управляет своими финансами и способна генерировать дополнительный доход. Это также может быть связано с увеличением объёмов продаж, сокращением расходов или другими факторами, которые способствуют увеличению денежных потоков.

Рост прочих оборотных активов на 20 137 000 рублей с 2021 по 2023 год может свидетельствовать о том, что компания увеличила объёмы своей деятельности или расширила спектр операций. Это также может быть связано

с изменением условий работы с контрагентами или другими факторами, которые способствуют увеличению прочих оборотных активов.

Общий баланс увеличился на 10 311 247 000 руб. за период с 2021 по 2023 г. Это может быть связано с увеличением выручки от продаж, получением новых источников дохода или повышением эффективности существующих бизнес-процессов.

ПАССИВ	31.12.23	31.12.22	31.12.21	абсолютное отклонение, +/- (2023 г. к 2021 г.)
IV. Долгосрочные обязательства	3 090 532	2 570 161	2 322 260	768 272
Заемные средства	2 734 468	2 288 249	2 076 381	658 087
V. Краткосрочные обязательства	15 480 088	10 439 302	6 900 710	8 579 378
Заемные средства	6 483 716	3 803 659	1 064 841	5 418 875
Кредиторская задолженность	8 849 780	6 547 779	5 764 619	3 085 161
<b>БАЛАНС</b>	<b>21 668 436</b>	<b>16 094 013</b>	<b>11 357 189</b>	<b>10 311 247</b>

Таблица 2 – Структура пассивов ООО «Кубань-вино» за 2021–2023 г.

Проанализировав структуру пассивов ООО «Кубань-вино» за период 2021–2023 г., можно сказать следующее:

### 3. Капитал и резервы:

Уставный капитал за период с 2021 по 2023 г. остался без изменений 1 254 010 000 руб. Отсутствие изменений в уставном капитале может свидетельствовать о стабильности и устойчивости компании. Это означает, что компания не проводила дополнительных эмиссий акций или иных операций, связанных с изменением уставного капитала.

Третий раздел за тот же период вырос на 963 597 000 тыс. руб.. Увеличение раздела может указывать на рост активов, таких как денежные средства, дебиторская задолженность или инвестиции. Это может быть связано с успешной деятельностью компании, увеличением продаж или получением новых источников финансирования.

#### 4. Долгосрочные обязательства:

Заемные средства увеличились на 658 087 000 руб. с 2021 по 2023 г.. Увеличение заёмных средств на 658 087 000 рублей с 2021 по 2023 год может свидетельствовать о том, что компания привлекла дополнительные финансовые ресурсы для развития своей деятельности. Это может быть связано с расширением бизнеса, инвестициями в новые проекты или другими стратегическими целями. Однако увеличение заёмных средств также может указывать на то, что у компании возникли трудности с финансированием своей деятельности и она вынуждена прибегать к дополнительным источникам финансирования

#### 5. Краткосрочные обязательства:

Заемные средства увеличились на 5 418 875 000 руб. с 2021 по 2023 г.. Компания могла инвестировать средства в новые проекты, которые требуют значительных финансовых вложений. Это может быть строительство нового производственного объекта, разработка нового продукта.

Кредиторская задолженность выросла на 3 085 161 000 руб. за тот же период. Это может быть связано с:

- Рост объёмов закупок. Компания могла увеличить объёмы закупок товаров или услуг, что привело к увеличению задолженности перед поставщиками.
- Задержка платежей. Компания могла задержать платежи поставщикам или другим кредиторам, что также привело к росту задолженности.
- Изменение условий договоров. Возможно, компания заключила новые договоры с поставщиками на более выгодных условиях, но с отсрочкой платежа. Это могло привести к временному увеличению кредиторской задолженности.

Общий баланс увеличился на 10 311 247 000 руб. за период с 2021 по 2023 гг., что может указывать на рост общей финансовой устойчивости фонда, несмотря на изменения в его структуре пассивов.

Наименование показателя	2023	2022	Абсолютное отклонение, (2023 г.-2022 г.)	Отклонение, % (2023 г.-2022 г.)
Проценты к получению	73 310	46 806	26 504	56,62%
Прочие доходы	550 557	2 124 392	- 1 573 835	- 74,08%
Прочие расходы	797 907	2 372 384	- 1 574 477	- 66,37%
Прибыль (убыток) до налогообложения	20 370	23 019	- 2 649	- 11,5%
Налог на прибыль	36 063	1 170 406	- 1 134 343	- 96,92%
Чистая прибыль (убыток)	13 266	950 331	- 937 065	- 98,6%
Совокупный финансовый результат периода	13 266	950 331	- 937 065	- 98,6%

Таблица 3 – Финансовый результат ООО «Кубань-вино» за 2022–2023 г.

