

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.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.01 Экономика
код – наименование направления

Повышение эффективности деятельности предприятия (на примере ООО
"Торговый дом Саяны")
тема

Руководитель _____ доцент, к. э. н. А.Н. Дулесов
подпись, дата должность, ученая степень инициалы, фамилия

Выпускник _____ Е.Ю.Филимонова
подпись, дата инициалы, фамилия

Продолжение титульного листа бакалаврской работы по теме Повышение эффективности деятельности предприятия (на примере ООО "Торговый дом Саяны")

Консультанты по
разделам:

Теоретическая часть

наименование раздела

подпись, дата

А.Н.Дулесов

инициалы, фамилия

Аналитическая часть

наименование раздела

подпись, дата

Т.И. Островских

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

Тема выпускной квалификационной работы «Повышение эффективности деятельности предприятия на примере ООО «Торговый дом Саяны»». ВКР выполнена на 85 страницах, с использованием 1 иллюстрации, 23 таблиц, 3 формулы, 2 приложений, 33 использованных источников, 12 листов иллюстративного материала (слайдов).

Ключевые слова: ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ, ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ, РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ, РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ, ДЕБИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ, ЛИКВИДНОСТЬ.

Автор работы ЗС-73 _____ Е.Ю.Филимонова
подпись инициалы, фамилия

Руководитель работы _____ А.Н.Дулесов
подпись инициалы, фамилия

год защиты квалификационной работы - 2017

Цель работы заключается в проведении анализа экономической эффективности деятельности предприятия ООО «Торговый дом Саяны» и разработке путей повышения эффективности его работы.

Задачи:

- раскрытие сущности эффективности деятельности предприятия ;
- рассмотрение факторов, влияющих на повышение экономической эффективности деятельности предприятия;
- проведение анализа хозяйственной деятельности предприятия;
- расчет финансовых коэффициентов для оценки ликвидности и финансовой устойчивости предприятия;
- проведение заключительной оценки экономической эффективности ООО «Торговый дом Саяны»
- разработка мероприятий по повышению эффективности деятельности

Актуальность работы заключается в том, что обеспечение экономической эффективности любой коммерческой организации является важнейшей задачей ее менеджмента.

Практическая значимость состоит в разработке мероприятий по повышению экономической эффективности предприятия ООО «Торговый дом Саяны»

Разработка мероприятий позволит повысить экономическую эффективность, рентабельность, а также принесет дополнительную прибыль.

SUMMARY

The theme of the paper is "Increasing the efficiency of the enterprise on the example of LLC" Trading house Sayany ".

The paper includes 85 pages, 1 illustration, 23 tables, 3 formula, 2 applications, 33 sources, 12 sheets of graphic material.

Keywords: ECONOMIC EFFICIENCY, FINANCIAL PERFORMANCE, PROFITABILITY, DEVELOPMENT OF MEASURES, RECEIVABLES, LIQUIDITY.

Author (gr.)	_____	<u>E. Y. Filimonova</u>
	signature	initials and surname
Supervisor	_____	<u>A. N. Dulesov</u>
	signature	initials and surname
Supervisor in English	_____	<u>E.A. Nikitina</u>
	signature	initials and surname

Year - 2017

The aim of this work is to analyse the economic efficiency of the enterprise LLC "Trading house Sayany" and develop ways to improve the efficiency of its work.

Tasks:

- disclosure of the effectiveness of the activities of the enterprise ;
- consideration of factors influencing the economic efficiency of enterprise activity;
- conducting analysis of economic activity of the enterprise;
- calculate financial ratios to assess the liquidity and financial stability of the enterprise;
- conduct final evaluation of economic efficiency of LLC "Trading house."
- development of actions for increase of efficiency of activity

The relevance of the work lies in the fact that ensuring the economic efficiency of any commercial organization is an important task of management.

The practical significance consists in the development of measures to improve the economic efficiency of the enterprise LLC "Trading house."

Development activities will improve economic efficiency, profitability, and will bring additional profit.

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 Филимоновой Екатерине Юрьевне

фамилия, имя, отчество

Группа ЗС – 73 Направление (специальность) 38.03.01 Экономика

код наименование

Тема выпускной квалификационной работы «Повышение эффективности деятельности предприятия на (примере ООО «Торговый дом Саяны»)»

Утверждена приказом по институту № 152 от 28.02.2017

Руководитель ВКР А.Н. Дулесов, к.э.н., доцент кафедры «Экономики и Менеджмента»

инициалы, фамилия, должность, ученое звание и место работы

Исходные данные для ВКР: Бухгалтерская отчетность: бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках, интернет источники.

Перечень разделов ВКР

Теоретическая часть 1 Теоретические основы эффективности деятельности предприятия

Аналитическая часть 2 Анализ хозяйственной деятельности предприятия ООО «Торговый Дом Саяны»

Проектная часть 3 Разработка мероприятий по повышению эффективности деятельности ООО «Торговый дом Саяны»

Перечень графического материала слайдов:

1 слайд: Актуальность выпускной квалификационной работы; предмет и объект исследования;

2 слайд: Цели и задачи выпускной квалификационной работы;

3 слайд: Факторы, влияющие на эффективность деятельности коммерческой организации ;

4 слайд: Факторы, повышающие эффективность производства;

5 слайд: Краткая характеристика предприятия ООО «ТД Саяны»

6 слайд: Оценка эффективности деятельности предприятия;

7 слайд: Показатели рентабельности предприятия;

8 слайд: Разработка мероприятий по увеличению прибыли;

9 слайд: Установление лимита на стоимость отгруженной продукции покупателям;

10 слайд: Система мотивации персонала, направленная на снижение объема просроченной дебиторской задолженности;

11 слайд: Сдача в аренду складского помещения;

12 слайд: Эффективность от предложенных мероприятий

Руководитель ВКР _____ А.Н. Дулесов

подпись инициалы и фамилия

Задание принял к исполнению _____ Е.Ю. Филимонова

Подпись инициалы и фамилия

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	6
1 Теоретическая часть. Теоретические основы эффективности деятельности предприятия.....	8
1.1 Понятие и сущность эффективности.....	8
1.2 Классификация факторов, влияющих на повышение эффективности деятельности предприятия.....	11
1.3 Пути повышения эффективности деятельности предприятия.....	19
2 Аналитическая часть. Анализ финансовой деятельности предприятия ООО «Торговый дом Саяны».....	27
2.1 Характеристика предприятия ООО «Торговый дом Саяны».....	27
2.2 Анализ финансовых показателей.....	29
2.3 Управленческий анализ.....	44
2.4 Заключительная оценка деятельности предприятия.....	49
2.5 Вопросы экологии.....	52
3 Проектная часть. Разработка мероприятий по повышению эффективности деятельности предприятия ООО «Торговый дом Саяны»...	56
3.1 Мероприятия по повышению эффективности деятельности Предприятия ООО «Торговый дом Саяны».....	55
3.2 Расчет основных показателей и затрат.....	58
3.3 Эффективность от предложенных мероприятий.....	62
Заключение.....	64
Список сокращений.....	66
Список использованных источников.....	67
Приложения А–В.....	71

ВВЕДЕНИЕ

Показатели экономической эффективности характеризуют эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности, т.е. производственной, предпринимательской, инвестиционной. Они более полно, чем прибыль, характеризуют окончательные результаты хозяйствования, поэтому их величина показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами. Показатели экономической эффективности служат не только для оценки деятельности предприятия, но и как инструмент в инвестиционной политике и ценообразовании.

