

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Хакасский технический институт – филиал ФГАОУ ВО «Сибирский
Федеральный университет»

Кафедра «Экономика и менеджмент»

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой

_____ И. В. Панасенко
подпись инициалы, фамилия

« ____ » _____ 2017г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.01 Экономика

Повышение эффективности деятельности организации
(на примере ООО «Алми»)

Пояснительная записка

Руководитель

подпись, дата

К. Э. Н., доцент
должность, ученая степень

И. В. Панасенко
инициалы, фамилия

Выпускник

подпись, дата

Р. М. Полешко
инициалы, фамилия

Абакан 2017

Продолжение титульного листа бакалаврской работы по теме: Повышение эффективности деятельности организации
(на примере ООО «Алми»)

Консультанты по
разделам:

Теоретическая часть

наименование раздела

подпись, дата

инициалы, фамилия

Аналитическая часть

наименование раздела

подпись, дата

инициалы, фамилия

Проектная часть

наименование раздела

подпись, дата

инициалы, фамилия

Нормоконтролер

подпись, дата

Н. Л. Сигачева

инициалы, фамилия

РЕФЕРАТ
ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ
в форме бакалаврской работы

Повышение эффективности деятельности организации
(на примере ООО «Алми»)

ВКР выполнена на 75 страницах, с использованием 1 иллюстраций, 25 таблицы, 13 формул, 2 приложений, 36 использованных источников, 12 количество листов иллюстративного материала (слайдов).

Ключевые слова: эффективность, ремонтно-строительные услуги, газозаправочная станция, конкурентоспособность, прибыль.

Автор работы (73-2)

_____ Р. М. Полешко
подпись инициалы, фамилия

Руководитель работы

_____ _____
подпись инициалы, фамилия

Год защиты квалификационной работы — 2017

Цель — разработать мероприятия по повышению эффективности деятельности организации.

Задачи: определить сущность и содержание эффективной деятельности организации; рассмотреть критерии и показатели эффективности организации; определить пути повышения эффективности деятельности организаций; провести анализ финансово-хозяйственной деятельности организации; разработать и обосновать мероприятия по повышению эффективности деятельности организации.

Актуальность темы обоснована тем, что эффективность деятельности организации зависит от процесса маркетинга, рекламы, взаимодействия с общественностью, финансирования, технической эксплуатации, мотивации персонала, безопасности, проектного развития, снабжения и логистики. Воздействие на эти компоненты регулирует себестоимость ремонтно-строительных услуг и уровень доходов организации.

Научная новизна работы заключается в проведении системного исследования по вопросам повышения эффективности деятельности организации, а также в разработке и реализации новой сферы деятельности, позволяющей добиться выполнения поставленной задачи.

По результатам оценки возможностей деятельности организации определены основные направления повышения эффективности деятельности ООО «Алми».

В результате поведенных исследований выработана стратегия и тактика развития организации, на основе которых будет формироваться производственная программа, способствующая повышению эффективности деятельности.

SUMMARY

The theme of the paper is «Increasing the effectiveness of the organization (the example of LLC Almi)».

The paper has 75 pages, 1 illustration, 25 tables, 13 formulas, 2 applications, 36 references, 12 sheets of illustrative material (slides).

Key words: efficiency, repair and construction services, gas filling station, competitiveness, profit.

Author (73-2)

_____ R.M. Poleshko
Signature initials, surname

Supervisor

_____ _____
Signature initials, surname

Supervisor in English

_____ E.A. Nikitina
Signature initials, surname

Year - 2017

The goal is to develop measures to improve the effectiveness of the organization.

Objectives: to determine the essence and content of an organization's effective operations; Consider the criteria and performance indicators of the organization; Identify ways to improve the effectiveness of organizations; Conduct an analysis of the financial and economic activities of the organization; To develop and justify measures to improve the effectiveness of the organization.

The relevance of the topic is justified by the fact that the effectiveness of the organization's activities depends on the marketing process, advertising, public relations, financing, technical operation, personnel motivation, security, project development, logistics and logistics. The impact on these components regulates the cost of repair and construction services and the level of income of the organization.

The scientific novelty of the work is to conduct a systematic study on improving the effectiveness of the organization's activities, as well as in developing and implementing a new field of activity that will help achieve the task.

Based on the results of the assessment of the organization's activities, the main areas for improving the efficiency of Almi LLC are determined.

As a result of the studies, the strategy and tactics of the organization's development have been worked out, on the basis of which a production program will be formed, which will help increase the efficiency of the activity.

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Хакасский технический институт – филиал ФГАОУ ВО

«Сибирский федеральный университет»

институт

«Экономика и менеджмент»

кафедра

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой

_____ И.В. Панасенко

подпись инициалы, фамилия

« ____ » _____ 2017 г.

**ЗАДАНИЕ
НА ВЫПУСКНУЮ КВАЛИФИКАЦИОННУЮ РАБОТУ
в форме бакалаврской работы**

Студенту Полешко Роману Михайловичу

фамилия, имя, отчество

Группа 73-2 Направление 38.03.01 Экономика

номер

код

наименование

Тема выпускной квалификационной работы Повышение эффективности деятельности организации (на примере ООО «Алми»

Утверждена приказом по институту № 150 от 28.02.2017

Руководитель ВКР _____

инициалы, фамилия, должность, ученое звание и место работы

Исходные данные для ВКР _____

Перечень разделов ВКР _____

Перечень иллюстративного материала (слайдов) _____

Руководитель ВКР _____

подпись

инициалы и фамилия

Задание принял к исполнению _____

Р. М. Полешко

подпись, инициалы и фамилия студента

« 28 » 02 2017 г.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	6
1 Теоретическая часть. Теоретические основы эффективности деятельности организации.....	10
1.1 Сущность и значение эффективности деятельности организации	10
1.2 Показатели оценки эффективности деятельности организации....	17
1.3 Пути повышения эффективности деятельности организации.....	30
2 Аналитическая часть. Анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «АЛМИ».....	34
2.1 Характеристика организации.....	34
2.2 Анализ финансовой деятельности.....	36
2.3 Анализ хозяйственной деятельности.....	55
2.4 Заключительная оценка эффективности деятельности.....	58
3 Проектная часть. Разработка мероприятия по повышению эффективности деятельности ООО «АЛМИ».....	60
3.1 Обоснование мероприятия	60
3.2 Расчет основных показателей предложенного мероприятия.....	63
3.3 Эффективность мероприятий	69
Заключение	73
Список использованных источников	75
Приложение А-В.....	79

ВВЕДЕНИЕ

На сегодняшний день в нашем государстве действует рыночная экономика, а это означает что на рынке много различных организаций. Между организациями существует конкуренция. Именно по этому организации вынуждены повышать эффективность своей работы. Повышение эффективности позволяет повысить конкурентно - способность организаций. В свою очередь повышение конкурентно – способность повышает прибыль и укрепляет позиции организации на рынке.

Именно по этому, важно грамотное определение сферы деятельности. Определение сферы деятельности зависит от ряда основных факторов таких как: профессиональные навыки предпринимателя, загруженность рынка сбыта товара или услуги и необходимость населения в данном товаре или услуги.

Так же важную роль играет эффективное управление организацией. Зачастую, именно этот фактор влияет на безуспешную деятельность предприятия. В такой ситуации руководителю необходимо пересмотреть организацию деятельности своего предприятия. Повышение эффективности можно добиться различными способами: перераспределение обязанности исходя из профессиональных навыков рабочих, увеличение или сокращение штата рабочих, привлечение наиболее квалифицированных специалистов либо обучение своего персонала.

Для обеспечения эффективности производства, необходимо исправное и отвечающие всем нормам и стандартам оборудование. Не редко встречается, что экономия на оборудовании влечет за собой снижение эффективности производства.

Исследование в области повышение деятельности организации можно назвать постоянно актуальным. Их необходимость возникает каждый раз при смене экономической ситуации или при появлении более конкурентно - способных организаций.

В действительности развитие экономической среды и управленческих

технологий происходит непрерывно и постепенно, хотя время от времени они претерпевают весьма значительные, революционные изменения.

Все это влияет на значимость проведения исследований, а также определяет цели и задачи выпускной квалификационной работы.

Целью данной работы является выявление путей повышения эффективности деятельности организации.

При изучении теоретических основ выпускной квалификационной работы, анализе позитивных и негативных сторон деятельности исследуемого предприятия, предполагается разработать мероприятия и рекомендации по совершенствованию или направлению деятельности организации.

Также выделим задачи исследования:

1. Описать эффективность, как экономическую категорию.
2. Обобщить классификацию факторов, влияющих на повышение эффективности деятельности предприятия.
3. Проанализировать пути повышения эффективности организации
4. Определить основные проблемы обеспечения эффективной деятельности организации.
5. Дать рекомендации по совершенствованию эффективности деятельности организации.
6. Оценить эффективность предложенных мероприятий.

В данной выпускной квалификационной работе объектом рассмотрения является деятельность организации ООО «АЛМИ» в городе Сорске.

Предмет выпускной квалификационной работы является деятельность организации в целом.

Информационная база для исследования:

Структура выпускной квалификационной работы: квалификационная работа состоит из введения, трех частей, заключения и приложений.

ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

1.1 Сущность и значение эффективности деятельности организации

Эффективность деятельности относится к числу ключевых категорий рыночной экономики, которая непосредственно связана с достижением цели развития как каждого предприятия в отдельности, так и общества в целом. В смысловом отношении эффективность связывается, во-первых, с результативностью работы или действия, во-вторых, с экономичностью, то есть минимальным объемом затрат для выполнения данной работы или действия. Но, ни одно, ни второе понятие не может всесторонне охарактеризовать эффективность, так как при минимальных затратах могут быть достигнуты не самые лучшие результаты. Поэтому под эффективностью в общем виде понимается результативность производственно-хозяйственной деятельности предприятия, которая определяется путем сопоставления полученных результатов и затрат, расходуемых на достижение этих результатов [17, с. 59].

Понятия «экономического эффекта» и «экономической эффективности» относятся к числу наиболее важных аспектов при изложении основных вопросов экономики предприятия. Как правило, употребляя слова «эффект» и «эффективность», мы отождествляем их, соответственно, с понятиями «результат» и «результативность». Экономический эффект и эффективность как показатели успешности деятельности предприятия тесно связаны между собой [11, с. 146].

Как отмечалось выше, экономическая эффективность предприятия – результативность производственной деятельности, соотношение между результатами хозяйственной деятельности и затратами живого и

овещественного труда, ресурсами, выражающими достигнутый уровень производительных сил и степень их использования [11, с. 148].

Экономический эффект предполагает какой-либо полезный результат, выраженный в стоимостной оценке. Обычно в качестве полезного результата выступают прибыль или экономия затрат и ресурсов [22, с. 34]. Экономический эффект, полученный на предприятии, величина абсолютная, зависящая от масштабов производства продукции и экономии затрат.

Экономическая эффективность зависит от экономического эффекта, а также от затрат и ресурсов, которые вызвали данный эффект.

В рыночной практике хозяйствования встречаются самые разные формы проявления экономической эффективности. Экономические и технические аспекты эффективности характеризуют развитие основных факторов производства и результативность их использования [17, с. 178]. Социальная эффективность отражает решение конкретных социальных задач (улучшение условий труда, охрану окружающей среды и т.д.). Однако все эти виды эффективности в конечном итоге должны способствовать росту рентабельности предприятия [16, с. 205].

Для расчета показателей экономической эффективности целесообразно классифицировать результаты и затраты. Под результатами в экономике понимается итог использования или применения ресурсов. В состав ресурсов предприятия включаются основные производственные фонды, оборотные средства, персонал и др., которые необходимы для обеспечения нормального протекания процесса производства. Показатели результата классифицируют на две группы:

– качественные – характеризуют конечный результат, который проявляется в повышении качества жизни граждан, характеризуют уровень материального благосостояния работников, обеспеченность жильем, национальный доход на душу населения и др.;

– количественные (объемные) – характеризуют внутренний валовой продукт, национальный доход, прибыль, товарную и реализованную

продукцию.

Затраты – это потребленная в процессе изготовления и реализации продукции (работ, услуг) часть ресурсов, которая образует себестоимость продукции (работ, услуг). В качестве затрат могут выступать начисленная и включенная в себестоимость продукции амортизация, заработная плата, стоимость материально-технических ресурсов, израсходованных в процессе изготовления и реализации продукции (работ, услуг) и т. д. [7, с. 667].

Затраты можно подразделить на единовременные и текущие затраты.

Единовременные затраты – это авансируемые предприятием средства на реализацию мероприятия, по которому рассчитывается эффективность. Они реализуются единовременно, разово, до начала ввода в эксплуатацию. Единовременные затраты подразделяются на предпроизводственные затраты и капитальные вложения. Предпроизводственные затраты – средства, предназначенные для проведения комплекса научно-исследовательских и проектно-конструкторских работ, связанных с разработкой мероприятия. Капитальные вложения – создание технической базы проекта (затраты на приобретение оборудования, строительно-монтажные работы и т. п.) [7, с. 668].