Анализируя финансовые результаты деятельности ООО «Кубань-вино» за 2022–2023 г., можно сделать следующие выводы:

1. Проценты к получению выросли незначительно на 26 504 000 руб. с 2022 по 2023 гг., что может свидетельствовать о стабильности финансовых операций компании.

2. Прочие доходы уменьшились на 1 573 835 000 руб. с 2022 по 2023 гг.. Возможно, это может свидетельствовать о том, что компания столкнулась с определёнными трудностями в своей деятельности. Это может быть связано с изменением рыночной ситуации, снижением спроса на продукцию.

3. Прочие расходы уменьшились на 1 574 477 000 руб. с 2022 по 2023 гг.. Это может свидетельствовать о том, что компания оптимизировала свои расходы и стала более эффективно использовать ресурсы. Это может быть связано с внедрением новых технологий, улучшением бизнес-процессов или изменением стратегии компании.

4. Чистая прибыль сократилась на 937 065 000 руб. с 2022 по 2023 гг. Это может свидетельствовать о том, что компания столкнулась с определёнными трудностями в своей деятельности

5. Совокупный финансовый результат периода сократился на 937 065 000 руб. с 2022 по 2023 гг.. Это может указывать на недостаточность финансовых

ресурсов для покрытия всех операционных расходов и обеспечения стабильной прибыли.

Основные выводы по результатам анализа бухгалтерской отчетности ООО «КУБАНЬ-ВИНО» за 2021–2023 гг.:

Валюта баланса выросла с 11,4 млрд руб. на конец 2021 г. до 21,7 млрд руб. на конец 2023 г., что говорит о значительном росте масштабов деятельности компании.

Основные средства увеличились с 4,2 млрд руб. до 5,2 млрд руб. за 2 года. Компания активно инвестировала в развитие производства.

Запасы выросли почти в 2 раза - с 4,6 млрд руб. до 8,2 млрд руб. Это может быть связано с ростом объемов производства и продаж.

Дебиторская задолженность увеличилась более чем в 2,5 раза и достигла 4,5 млрд руб. на конец 2023 г. Важно следить за ее оборачиваемостью.

Обязательства компании выросли с 9,2 млрд руб. до 18,6 млрд руб. При этом кредиты и займы составляют основную часть обязательств - 9,2 млрд руб. на конец 2023 г.

Выручка увеличилась на 17,5% в 2023 г. и достигла 13,4 млрд руб. При этом прибыль от продаж снизилась с 1,7 млрд руб. до 0,7 млрд руб.

Чистая прибыль резко сократилась с 950 млн руб. в 2022 г. до 13 млн руб. в 2023 г. Причины - рост себестоимости, коммерческих и управленческих расходов, процентов к уплате.

Сальдо денежных потоков от текущих операций стало положительным в 2023 г. Однако отток средств на инвестиционную деятельность и выплату процентов остается высоким.

В целом, компания демонстрирует рост масштабов бизнеса, но снижение прибыльности и генерации денежного потока в 2023 г. Важно контролировать рост долговой нагрузки, расходов и следить за оборачиваемостью дебиторской задолженности.

## 2.2 SWOT-анализ и анализ рисков ООО «КУБАНЬ-ВИНО»

SWOT-анализ является одним из важнейших аналитических инструментов, необходимых для комплексной оценки деятельности компании, определения ее сильных и слабых сторон, а также возможностей и угроз со стороны внешней среды. Каждая буква аббревиатуры SWOT означает сторону деятельности компании: [7]

S (strengths) — сильные стороны компании, которые дают ей преимущество по отношению к конкурентам. Для каждой фирмы они индивидуальны: высокое качество продукции, регулярная система скидок, более доступные цены для покупателей, имидж компании на рынке и т. д.

W (weaknesses) — слабые стороны, которые необходимо улучшить для более эффективного функционирования компании и снижения ее уязвимости.

O (opportunities) — возможности внешней среды, использование которых может благоприятно повлиять на развитие бизнеса. К примеру, освоение новых рынков, внедрение инноваций, рекламные каналы, требующие меньших затрат.

T (threats) — угрозы внешней среды, являющиеся деструктивными для работы компании и ухудшающие ее положение на рынке. В частности, уровень конкуренции в отрасли, снижение доходов населения, изменения в законодательстве.