Актуальность работы заключается в том, что обеспечение экономической эффективности любой коммерческой организации является важнейшей задачей ее менеджмента. Экономически эффективным можно считать то производство, при котором при реализации своей продукции (работ, услуг) и при выплате всех обязательных платежей и налогов у предприятия остается чистая прибыль на развитие производства.

Цель работы заключается в проведении анализа экономической эффективности деятельности предприятия ООО «Торговый дом Саяны» и разработке путей повышения эффективности его работы.

Для достижения поставленной цели решались следующие задачи:

- раскрытие сущности эффективности деятельности предприятия ;
- рассмотрение факторов, влияющих на повышение экономической эффективности деятельности предприятия;
- проведение анализа хозяйственной деятельности предприятия;
- расчет финансовых коэффициентов для оценки ликвидности и финансовой устойчивости предприятия;
- проведение заключительной оценки экономической эффективности ООО «Торговый дом Саяны»
- разработка мероприятий по повышению эффективности деятельности.

Объектом исследования данной работы является Общество с ограниченной ответственностью «Торговый дом Саяны».

Предметом исследования выпускной квалификационной работы является оценка эффективности деятельности ООО «Торговый дом Саяны».

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех частей, заключения, списка литературы. Во введении раскрывается актуальность выбранной темы, цели и задачи работы. В теоретической части рассматриваются теоретические основы анализа финансовой устойчивости предприятия. В аналитической части проводится анализ хозяйственной деятельности исследуемого предприятия и дается оценка экономической эффективности предприятия. В третьей части проводится разработка мероприятий по эффективности деятельности исследуемого предприятия и оценивается их эффективность.

Для написания выпускной квалификационной работы использованы различные источники. В первую очередь – это нормативные акты, регламентирующие финансово-хозяйственную деятельность предприятий.

Кроме того использованы научные литературные источники в виде учебной литературы, монографий и статей в периодической печати, посвященных вопросам теории и практики проведения анализа финансовой устойчивости предприятий.

Информационными источниками для расчета показателей и проведения анализа финансовой устойчивости ООО «Торговый дом Саяны» служат годовая и квартальная бухгалтерская отчетность за период 2014–2016г. г.:

- форма 1 «Бухгалтерский баланс»;
- форма 2 «Отчет о финансовых результатах»;

ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Понятие и сущность эффективности

Экономическая эффективность – важнейшая социально – экономическая категория, для которой характерны свойства активности и многозначительности. Эффективность производственной деятельности характерна многообразной степени прогресса производительных сил каждой общественной стадии.

В время трансформации к рыночной экономике и ее формирования преобразуется толкование и степени критериев эффективности, их содержания и характеристики. Эффективность работы различного рода организаций вышла на первый план, в силу того, что изменились приоритеты, влиявшие на создание и аккумуляцию научного материала в области эффективности деятельности.

Эффективность деятельности – является многообразной разновидностью экономической науки. Она охватывает все грани практической деятельности человека, все ступени общественного производства, выступая фундаментом разработок количественных признаков важности принимаемых решений.

Одним из главных направлений финансового анализа выступает оценка эффективности деятельности, в то же время, комплексный подход к ее осуществлению пока не разработан. Оценивая экономическую теорию, сделан вывод о том, что до настоящего времени она не дала единственного понятия о сущности и роли категорий эффективности. Объясняется это как конфронтация эффекта и эффективности, так же совмещение эффективности и производительности, критериев и показателей, разъединенности качественной оценки от количественной.

Эффективность присуща к числу наиболее всеобъемлющих, главных экономических степеней, характерных производству и разъясняющих связь

между ресурсами и целями производства, между созидательной деятельностью человека и ее полезным результатом. Отметим, что еще К. Маркс разъяснял сильное влияние для любого общества «...производства данного продукта с возможно меньшими затратами сил и средств, ...экономно расходовать силы и достигать производственной цели с наименьшими затратами средств» [20, С. 275].

Несколько понятий эффективности деятельности предприятия было дано в современных отечественных экономических трудах. Основываясь на одном из них, за эффективностью принимается зарабатывание максимальных результатов при минимальных затратах ресурсов. Рассматривая иной подход, эффективность устанавливается как соизмерение получаемых результатов производства – продукцией и материальными услугами, с одной стороны, и затратами труда и средств производства – с другой.

На наш взгляд экономическая эффективность, охватывает экономические стороны эффективности: технико – экономической и эффективности социально – экономической, таким образом отражая и степень эффективности применения производительных сил общества, и степень достижения цели производства. То есть, улучшение эффективности является определяющим материальным мотиватором осуществления главной и конечной цели производства.

Степень эффективности производства не ограничивается оценкой ступеней улучшения производительных сил и степени применения производственных фондов, она выражает конкретизированные аспекты данной системы производственных взаимоотношений, а также конфигурации существования определенного общества. Данная категория описывает результат согласования производственных связей с производительными силами.

Таким образом, сущность экономической эффективности описывается как общественные отношения по производству, распределению и обмену, детерминирующие уменьшение затрат для достижения выгодного эффекта.

Существуют следующие виды эффективности, которые необходимо обозначить: экономическая, народнохозяйственная, социальная, хозяйственную, обобщающие все воспроизводство в целом. Также существует эффективность локальная – отдельных регионов и хозяйственных звеньев, частная – отдельных обстоятельств производства, определенных стадий воспроизводства – производства, распределения, обмена и потребления. Данное осмысление, интерпретация и конкретизирование разновидностей эффективности свидетельствует не только о разносторонности и многоаспектности категории, но и о неоконченности процесса познания эффективности, выявления сущности и принятия единственности в ее толковании различными научными деятелями.

Оценка эффективности хозяйственной деятельности играет важное значение в определении результатов производственно – финансовой деятельности предприятия. Оценка результатов хозяйствования подразделений и сотрудников предприятия, определение резервов увеличения эффективности производства, разработка стратегии и плана развития организации, а также объяснение тактики и управленческих решений и реализация наблюдения за их выполнением происходит с помощью результатов финансовой деятельности хозяйствующего объекта

Интенсивность ряда условного сокращения производственных резервов, таких как : трудовые, финансовые, материальные, природные, , определяет потребность в увеличении экономической эффективности предприятия. С целью утверждения разного плана управленческих решений экономическая эффективность производства определяется для:

- для оценки степени применения отдельных видов затрат (ресурсов) с целью извлечения экономического результата производства (в рамках страны, региона, отрасли, предприятия);
- для экономического объяснения приемлемых вариантов производственных решений в области управление процессами оживления

инновационной, инвестиционной деятельности, внедрения новой техники, технологии, совершенствования организации производства и труда.

Анализируя все выше сказанное, сделан вывод о том, что экономическая эффективность деятельности предприятия – одно из наиболее всеобъемлимое и универсально понятие экономики, многоаспектная социально – экономическая категория воспроизводства, отображающая процесс прогресса производительных сил в непосредственном контакте с производственными отношениями. Она отражает собой сопоставление доходов и издержек и охватывает все сферы практической деятельности человека, ступени общественного производства, представляя собой основу создания количественных критериев важности осуществяемости решений, и в то же время, применяется для развития материально – структурной, функциональных и системных свойств хозяйственной деятельности. Поэтому, выделим то, что такие наиболее важные характеристики хозяйственной деятельности, как целостность, многосторонность, динамичность, многомерность и взаимосвязанность ее различных сторон, находят свое соответствующее отображение с помощью категории эффективности.

1.2 Классификация факторов, влияющих на повышение эффективности деятельности предприятия

Эффективность производства на предприятия имеет многогранное направление. Влияние на степень показателей с помощью управления факторами, разработка системы отбора резервов определяют информативность факторов производства, а также, способность устанавливать их воздействие на показатели эффективности [16; с. 21].