Текущие затраты представляют собой величину затрат живого труда и потребляемых в течение года средств производства. Они производятся постоянно в течение года, характеризуют издержки производства и включают расходы на заработную плату, сырье, топливо, энергию и вспомогательные материалы, амортизацию основных фондов. Структура и величина текущих затрат совпадает со структурой и величиной себестоимости продукции (работ, услуг) [7, с. 668].

Экономическая эффективность деятельности предприятия отражает степень использования ресурсов и отдачу затрат, которая определяется соотношением между достигнутыми результатами и используемыми на предприятии ресурсами или осуществленными затратами. Поэтому экономическую эффективность деятельности предприятия можно определить как соотношение результата к затратам ресурсов или соотношение результата к

ресурсам. Допускаются так же обратные соотношения, то есть отношение затрат к результату [8, с. 247].

Сводный показатель эффективности исчисляется по формуле 1.1:

$$\mathcal{E} = \frac{P}{Z}, \quad (1.1)$$

где P – полученный результат (эффект) от производства за отчетный период (объем произведенной или реализованной продукции (работ, услуг), объем прибыли);

Z – текущие затраты, связанные с получением результата (эффекта) за тот же период (полная себестоимость произведенной продукции (работ, услуг) [12, с. 215].

Эффективность различных видов хозяйственной деятельности определяется в целях решения двух планово-экономических задач. Первая задача состоит в том, чтобы выявить и оценить уровень использования отдельных видов затрат и ресурсов, а так же экономической эффективности деятельности предприятия на различных его уровнях. Вторая задача состоит в экономическом обосновании и отборе наилучших (оптимальных) производственно хозяйственных решений (внедрение новой техники, технологии и организации производства, труда и управления и т.д.).

Различают общую и сравнительную (относительную) экономическую эффективность деятельности предприятия.

Общая экономическая эффективность применяется для анализа и оценки общеэкономических результатов, эффективности производства на различных уровнях экономики за определенный период и в динамике. Она характеризует величину экономического эффекта в сопоставлении с затратами и ресурсами. Ее определение базируется на расчете обобщающих и дифференцированных показателей, отражающих уровень эффективности затрат и ресурсов.

Сравнительная (относительная) экономическая эффективность деятельности предприятия рассчитывается путем сопоставления технико-экономических показателей по двум или более вариантам решения какой-либо производственно-хозяйственной задачи и служит для выбора наиболее предпочтительного варианта, определения его технико-экономических преимуществ и прогрессивности по сравнению с другими возможными вариантами [15, с. 322].

Важнейшей проблемой при оценке экономической эффективности является измерение результата (эффекта). Это, во-первых, предполагает определение областей проявления эффекта в производственно-хозяйственной деятельности, а во-вторых, нахождение методов количественной оценки этого эффекта.

Сферами образования экономии в процессе функционирования предприятия могут быть сфера производства и сфера управления. Определяющей сферой является непосредственное производство, в котором эффект создается за счет рационального использования производственных ресурсов. В сфере управления эффект формируется как за счет производственных ресурсов, так и за счет рационального использования финансовых ресурсов (доход от выпуска и приобретения ценных бумаг). Процесс оценки результата является более сложным и распадается на две составляющие: нахождения области проявления эффекта и количественная оценка эффекта. При оценке эффекта выделяют три группы показателей: объемные, конечные и социальные результаты.

Объемные показатели экономического эффекта являются исходными и включают в себя натуральные и стоимостные показатели объема производства продукции (работ, услуг): объем производства продукции в натуральном и стоимостном измерении; объем строительно-монтажных работ; объем грузооборота и т. д.

Конечные показатели эффекта отражают конечные показатели производственно-хозяйственной деятельности на различных уровнях иерархии

предприятия, степень удовлетворения потребностей рынка, качественную структуру производства и т. п. К ним можно отнести доход, прибыль, добавленную стоимость, экономию от снижения себестоимости, накопленную амортизацию и т. п. Конечные экономические результаты учитывают при расчете обобщающих (интегральных) показателей эффективности.

Социальные результаты выражают соответствие результатов производственно-хозяйственной деятельности предприятия целям развития общества, региона, трудового коллектива и работника. Сюда входят: уровень оплаты труда, величина прожиточного минимума, уровень социальной защищенности работников предприятия, условия труда т.д. [17, с.670].

Количественная оценка эффекта производится на основе двух подходов. Суть первого состоит в оценке экономии за счет факторов, которые поддаются точному учету, например, расход ресурсов, изменение цен и объемов производства (реализации) продукции. Метод основан на пофакторной оценке влияния нововведения на конечные результаты производственно-хозяйственной деятельности предприятия (объем продаж и прибыль).

Второй подход характерен для нововведений, в которых эти сферы не совпадают. Например, затраты осуществляются в сфере управления, а эффект проявляется в производстве. Так, из фактического прироста прибыли, полученного предприятием за отчетный период, вычитается сумма прибыли, достигнутая за счет поддающихся точному учету факторов. Остаток прибыли относится на инновацию, на которой определяется экономическая эффективность.

Иногда эффект определяется на основе экономико-математических моделей, связывающих факторы и источники эффективности. Под источниками эффекта понимаются ресурсы, которые формируют результат, а под факторами – механизмы, активизирующие эти источники. Так, увеличение объемов выпускаемой продукции может быть обеспечено за счет следующих факторов экономической эффективности: улучшение использования производственной мощности путем оптимизации загрузки оборудования и технологических

режимов, улучшение организации обслуживания оборудования. Источниками эффективности при этом могут быть: сокращение простоев оборудования по организационным причинам, сокращение непроизводительной работы, экономия на постоянных издержках.

Объективная необходимость повышения экономической эффективности деятельности предприятия диктуется усилением степени относительной ограниченности производственных ресурсов: трудовых, материальных, природных, финансовых. Экономическая эффективность деятельности предприятия определяется для принятия различного рода управленческих решений, в частности:

- для оценки уровня использования отдельных видов затрат (ресурсов) с целью получения экономического результата производства (в рамках страны, региона, отрасли, предприятия);

- для экономического обоснования лучших вариантов производственных решений в области управления процессами активизации инновационной, инвестиционной деятельности, внедрения новой техники, технологии, совершенствования организации производства и труда.

Таким образом, повышение экономической эффективности деятельности предприятия оказывает многостороннее, комплексное влияние на экономику предприятия, что обеспечивает его доходность и устойчивый экономический рост [12, с. 212].

1.2 Показатели оценки эффективности деятельности организации

Эффективность как экономическая категория характеризуется обширным перечнем показателей. Если в виде эффекта функционирования предприятия рассматривать объем производства или реализации продукции или конечный финансовый результат, можно сформировать различные группы показателей производственной и финансовой эффективности [19, с. 178].

Структура критериев эффективности и их смысловая нагрузка в условиях рыночной экономики изменилась. Так как основной целью функционирования предприятий является получение прибыли, то и критериями эффективности деятельности признано считать максимизацию прибыли на единицу затрат (ресурсов) при высоком уровне качества труда и обеспечении конкурентоспособности продукции [22, с. 178].

Соответственно, чтобы оценить эффективность функционирования деятельности предприятия за основу расчетов необходимо взять прибыль, получить которую ставят целью все коммерческие предприятия в современных рыночных условиях.

В более общем плане, как показатель экономической эффективность любого предприятия можно охарактеризовать соотношение результата и затрат [17, с. 52].

Все показатели экономической эффективности предприятия рассчитываются по модели, представленной формулами 1.2 и 1.3: [15, с. 6].

$$\text{Экономическая эффективность} = \text{Результат} / \text{Затраты} \quad (1.2)$$

$$\text{Экономическая эффективность} = \text{Затраты} / \text{Результат} \quad (1.3)$$

Если расчеты ведутся по первой формуле, отражающей соотношение результатов (выручка от реализации, прибыль от продаж, чистая прибыль и др.) и затрат (по видам ресурсов и в целом), полученные показатели должны стремиться к максимальным значениям. Если основа расчетов вторая формула, то ситуация обратная, значения данных показателей необходимо минимизировать.

Применение системы показателей экономической эффективности на практике предусматривает:

– стремление предприятий развиваться по интенсивному пути, то есть за счет развития качественного уровня производственного процесса, а также учета его в динамике;

– выявление внутрихозяйственных резервов развития хозяйственной деятельности предприятий, основой для которых является внедрения достижений научно-технического прогресса, современных технологий и улучшения организации производства [27, с. 82];

– создание целого комплекса мер и мероприятий повышения эффективности деятельности.

Показатели эффективности деятельности предприятия могут быть как абсолютные, так и относительные [27, с. 83]. Основным абсолютным показателем, как отмечалось нами выше, является прибыль.

В научной статье о разработке мероприятий по повышению эффективности деятельности предприятия М.А. Санович рассматривает прибыль, как показатель, включающий в себя все моменты от организации деятельности до завершения производственного цикла и учета прочих видов деятельности. Рассмотренная в данном ракурсе прибыль показывает, каков уровень использования оборотных и основных средств, трудовых ресурсов, технический уровень производства и конкурентоспособность продукции, которую производит предприятие. Стремление к получению прибыли не должно ограничиваться только фактом совершения сделки, а должно включать расчет объема прибыли, необходимого для дальнейшего развития производства, устойчивого финансового положения, а также закрепления позиций на рынках сбыта.

Для этого нужно определить все возможные источники получения прибыли на предприятии [13, с. 113]:

– монопольное положение любого предприятия на рынке той или иной продукции и (или) уникальность выпускаемой продукции;

– инновационная деятельность любого предприятия, которая обеспечивает обновление выпускаемой им продукции, поддержание

высочайшего уровня ее конкурентоспособности;

– правильная политика маркетинга, которая обеспечивает формирование производственной программы предприятия и устанавливает цены на продукцию, исходя из меняющейся рыночной конъюнктуры;

– оптимальное использование трудовых, материальных, трудовых, финансовых и информационных ресурсов предприятия, обеспечивающее снижение себестоимости продукции и возможность роста объема производства.

Существует несколько видов прибыли организации, находящие отражение в основной из форм годовой отчетности предприятия – «Отчет о финансовых результатах» (форма 2) [24, с. 211].

Валовая прибыль – это сумма убытка или прибыли предприятия от реализации всех видов продукции предприятия (оказанных услуг, выполненных работ), без учета управленческих и коммерческих (на реализацию) расходов. Валовая прибыль является абсолютным показателем эффективности производства, а также применяется при расчете относительных показателей [14, с. 23].

Прибыль (убыток) от реализации продукции равна выручке от реализации (без НДС и акцизов, а так же косвенных налогов и сборов) минус полная себестоимость продукции, то есть затраты на производство и реализацию [13, с. 109].

Прибыль до налогообложения (или балансовая, бухгалтерская прибыль) – отражается в отчете о финансовых результатах и является финансовым результатом по всем видам деятельности (основной, инвестиционной, финансовой) предприятия. Рассчитывается путем учета всех хозяйственных операций и движениям по счетам.

Бухгалтерская прибыль является показателем эффективности всей хозяйственной деятельности предприятия [13, с. 109].

Налогооблагаемая прибыль – рассчитывается при налоговом учете в рамках действующего законодательства, является основанием для определения налогооблагаемой базы.

В заключении определяется чистая прибыль (убыток) за отчетный период (или прибыль к распределению) – это та часть прибыли, которая остается у предприятия после уплаты всех налогов и обязательств и используется на нужды предприятия (развитие производства, социальные нужды и т. д.).

Это не является исчерпывающим перечнем видов прибыли предприятия, а лишь отражает основные из них, применяемых при формировании основных форм годовой отчетности предприятия.

Анализ финансовых результатов деятельности предприятия очень важен на всех этапах планирования деятельности, для этого используются разные подходы и степень детализации.

Виды прибыли, как отмечалось выше – это абсолютные показатели эффективности деятельности предприятия. Однако для ряда внутренних и внешних пользователей эти абсолютные величины важны [10, с.74]. К примеру, руководству предприятия данный анализ поможет выявить перспективы дальнейшего развития предприятия, поскольку важнейшим источником финансирования в этих целях является прибыль.

Абсолютная величина прибыли в дальнейшем становится основой расчета относительных показателей: рентабельность продаж; рентабельность активов; рентабельность основного капитала; рентабельность собственного капитала; средняя норма рентабельности.

Рентабельность продаж («profit margin») определяется по формуле 1.4 [18, с. 45].

$$P_{\text{пр}} = \Pi_{\text{отч}} / V_{\text{отч}} * 100\%, \quad (1.4)$$

где $\Pi_{\text{отч}}$ – прибыль за отчетный период (год);

$V_{\text{отч}}$ – объем продаж за отчетный период (год).

В данном показателе в числителе могут участвовать такие виды прибыли как валовая или чистая прибыль. Если рентабельность продаж получилась 10%,

это свидетельствует о том, что на 1 рубль реализованной продукции приходится 10 коп. прибыли.