Результаты SWOT-анализа используются менеджментом компании для определения своего текущего положения на рынке, выстраивания дальнейшей стратегии развития с учетом выявленных сильных и слабых сторон, возможностей и угроз внешней среды. [2]

Ниже представлен SWOT-анализ для компании ООО «Кубань-вино»:

<p style="text-align: center;"><b>Сильные стороны</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Широкий ассортимент продукции.</li> <li>2. Высокое качество продукции.</li> <li>3. Известность бренда.</li> <li>4. Наличие собственных виноградников и производственных мощностей.</li> <li>5. Участие в международных выставках и конкурсах.</li> </ol>	<p style="text-align: center;"><b>Слабые стороны</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Зависимость от погодных условий и урожайности.</li> <li>2. Ограниченные возможности для расширения ассортимента.</li> <li>3. Конкуренция со стороны крупных производителей.</li> </ol>
<p style="text-align: center;"><b>Возможности</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Расширение ассортимента продукции.</li> <li>2. Выход на новые рынки сбыта.</li> <li>3. Развитие системы онлайн-продаж.</li> <li>4. Сотрудничество с ресторанами.</li> </ol>	<p style="text-align: center;"><b>Угрозы</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Конкуренция со стороны других организаций.</li> <li>2. Резкое изменение погодных условий.</li> <li>3. Экономическая нестабильность, рост цен на сырьё.</li> </ol>

Таблица 4 – SWOT-анализ ООО «КУБАНЬ-ВИНО»

SWOT-анализ компании ООО «Кубань-Вино» показал, что компания имеет ряд сильных сторон, которые могут помочь ей в развитии и укреплении своих позиций на рынке. К ним относятся: известный бренд и репутация на рынке, широкий ассортимент продукции, высокое качество продукции, опыт работы на рынке более 20 лет, наличие собственных виноградников, развитая система дистрибуции и участие в международных выставках и конкурсах.

Однако у компании есть и слабые стороны, которые необходимо учитывать при разработке стратегии развития. Это ограниченные производственные мощности, зависимость от поставщиков сырья, отсутствие инноваций в

производстве, недостаточно развитая система маркетинга и отсутствие собственной розничной сети.

Возможности для развития компании включают расширение ассортимента продукции, выход на новые рынки сбыта, развитие системы онлайн-продаж, сотрудничество с новыми поставщиками сырья и повышение качества продукции за счёт внедрения новых технологий.

Угрозы для компании связаны с ростом конкуренции на рынке вина, изменением законодательства в области производства и продажи алкогольной продукции, экономическими кризисами и нестабильностью рынка, появлением новых технологий в производстве вина и снижением спроса на алкогольную продукцию из-за изменения потребительских предпочтений.

Для успешного развития компании необходимо использовать свои сильные стороны, чтобы минимизировать слабые стороны и воспользоваться возможностями на рынке, а также разработать стратегии для защиты от угроз.

На основе проведённого SWOT-анализа компании ООО «Кубань-вино» можно сформулировать следующие рекомендации:

- Развивать систему маркетинга для привлечения новых клиентов и повышения узнаваемости бренда.
- Расширять ассортимент продукции и выходить на новые рынки.
- Сотрудничать с новыми поставщиками сырья для обеспечения стабильных поставок и снижения зависимости от существующих поставщиков.
- Внедрять новые технологии для повышения качества продукции и укрепления позиций компании на рынке.
- Разрабатывать стратегии для защиты от экономических кризисов и изменений в законодательстве.

Однако, как и любая другая компания, ООО «Кубань-вино» сталкивается с различными рисками, которые могут повлиять на её деятельность и финансовые результаты. В данной работе будет проведён анализ основных

рисков, с которыми сталкивается компания, а также предложены меры по их минимизации.

## 1. Рыночные риски

Риск изменения спроса:

Снижение спроса на вино может быть вызвано изменением потребительских предпочтений, экономическим кризисом или появлением новых конкурентов. Это может привести к снижению продаж и прибыли компании.

Риск ценовой конкуренции:

Конкуренты могут снижать цены на свою продукцию, чтобы привлечь больше покупателей. Это может снизить маржинальность компании и её конкурентоспособность.

Меры по минимизации:

Проведение маркетинговых исследований для определения тенденций рынка и потребностей потребителей.

Разработка новых продуктов и услуг, которые будут востребованы на рынке.

Поддержание высокого качества продукции и уровня обслуживания клиентов.

## 2. Финансовые риски

Валютный риск:

Компания может столкнуться с валютным риском, если она экспортирует свою продукцию за рубеж. Колебания валютных курсов могут привести к изменению стоимости экспорта и импорта, что повлияет на финансовые показатели компании.

Процентный риск:

Изменение процентных ставок может повлиять на стоимость заёмных средств, используемых компанией для финансирования своей деятельности. Это может увеличить расходы компании и снизить её финансовую устойчивость.

Меры по минимизации:

Диверсификация источников финансирования.

Страхование валютных рисков.

Мониторинг процентных ставок и планирование финансовых потоков.