Магомедалиев считал, что « текущий набор для оценки эффективности хозяйствующих объектов в достаточной мере обширный: от состава классических финансовых показателей до новейших концепций

экономической добавленной стоимости и согласованного ряда показателей. Собственникам организаций теперь становится сложнее уяснить, какие именно продукты, процессы и подразделения оказывают влияние на эффективность бизнеса, обуславливается данное явление тем, что происходит колоссальный рост предприятий, и соответственно, развитие системы управления. У крупного хозяйствующего объекта исчисляется более тысячи показателей операционного склада. В то же время, происходит увеличение масштаба и сложности предприятия, а также ускорение инертности, растет отставание между движущимся функционалом предприятия и его финансовыми результатами. Тот факт что, нефинансовая и финансовая эффективности сконцентрированы в различных ее частях, говорит о том, что это самое главное в больших, многообразно устроенных корпорациях. Показатели функционального характера разбросаны по всему предприятию, хотя, в то время, финансовые определяют отношение ко всему предприятию в целом и его бизнес – единицам» [23, с. 91].

При целостном экономическом анализе на равных правах с общими, или собирательными коэффициентами рассчитываются частные (аналитические) показатели. Всякий показатель, отображающий установленную экономическую категорию, суммируется под влиянием вполне определенных экономических и других факторов. Экономические факторы, как и экономические категории носят беспристрастный характер, потому как, факторы это элементы, причины, влияют на данный показатель или на список показателей.. Рассматривая воздействие факторов на обговоренное явление или показатель важно находить различие между факторами первого, второго, ..., n-го порядков. Различие понятий показатель и фактор условно, так как почти каждый показатель появляется возможность трактовать как фактор другого показателя более высокого ранга, и наоборот.

Распределяют факторы в экономическом анализе по разнообразным признакам, напрямую действующих на увеличение продуктивности деятельности, Таким образом, общие факторы оказывают влияние на

цепочку показателей, в то время как частные, характерны для определенного показателя. Обобщающий характер многих факторов объясняется связью и взаимной обусловленностью, которые существуют между отдельными показателями.

Выделяются внутренние факторы, или управляемые предприятием (они, в свою очередь, раздваиваются на основные и неосновные), и внешние, не достаточно управляемые или вообще неуправляемые. Внутренними фундаментальными называются факторы, теоретически основополагающие результаты работы предприятия. Внутренние факторы не в такой степени оказывают влияние на синтезирующие показатели, поэтому не связаны напрямую с основой рассматриваемого показателя. Внешние факторы не зависят от деятельности предприятия, но количественно определяют уровень использования производственных и финансовых ресурсов данного предприятия. Если собственники предприятия направлены на то, чтобы достигать модернизированных результатов, они обязаны проводить анализ информации о состоянии внешней и внутренней среды. В этом случае станет ясно, какие из существующих факторов нужно применять в целях будущего стратегического развития. К ним можно отнести:

Минимальное задействование ресурсов. Чем меньше используются технологии, оборудование, персонал при сохранении объёмов выпуска продукции, тем производительней предприятие.

Повышение эффективности персонала за счёт оптимизации структуры, повышения квалификации и обучения, поиска более компетентных кадров, изменения мотивационной системы.

Усиление социально – психологических факторов. Использование инструментов децентрализации в управлении может стать хорошим толчком для развития.

Применение результатов научно – технического прогресса. Игнорирование современных технологий или отговорки от их внедрения в

связи с необходимостью инвестиций приводят к снижению конкурентоспособности и возможной ликвидации впоследствии.

Таблица 1.1 – Факторы, влияющие на эффективность деятельности коммерческой организации

Категория показателей	Примеры
Народохозяйственные	Инвестиционная политика, научно-технический прогресс, общие социально-экономические тенденции развития народного хозяйства
Отраслевые	Конъюнктура отраслевого рынка, общие и структурные характеристики отрасли в структуре народного хозяйства
Территориальные	Географическое местоположение, природно-климатические условия, потенциал рынка и инвестиционный рынок
Экстенсивные	Рост объема используемых материалов, сырья, электроэнергии, топлива, трудовых ресурсов
Интенсивные	Рост производительности труда, материалоотдачи, фондоотдачи, капиталотдачи и снижение капиталоемкости, фондоемкости, трудоемкости
Общие	Характер производства и его отраслевые особенности, состояние материально-технической базы
Структурно-организационные	Организационная структура снабжения, сбыта, производства, управления и производственно-экономических связей
Особые	Факторы неопределенности и риска
Специфические	Соотношение между формами организации управления, степень соответствия структуры аппарата управления, соотношение между формами управления и методами управления, уровень механизации и автоматизации управленческих работ, уровень квалификации работников и эффективность их труда.

Использование диверсификации, кооперации и других стратегий, позволяющих применять существующие ресурсы в разных проектах.

Привлечение инвестиционного капитала и других механизмов стороннего финансирования. Даже приватизация способна открыть пути повышения эффективности деятельности предприятия.

Все эти факторы приводят не только к росту экономической, но и управленческой эффективности. Чтобы отслеживать результативность

проводимой работы, следует наметить сроки контроля и показатели, которые будут проверяться.

Классификация факторов и совершенствование методики их анализа позволяют решить важную проблему – очистить основные показатели от влияния внешних и побочных факторов с тем, чтобы показатели, принятые для оценки эффективности деятельности предприятия, объективнее отражали его достижения.

Резервы в полном объеме, можно измерить разрывом между достигнутым в возможном уровне использования ресурсов, исходя из накопленного производственного потенциала предприятия. Классифицируют резервы по разным признакам. Основной принцип классификации производственных резервов - по источникам эффективности производства, которые сводятся к трем основным группам (простым моментам процесса труда):

- целесообразная деятельность, или труд;
- предмет труда;
- средства труда.

С позиции предприятия и в зависимости от источников образования различают внешние и внутрихозяйственные резервы. Под внешними резервами понимаются общие народно-хозяйственные, а также отраслевые и региональные резервы. Примером использования резервов в народном хозяйстве служит привлечение капиталовложений в те отрасли, которые дают наибольший экономический эффект или обеспечивают ускорение темпов научно-технического прогресса. Использование внешних резервов, безусловно, сказывается на уровне экономических показателей предприятия, но главным источником повышения эффективности работы предприятий, как правило, являются внутрихозяйственные резервы.

Использование производственных и финансовых ресурсов предприятия может носить как экстенсивный, так и интенсивный характер. Экстенсивное использование ресурсов и экстенсивное развитие ориентируются на

вовлечение в производство дополнительных ресурсов. Интенсификация экономики состоит прежде всего в том, чтобы результаты производства росли быстрее, чем затраты на него, чтобы, вовлекая в производство сравнительно меньше ресурсов, можно было добиться больших результатов. Базой интенсивного развития является научно-технический прогресс. Анализ интенсификации производства требует классификации факторов экстенсивного и интенсивного развития. Классификация факторов интенсивного и экстенсивного развития производства приведена в таблице 1.2.