Повышение коэффициента означает или рост цен при неизменных издержках производства, или снижение издержек производства при сохранении прежних цен [13, с. 99]. Снижение показателя рентабельности связано со спадом цен, при постоянной сумме издержек или росте полной себестоимости продукции при постоянных ценах. Уменьшение показателя при учете прочих условий свидетельствует также о спаде спроса на продукцию предприятия.

Рентабельность активов («total assets return») определяется по формуле 1.5 [18, с. 45].

$$P_{\text{акт}} = \Pi_{\text{отч}} / A_{\text{отч}} * 100\%, \quad (1.5)$$

где $P_{\text{акт}}$ – рентабельность активов;

$\Pi_{\text{отч}}$ – прибыль (чистая) за отчетный период;

$A_{\text{отч}}$ – активы (итог баланса) на конец отчетного периода.

Рентабельность активов отражает эффективность использования вложенного в имущество фирмы капитала – основного и оборотного. Полученное значение, например, 12% говорит, что на 1 руб. имущества предприятия приходится 12 коп. прибыли. Снижение уровня рентабельности активов у конкурентов, говорит о низком спросе на их продукцию или же о перевложении капитала в активы.

Рентабельность основного капитала («fixed assets return») определяется по формуле 1.6 [20, с. 49].

$$P_{\text{осн.к}} = \Pi_{\text{отч}} / O_{\text{к}} * 100\%, \quad (1.6)$$

где $P_{\text{осн.к}}$ – рентабельность основного капитала;

$\Pi_{\text{отч}}$ – прибыль (чистая) за отчетный период;

$O_{\text{к}}$ – основной капитал за вычетом амортизации на конец отчетного периода.

Данный показатель свидетельствует об эффективности использования основных средств предприятия. Если предыдущий показатель в динамике показывает рост, а рентабельность основных средств снижается, то возможно растет оборотный капитал предприятия, происходит затоваривание продукции (темпы роста производства меньше темпов роста объемов реализации), увеличивается дебиторская задолженность (покупатели и заказчики все больше продукции приобретают с отсрочкой платежа), появляются свободные денежные средства на счетах. Для этого необходимо проводить структурный анализ оборотных активов.

Рентабельность собственного капитала («return on equity») свидетельствует об эффективности использования той части капитала, которая инвестирована в фирму за счет собственных источников финансирования, и рассчитывается по формуле 1.7 [21, с. 18].

$$P_{\text{с.к}} = \Pi_{\text{отч}} / O_{\text{к}} * 100\%, \quad (1.7)$$

где $P_{\text{с.к}}$ – рентабельность собственного капитала;

$\Pi_{\text{отч}}$ – прибыль (чистая) за отчетный период;

$S_{\text{к}}$ – собственный капитал (балансовая стоимость) на конец отчетного периода.

Уровень котировки акций фирмы на биржах зависит от изменения этого показателя.

Показатель средней нормы рентабельности фирмы («rate of return») за определенный период времени рассчитывается по формуле 1.8 [20, с. 47].

$$P_{cp} = ((\Pi_1 + \Pi_2 + \Pi_3 \dots)/N)/((A_1 + A_2 + A_3 \dots)/N)*100\%, \quad (1.8)$$

где P_{cp} – средняя норма рентабельности;

Π_i – прибыль (чистая) за соответствующий год рассматриваемого периода;

A_i – балансовая стоимость активов за вычетом амортизации на конец каждого рассматриваемого периода;

N – число лет.

Эти показатели дополняет отношение объема продаж к оборотному капиталу («sales to current assets ratio»), называемое также коэффициентом оборачиваемости оборотных активов [38, с. 65]. Данный коэффициент отражает количество оборотов, совершенных капиталом за отчетный год. Он должен стремиться к максимуму, тем самым отражая степень активности предприятия и количество необходимых средств для осуществления текущей деятельности. Кроме того на базе данного показателя можно рассчитать длительность одного оборота.

Коэффициент оборачиваемости материально-производственных запасов показывает число оборотов этих запасов в течение года [55, с. 146]. Спад значений данного показателя в динамике в разрезе структуры материально-производственных запасов может свидетельствовать о неправильной политике складского хозяйства, в результате которой закупается больше сырья, чем

необходимо для производства продукции, в результате чего предприятие несет дополнительные затраты на хранение. Рост объемов готовой продукции, свидетельствует о том, что у предприятия слабая сбытовая политика, в результате чего и происходит затоваривание. Для этого более подробно проводится структурный и факторный виды анализа материально-производственных запасов.

Необходимо постоянно работать в направлении снижения затрат на производство и реализацию продукции. В результате плановых мероприятий в этом направлении возможно сокращение их сумм в объемах реализованной продукции, а значит и обеспечение роста прибыли в абсолютном выражении и положительной динамики относительных показателей эффективности деятельности предприятия (рентабельности).

Производительность труда, или соотношение объема реализованной продукции со среднесписочной численностью сотрудников показывает уровень организации труда на предприятии [17, с. 78]. Первоочередная задача любого предприятия – рост данного показателя в динамике, при этом акцент делается на рост объемов продаж не за счет роста численности персонала, а именно за счет производительности. Сравнение данного показателя возможно по элементам организационной структуры предприятия, а также при проведении межхозяйственного анализа.

Как отмечалось выше, сущность повышения экономической эффективности производства состоит в увеличении экономических результатов на каждую единицу затрат в процессе использования имеющихся ресурсов [8, с. 134].

Данные результаты руководитель предприятия может увидеть и проанализировать согласно системе экономических показателей эффективности деятельности предприятия, которые представлены в таблице 1.1.

Таблица 1.1 – Система показателей экономической эффективности

Группа показателей эффективности	Показатели	Формула расчета
1	2	3
1 Обобщающие показатели	1.1 Темпы роста производства продукции	$Тр = ВП_{отч}/ВП_{баз}$
	1.2 Производство продукции на 1 руб. Затрат	$ВП/С$
	1.1 Относительная экономия 1.3.1 основных производственных фондов	$\Delta = ОПФ_{отч}-ОПФ_{баз}$
	1.3.2 нормируемых оборотных средств	$\Delta = Об.ср.отч-Об.ср.баз$
	1.3.3 материальных затрат (без амортизации)	$\Delta = МЗ_{отч}-МЗ_{баз}$
	1.3.4 фонда оплаты труда	$\Delta = \Phi_{опл.отч}-\Phi_{опл.баз}$
	1.4 Рентабельность предприятия	$Рп = Б/ (\text{среднее ОПФ} + \text{среднее ОА})$
	1.5 Снижение затрат на 1 руб. товарной Продукции	$\Delta = (С/ТП)_{отч} - (С/ТП)_{баз}$
2 Показатели эффективности использования труда	2.1 Темпы роста производительности труда	$Тр = Пр_{отч}/Пр_{баз}$
	2.2 Доля прироста продукции в результате повышения производительности труда	$ВП = Ч*Пр$ $\Delta(Пр) = Ч_{отч} \cdot Пр_{отч} - Ч_{отч} \cdot Пр_{баз}$ $\Delta(Пр)/ \Delta ВП$
	2.3 Экономия живого труда годового количества работников (по сравнению с условиями базисного года)	$\Delta = Пр_{отч}-Пр_{баз}$
	2.4 Отношение прироста заработной платы к приросту производительности труда	$Пр\ зп/Пр\ пр$
3 Показатели эффективности использования основных фондов	3.1 Фондоотдача	$\Phi О = В/ОПФ_{ср}$
	3.2 Фондоемкость	$\Phi Е = ОПФ_{ср}/В$
	3.3 Фондовооруженность	$\Phi У = ОПФ_{ср}/Ч$

Продолжение таблицы 1.1

1	2	3
4 Показатели эффективности использования оборотных средств	4.1 Материалоотдача	$MO = B/Об_{ср.}$
	4.2 Материалоемкость	$ME = Об_{ср.}/B$
	4.3 Производство товарной продукции на 1 руб. среднегодовой стоимости нормируемых оборотных средств	ТП / Обср.норм.
	4.4 Оборачиваемость мобильных средств	$Коб = B/Мобср-ва$
	4.5 Оборачиваемость материальных оборотных средств	$Коб = B/МОС$
	4.6 Оборачиваемость дебиторской Задолженности	$Коб = B/ДЗ$
	4.7 Период погашения дебиторской Задолженности	$T = 360/Коб.$
	4.8 Материальные затраты (без амортизации) на 1 руб. товарной продукции	МЗ/ТП
	4.9 Расход важнейших видов материальных ресурсов в натуральном выражении на 1 руб. товарной продукции	МР по видам/ТП
5 Показатели эффективности новой техники	5.1 Рост производительности труда	$Tr = Пр_{отч}/Пр_{баз}$
	5.2. Снижение себестоимости продукции	$\Delta = C_{отч}-C_{баз}$
	5.3 Относительная экономия материальных Ресурсов	$\Delta = МЗ_{отч}-МЗ_{баз}$
	5.4 Экономический эффект в результате внедрения новой техники	$\mathcal{E} = \mathcal{E}_{после}-\mathcal{E}_{до}$
6 Показатели эффективности капитальных вложений	6.1 Удельные капитальные вложения: 6.1.1 на единицу производственной мощности (по важнейшим видам продукции)	$Уд\ к.в. = Кап.вл./ОПФ$

Окончание таблицы 1.1

1	2	3
	6.1.2 на 1 руб. прироста продукции	$Уд\ к.в. = Кап.вл./ \Delta ВП$
	6.2 Срок окупаемости капитальных вложений	$T = Кап.вл./Прибыль$

Анализируя данные показатели, представленные в таблице 1.1, можно охарактеризовать экономическую эффективность деятельности предприятия. Когда данный анализ будет проведен, руководству предприятия будет понятно каким образом и с помощью каких механизмов можно повысить эффективность деятельности предприятия.

Повышение показателей эффективности деятельности предприятия в значительной степени также зависит от оптимального выбора сырья и материалов для производства собственной продукции. Однако, не стоит забывать и про человеческий фактор, который является ведущим ресурсом с точки зрения повышения эффективности деятельности компании.

Таким образом, показатели эффективности деятельности предприятия позволяют оценить организацию и программу реализации деятельности предприятия, как в абсолютном, так и относительном выражении. А также произвести сравнение во времени и с другими хозяйствующими субъектами с целью выявления резервов повышения эффективности деятельности предприятия.

1.3 Пути повышения эффективности деятельности организации

Методологический ключ к определению путей повышения экономической эффективности деятельности предприятия – это обеспечение роста результата или снижения затрат, или одновременно – и роста результата, и снижения затрат, что в конечном счете должно приводить к увеличению

полезных результатов на единицу совокупности затраченных ресурсов. Поэтому разработка мероприятий по повышению экономической эффективности связана с необходимостью:

- получить больший результат при неизменных затратах ресурсов;
- получить тот же результат при уменьшении затрат ресурсов;
- достичь более высокого темпа роста результата по сравнению с темпом роста ресурсных затрат;
- обеспечить рост результата при одновременном снижении затрат.

Таким образом, существует два пути повышения экономической эффективности производства:

- обеспечение роста конечного результата производства – прибыли, объемов производства и реализации продукции при тех же затратах и соблюдении требований к качеству продукции (работ, услуг);
- обеспечение снижения затрат ресурсов на единицу результата при повышении качества продукции (работ, услуг) [12, с. 222].

Реализация путей повышения экономической эффективности деятельности предприятия связана с экономией трудовых, материальных и финансовых ресурсов. Экономия же ресурсов, повышение экономической эффективности их использования определяются следующими группами факторов:

- научно-техническими факторами: научно-технический прогресс, автоматизация, роботизация, применение ресурсосберегающих и высоких технологий, реструктуризация и т. д.;
- организационно-экономическими факторами: современная отраслевая структура экономики, организованная на основе приоритетного развития наукоемких, импортозамещающих, экспортно-ориентированных отраслей и производств; эффективная специализация и кооперирование сил, система совершенствования организации производства, труда и управления производственно-хозяйственной деятельностью, научно обоснованное

планирование и экономическое стимулирование экономии затрат;

– социально-психологическими факторами: образовательный и профессиональный уровень кадров, формирование определенного стиля экономического мышления, морально-психологический климат в трудовых коллективах, гуманизация производства;

– внешнеэкономическими факторами: уровень развития международного разделения и кооперации труда, взаимовыгодное сотрудничество стран, развитие внешней торговли и повышение ее эффективности;

– финансовыми факторами: улучшение структуры и экономическое обоснование наилучших вариантов финансирования инноваций и инвестиций, совершенствование налоговой, кредитной, ценовой, структурной политики государства [12, с. 223-225].

В зависимости от уровня проявления факторов основные пути повышения экономической эффективности подразделяются на народнохозяйственные, отраслевые и внутрипроизводственные.

К народнохозяйственным путям относятся: разгосударствление, приватизация и реструктуризация предприятия, структурная перестройка национальной экономики по формам собственности, отраслям производства, размерам предприятия, формам общественной организации, создание благоприятного инновационного и инвестиционного климата, формирование рациональной налоговой, бюджетно-кредитной, амортизационной, ценовой и социальной политики.