### 3. Операционные риски

Риски, связанные с производством:

Сбои в производственном процессе могут привести к потере времени и ресурсов, а также к ухудшению качества продукции. Это может негативно сказаться на репутации компании и её продажах.

Риски, связанные с логистикой:

Неэффективная логистика может привести к задержкам в доставке продукции клиентам, что может вызвать недовольство клиентов и потерю продаж.

Меры по минимизации:

Внедрение системы контроля качества продукции на всех этапах производства.

Оптимизация логистических процессов и использование современных технологий для отслеживания и управления поставками.

### 4. Правовые риски

Риски, связанные с законодательством:

Изменения в законодательстве, регулирующем производство и продажу вина, могут повлиять на деятельность компании. Например, введение новых налогов или ограничений на рекламу может снизить конкурентоспособность компании.

Меры по минимизации:

Мониторинг изменений в законодательстве и адаптация бизнес-процессов в соответствии с новыми требованиями.

Сотрудничество с юридическими консультантами для получения своевременной информации о возможных изменениях в законодательстве.

На основе проведённого анализа можно сделать вывод, что компания ООО «Кубань-Вино» сталкивается с различными рисками, которые могут повлиять на её деятельность и финансовые результаты. Однако, благодаря диверсификации продукции, активному развитию экспортного направления и внедрению современных технологий, компания имеет потенциал для минимизации этих рисков и обеспечения устойчивого развития в долгосрочной перспективе.

## Заключение

В ходе выполнения работы был проведён анализ бюджетирования компании ООО «Кубань-вино». В результате исследования были получены следующие выводы:

Бюджетирование является важным инструментом управления финансами компании, позволяющим планировать и контролировать расходы и доходы, а также оценивать эффективность деятельности предприятия.

Компания ООО «Кубань-вино» использует систему бюджетирования для управления своими финансовыми ресурсами. Однако в процессе анализа были выявлены некоторые проблемы, связанные с недостаточной детализацией бюджетов, отсутствием некоторых видов бюджетов (например, бюджета движения денежных средств), а также с использованием устаревших методов планирования.

Для повышения эффективности системы бюджетирования в компании ООО «Кубань-вино» рекомендуется провести ряд мероприятий, таких как:

- детализация бюджетов для более точного планирования расходов и доходов;
- внедрение новых методов планирования, основанных на использовании современных технологий и инструментов;
- разработка бюджета движения денежных средств для контроля за ликвидностью компании;
- обучение сотрудников компании основам бюджетирования и методам его использования для принятия управленческих решений.

Таким образом, проведённый анализ показал, что система бюджетирования в ООО «Кубань-вино» требует доработки и совершенствования. Внедрение предложенных рекомендаций позволит повысить эффективность управления финансами и улучшить финансовые показатели компании.

## Список использованных источников

1. / [Электронный ресурс] // : [сайт]. — URL: <https://kuban-vino.ru/>.
2. SWOT-анализ как один из методов оценки деятельности компании / Л. А. Бязрова, Д. Ю. Асаева, М. З. Атаева [и др.]. — Текст: непосредственный // Молодой ученый. — 2023. — № 23 (470). — С. 233–235.
3. Зайцева Е.И. Финансовый менеджмент: Учебник для вузов. - М.: КНОРУС, 2022. - 416 с.
4. Иванова Л.М. Теория бухгалтерского учета: Учебник для вузов. - М.: Экономист, 2021. - 480 с.
5. Николаева С.И. Финансовый анализ: Учебник. - М.: КНОРУС, 2021. - 432 с.
6. ООО «КУБАНЬ-ВИНО»: бухгалтерская отчетность и финансовый анализ / [Электронный ресурс] // : [сайт]. — URL: [https://www.audit-it.ru/buh\\_otchet/2352034598\\_ooo-kuban-vino](https://www.audit-it.ru/buh_otchet/2352034598_ooo-kuban-vino).
7. Петров А.А. Бюджетирование предприятия. - М.: Юристъ, 2021. - 256 с.
8. Романова И.П. Финансовый анализ: Учебник для студентов. - М.: Проспект, 2023. - 368 с.
9. Смирнов Д.В. Бюджетирование и управленческий учет: Учебник. - М.: Дело, 2021. - 304 с.
10. Тихомирова Е.С. Анализ финансовой отчетности: Учебник для вузов. - М.: Юрайт, 2022. - 400 с.
11. Уваров В.Н. Финансовый анализ: Учебное пособие. - М.: Экономистъ, 2023. - 352 с.
12. Федоров К.П. Финансовый менеджмент: Учебник для вузов. - М.: Экзамен, 2022. - 400 с.
13. Харьковская Е.Д. Анализ финансовой отчетности предприятия. - М.: Проспект, 2021. - 336 с.