Таблица 1.2 – Факторы развития производства на предприятии

Факторы развития производства	
Экстенсивные	Интенсивные
Увеличение количества средств труда	Совершенствование используемых средств труда
Увеличение количества предметов труда	Совершенствование используемых предметов труда
Увеличение численности рабочей силы	Совершенствование используемой рабочей силы
Увеличение времени использования средств труда	Совершенствование технологии и организации производства
Увеличение времени использования рабочей силы	Совершенствование организации труда
Увеличение продолжительности оборота оборотных производственных фондов	Совершенствование использованных основных производственных фондов
Устранение непроизводительного использования предметов труда	Ускорение оборачиваемости оборотных производственных фондов
Устранение непроизводительного использования рабочей силы	
Окончание таблицы 1.2	
Увеличение объемов выпуска и реализации	
Увеличение имущества организации	

Классификация факторов, определяющих хозяйственные показатели, является основой классификации резервов. Различают два понятия резервов: во–первых, резервные запасы (например, сырья, материалов), наличие которых необходимо для непрерывной ритмичной деятельности предприятия; во–вторых, резервы как еще не использованные возможности роста производства, улучшения его количественных показателей [41; с. 63].

Профессиональный рост персонала также является важным фактором, влияющим на эффективность деятельности предприятия, в виду того, что он повышает трудовой потенциал предприятия, эффективность его деятельности, представляет собой совокупность трудоспособных работников, которые способны решать поставленные задачи при определенных организационно – технических условиях.

Трудовой потенциал предприятия можно охарактеризовать структурой, которая представляет собой соотношение психофизических, демографических и других характеристик групп работников и отношений между ними. Количественные показатели трудового потенциала отражают, как правило, совокупный фонд рабочего времени.

Основу управления предприятием в целом составляет теоретическое и практическое знание в области управления, а также методы и приемы, обеспечивающие совместную эффективную деятельность людей, работающих в организации [28; с. 12].

Состояние персонала предприятия, уровень его квалификации и профессионализма, способность наемных сотрудников оптимально решать стоящие перед ними производственные задачи и приносить прибыль предприятию напрямую зависят от тех теоретических подходов и практических методов работы с людьми [12; с. 70]. Данные факторы, безусловно, оказывают влияние на эффективность деятельности предприятия.

Высокое качество продукции обеспечивает экономное использование материальных и трудовых ресурсов, стабилизацию воспроизводственного

процесса, экономический рост, пропорциональность и конкурентоспособность, в том числе и на мировом рынке и влияет на эффективность деятельности конкретно взятого предприятия.

Наряду с качеством продукции для потребителя имеет значение и цена этих благ. Поэтому для предпринимателей, чтобы добиться успеха в своей деятельности, необходимо обеспечивать конкурентоспособное качество и конкурентоспособные цены своих товаров и услуг [6; с. 118].

Социальная эффективность деятельности предприятия характеризуется уровнем удовлетворения всей совокупности потребностей человека. Это, прежде всего, проявляется через объемы производства и потребления различных видов благ и услуг, приходящихся на душу населения, и их соответствие научно обоснованным нормам.

Социальная эффективность экономики, кроме того, связана со степенью удовлетворения особой группы социальных потребностей людей - содержанием и безопасными условиями труда, занятости, состоянием среды обитания, количеством свободного времени, обеспеченностью населения услугами в образовании, здравоохранении и др.

Все это, вместе взятое, называют качеством жизни. Качество жизни охватывает и характеризует весь диапазон ее свойств, распространяется на все ее стороны, отражает удовлетворенность людей предоставленными им материальными и духовными благами, отражает обеспеченность, комфортность, удобство жизненных условий, их приспособленность к современным требованиям, состояние здоровья и продолжительность жизни.

Экономическая и социальная эффективность взаимодействуют и обуславливают друг друга. Повышение экономической эффективности лежит в основе повышения жизненного уровня народа, удовлетворения его социальных потребностей. В свою очередь решение социальных проблем положительно сказывается на активизации человеческого фактора и повышении экономической эффективности» [4; с. 16].

1.3 Пути повышения эффективности деятельности предприятия

Среди всех факторов повышения эффективности и усиления интенсификации производства решающее место принадлежит разгосударствлению и приватизации экономики, научно-техническому прогрессу и активизации человеческой деятельности, усилению личностного факто(коммуникации, сотрудничество, координация, приверженность делу), повышению роли людей в производственном процессе. Все другие факторы находятся во взаимозависимости от этих решающих факторов.

В зависимости от места и сферы реализации пути повышения эффективности подразделяются на общенациональные (государственные), отраслевые, территориальные и внутрипроизводственные. В экономической науке стран с развитыми рыночными отношениями эти пути подразделяются на две группы: внутрипроизводственные и внешние или факторы, воздействующие на изменение прибыли и контролируемые со стороны фирмы и неконтролируемые факторы, к которым фирма может только подстроиться. Вторая группа факторов – это конкретные рыночные условия, цены на продукцию, сырье, материалы, энергию, курсы валют, банковский процент, система госзаказов, налогообложение, льготы по налогам и т.д.

Наиболее многообразна группа внутрипроизводственных факторов в масштабе предприятия, объединения, фирмы. Их количество и содержание специфичны для каждого предприятия в зависимости от его специализации, структуры, времени функционирования, текущих и перспективных задач. Они не могут быть унифицированы и едины для всех предприятий.

Большая роль отводится анализу деятельности предприятия в деле определения и использования резервов повышения эффективности деятельности субъекта в конкурентной среде на основе использования достижений научно–технического прогресса и передового опыта.

Под производственным потенциалом предприятия понимается максимально возможный выпуск продукции по качеству и количеству в

условиях наиболее эффективного использования всех средств производства и труда, имеющихся в распоряжении предприятия. В отличие от производственной мощности производственный потенциал предприятия характеризуется оптимальным в данных условиях научно-технического прогресса использованием всех производственных ресурсов, как применяемых, так и потребляемых. Совокупный резерв повышения эффективности производства на предприятиях, следовательно, определяется разницей между производственным потенциалом и достигнутым уровнем выпуска продукции.

Классификация факторов, определяющих экономические категории и показатели, является основой классификации резервов. В экономике различают два понятия резервов:

- резервные запасы (например, сырья, материалов), наличие которых необходимо для непрерывного планомерного развития хозяйства;
- резервы как еще не использованные возможности роста производства, улучшения его количественных показателей. Орудием вскрытия и использования резервов производства являются изучение и анализ экономики.

Структура и организация производства и труда включают такие резервы, как повышение уровня концентрации, специализации и кооперирования, сокращение длительности производственного цикла, обеспечение ритмичности производства и других принципов научной организации производства: сокращение и полная ликвидация производственного брака; обеспечение принципов научной организации труда; повышение квалификации работников и ее соответствие техническому уровню производства.

В современных условиях повышения эффективности производства можно достичь преимущественно за счет развития инновационных процессов, получающих конечное выражение в новых технологиях, новых видах конкурентоспособной продукции.

По своей природе инновации включают в себя не только технические или технологические разработки, но и любые изменения в лучшую сторону во всех сферах научно–производственной деятельности. Постоянное обновление техники и технологий делает инновационный процесс основным условием производства конкурентоспособной продукции, завоевания и сохранения позиций предприятий на рынке и повышения производительности, а также эффективности предприятия.

Австрийский экономист Й. Шумпетер [32] является основоположником теории инноваций. Он рассматривал инновацию (техническую) как средство предпринимателя для получения прибыли и обосновал, что «динамичный предприниматель» является источником конъюнктурных колебаний.

Шумпетер выделил пять типичных изменений:

- изготовление продукции с новыми свойствами;
- внедрение нового метода (способа) производства;
- освоение новых рынков сбыта;
- использование нового источника сырья;
- проведение соответствующей реорганизации производства.