Отраслевые пути повышения эффективности включают: развитие научных прикладных исследований, имеющих отраслевое значение; разработку и внедрение в производство инноваций; совершенствование управления производством в отрасли, повышение уровня отраслевой специализации и кооперирования, унификации и стандартизации.

Внутрипроизводственные пути охватывают мероприятия, которые реализуются внутри самого предприятия. Пути повышения эффективности производства отражаются в плане экономического и социального развития

предприятия и включают внедрение инноваций, улучшение качества продукции (работ, услуг), механизацию и автоматизацию производственных процессов, модернизацию и замену устаревшего оборудования, улучшение использования основных производственных фондов, сырья, материалов, топлива, энергии и др. [12, с. 225-226].

Все многообразие организационно-технических мероприятий, направленных на повышение экономической эффективности, может быть дифференцировано в соответствии с их целевой направленностью на три группы:

1. Увеличение объемов производства и реализации продукции на основе повышения степени использования имеющегося оборудования по времени, роста интенсивной загрузки этого оборудования, увеличения производственной мощности.

2. Совершенствование действующих технологий, направленных на повышение степени использования исходного сырья, рост качества выпускаемой продукции, сокращение объемов загрязнения окружающей среды.

3. Рациональное использование отходов производства на основе реализация отходов на сторону для их применения на других предприятиях, организация производства продукции из отходов по месту их образования.

Народнохозяйственные, отраслевые и внутрипроизводственные пути повышения эффективности производства тесным образом связаны. Наибольший социально-экономический эффект достигается в том случае, если преобразования внутри предприятия соответствуют мерам его адаптации к изменениям внешней среды [12, с. 226]

АНАЛИТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ 2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «АЛМИ»

2.1 Характеристика организации

Объектом исследования в дипломной работе является ООО «АЛМИ» основным видом деятельности является производство санитарно-технических работ, монтаж отопительных систем и систем кондиционирования воздуха, монтаж водопроводных систем, включая их реконструкцию, обслуживание и ремонт.

Полное фирменное наименование предприятия: Общество с ограниченной ответственностью «АЛМИ».

Сокращенное наименование: ООО «АЛМИ»

Организационно-правовая форма – Общество с ограниченной ответственностью, действующая на основании устава.

Место нахождения предприятия, его почтовый адрес: 655111, Россия, Республика Хакасия, г. Сорск, ул. 50 Лет Октября, 54.

ООО «АЛМИ» представляет собой фирму, занимающуюся ремонтом и обслуживанием инженерных систем объектов по государственным контрактам.

Так же предприятие занимается оказанием транспортных услуг для юридических и физических лиц, производством мелко-строительных работ и благоустройством городских улиц.

Главными конкурентами предприятия являются два крупных муниципальных унитарных предприятия города, а также не сколько индивидуальных предпринимателей.

На предприятии постоянно проводится работа по поиску новых объектов работы, путем договорных отношений с более приемлемыми условиями производства работ, нежели у конкурентов. Так же проводится оптимизация

работы персонала, для достижения наиболее эффективного выполнения трудовых обязательств.

На предприятии работает персонал общей численностью 6 человек. Структуру управления ООО «АЛМИ» представим на рисунке 1.1.

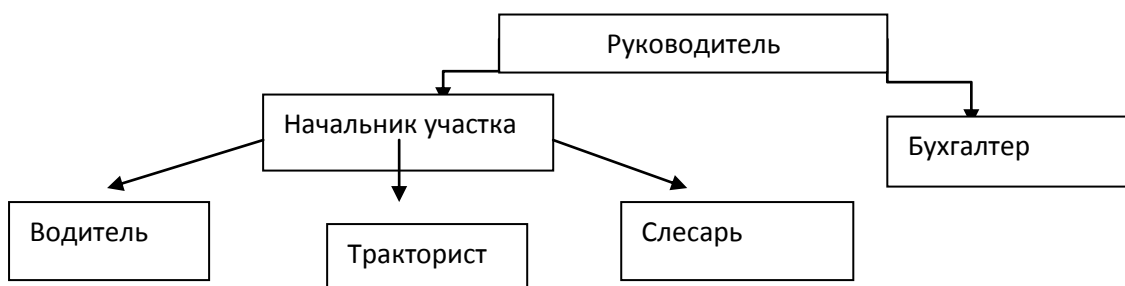


Рисунок 2.1 – Организационная структура ООО «АЛМИ»

На предприятии ООО «АЛМИ» руководителем является единственный учредитель фирмы Полешко А.И. Руководитель пользуется правом распоряжения имуществом и средствами предприятия в пределах установленных уставом предприятия, заключает договора, выдает доверенности, открывает в банках счета, утверждает штатное расписание, издает приказы и дает указания, решает другие вопросы.

Бухгалтер занимается начислением и выдачей заработной платы работникам, начислением и отчислением налоговых выплат, начислением амортизационных отчислений, заполнением и предоставлением в соответствующие органы бухгалтерских отчетов и документации строгой отчетности, составление бухгалтерского баланса, проведение инвентаризации и т.д.

Начальник участка занимается непосредственно организационно – производственными вопросами, руководит производством, составляет план закупок материала.

Прибыль от деятельности предприятия используется на возмещение материальных затрат, осуществление обязательных платежей и отчислений (налоги, оплата труда работников и пр.). Оставшаяся в распоряжении

предприятия прибыль направляется на развитие и расширения деятельности, приобретение имущества, материальное поощрение работников, и другие цели по усмотрению руководителя.

Фирма ООО «АЛМИ» ориентирована на рост. Предприятие предполагает расширение сферы своего бизнеса . Это предстоит сделать за счет открытия новых направлений, таких как торговля и производства строительных материалов. Внедрение на предприятии новых направлений позволит увеличить штат рабочих мест, улучшить тем самым социальную сферу города, а также увеличению дохода предприятия, что повлечет за собой увеличение заработных плат всех рабочих предприятия.

2.2 Анализ финансовой деятельности

Анализ актива баланса.

Проанализируем основной и оборотный капитал предприятия, которые сформированы за счет активного и пассивного капитала, для этого проведем внешний финансовый анализ и воспользуемся формой отчетности за 2016 год: «Бухгалтерский баланс».

Таблица 2.1– Общий анализ структуры баланса 2016 год

Актив	Сумма, тыс.руб.	%	Пассив	Сумма, тыс.руб.	%
Внеоборотные активы	216	16,1	Собственный капитал	16	1,1
Оборотные активы	1129	83,9	Заемный капитал	1329	98,9
Баланс	1345	100,0	Баланс	1345	100,0

Источник информации: «Бухгалтерский баланс за 2016 год» (форма № 0710001)

Анализ размещенного капитала показал, что предприятие в 2016 году разместило 83,9 % или 1129 тыс. руб., привлеченных в хозяйственную деятельность средств, в оборотные активы (см. таблицу 2.1). Удельный вес

внеоборотных (постоянных) активов в общей стоимости имущества составляет 1,1 % или 16 тыс. руб. в абсолютном выражении.

На 2016 год стоимость имущества (активы) организации составляет 1345 тыс. руб.

Анализ источников капитала (см. табл. 2.1) показал, что предприятие на 1,1 % работает на собственном капитале. Структура заемного капитала при этом представлена в виде кредиторской задолженности. Эти факты характеризуют структуру предприятия как средне статистическое состояние таких фирм на российском рынке.

Оценку масштабов деятельности предприятия проводят по двум критериям: валюте баланса и трудовому критерию. Анализ капитала, вовлеченного в хозяйственную деятельность предприятия, позволяет оценить данное предприятие как предприятие малого бизнеса:

$B < 20\,000$ тыс. руб.;

5551 тыс. руб. $< 20\,000$ тыс. руб.

По трудовому критерию предприятие относится к категории малых, так как в 2016 году численность работников составила 6 человек ($6 \text{ чел.} < 100 \text{ чел.}$).

В 2016 году оборачиваемость активов незначительно снизилась, это подтверждает коэффициент деловой активности ($K_{\text{да}}$), который рассчитывается по формуле 2.1.

$$K_{\text{да}} = V_p \text{ (без НДС)} : B \quad (2.1)$$

где V_p – выручка;

B – валюта баланса.

$$K_{\text{да}2015} = 8090 : 1837 = 4,4$$

$$K_{\text{да}2016} = 5551 : 1345 = 4,13$$

По данным предварительного анализа деятельность предприятия можно признать удовлетворительной, структура активов довольно мобильна, снижение скорости оборачиваемости не сильно отразится на предприятии в виду своего не значительного уменьшения.

Актив баланса содержит сведения о размещении капитала, имеющегося в распоряжении организации, то есть о вложениях в конкретное имущество и материальные ценности, о расходах на реализацию продукции и об остатках свободной денежной наличности. Размещение средств организации имеет очень большое значение в финансовой деятельности и повышении ее эффективности. От того, какие средства вложены в основные и оборотные средства, насколько оптимально их соотношение, во многом зависят результаты производственной и финансовой деятельности.

Анализ структуры и динамики имущества исследуемого предприятия представим в таблице 2.2.

Таблица 2.2 – Показатели структуры и динамики активов

Показатели	2015 год		2016 год		Отклонения	
	Сумма тыс.руб.	% к итогу	Сумма тыс.руб.	% к Итогу	Сумма тыс.руб.	%
1 Всего активов	1837	100,0	1345	100,0	(492)	36,5
в том числе						
1.1 Внеоборотные	242	13,2	216	16,1	(26)	(1,9)
из них:						
Финансовые	-	-	-	-	-	-
1.2 Оборотные	1595	86,8	1129	83,9	(466)	(34,6)
из них:						
материальные	162	8,8	435	32,3	273	20,3
Финансовые	1433	78	694	51,6	(739)	(54,9)

Источник информации: «Бухгалтерский баланс за 2016 год» (форма № 0710001)

В результате проведенного анализа в таблице 2.2, можно сделать следующие выводы: в 2016 году произошло сокращение капитала на 36,5 %, из них сокращение внеоборотного капитала произошло на 1,9%, а оборотного капитала на 34,6% . Но в структуре оборотного капитала произошло увеличение материальных средств на 20,3%, а сокращение финансовых средств произошло на 54,9%.

Стоимость имущества в 2016 году уменьшилась на 492 тыс. руб. или на 36,5% в основном за счет уменьшения стоимости оборотных активов на 466 тыс. руб. или на 34,6%.

Из данных таблицы 2.2 можно отметить, что в динамике сумма внеоборотных активов уменьшилась на 1,9% за счет уменьшения стоимости материальных внеоборотных активов на 26 тыс. руб. Оборотные активы уменьшились на 34,6%, что в денежном выражении составило 466 тыс. руб. Динамика спада оборотных активов наблюдается за счет уменьшения финансовых и других оборотных активах, которыми на конец 2015 года располагало предприятие.

Рассчитаем органическое строение капитала за 2015 и 2016 год по формуле 2.2. ОСК определяется как отношение внеоборотного капитала к оборотному:

$$ОСК = \frac{A_{\text{вн}}}{A_{\text{об}}}; \quad (2.2)$$

$$ОСК_{2015} = \frac{242}{1595} = 0,15;$$

$$ОСК_{2016} = \frac{216}{1129} = 0,19.$$

Показатель ОСК фиксирует, что и в 2015, и в 2016 году активный капитал, вовлеченный в хозяйственный оборот организации, имеет высокую степень подвижности. Наблюдается недостаток внеоборотных средств. За год мобильность капитала более или менее улучшилась.

Более детального анализа требует внеоборотный капитал, представленный основными средствами.

Внеоборотные активы исследуемой организации на 100% состоят из основных средств, которые в свою очередь состоят из оргтехники. Структура и динамика основных средств представлена в таблице 2.3.

Таблица 2.3 – Показатели структуры и динамики основных средств

Показатели	2015 год		2016 год		Отклонения	
	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%
Основные средства всего:	242	100,0	216	100,0	(26)	12,03
в том числе:						
Оргтехника	242	100,0	216,0	100,0	(26)	12,03

Источник информации: «Бухгалтерский баланс за 2016 год» (форма № 0710001), Ведомость учета основных средств

В результате проведенного анализа в таблице 2.3, можно сделать следующие выводы: в активах основной капитал занимает 16,1% (во внеоборотных активах – 100%). Абсолютная величина основных средств в 2016 году составляет 216 тыс. руб. За 2016 год произошли незначительные изменения в наличии и структуре основных средств. Стоимость основных средств уменьшилась на 26 тыс. руб. или на 12,03% за счет амортизации.

За 2016 год произошло уменьшение активной части основных средств на 12,03%, что играет незначительную роль.

Рассчитаем такие финансовые показатели как коэффициент износа, коэффициент годности, коэффициент обновления и выбытия основных средств. Коэффициент износа показывает, какая доля основного капитала уже с амортизирована и косвенно свидетельствует об уровне физической изношенности.

Рассчитаем коэффициент износа за 2015 и 2016 год.

$$K_{износа}^{2015} = \frac{11}{242} \cdot 100\% = 4,5\%$$

$$K_{износа}^{2016} = \frac{37}{216} \cdot 100\% = 17\%$$

Коэффициент годности показывает долю остаточной стоимости основных средств в процентах от первоначальной и свидетельствует о сохранившемся производственном потенциале.

Рассчитаем $K_{годн}$ за 2015 и 2016 год.

$$K_{годн}^{2015} = 100\% - 4,5\% = 95,5\%$$

$$K_{годн}^{2016} = 100\% - 17\% = 83\%$$

Для исследования движения основных средств следует использовать два его параметра – интенсивность и соотношение выбытия и поступления. Движение основных средств характеризует коэффициент обновления.

$$K_{обновл}^{2016} = \frac{26}{216} \cdot 100\% = 12\%$$

Данные о выбытии основных средств отсутствуют, поэтому коэффициент выбытия основных средств не может быть рассчитан.

Все полученные результаты занесем в таблицу 2.4.

Таблица 2.4 – Расчет показателей износа и движения основных средств

Показатели	2015 год		2016 год		Отклонения	
	Всего	в т.ч. актив. Часть	Всего	в т.ч. актив. часть	Всего	актив. Часть
1	2	3	4	5	6	7
Основные средства всего, тыс.руб.	242	242	216	216	26	12
Начисленный износ всего, тыс.руб.	11	11	37	37	26	26
Коэффициент износа, %	4,5	4,5	17	17	12,5	12,5
Коэффициент годности, %	95,5	95,5	83	83	(12,5)	(12,5)
Коэффициент обновления, %	12	12	-	-	(12)	(12)

Источник информации: «Бухгалтерский баланс за 2016 год» (форма № 0710001), Ведомость учета основных средств

По данным таблицы 2.4 видно, что в настоящий момент наблюдается низкая степень физической изношенности основных средств, так как коэффициент износа находится в пределах до 20%. Износ приходится на активную часть основных средств.

Коэффициент годности непосредственно связан с коэффициентом износа, чем выше коэффициент износа, тем ниже коэффициент годности. Последний показывает удельный вес неизношенной части основных средств в общей стоимости основных фондов. Годная часть основных средств составляет в 2016 году 83%.

Коэффициент обновления показывает, какая часть основных средств была обновлена в течение отчетного периода. Показатель коэффициента обновления в 2016 году составил 12%.

Таким образом, в 2016 году основные средства организации имеют невысокий уровень износа. Но и обновляются недостаточно интенсивно, так как коэффициент износа незначительно увеличивается в динамике.

Рассчитаем показатели эффективности управления и использования основных фондов в таблице 2.5.

Таблица 2.5 – Показатели эффективности использования основных фондов

Показатели	Нормативное значение	2015 год	2016 год	Отклонения
Фондоотдача	>1,0-2,0	33,4	25,7	-7,7
Фондоемкость	<0,5-1,0	0,03	0,04	-0,01
Фондорентабельность	>0,5-0,7	0,15	0,03	-0,12

Фондоотдача – это обобщающий показатель, характеризующий уровень эффективности использования производственных фондов организации. Как видно из таблицы 2.5, в 2016 году наблюдается уменьшение фондоотдачи на 7,7. Спад фондоотдачи ведет к относительной растрате основных фондов.

Фондоемкость является обратной величиной от фондоотдачи. Она характеризует, сколько основных производственных фондов приходится на 1 рубль произведенной продукции или оказанных услуг. В 2016 году этот показатель составил 0,04 руб./руб.

Фондорентабельность – показатель, характеризующий сколько рублей прибыли приходится на 100 рублей основных фондов. Значение показателя фондорентабельности составило 0,03 руб./руб. Негативным фактором является уменьшение фондорентабельности в динамике.

Анализ оборотных активов проводится с целью выяснения структурно-динамических особенностей поведения оборотного капитала и оценки эффективности его использования.

По данным таблицы 2.6 исследуем структуру и динамику оборотных активов организации.

Таблица 2.6 – Структура и динамика оборотных активов

Показатели	2015 год		2016 год		Отклонения	
	Сумма тыс.руб.	% к итогу	Сумма тыс.руб.	% к итогу	Сумма тыс.руб.	%
Оборотные активы - всего:	1595	100,0	1129	100,0	(466)	41,3
1 Запасы:	158	9,9	340	30,1	182	16,1
2 Дебиторская задолженность	1433	89,8	694	61,5	(739)	(65,5)
3 Денежные средства	4	0,3	95	8,4	91	8,1

Источник информации: «Бухгалтерский баланс за 2016 год» (форма № 0710001)

По данным таблицы 2.6 можно отметить, что за 2016 год оборотные активы уменьшились на 41,3%. В динамике увеличение произошло по статьям «денежные средства» и «производственные запасы», а по статье «дебиторская задолженность» произошло уменьшение.

В большей степени уменьшение оборотных активов обусловлено снижением суммы дебиторской задолженности (на 65,5% в динамике).

Снижение суммы дебиторской задолженности является положительным фактором, так как по существу уменьшение дебиторской задолженности означает уменьшение отвлечения средств из оборота организации в оборот других предприятий или физических лиц. Увеличение суммы денежных средств на 8,1% является положительным фактором, так как это наиболее ликвидные средства.

Сумма остатков запасов увеличилась в динамике на 16,1%, так как объем производственных запасов вырос.

В структуре оборотных активов преобладает доля дебиторской задолженности (61,5%). Доля денежных средств увеличилась в 2016 году и составила 8,4%. Производственные запасы занимают 30,1% в структуре оборотных активов предприятия, их доля также увеличилась в 2016 году.

Таким образом, оборотные средства по большей части отвлечены в активы низкой ликвидности, что предполагает низкую ликвидность баланса организации.

Эффективность использования оборотных средств характеризуется, прежде всего, их оборачиваемостью. Таким образом, перейдем к анализу оборачиваемости всех оборотных средств и их составляющих. Оценка оборачиваемости производится путем сопоставления ее показателей за несколько хронологических периодов по анализируемому предприятию. Расчет общих показателей оборачиваемости оборотных активов представлен в таблице 2.7.

Таблица 2.7 – Расчет общих показателей оборачиваемости оборотных активов

Показатели	2015 год	2016 год
Выручка от продажи, тыс. руб.	8090	5551
Средние остатки оборотных средств, тыс. руб.	1595	1129
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	19,7	20,3
Показатели	2015 год	2016 год
Длительность одного оборота, дней	18	18

Источники информации: «Бухгалтерский баланс за 2016 год» (форма № 0710001), «Отчет о прибылях и убытках за 2016 год» (форма № 0710002)

По данным таблицы 2.7 видно, что краткосрочные текущие активы в 2016 году уменьшились на 466 тыс. руб., коэффициент оборачиваемости оборотных средств составил 20,3. Оборачиваемость оборотных средств в 2016 году не изменилась, за счет чего продолжительность оборота не изменилась.

Доля дебиторской задолженности в структуре оборотных активов предприятия составила в 2016 году 61,5%. Вся дебиторская задолженность предприятия является краткосрочной.

Анализ дебиторской задолженности по категориям дебиторов представлен в таблице 2.8.

Таблица 2.8 – Анализ дебиторской задолженности

Показатели	2015 год		2016 год		Отклонения	
	Сумма, тыс.руб.	%	Сумма, тыс.руб.	%	Сумма, тыс.руб.	%
1 Дебиторская задолженность, всего	1433	100,0	694	100,0	(739)	61,5
1.1 Покупатели и заказчики	1433	100,0	694	100,0	(739)	61,5

Источники информации: «Бухгалтерский баланс за 2016 год» (форма № 0710001)

По данным, представленным в таблице 2.8, видно, что общая сумма дебиторской задолженности в 2016 году уменьшилась на 61,5% в сравнении с предыдущим годом. В структуре дебиторской задолженности (100%) занимают расчеты с покупателями и заказчиками. Это обусловлено предоставлением рассрочки платежа.

Анализ пассива баланса

Пассивный капитал – это капитал, рассматриваемый с точки зрения источников его привлечения. Этот этап анализа позволяет изучить объем и динамику пассивов, выявить особенности и динамику структуры привлеченного капитала. Общий анализ структуры и динамики источников представлен в таблице 2.9.

Таблица 2.9 – Показатели структуры и динамики пассивов

Показатели	2015 год		2016 год		Отклонения	
	Сумма, тыс.руб.	%	Сумма, тыс.руб.	%	Сумма, тыс.руб.	%
1	2	3	4	5	6	7
Всего источников	1837	100,0	1345	100,0	(492)	36,6
в том числе						
Собственных	70	3,8	16	1,2	(54)	4
Заемных	1767	96,2	1329	98,8	(438)	32,6
из них						
Краткосрочных	1767	96,2	1329	98,8	(438)	32,6

Источники информации: «Бухгалтерский баланс за 2016 год» (форма № 0710001)

По данным таблицы 2.9 можно отметить, что уменьшение суммы источников на 492 тыс. руб. произошло по причине уменьшения расходов на оплату краткосрочных кредитных обязательств. Заемные средства уменьшились на 492 тыс. руб., что положительно характеризует деятельность предприятия.

Структура пассивов представлена, в основном, кредиторской задолженностью (98,8%). Доля собственных источников составляет 1,2%. Кроме того, сумма кредиторской задолженности больше суммы дебиторской задолженности, значит, их оборачиваемость не совпадает. Организация рассчитывается медленнее, чем рассчитываются с ней. В виду этого имеет место быть дискомфорт при расчете с задолженностью.

Показатели ликвидности и финансовой устойчивости предприятия

Цель анализа финансового состояния получение небольшого числа ключевых показателей, дающих объективную оценку финансового состояния организации, являются основной целью финансового анализа. Важнейшим

направлением аналитической работы является анализ финансового состояния, на основе которого дается оценка полученных результатов, формируется финансовая стратегия, вырабатываются меры по ее реализации.

Показатели, характеризующие структуру капитала организации, часто объединяют категорией «финансовая устойчивость», признавая по сути тот факт, что чем больше у компании собственных средств по отношению к заемным, тем более устойчивой она является, то есть тем ниже вероятность неплатежеспособности.

По данным таблицы 2.9 видно, что в 2016 году ООО «АЛМИ». находится в финансово неустойчивом положении вследствие недостатка собственных оборотных средств в сумме 473 тыс. руб. Излишек собственных и долгосрочных источников организации в 2016 году составил 127 тыс. руб., а излишек общей величины основных источников 458 тыс. руб.

Таблица 2.10 – Показатели обеспеченности материальных активов источниками финансирования, тыс.руб.

Показатели	2015 год	2016 год	Отклонения
1 Собственный капитал	70	16	(54)
2 Внеоборотные активы	242	216	(26)
3 Собственные оборотные средства	(172)	(200)	(38)
4 Долгосрочные пассивы	0	0	0
Показатели	2015 год	2016 год	Отклонения
5 Собственные и долгосрочные источники	(172)	(200)	(38)
6 Краткосрочные заемные средства	0	0	0
7 Общая величина основных источников	1423	929	(494)
8 Общая величина запасов и затрат	158	340	182
9 Излишек или (недостаток) СОС	(330)	(540)	(210)
10 Излишек или (недостаток) собственных и долгосрочных источников	(330)	(540)	(210)
11 Излишек или (недостаток) общей величины основных источников	1265	589	(676)

Источник информации: «Бухгалтерский баланс за 2016 год» (форма № 0710001)

Таким образом, анализируя показатели обеспеченности материальных активов источниками финансирования (см. табл. 2.10) можно сделать вывод о неэффективной финансовой политике организации. Необходимо более рациональное использование оборотных средств.

Проведем в таблице 2.11 анализ коэффициентов финансовой устойчивости.

Таблица 2.11 – Расчет коэффициентов финансовой устойчивости

Показатели	2015 год	2016 год	Отклонение	Нормативное значение
Коэффициент автономии	0,04	0,01	0,03	$\geq 0,5$
Коэффициент обеспеченности запасов	-0,44	-0,05	0,39	$\geq 0,6$
Коэффициент обеспеченности оборотных средств	-0,1	-0,18	-0,08	$\geq 0,1$
Коэффициент маневренности	-2,46	-12,5	-10,04	$\geq 0,3$

Источник информации: «Бухгалтерский баланс за 2016 год» (форма № 0710001), «Отчет о финансовых результатах за 2016 год» (форма № 0710002).

По данным таблицы 2.11, коэффициент автономии в 2016 году составил 0,01, что не соответствует нормативному значению и указывает на недостаточную сумму собственного капитала организации.

Коэффициент обеспеченности запасов и затрат указывает на недостаточное количество собственных оборотных средств – значение коэффициента -0,05.

Значение коэффициента обеспеченности оборотных активов (-0,18) также указывает на недостаточную степень обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами.