В целях повышения эффективности функционирования предприятия инновационная деятельность должна обеспечивать:

- наиболее полное и своевременное удовлетворение потребностей;
- конкурентоспособность предприятия по показателям качества продукции и эффективности производства, достижение баланса между стабильностью (управление традиционной технологией) и усилиями по внедрению новой технологии. Сохраняя традиционную продуктивную технологию, необходимо часть ресурсов одновременно направлять на внедрение новой технологии, диверсифицируя тем самым набор технических средств;
- эффективность в широком спектре радикальности нововведений и гибко приспосабливаться как к эволюционным, постоянно реализуемым нововведениям, так и радикальным, периодически осуществляемым

нововведениям. При этом следует обеспечивать сочетание непрерывного управления эволюционными технологическими нововведениями и программным управлением радикальными нововведениями;

– организацию взаимодействия внутренних и внешних элементов системы развития, главными факторами которого являются система информации о рынке нововведений, отбор проектов из числа альтернатив и взаимная заинтересованность.

В настоящее время в стратегиях многих предприятий происходит определенная переориентация, т. е. переход от всемерного использования экономического эффекта крупномасштабного производства к более целенаправленной инновационной стратегии. Нововведения представляют собой важнейшие средства обеспечения стабильности хозяйственного функционирования, эффективности функционирования и конкурентоспособности. Существует строгая зависимость между конкурентными позициями, эффективностью предприятия и его инновационным потенциалом. Эффективность функционирования предприятия можно достигнуть за счет повышения качества продукции, реализации политики ресурсосбережения, выпуска новых, конкурентоспособных проектов, освоения рентабельных бизнес-проектов.

Значение и роль системного и комплексного анализа особенно ярко проявляется в работе по составлению бизнес-планов инвестиционных проектов, планов общего развития предприятия.

Активное использование этих источников повышения эффективности производства (деятельности) предусматривает осуществление комплекса мероприятий, которые по содержанию характеризуют основа направления развития и совершенствования производственно-коммерческой деятельности субъектов хозяйствования (второй классификационный признак).

Определяющими направлениями являются:

1) ускорение научно – технического и организационного прогресса (повышение технико-технологического уровня производства;

совершенствование структуры производства, организационных систем управления, форм и методов организации деятельности, ее планирования и мотивации);

2) повышение качества и конкурентоспособности продукции (услуг);

3) всестороннее развитие и совершенствование внешнеэкономической деятельности субъектов хозяйствования.

Научно – технический прогресс выступает одним из важных факторов повышения эффективности деятельности предприятия. В настоящее время для успешного и процветающего функционирования предприятия необходимо провести качественные изменения в его деятельности, внедрить в производство современную технику и технологии, что повлечет за собой перестройку отраслей хозяйства.

Значительно повысить производительность труда можно с помощью коренного преобразования в технике и технологии, произвести мобилизацию всех технических, организационных, экономических и социальных факторов, использовать при производстве модернизированные формы научной организации труда и способы его нормирования, внести изменения в производственную культуру, установить порядок и дисциплину.

Пути повышения эффективности производства – комплекс конкретных мероприятий по росту эффективности производства в заданных направлениях[1].

Пути повышения эффективности можно подразделить на общенациональные (государственные), отраслевые, территориальные и внутрипроизводственные в зависимости от сферы и места их применения[3].

В странах с развитой рыночной экономикой эти пути относят к двум группам. Первая группа – внутрипроизводственные и внешние или факторы, которые влияют на изменение прибыли и контролируются фирмой и неконтролируемые факторы, к которым фирма может только подстроиться[2].

Ко второй группе факторов можно отнести – конкретные рыночные условия, установленные цены на продукцию (сырье, материалы, энергию), курс валют, налоги и налоговые льготы, ставки по кредитам, система госзаказов и т. д.[2].

Для анализа показателей экономической эффективности необходимо учитывать факторы повышения эффективности производства по основным направлениям развития и совершенствования производства. К данным направлениям можно отнести: комплекс технических, организационных и социально-экономических мер, которые позволяют экономить живой труд, затраты и ресурсы, повысить качество и конкурентоспособность выпускаемой продукции.

Факторы, повышающие эффективность производства:

- минимальное использование ресурсов – необходимо внедрить в производство современную технику и технологии, которые экономно используют материалы, энергию, совершенствовать нормативную базу предприятия, наладить переработку отходов производства, улучшить качество оказываемых услуг;

- эффективное распределение основных фондов – ликвидировать из производства, не задействованные машины и оборудование, передать в аренду не используемое имущество предприятия, наладить качественное обслуживание и ремонт техники, установить новые машины и оборудование, осуществить максимальную загрузку машин и оборудования;

- максимально эффективное использование рабочего ресурса – для этого необходимо создать на предприятии оптимальный штат сотрудников, повысить их уровень квалификации, обеспечить высокую производительность труда по сравнению со средней заработной платой, применить современные системы и формы оплаты труда, улучшить условия труда, автоматизировать и механизировать производственный процесс, обеспечить максимальную мотивацию;

– создание и использование новой организационной структуры производства, труда и управления;

– применение маркетинговых коммуникаций – создание оптимальной стратегии ценообразования, создание рекламной компании, исследование и анализ рынка услуг [1];

– применение научно – технического прогресса – повышение технического уровня производства, повышение качества производимой и осваиваемой продукции, создание инновационной политики предприятия;

– структурная перестройка экономики – ориентировать производство на товары широкого применения, конверсия оборонных предприятий и отраслей, реконструировать и технически переналадить существующие предприятия, ускорить развитие наукоемких, высокотехнологичных отраслей;

– совершенствование развития диверсификации, специализации и кооперирования, комбинирования и территориальной организации производства, совершенствование организации производства и труда на предприятиях и в объединениях;

– разгосударствление и приватизация экономики, совершенствование государственного регулирования, хозяйственного расчета и системы мотивации к труду;

– усиление социально–психологических факторов – демократизации и децентрализации управления, повышение ответственности, возможность реализации творческой инициативы работников, обеспечение всестороннего развития личности, обеспечение социальной направленности в развитии производства (повышение общеобразовательного и профессионального уровня работников, улучшение условий труда и техники безопасности, повышение культуры производства, улучшение экологии) [3].

Среди всех факторов повышения эффективности и усиления интенсификации производства решающее место принадлежит разгосударствлению и приватизации экономики, научно- техническому

прогрессу и активизации человеческой деятельности, усилению личностного фактора, повышению роли людей в производственном процессе. Все другие факторы находятся во взаимозависимости от этих решающих факторов.

Проведение комплекса мероприятий позволит повысить эффективность производства, улучшить показатели качества продукции, внедрить новую технологию, сократить затраты и способствовать продвижению предприятия на рынке.

Возможные направления реализации внутренних и внешних факторов повышения эффективности деятельности предприятий и организаций разнятся по силе влияния, степени использования и контроля. Поэтому для практики хозяйствования, для руководителей и соответствующих специалистов (менеджеров) субъектов предпринимательской и других видов деятельности важным является точное знание масштабов действия, форм контроля и использования наиболее существенных внутренних и внешних факторов эффективности деятельности предприятия.

Таким образом, оценка эффективности хозяйственной деятельности предприятия как наука представляет собой систему специальных знаний, связанных с исследованием тенденций хозяйственного развития, научным обоснованием планов, управленческих решений, контролем за их выполнением, измерением степени влияния факторов и предпринимательских рисков, оценкой достигнутых результатов, поиском измерением и обоснованием величины хозяйственных резервов повышения эффективности производства и разработкой мероприятий по их использованию.

АНАЛИТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ 2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «ТОРГОВЫЙ ДОМ САЯНЫ»

2.1 Характеристика предприятия ООО "Торговый дом Саяны"

Полное наименование юридического лица : Общество с ограниченной ответственностью МБ Торговый Дом «Саяны».

Юридический адрес: 655017, республика Хакасия, г. Абакан ул. Карла Маркса д. 44, кв. 22. Организации ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ ТОРГОВЫЙ ДОМ "САЯНЫ" присвоены ИНН 1901106357, ОГРН 1121901000990, ОКПО 30365822.

Общество с ограниченной ответственностью ТД « Саяны » учреждено в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации и строит свою деятельность на основании Устава действующего законодательства. ООО ТД «Саяны» является юридическим лицом, созданным для осуществления предпринимательской деятельности, и обладает полной хозяйственной самостоятельностью.

Основной целью деятельности ООО ТД « Саяны » является извлечение прибыли.

Единственным учредителем является Алексей Владимирович Шилов. Компания является субъектом Малого и Среднего Предпринимательства, категория: малое предприятие, дата включения в реестр: 1 августа 2016 г. История компании ООО ТД « Саяны » прослеживается с 2012 года, направлением деятельности которого являются: Торговля оптовая пищевыми продуктами, напитками и табачными изделиями. Также, ООО ТД « Саяны » работает еще по 10 направлениям. Размер уставного капитала 10 000 руб.

Дополнительные виды деятельности:

1. Деятельность автомобильного грузового транспорта и услуги по перевозкам.
2. Торговля розничная напитками в специализированных магазинах.

3. Торговля розничная пищевыми продуктами, напитками и табачными изделиями в специализированных магазинах.

4. Торговля оптовая напитками.

5. Торговля оптовая соками, минеральной водой и прочими безалкогольными напитками.

6. Торговля оптовая алкогольными напитками, включая пиво и пищевой этиловый спирт.

7. Торговля оптовая пивом.

8. Торговля розничная алкогольными напитками, включая пиво, в специализированных магазинах.

9. Торговля розничная пивом в специализированных магазинах.

10. Торговля розничная безалкогольными напитками в специализированных магазинах.

Немаловажную роль играет ценовая политика предприятия. Так в настоящее время продукция ООО «ТД Саяны» является наиболее доступной по цене, при этом, демократичная ценовая политика никоим образом не сказывается на качестве. Добиться идеального соотношения «цена-качество» удалось благодаря грамотно выстроенной системе логистики, полному исключению из системы товарооборота посредников и уникальной системе сдержек и противовесов, которую на предприятии оттачивали едва ли не со дня его основания. Все это неизменно приводит к тому, что компания в кратчайшие сроки занимает серьезную долю рынка в том или ином регионе и постепенно увеличивает свое участие, разумеется, не без поддержки своих покупателей, чье число растет день ото дня.

Компания располагает штатом компетентных специалистов в количестве 38 человек, ведет политику повышения уровня профессионализма специалистов, проводит обучения на рабочих местах. Коллектив завода постоянно совершенствует технологический процесс, ищет нестандартные решения по выпуску новой продукции с целью поддержания высокого уровня конкурентоспособности в условиях рынка.

Организационная структура ООО ТД "Саяны" представлена на рисунке 2.1



Рисунок 2.1 – Организационная структура управления

Компания ТД "Саяны", ООО принимала участие в 15 торгах из них выиграла 13. Основным заказчиком является ФГБОУ во "ХГУ им. Н.Ф. Катанова", Хакасский Государственный Университет им. Н.Ф. Катанова, ФГБУ. В судах организация , проиграла 33% процессов в качестве истца.

2.2 Анализ финансовых показателей

Эффективность работы предприятия и его финансовое положение во многом зависят от размещения капитала, в каких сферах и видах деятельности он используется. Таким образом, анализ источников формирования и размещения капитала имеет очень большое значение, при изучении исходных условий функционирования предприятия и оценки его финансовой устойчивости.

Целью анализа состава и динамики собственного капитала является оценка финансово-хозяйственной деятельности предприятия, в процессе проведения которой необходимо оценить динамику и структуру собственного капитала, определить факторы, влияющие на его уровень, а также оценить взаимосвязь и взаимозависимость указанных процессов в их воздействии на последующие перспективы организации.

Рассмотрим динамику финансового состояния ООО «ТД Саяны» на основе аналитической группировки анализа статей актива и пассива баланса за 2016г. (см. приложения А). При этом используем методику вертикального (по удельному весу) и горизонтального (в динамике) анализа. Это позволит увидеть удельный вес каждой статьи баланса в его общем итоге, оценить по каждой статье абсолютное отклонение, темпы роста или снижения. Данные представлены в таблице 2.1.

Таблица 2.1 – Агрегированный аналитический баланс за 2016 г.

Актив	Сумма, тыс. руб.	%	Пассив	Сумма, тыс. руб.	%
Внеоборотные активы	13380,0	34,0	Собственный капитал	5832,0	14,9
Оборотные активы	25865,0	66,0	Заемный капитал	33413,0	85,1
Баланс	39245,0	100,0	Баланс	39245,0	100,0

Анализируя данные таблицы 2.1, видно, масштаб деятельности предприятия по валюте баланса за 2016 год составляет 39245 тыс. рублей. Предприятие финансово не устойчиво, т.к. доля собственного капитала <50 %, а именно – 14,9 %.

По внешним признакам агрегированного баланса в структуре актива преобладает удельный вес оборотных активов, который составляет 66% от общей суммы активов. Это свидетельствует о формировании достаточно мобильной структуры активов, способствующей ускорению оборачиваемости средств предприятия. Соотношение собственного и заемного капитала определяет финансовую устойчивость предприятия. Большую часть

пассивного капитала составляет заемный капитал 85,1 % и значительно превышает долю собственного капитала 14,9 %.

Рассмотрим активный капитал. Актив баланса содержит сведения о размещении капитала, имеющегося в распоряжении предприятия, т.е. о вложениях в конкретное имущество и материальные ценности, о расходах предприятия на производство и реализацию продукции и об остатках свободной денежной наличности. Каждому виду размещенного капитала соответствует отдельная статья баланса. В основу группировки активов положен критерий скорости оборота. Они делятся на внеоборотные и оборотные.

Анализ необходимо начать с общей оценки динамики и структуры показателей активов предприятия. Полученные данные, представленные в таблице 2.2, способствуют выявлению предпосылок производственной и финансовой устойчивости, а также дают возможность оценить потенциал экономического роста предприятия.

Таблица 2.2 – Показатели структуры и динамики активов

№ п.п.	Показатели	2015 г.		2016 г.		Отклонения	
		Сумма, тыс.руб	%	Сумма, тыс.руб	%	Сумма, тыс.руб	%
1	Всего активов:	36724,0	100,0	39245,0	100,0	+2521,0	6,4
	в том числе:						
1.1.	внеоборотные	5104,0	13,9	13380,0	34,0	+8276,0	61,8
	из них:						
	финансовые	5104,0	13,9	13380,0	34,1	+8276,0	61,8
1.2.	оборотные	31620,0	88,1	25865,0	65,9	-5755,0	22,3
	из них:						
	материальные	13713,0	43,4	115,0	0,4	-13598,0	118,0
	финансовые	17907,0	56,6	25750,0	99,6	+7843,0	30,4

Показатели динамики свидетельствуют о повышении суммы имущества на 13,7 %. Рост валюты баланса на 1077 тыс. руб. обусловлен увеличением хозяйственного оборота. В структуре актива баланса величина

оборотных активов (88,1 %) значительно преобладает над внеоборотными (13,9%). Преобладание оборотных средств над внеоборотными положительно характеризует баланс предприятия.