Коэффициент маневренности не соответствует нормативному значению и указывает на недостаточное количество собственных оборотных средств, коэффициент в 2016 году имеет отрицательное значение -12,5.

Ликвидность баланса характеризуется степенью покрытия обязательств организации ее активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств.

Группировка статей баланса по степени ликвидности приведена в таблице 2.12.

Ликвидность признается абсолютной, если соблюдаются пропорции:

$$Анл > Пнс; Абр > Пкс; Амр > Пдс; Атр < Ппост$$

Таблица 2.12 – Группировка статей баланса для анализа его ликвидности, тыс.руб.

Актив	2015 год	2016 год	Пассив	2015 год	2016 год
1 Наиболее ликвидные активы, Анл	1437	789	1 Наиболее срочные обязательства, Пнс	1767	1329
2 Быстро реализуемые активы, Абр	1433	694	2 Краткосрочные обязательства, Пкс	1767	1329
Актив	2015 год	2016 год	Пассив	2015 год	2016 год
3 Медленно реализуемые активы, Амр	158	340	3 Долгосрочные обязательства, Пдс	0	0
4 Трудно реализуемые активы, Атр	242	216	4 Постоянные пассивы, Пп	70	16
ИТОГО:	3270	2039	ИТОГО:	3604	2674

Источник информации: «Бухгалтерский баланс за 2016 год» (форма № 0710001)

По данным таблицы 2.12 можно оценить ликвидность организации:

2015г. $Анл (1437) < Пнс (1767)$ – условие не выполняется

2016г. $Анл (789) < Пнс (1329)$ – условие не выполняется

Условие абсолютной ликвидности в 2016 году не выполняется. Это означает, что у организации не имеются средства для оплаты наиболее срочных обязательств.

2015г. $Абр (1433) < Пкс (1767)$ – условие не выполняется

2016г. $Абр (694) < Пкс (1329)$ – условие не выполняется

В среднесрочном плане у ООО «АЛМИ» не достаток средств для оплаты своих обязательств.

2015г. $Амр (158) > Пдс (0)$ – условие выполняется

2016г. $Амр (340) > Пдс (0)$ – условие выполняется

У организации имеются средства для оплаты долгосрочных обязательств. Но нет долгосрочных обязательств.

2015г. $Амр (242) > Ппост (70)$ – условие не выполняется

2016г. $Амр (216) > Ппост (16)$ – условие не выполняется

В соответствии с первым, вторым и четвертым неравенствами организацию предварительно можно признать финансово неустойчивой. Баланс организации 2016 года не полностью соответствует рекомендуемым пропорциям ликвидности.

Для анализа платежеспособности применяется ряд специальных коэффициентов. Для оценки платежеспособности используются коэффициенты ликвидности, представленные в таблице 2.13.

Таблица 2.13 – Расчет коэффициентов ликвидности

Наименование коэффициента	2015 год	2016 год	Нормативное значение
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,002	0,07	$\geq 0,1$
Коэффициент критической ликвидности	0,002	0,07	$\geq 0,7-0,8$
Коэффициент текущей ликвидности	0,9	0,85	$\geq 1,2-1,5$

Источник информации: «Бухгалтерский баланс за 2016 год» (форма № 0710001)

Из данных таблицы 2.13 можно сделать вывод, что в 2015 году 0,2% задолженности организация могла погасить за счет денежных средств. Платежеспособность организации за анализируемый период значительно увеличилась, коэффициент абсолютной ликвидности в 2016 году составил 0,07. Это означает, что в 2016 году организация может погасить за счет денежных средств 7% задолженности.

Коэффициент критической ликвидности показывает, какая часть текущих активов может быть погашена в ближайшее время, при условии своевременных расчетов с дебиторами. В 2016 году у организации возможность погашения текущих активов возросла до 7%, что свидетельствует о низкой ликвидности.

Коэффициент текущей ликвидности показывает, какую часть текущей задолженности можно погасить, мобилизуя все существующие оборотные активы. За 2016 год коэффициент текущей ликвидности уменьшился с 90% до 85%.

В ходе анализа подведем итог о состоянии платежеспособности организации. По признакам ликвидности платежная состоятельность организации низкая и возможности в погашении своих обязательств наименее перспективны.

Таким образом, организация финансово неустойчива и не платежеспособна. Можно дать отрицательную оценку политике управления оборотными активами в краткосрочном плане.

Оценка эффективности деятельности предприятия

Конечным финансовым результатом финансово-хозяйственной деятельности организации является прибыль. В качестве экономического результата финансовый анализ рассматривает два показателя: выручку и прибыль. Анализ финансовых результатов организации за 2015 и 2016 годы представлен в таблице 2.14.

Таблица 2.14 – Анализ финансовых результатов

Показатели	2015 год	2016 год	Отклонения	
	Сумма, тыс.руб.	Сумма, тыс.руб.	Сумма, тыс.руб.	%
Выручка от реализации	8090	5551	(2539)	45,8
Полная себестоимость	7682	5524	(2158)	38,9
Валовая прибыль	408	27	(381)	6,9
Прочие доходы		186	186	3,4
Прочие расходы	163	18	(145)	2,6
Прибыль от реализации	408	27	(381)	6,9
Прибыль до налогообложения	245	195	(50)	0,9
Текущий налог на прибыль	208	189	(19)	0,3
Чистая прибыль	37	6	(31)	0,6

Источник информации: «Отчет о финансовых результатах за 2016 год» (форма № 0710002)

По данным таблицы 2.14 можно отметить, что в 2016 году финансовым результатом деятельности организации явилась чистая прибыль в сумме 6 тыс. руб. Рассмотрим образование прибыли организации. В 2016 году было получено выручки на сумму 5551 тыс. руб., что на 45,8% меньше, чем в 2015 году. Себестоимость за исследуемый период уменьшилась на 38,9%. Уменьшение себестоимости путем сокращения объемов повлекло уменьшение прибыли от реализации на 6,9%.

В результате прибыль от реализации составила в 2016 году 27 тыс. руб. После налогообложения чистая прибыль составила 6 тыс. руб. Таким образом, в 2016 году деятельность организации являлась прибыльной.

Рассмотрев достигнутый экономический эффект в абсолютных величинах, проанализируем относительные показатели эффективности. В качестве результата деятельности организации рассмотрим выручку от реализации и прибыль.

Выручка от реализации является основой для расчета показателей деловой активности. Коэффициент деловой активности характеризует эффективность использования организацией своих средств.

Показатели деловой активности представим в таблице 2.15.

Таблица 2.15 – Показатели деловой активности

Показатели	2015 год	2016 год	Отклоне- ние
Коэффициент деловой активности	4,44	4,13	-0,31
Фондоотдача основных средств	33,4	25,7	-7,7
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	19,7	20,3	0,6
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	157,7	129,1	-28,6
Коэффициент оборачиваемости заемного капитала	4,9	3,6	-1,3

Источник информации: «Бухгалтерский баланс за 2016 год» (форма № 0710001), «Отчет о финансовых результатах за 2016 год» (форма № 0710002).

По данным таблицы 1.16 видно, что оборачиваемость активов замедлилась на 0,31 оборота за счет замедления оборачиваемости собственного капитала. Оборачиваемость основных средств (фондоотдача) замедлилась на 7,7 оборота, а оборачиваемость оборотных средств ускорилась на 0,6 оборота. Оборачиваемость собственных источников имущества замедлилась на 28,6 оборота, оборачиваемость заемного капитала так же замедлилась на 1,3 оборота.

На данном этапе анализа можно говорить о не прибыльной финансовой политике организации. В виду низкой оборачиваемость показателей.

Рентабельность – это относительный показатель, характеризующий размер прибыли, приходящейся на рубль потребляемых ресурсов. Анализ показателей рентабельности проведем в таблице 2.16.

Таблица 2.16 – Показатели рентабельности, %

Показатели	2015 год	2016 год	Отклонения
Рентабельность продаж	5,04	0,49	-4,55
Рентабельность основной деятельности	5,3	0,49	-5,51
Рентабельность активов	25,6	2,4	-23,2
Рентабельность собственного капитала	582,8	168,7	-414,1

Источник информации: «Бухгалтерский баланс за 2016 год» (форма № 0710001), «Отчет о финансовых результатах за 2016 год» (форма № 0710002).

Проанализируем показатели таблицы 2.16. Рентабельность продаж показывает, сколько процентов прибыли от продаж приходится на выручку от реализации. В данном случае можно отметить значение рентабельности продаж 0,49% в 2016 году.

Рентабельность основной деятельности указывает на то, что организация получает 0,49 коп. прибыли от продаж на рубль затрат, что ниже показателя 2015 года на 5,51% (см. табл. 2.16).

Рентабельность активов показывает, что на вложенные активы организация получает 2,4% прибыли, что является положительным, так как с помощью этих же активов организация будет в следующем периоде своей деятельности получать прибыль. Следует отметить уменьшение значения рентабельности активов в динамике на 23,2%.

Рентабельность собственного капитала организации позволяет установить зависимость между величиной инвестируемых собственных ресурсов и

размером прибыли, полученной от их использования. В данном случае показатель составляет 168,7% прибыли на собственный капитал.

Как результат анализа финансовых результатов, можно отметить, что деятельность организации прибыльна, однако замедление оборачиваемости оборотных активов, отвлечение их в активы невысокой ликвидности ведет к снижению платежеспособности.

2.3 Анализ хозяйственной деятельности.

Управленческий анализ – комплексный анализ внутренних ресурсов и внешних возможностей предприятия, направленный на оценку текущего состояния бизнеса, его сильных и слабых сторон, выявление стратегических проблем. Цель управленческого анализа: предоставление информации для принятия управленческих решений, выбора вариантов развития, определения стратегических приоритетов.

Деятельность организации в разрезе отдельных видов произведенных услуг представлена в таблице 2.17.

Таблица 2.17 – Объем реализации услуг

Показатели	2015 год		2016 год		Отклонения	
	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс.руб.	%
Обслуживание и ремонт инженерных систем	6989,76	86,4	4718,35	85	(2271,41)	40,9
в том числе						
Сантехнические работы	1488,56	18,4	1115,75	20,1	(372,81)	6,7
Работы по электричеству	1965,87	24,3	1260,08	22,7	(705,79)	12,7
Работы по тепло-водоснабжению	3535,33	43,7	2342,52	42,2	(1192,81)	21,5
Транспортные услуги	1100,24	13,6	832,65	15,0	(267,59)	4,8
Всего	8090	100,0	5551	100,0	(2539)	45,7

По данным, представленным в таблице 2.17, можно сделать следующий вывод. Производство работ по оказанию услуг распределилось на предприятии ООО «АЛМИ» следующим способом – основную часть дохода (85%) приносит обслуживание и ремонт инженерных систем, объем реализации этого вида услуг составил в 2016 году 4718,35 тыс. руб., 20,1% от всего объема приходится на сантехнические работы, работ по электричеству – 1260,08 тыс.руб., 42,2% или 2342,52 тыс.руб. составил доход от работ по магистралям теплоснабжения и 832,65 тыс.руб. (15%) – от транспортных услуг.

Себестоимость реализуемой продукции складывается из элементов затрат, приведенных в таблице 2.18.

Таблица 2.18 – Структура и динамика себестоимости продукции

Показатели	2015 год		2016 год		Отклонения	
	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%
Материальные затраты	3641,27	47,4	2629,42	47,6	(1011,85)	18,3
Затраты на оплату труда	3902,46	50,8	2789,62	50,5	(1112,84)	20,1
Амортизация	122,91	1,6	88,38	1,6	(33,53)	0,6
Прочие	15,36	0,2	16,58	0,3	1,22	0,01
Всего	7682	100,0	5524	100,0	(2158)	39,1

Источник информации: данные управленческого учета

По данным таблицы 1.18 можно отметить изменение в динамике себестоимости на 39,1% в сторону уменьшения. Следует отметить уменьшение себестоимости по всем статьям затрат. В 2016 году организация значительно уменьшила сумму материальных затрат (на 18,3%). Это связано с уменьшением объема производства. Показатель заработной платы уменьшился за счет уменьшения объемов работ производственного персонала. Амортизация уменьшилась в 2016 году на 0,6%.

Предприятие ежегодно рассчитывает среднесписочную численность персонала, учитывая мероприятия развития и возможности изменения списочной численности персонала исходя из загруженности работников.

В таблице 2.19 представлено количество работающих в 2015 и 2016 годах.

Таблица 2.19 –Количество работающих в организации

Наименование	Количество, чел.	
	2015 год	2016 год
Административный персонал	3	3
Производственный персонал	3	3
Итого	6	6

Источник информации: данные управленческого учета

В состав административного персонала входят 3 человека – руководитель, начальник участка и бухгалтер их доля в общей численности персонала составляет 50%.

По данным таблицы 1.19 всего в 2016 году на предприятии работало 6 человек. Исходя из специфики предприятия, производственный персонал составляет половину доли от общего числа работающих – 3 человека (50%).

Возраст производственного персонала колеблется в диапазоне от 25 до 50 лет.

2.4. Заключительная оценка эффективности деятельности предприятия

ООО «АЛМИ» является предприятием малого бизнеса, основным видом деятельности которого является оказание услуг по ремонту и обслуживанию инженерных систем.

На предприятии работает персонал общей численностью 6 человек.

Сумма имущества предприятия в 2016 году составляет 1345 тыс. руб. Большая часть имущества предприятия представлена оборотными активами. На предприятии функционируют основные средства невысокой степени изношенности ($K_{И}=17\%$).

Предприятие работает преимущественно на заемном капитале, составляющем в структуре источников 98,8% представлен краткосрочными источниками. Собственный капитал представлен на 1,2%.

По данным анализа финансовой устойчивости в 2016 году предприятие находится в финансово неустойчивом положении вследствие недостатка собственных оборотных средств в сумме 540 тыс. руб.

По признакам ликвидности платежная состоятельность организации низкая и возможности в погашении своих обязательств наименее перспективны. Платежеспособность организации за анализируемый период значительно увеличилась, коэффициент абсолютной ликвидности в 2016 году составил 0,07. Это означает, что в 2016 году организация не может погасить за счет денежных средств всю задолженность.

Финансовым результатом деятельности предприятия в 2016 году стала чистая прибыль в сумме 6 тыс. руб.

В 2016 году было получено выручки на сумму 5551 тыс. руб., что на 45,7% меньше, чем в 2015 году. Себестоимость за исследуемый период уменьшилась на 39,1%.

Основна часть дохода ООО «АЛМИ» представленно следующим способом – основную часть дохода (85%) приносит обслуживание и ремонт инженерных систем, объем реализации этого вида услуг составил в 2016 году 4718,35 тыс. руб., 20,1% от всего объема приходится на сантехнические работы, работ по электричеству – 1260,08 тыс.руб., 42,2% или 2342,52 тыс.руб. составил доход от работ по магистралям тепло-водоснабжения и 832,65 тыс.руб. (15%) – от транспортных услуг.

Комплексная оценка деятельности предприятия позволяет сделать ряд выводов о главных проблемах предприятия: некачественная политика управления оборотными активами предприятия в краткосрочном плане.

Предприятие предполагает расширение сферы деятельности. Это предстоит сделать за счет освоения новых направлений в бизнесе. Внедрение на предприятии новых рабочих мест позволит выйти на новые сферы деятельности и увеличить объем в несколько раз.

В целях увеличения эффективности деятельности организации необходимо:

оценить целесообразность внедрения новых сфер деятельности и разработать организационный и финансовый план реализации этого мероприятия;

Положительное решение обозначенных выше вопросов позволит вывести предприятие на более высокий уровень эффективности его деятельности и, следовательно, увеличить прибыль и повысить рентабельность.

ПРОЕКТНАЯ ЧАТЬ 3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «АЛМИ»

3.1 Обоснование мероприятия проекта

В виду определения определенных недостатков в работе организации и сложившийся ситуации на рынке услуг в городе, совершенно логично сделать определенные выводы касемо направления работы ООО «АЛМИ».

Проведя мониторинг рынка города Сорска, выясняется что в городе свободно направление в сфере продаж, а именно на рынке отсутствует продажа бытового газа «пропан-бутан». Следовательно, населению города приходится закупать газ в соседних городах. Это не комфортно для жителей, они хотели бы имеет рынок газа в шаговой доступности. Так же страдают автолюбители и владельцы коммерческого транспорта, вынужденные заправлять свои автомобили исключительно бензином. Такая ситуация влияет не только на расходы авто владельцев, но и на загрязнение окружающей среды, так как выбросы CO₂ на много больше при использовании бензина чем при использовании газа. В свою очередь исправляя эту ситуацию решаются много наболевших вопросов, таких как: удобство для жителей в получении их желаемого ресурса, делаем шаг на пути к заботе о природе, а так же улучшаем благосостояние организации ООО «АЛМИ».

Вторым положительным моментом является, то что после проведения анализа финасово - хозяйственной деятельности организации, выяснилось что деятельность организации не является эффективной, на пути к достижению благосостояния владельца и рабочих организации. В данный момент организация работает на точке безубыточности, но в этом случае и прибыли она не приносит. Из этого следует что работодатель вынужден уменьшать фонд заработной платы, дл того что бы сэкономить хоть не много средств на благосостояние организации.

Такое положение вызвано большой дебиторской задолженностью перед организацией со стороны заказчиков. Следовательно организация становится не платежеспособной и представляет риск для заказчиков, что влечет за собой снижение спроса на рынке.

Создание АГЗС решает проблему с дебиторской задолженностью, путем того что оказанные услуги будут оплачиваться в момент получения товара без отсрочки платежа.

Следующим положительным моментом для организации будет являться, то что повысится уровень внеоборотных активов и повысится уставной фонд предприятия.

Эти факторы способствуют росту платежеспособности, и представляемому риску для заказчиков. Так же увеличится фонд заработной платы, что положительно скажется на благосостояние рабочих и увеличится конкурентно- способность на рынке работодателей. Это повлечет за собой приток более квалифицированных специалистов.

Такие изменения положительно скажутся на эффективности работы организации, позволит расширить территориальный охват предоставления своих услуг, повысит конкурентно- способность организации, что в свою очередь позволит увеличить объем выполняемой работы, а соответственно добавить рабочие места в штат. Таким образом снизится безработица и увеличится благополучие граждан города Сорска.

Произведем экономические расчеты рентабельности моего мероприятия. В среднем в городе 30% населения пользуются газом. В эти 30% включены:

- Частный сектор примерно 100 домов.
- Примерно 250 квартир в многоквартирных домах.
- Также дачные участки, их примерно 350.

В городе также имеется автобусный парк оборудованный газобаллонным оборудованием в количестве 8 автобусов, и 3 таксопарка, в которых примерно 25% автомобилей оборудованных газобаллонным оборудованием, это примерно 45 автомобилей. Так же потребителями являются некоторые

организации. Их потребление составляет суммарно примерно 100 баллонов по 60 литров в месяц.

Итого: 100 частных домов потребляют примерно 100 баллонов по 60 литров в месяц, 250 квартир соответственно 250 баллонов аналогичного объема в месяц, автобусный парк потребляет 40 баллонов по 150 литров в месяц исходя из расхода одного автобуса в 25л/100км и пробег за день составляет в среднем 100км за день, а также таксопарк примерно 675 баллонов по 60 литров в месяц исходя из расхода одного автомобиля 10л/100км при пробеге в среднем за день 300км, организации 100 баллонов по 60 литров в месяц.

Итого кубических метрах:

$100 \cdot 60 = 6000$ л используется в частных домах;

$250 \cdot 60 = 15000$ л используют жители квартир;

$40 \cdot 150 = 6000$ л использует автобусный парк;

$675 \cdot 60 = 40500$ л использует таксопарк;

$100 \cdot 60 = 6000$ л используют организации;

$6000 + 15000 + 6000 + 40500 + 6000 = 73500$ литров в месяц потребляют жители города. Это $73500 \cdot 0,001 = 73,5$ кубм в месяц.

Из этого можно сделать вывод, что АГЗС в городе Сорске просто необходима, а это означает, что рентабельность данного мероприятия очень высока. Следовательно сделанные выводы, по достижению наибольшей эффективности деятельности предприятия, оказались верными.

3.2 Расчет основных показателей предложенного мероприятия

В каждом проекте есть основные показатели, на которые стоит обратить пристальное внимание в первую очередь.

- Общая сумма вложений.
- Чистая прибыль в месяц.
- Срок окупаемости вложений.

Рассмотрим каждый показатель по отдельности.

Общая сумма вложений состоит из суммы затрат на реализацию проекта.

Сумму затрат составляют такие затраты:

- Затраты на покупку оборудования.
- Затраты на аренду территории.
- Затраты на закупку первой партии товара.
- Затраты на оплату труда.
- Затраты на форс-мажорные обстоятельства.

Произведем расчеты каждого пункта затрат и выведем общую сумму затрат.

Первый пункт затрат рассчитывается исходя из стоимости самого оборудования, его транспортировки и установки.

- Стоимость самого оборудования в городе Новосибирск составляет 625т.руб.
- Стоимость транспортировки оборудования из города Новосибирск до города Сорска составляет 50т.руб.
- Стоимость установки составляет 12т.руб.

Общая сумма затрат на приобретение оборудования представлена в таблице 3.1

Таблица 3.1 – Сумма затрат на приобретение оборудования

Наименование	Сумма в т.руб.
Стоимость оборудования	625
Стоимость транспортировки	50
Стоимость установки	12
Итого	687

Следующий пункт расчета представлен в виде аренды за территорию и составляет 30 т.руб.

Третий пункт затрат составляют затраты на покупку первой партии товара. Рассчитаем стоимость первой партии товара:

- Объем 10куб.м.
- Доставка до города Сорска из города Красноярска.

Расчет представлен в таблице 3.2

Таблица 3.2 – Затраты на покупку первой партии товара

Наименование	Ед. измерения	Стоимость ед. (руб)	Стоимость (руб)
Стоимость Газа	10 Куб.м	10000	100000
Доставка	1000 Км	20	20000
Итого			120000

Итого затраты на первую партию товара составляют 120т.руб.

Четвертый пункт затрат это затраты на оплату труда. Штат состоит из 2-х человек: Директор, Кассир и Водитель.

- Зарботная плата Директора составляет 20т.руб/мес
- Зарботная плата кассира составляет 18т.руб/месс.
- Зарботная плата водителя составляет 20т.руб/месс.

Итого затраты на зарботную плату в месяц составляет 38т.руб/мес.

Затраты на форс-мажорные обстоятельства составляют 15% от общей суммы затрат. Следовательно найдем общую сумму затрат, а затем рассчитаем затраты на форс-мажорные обстоятельства.

Таблица 3.3 - Расчет общей суммы вложений.

Наименование	Сумма (т.руб)
Затраты на покупку оборудования	687
Затраты на аренду территории	30
Затраты на закупку первой партии	120
Затраты на оплату труда	58
Итого основных затрат	895
Затраты на форс-мажорные обстоятельства	134.25
Итого	1029.25

Общая сумма вложений составляет 1029.25т.руб .

Следующие расчеты будут производиться по показателю чистая прибыль в месяц. Чистая прибыль в месяц рассчитывается с учетом ряда затрат, таких как:

- Затраты на покупку и доставку товара
- Зарботной платы штата
- Аренда территории
- Затраты на коммунальные услуги
- Затраты на налоговые вычеты.
- Затраты на содержание оборудования

Начнем свои расчеты с первого пункта затрат на покупку и доставку товара. Объем товара мы рассчитали в обосновании мероприятия и равен он 73,5 куб.м, затраты на покупку и доставку 10 куб.м составляют 120т.руб. Итого в месяц затраты составят:

$$73,5/10=7,35(\text{число партий товара})$$

$$7,35*120=882\text{т.руб}(\text{затраты})$$

Затраты в месяц на покупку и доставку газа составляет 882т.руб.

Следующий пункт, затраты на заработную плату рабочих. Сумма затрат составляет 58т.руб/месс.

Третий пункт затраты на аренду территории составляют 30т.руб.

Пункт номер четыре, затраты на коммунальные услуги. Затраты состоят из:

- Затраты на электроэнергию.
- Затраты на водоснабжение (по счетчикам)

Стоимость одного киловатта электроэнергии для юридических лиц в городе Сорске составляет 1.34руб/кВт, в среднем потребление составит 200 кВт. Стоимость одного куб.м. холодной воды составляет 17,08руб/куб.м. включая водоотведение, средний расход составит 10куб.м./мес. Расчет приведен в таблице 3.4

Таблица 3.4 – Затраты на коммунальные услуги

Наименование	Количество	Стоимость ед. (руб.)	Сумма (руб.)
Электричество	200 кВт	1,34	268
Холодное водоснабжение	10 куб.м.	17,08	170,8
Итого			438,8

Итого затраты на коммунальные услуги в месяц составляют 438,8 рублей.

Следующий пункт это затраты на налоговые вычеты, которые состоят из:

- Налог на доход организации.
- Страховые взносы.

Налог на доход организации составляет 6% от общего дохода.

Расчет производится следующим образом - берем объем, реализованной продукции в месяц, умножаем его на стоимость единицы продукции и умножаем на 6%, таким образом получаем:

- Объем равен 73,5 куб.м.
- Стоимость 1 куб.м равна 20т.руб
- Налоговая ставка 6%

$73,5 * 20000 * 6 = 88200$ руб.

Итого налог на доход составил 88,2 т.руб.

Страховые взносы на рабочих составляют 30% от их зарплаты.

Рассчитаем сумму страховых взносов:

- Сумма оплаты труда составила 58000руб.
- Страховые взносы 30%

Соответственно: $58000 * 30 = 17400$ руб.