Важное место в имуществе предприятия занимает оборотный капитал – часть капитала, вложенная в текущие активы. Анализ данных таблицы 2.3 проведем для того, чтобы исследовать структуру оборотных активов: выявить процентное содержание средств авансируемых организацией в оборотные производственные фонды и фонды обращения, обеспечивающие производственный процесс, всех текущих операций в течение каждого цикла.

Оборотные средства обеспечивают непрерывность процесса производства. Наличие собственных оборотных средств позволяет предприятию свободно маневрировать, повышать результативность и устойчивость своей деятельности.

Таблица 2.3 – Показатели структуры и динамики оборотных активов

№ п.п.	Показатели	2015 г.		2016 г.		Отклонения	
		Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%
1	Оборотные активы - всего	31620,0	100,0	25865,0	100,0	-5785,0	22,4
	В том числе:						
1.1.	Запасы	13713,0	43,4	115,0	0,5	-13598,0	99,2
1.2	Дебиторская задолженность	10458,0	33	13418,0	51,8	+2960,0	22
1.3	Финансовые вложения	0	-	11034,0	42,7	+11034,0	100
1.4	Денежные средства	7449,0	23,6	1298,0	5	-6151,0	473

Оборотный капитал фирмы вырос на 22,4 %, рост обусловлен общим увеличением источников финансирования.

Капитал неравномерно распределен по стадиям кругооборота. Значительная доля средств отвлечена дебиторами 51,8 %, которая увеличилась на 22 %. Это может в будущем повлиять на платежеспособность

предприятия. Наименьший объем капитала размещен в статье производственных запасов 0,5%, который уменьшился на 99,2 %. Незначительное место в структуре оборотных активов занимают денежные средства – 5%, но за год их объем уменьшился почти в 5 раз. Уменьшение денежных средств на счетах в банке свидетельствует об ослаблении финансового положения предприятия.

Структура текущих активов изменилась преимущественно под действием дебиторской задолженности и производственных запасов, это обстоятельство изменило соотношение сумм на всех стадиях кругооборота.

Продолжает анализ расчет общих показателей оборачиваемости оборотных активов, представленный в таблице 2.4.

Таблица 2.4 – Расчет общих показателей оборачиваемости оборотных активов.

№ п. п.	Показатели	2015 г.	2016 г.	Отклонения
1	Выручка от продажи, тыс. руб.	218944,0	354255,0	135311,0
2	Средние остатки оборотных средств, тыс. руб.	-	28742,5	-
3	Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	7,6	12,3	4,7
4	Длительность одного оборота, дней	47	29	18

Из данных таблицы видно, что произошло увеличение вовлечения текущих активов на 4,7 %, выручка от продаж уменьшилась на 38,2 %.

Характерной особенностью оборотных активов является скорость оборота. В течение года активы обернулись в 12,3 раз, по результатам таблице видно что количество оборотов увеличилось на 4,7 раз, что говорит о быстрой оборачиваемости текущих активов и эффективного использования оборотных средств. Длительность прохождения средств по фазам кругооборота стала быстрее на 18 дней и составила 29 дней. Наблюдается уменьшение вовлечение средств в оборот, что свидетельствует о низкой

эффективности использования оборотного капитала. Повышение эффективности использования оборотных средств заключается в ускорении их оборачиваемости в результате организации управления оборотными средствами.

Исследование оборотных активов уже обнаружило внешние признаки неоптимального размещения капитала в дебиторской задолженности.

Капитал ООО «ТД Саяны», находящийся во временном пользовании его партнеров, на конец отчетного года составил 13418 тыс. руб. или 33 % всего оборотного капитала. Такая величина является нежелательной и требует минимизации.

Анализ данных таблицы 2.5 необходим для того, чтобы, во-первых, оценить объем капитала отвлекаемого в дебиторскую задолженность, во-вторых, выявить структуру дебиторской задолженности по категориям дебиторов.

Таблица 2.5 – Группировка дебиторской задолженности по категориям

№ п.п.	Показатели	2015 г.		2016 г.		Отклонения	
		Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%
1.	Дебиторская задолженность	10458,0	100,0	13418,0	100,0	2960,0	22,0
	в том числе:						
1.1.	покупатели и заказчики	6583,0	62,9	7214,0	53,7	631,0	8,7
1.3.	авансы выданные	1089,0	10,4	1524,0	11,3	435,0	28,5
1.5.	прочие дебиторы	2786,0	26,6	4680,0	35	1894,0	40,4

Продолжает анализ дебиторской задолженности ее группировка по срокам погашения и образования, представленная в таблице 2.6.

Таблица 2.6 – Группировка дебиторской задолженности по срокам погашения и образования

№ П. п.	Показатели	2015 г.		2016 г.		Отклонения	
		Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%
1.	Дебиторская задолженность	10458,0	100,0	13418,0	100,0	2960,0	22,0
	в том числе:						
1.1.	долгосрочная	2873,0	27,5	3120,0	23,3	247,0	7,9
1.2.	Краткосрочная	7585,0	72,5	10298,0	76,8	2713,0	26,3

Сумма дебиторской задолженности возросла на 22 %. Задолженность формируют 3 категории дебиторов: покупатели и поставщики, прочие - в основном подотчетные лица. Увеличение дебиторской задолженности произошло в связи увеличением в общей структуре удельного веса краткосрочной дебиторской задолженности покупателей и заказчиков более чем в 1,2 раза. Значительная часть дебиторского капитала была удержана прочими дебиторами 35 %. Доля задолженности отвлечена поставщиками в виде авансов 11,3%, выданных им под будущие поставки продукции и большая часть задолженности у покупателей и заказчиков 53,7%. Фирма тем самым поставлена в невыгодные условия, т.к. капитал отвлечен из оборота.

На финансовое положение предприятия влияет не само наличие дебиторской задолженности, а её размер, движение и форма, т.е. то, чем вызвана эта задолженность. Дебиторская задолженность не всегда образуется в результате нарушения порядка расчетов и не всегда ухудшает финансовое положение. Поэтому её нельзя в полной сумме считать отвлечением собственных средств из оборота, т.к. она служит объектом банковского кредитования и не влияет на платежеспособность предприятия.

После проведения анализа активов предприятия можно сделать следующие выводы. На предприятии наблюдается благоприятное соотношение основного капитала и текущих активов. За анализируемый промежуток времени внеоборотные активы увеличились на 61,8%, оборотные на 24% в основном за счет увеличения краткосрочной дебиторской задолженности. Коэффициент реальной стоимости имущества

свидетельствует о достаточном потенциале фирмы – более половины активов представлены средствами производства.

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. Исследование пассивов необходимо начать с общего анализа структуры и динамики источников, который представлен в таблице 2.7.

Таблица 2.7– Показатели структуры и динамики пассивов

№ п.п.	Показатели	2015 г.		2016 г.		Отклонения	
		Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%
1.	Всего источников:	36724,0	100	39245,0	100	2521,0	6,4
	в том числе:						
1.1.	Собственных	664,0	1,8	5832,0	14,9	5168,0	88,6
1.2.	Заемных	36060,0	98,2	33413,0	85,1	-2647,0	7,9
	из них:						
1.2.1.	Долгосрочных	14947,0	41,5	6958,0	20,8	-7989,0	53,5
1.2.2.	Краткосрочных	21113,0	58,5	26455,0	79,2	5342,0	20,2

Анализ таблицы 2.7 необходим для выявления соотношения капитала привлекаемого на долгосрочной и краткосрочной основе.