Итого страховые взносы составляют 17,4т.руб

Следовательно затраты на налоговые сборы составляет 105,6т.руб

И последний пункт это затраты на содержание оборудования составляет 1% от всех затрат, и составит

Подведем итог всех затрат в таблице 3.5

Таблица 3.5 – Сумма всех затрат

Наименование затрат	Сумма (т.руб.)
На покупку и доставку	882
На зарплату	58
На аренду территории	30
На коммунальные услуги	0,44
На налоговые сборы	105,6
На содержание оборудования	10,8
Итого	1086,84

Итого затрат в месяц составляет 1086,84т.руб.

Рассчитаем доход: $73,5 * 20000 = 1470000$ руб.

Рассчитаем чистую прибыль организации с учетом всех расходов:

$1470 - 1086,84 = 383,16$ т.руб.

Итого чистая прибыль составила 383,16т.руб., что очень не плохо показывает скорую окупаемость проекта.

Последним важным показателем является срок окупаемости проекта. Срок окупаемости рассчитывается следующим способом: берем общую сумму вложений и делим её на чистую прибыль, в итоге получаем количество месяцев окупаемости проекта.

- Общая сумма вложений составляет 1029,25т.руб.

- Чистая прибыль в месяц составляет 383,16т.руб.

$1029,25 / 383,16 = 2,7$ месяца

Исходя из данных расчетов получается, что окупаемость составит 3 месяца.

Произведя расчет основных показателей проекта, мы получили четкую картину этого проекта. Мы рассмотрели количество общих вложений, чистую прибыль в месяц и срок окупаемости проекта. Следовательно мы можем сделать вывод, что разработанное мероприятие благотворно скажется на работе организации.

3.3 Эффективность мероприятия проекта

Важным показателем оценки эффективности мероприятий, связанных с капитальными вложениями является срок окупаемости и коэффициент эффективности. Согласно типовой методике оценки эффективности мероприятий, для определения экономической эффективности капитальных вложений, нормативный коэффициент установлен на уровне не ниже 0,12 (срок окупаемости не выше 8,3 года). Применительно к новой технике, последняя

типовая методика устанавливает нормативный коэффициент на уровне не ниже 0,15 (срок окупаемости не выше 6,7 года, что подтверждается практикой различных компаний).

Оценка эффективности мероприятий опирается на использование следующих показателей, раскрывающие эффективность мероприятия проекта:

- Годовая норма прибыли на вложенный капитал;
- Срок окупаемости и коэффициент эффективности;

Рассмотрим каждый из этих показателей по отдельности и сделаем выводы относительно эффективности в целом.

Годовая норма прибыли рассчитывается как отношение чистой прибыли на вложенный капитал:

$$E = \frac{П * 100}{К} \quad (3.1)$$

где, E – Годовая норма прибыли (%)

П - Чистая прибыль(т. руб.)

К - Вложенный капитал(т. руб)

Произведем расчеты, взяв необходимые данные из расчета основных показателей данного проекта:

$$П = 383,16 * 12 = 4597,92 \text{ т.руб/год}$$

$$К = 1029,25 \text{ т.руб}$$

$$E = \frac{4597,92 * 100}{1029,25} = 447\%$$

Получаем годовую норму прибыли равную 447%.

Срок окупаемости и коэффициент эффективности рассчитывается по следующим формулам:

$$T = \frac{К}{П}; \quad K.э. = \frac{П}{К} \quad (3.2, 3.3)$$

где, T- Срок окупаемости;

К- Капитальные затраты;
П- Чистая месячная прибыль;
К.э.- Коэффициент эффективности;

$$K=1029,25\text{т.руб}; P=4597,92\text{т.руб};$$

$$T=1029,25/4597,92=0,22\text{года}$$

$$K.э.=4597,92/1029,25=4,47$$

Получаем срок окупаемости равен 0,22 года т.е. 2 месяца 19дней, коэффициент эффективности равен 4,47. Исходя из этих показателей, можно определить высокую рентабельность данного проекта.

Рассчитав экономическую эффективность данного проекта, мы видим что данный проект легко реализуемый и быстро окупаемый с учетом высокой потребности населения и низкой конкуренцией на рынке сбыта.

Так же существует еще социальная эффективность, которая в свою очередь играет важную роль в любом бизнес проекте. Социальная роль проекта заключается в следующем:

- Снижение безработицы;
- Снижение затрат населения на приобретение данного продукта;
- Шаг на пути к снижению загрязнения экологии окружающей среды;
- Предоставление выбора по виду топлива для населения.

Данный проект отразится на снижении безработицы по средствам формирования новых рабочих мест. Позволит специалистам в газовой отрасли работать по профессии, а людям, не имевшим опыта работы с газом, расширить свой кругозор в данном направлении.

Снижение затрат населения на приобретение газа произойдет по средствам территориального расположения АГЗС, что означает снижение затрат на доставку с других населенных пунктов.

Нельзя не заметить и экологический фактор, взяв средний показатель вредных выбросов двигателей работающих на бензиновом топливе и средний показатель вредных выбросов двигателей работающих на газу видим, что примерно на 40-50% меньше, а это означает что загрязнение экологии происходит медленнее.

Так же при появлении АГЗС у населения появляется выбор, какое топливо им использовать. Преимущество газа перед бензином очевидное – это цена и экологический фактор. В виду экономического кризиса в стране, население все чаще задумывается, где бы сэкономить, так при появлении альтернативы бензиновому топливу этот вопрос решается.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

После проведенных исследований в фирме ООО «АЛМИ» были сделаны следующие выводы.

Основная задача организации- это постоянный поиск объектов работы.

По нашему представлению работники ООО «АЛМИ» в полной мере соответствуют профессиональным требованиям:

- Обладают всеми профессиональными навыками необходимыми для качественного выполнения ремонта – строительных услуг.

При исследовании эффективности деятельности организации ООО «АЛМИ» было отмечено, что в целом деятельность организации максимально направлена на эффективность, но в виду ряда внешних факторов её эффективность снижена.

Возникновение препятствующих внешних факторов, обусловлен, изменением экономической ситуации в городе. В виду этого направление деятельности перестало приносить прибыль.

Так же возникает сильная конкуренция на рынке, открываются новые фирмы и переполняют рынок. Это плохо сказывается на работе всех организаций.

Оценив слабые и сильные стороны организации, было отмечены сильные стороны со стороны руководства и рабочего персонала. Профессиональные навыки которых позволяют расширить сферы деятельности.

В период кризиса в стране необходимость в услугах снизилась к минимуму. Население не в силах заказывать различные услуги, большую роль играет экономия и запасливость населения на форс-мажорные обстоятельства, что абсолютно правильно.

Изучив состояние рынка в городе Сорске, не сложно было понять, что в городе не обходима своя АГЗС. На данный момент нет такой станции ближе 100 километров к Сорску. Соответственно это доставляет дискомфорт 40% населения, которые вынуждены покупать данный товар в других городах.

Таким образом при таких изменениях организация сможет поднять свою эффективность деятельности, дать новые рабочие места и предоставить альтернативу для населения. Все это благотворно скажется на деятельности организации. Позволит расширять рынки сбыта своих товаров и услуг.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Аренс, А. Анализ хозяйственной деятельности : учеб. пособие / А. Аренс, Дж. Лоббек. – М. : Финансы и статистика, 2013. – 405 с.
2. Абрютин, М. С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия : учеб. пособие / М. С. Абрютин, А.В. Грачев. – М. : Дело и сервис, 2015. – 125 с.
3. Алексеева, М. М. Планирование деятельности фирмы: учеб. пособие / М. М. Алексеева. – М. : Финансы и статистика, 2015. – 305 с.
4. Баканов, М. И. Теория экономического анализа: учебник / М. И. Баканов, А. Д. Шеремет. – М. : Финансы и статистика, 2016. – 269 с.
5. Басовский, Л. Е. Финансовый менеджмент: учеб. пособие / Л. Е. Басовский. – М. : ИНФРА-М, 2014. – 307 с.
6. Бердникова, Т. Б. Маркетинг : учебник / Т. Б. Бердникова. – М. : ИНФРА-М, 2016. – 205 с.
7. Бернстайн, Л. А. Анализ финансовой отчетности./Под ред. Л.А. Бернштейна. – М. : Финансы и статистика, 2012. – 317 с.
8. Булатов, А. С. Экономика: учеб. пособие / А. С. Булатов. – М. : Бек, 2014. – 123 с.
9. Вакуленко, Т. Г. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности для принятия управленческих решений / Под ред. Л.Ф. Фоминой. – СПб. : Герда, 2013. – 288 с.
10. Гиляровская, Л. Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческого предприятия / Под ред. Л.Т. Гиляровской. – СПб. : Питер, 2014.
11. Грищенко, О. В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник / О. В. Грищенко. – Таганрог : Изд-во ТРТУ, 2016. – 322 с.
12. Ефимова, О. В. Финансовый анализ: учебник для вузов / О. В. Ефимова - 3-е изд., испр. и доп. – М. : Бухгалтерский учет, 2012. - 352 с.

13. Ковалев, А. И. Анализ финансового состояния предприятия : учебник для вузов / А. И. Ковалев, В. П. Привалов – М. : Центр экономики и маркетинга, 2014. – 198 с.
14. Ковбасюк, М. Р. Анализ финансовой деятельности предприятия: учебник / М. Р. Ковбасюк – М. : Финансы и статистика, 2015. – 405 с.
15. Кондраков, Н. П. Бухгалтерский учет, анализ хозяйственной деятельности и аудит в условиях рынка: учебник / Н. П. Кондраков – М. : Перспектива, 2012. – 505 с.
16. Коркина, Н. И. Анализ результатов хозяйственно-финансовой деятельности организации и ее финансового состояния: учебник для вузов / Н. И. Коркина, Н. А. Соловьева. – Красноярск : РИО КГПУ, 2014. – 108 с.
17. Кравченко, Л. И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле : учебник для вузов / Л. И. Кравченко. - Минск: Высшая школа, 2014. – 430 с.
18. Крейнина, Н. Н. Финансовое состояние предприятие: Методы оценки / Н. Н. Крейнина. – М. : Финансы и статистика, 2015. – 512 с.
19. Любушин, М. П. Анализ финансово–экономической деятельности предприятия: учебник для вузов / М. П. Любушин, В. Б. Лещева, В. Г. Дьякова. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 405 с.
20. Любушин, Н.П., Романова, И. В. Маркетинговый анализ торгового предприятия // Экономический анализ: теория и практика. 2016. – № 7 (69).
21. Павлова, А. Р. Совершенствование деятельности предприятия / А. Р. Павлова, И. Р. Мерзляков // Финансы. –2016. - № 5. – С.14-15.
22. Петров, Ю. С. Оптимизация показателей экономической эффективности / Ю. С. Петров // Экономика и жизнь. – 2014. - № 3. – С. 2-3.
23. Пешкова, Е. П. Маркетинговый анализ деятельности фирмы: учебник / Е. П. Пешкова. – М. : Ось, 2012. – 404 с.
24. Русак, В. А. Финансовый анализ субъектов хозяйствования: учебник / В. А. Русак, М. А. Русак. – Минск : Высшая школа, 2016.- 309 с.
25. Ришар, Ж. Аудит и анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Ж. Ришар. – М. : Аудит, 2009. - 375 с.

26. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебник для вузов / Г. В. Савицкая. – Минск : ООО «Новое знание», 2014. – 406 с.
27. Смекалов, П. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий : учеб. пособие / П. В. Смекалов. – М. : Финансы и статистика, 2016. – 305 с.
28. Станиславчик, Е. Н., Тарануха, Ю.В. Маркетинг-план. Маркетинговый анализ инвестиционного проекта : учеб. пособие / Е. Н. Станиславчик. – М. : Ось, 2015. – 398 с.
29. Самсонов, Н. Ф. Финансовый менеджмент : учебник / Под ред. Н. Ф. Самсонова. – М.: ЮНИТИ, 2012. – 401 с.
30. Туманин, П. В. Анализ хозяйственной деятельности торговых предприятий : учебник / П. В. Туманин. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 305 с.
31. Черняк, В. З. Бизнес-планирование: Учеб. - практ. пособие. – М. : Изд-во РДЛ, 2015. – 271 с.
32. Шеремет, А. Д. Методика финансового анализа предприятий : учеб. пособие / А. Д. Шеремет, Р. В. Сайфулин, Е. А. Негашев. - М. : ЮниГлоб, 2014. – 601 с.
33. Штундюк, В. Д. Проблемные вопросы в области управление ликвидностью предприятия / В. Д. Штундюк // Экономист. – 2012. - № 3. – С.8-9.
34. Шубин, И. Современные проблемы анализа и отбора инвестиционных проектов для финансирования / И. Шубин // Инвестиции в России. – 2016. - № 16. – С. 8 – 10.
35. Экономика и статистика фирмы: учеб. пособие / Под ред. С. Д. Ильенковой. – М.: Финансы и статистика, 2012. - 240 с.
36. Экономика предприятия : учеб. пособие / Под. ред. А. Э. Карлика. – СПб. : ГУЭФ, 2013. – 369 с.