Совокупный капитал фирмы сформирован в основном за счет заемных источников финансирования – они составляют 85,1%. Собственный капитал составляет всего 14,9%. Фирма располагает долгосрочными пассивами в размере 20,8%, что позитивно характеризует структуру источников с точки зрения их надежности и защиты от правосторонних рисков. Анализ таблицы 2.7 проведем для того, чтобы выявить какие категории кредиторов предоставляют капитал во временное пользование предприятию, наблюдаются ли объемные и структурные сдвиги заемного капитала.

Прирост заемного капитала на 7,9 % произошел за счет нашей задолженности перед поставщиками, работниками предприятия, перед бюджетом и внебюджетными социальными фондами, происходит более высокими темпами, чем развитие собственного капитала 14,9%, что ставит под угрозу надежность структуры источников.

Большое влияние на финансовое состояние организации оказывают состав и структура заемных средств, то есть соотношение долгосрочных, среднесрочных и краткосрочных финансовых обязательств. Заемные средства в основном представлены долгосрочными обязательствами. Анализ структуры и динамики заемного капитала по категориям кредиторов представлен в таблице 2.8.

Таблица 2.8 – Группировка обязательств по срокам погашения и образования

№ п.п.	Показатели	2015 г.		2016 г.		Отклонения	
		Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%
1.	Заемные средства – всего:	36060,0	100,0	37499,0	100,0	1439,0	3,8
	в том числе:						
2.	Долгосрочные обязательства	14947,0	41,5	6958,0	18,6	-7989,0	53,4

Окончание таблицы 2.8

1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.
3.	Краткосрочные обязательства	21113,0	58,5	26455,0	70,5	5342,0	20,2
4.	Кредиторская задолженность	21113,0	58,5	22369,0	59,7	1256,0	5,6

Категории кредиторов предоставляющие заемные средства предприятию: поставщики и подрядчики, внебюджетные фонды, персонал организации, по налогам и сборам, прочие кредиторы. Заемные средства предприятия во временное пользование фирмы предоставляют поставщики и подрядчики, которые относятся к статье баланса кредиторской

задолженности, сумма задолженности в анализируемом году составила 22369 тыс. руб., что на 1256 тыс. руб. больше, чем в предыдущем году. Долгосрочные обязательства незначительны: за анализируемый период 6958 тыс. руб., что на 7989 тыс. руб. меньше, чем в предыдущем году. Доля краткосрочных обязательств занимает значительную часть в структуре пассива баланса (70,5%), из них кредиторской задолженности 59,7%. С точки зрения финансовой устойчивости и независимости предприятия доля краткосрочных обязательств не должна превышать 40%. В нашем случае, она превышает норму, что может являться одной из причин финансовой неустойчивости и усилении финансовых рисков предприятия. Также, высокая доля краткосрочных обязательств свидетельствует об активном перераспределении доходов от кредиторов к предприятию-должнику.

Ключевой целью анализа финансовой устойчивости является получение определенного числа основных (наиболее представительных) параметров, дающих объективную и точную, обоснованную характеристику финансовой устойчивости. Это относится прежде всего к изменениям в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами, в составе прибылей и убытков. Данные представлены в таблице 2.9.

Таблица 2.9 – Показатели обеспеченности материальных активов источниками финансирования

№ п.п.	Показатели	2015 г. тыс. руб.	2016 г. тыс. руб.
1	Собственный капитал	664,0	5832,0
2	Внеоборотные активы	5104,0	13380,0
3	Собственные оборотные средства	-4440,0	-7548,0
4	Долгосрочные пассивы	14947,0	6958,0
5	Собственные и долгосрочные источники	10507,0	-590,0
6	Краткосрочные кредиты и займы	-	4086,0
7	Общая величина основных источников	10507,0	3496,0
8	Общая величина запасов и затрат	13713,0	115,0
9	Излишек (+) или недостаток (-) СОС	-9273,0	-4052,0

10	Излишек (+) или недостаток (-) собственных и долгосрочных источников	-23206,0	-705,0
11	Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников	-3206,0	3381,0

Из расчета относительных показателей, представленных в таблице 2.9, следует, что предприятие имеет нормальный тип финансовой устойчивости, т.к. величина материально – производственных запасов меньше суммы собственных оборотных средств и банковских кредитов под эти товарно-материальные ценности (с учетом кредитов под товары, отгруженные и части кредиторской задолженности, зачтенной банком при кредитовании). Абсолютные показатели устойчивости за анализируемый год увеличились, чем за предыдущий (избыток общей величины основных источников наблюдается по отчетам за анализируемый год, равен 3381 тыс. руб.).

Анализ финансовых коэффициентов подтверждает выводы, сделанные нами ранее в процессе изучения структурно – динамических особенностей пассивного капитала и обеспеченности материальных активов. Результаты расчетов наиболее важных показателей, таких как коэффициенты автономии, обеспеченности запасов, обеспеченности оборотными средствами, маневренности, отражены в таблице 2.10.

Таблица 2.10 – Расчет коэффициентов финансовой устойчивости

№ п.п.	Показатели	2015 г.	2016 г.	Отклонение	Нормативное значение
1	К-т автономии	0,02	0,15	+0,13	$\geq 0,5$
2	К-т обеспеченности запасов	0,77	-5,1	-4,33	$\geq 0,6$
3	К-т обеспеченности оборотных активов	-0,32	-65,6	-65,92	$\geq 0,1$
4	К-т маневренности	0,05	50,7	50,65	$\geq 0,3$

Из таблицы 2.10 можно сделать вывод, что коэффициент автономии характеризует долю собственности владельцев предприятия в общей сумме активов. Кроме того, чем выше значение коэффициента, тем более

предприятие финансово устойчиво и тем менее зависимо от сторонних кредитов, т.е. данное предприятие финансово неустойчиво. С точки зрения инвесторов и кредиторов чем выше значение коэффициента, тем меньше риск потери инвестиций вложенных в предприятие и предоставленных ему кредитов.

В результате подсчета коэффициентов финансовой устойчивости за анализируемый период не все показатели соответствуют нормативному значению. Коэффициент автономии составляет 0,15, а нормативное значение $\geq 0,5$. В результате расчета коэффициентов финансовой устойчивости, следует, что предприятие в большей степени зависимо от заемных источников финансирования.

Коэффициент обеспеченности запасов ниже нормативного значения - фирма не обеспечена запасами и оборотными средствами. Запасы для производства новой продукции отсутствуют, коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными источниками намного ниже критического рубежа. Предприятие имеет не устойчивое финансовое положение, то есть нуждается в привлечении заемного капитала на покрытие дефицита собственных средств.

Коэффициент обеспеченности оборотными средствами показывает, какая часть оборотных средств была сформирована за счет собственного капитала.

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков.

Таблица 2.11 – Группировка статей баланса для анализа его ликвидности,

Актив	2015 г. тыс. руб.	2016 г. тыс. руб.	Пассив	2015г. тыс. руб.	2016г. тыс. руб.
Наиболее ликвидные активы	7449,0	12332,0	Наиболее срочные обязательства	21113,0	22369,0
Быстро реализуемые активы	10458,0	13418,0	Краткосрочные	0	4086,0
Медленно реализуемые активы	13713,0	115,0	Долгосрочные	14947,0	6958,0
Трудно реализуемые активы	5104,0	13380,0	Постоянные пассивы	664,0	5832,0

Где: А1 – наиболее ликвидные активы. К ним относятся денежные средства предприятий и краткосрочные финансовые вложения.

А2 – быстро реализуемые активы. Дебиторская задолженность и прочие активы.

А3 – медленно реализуемые активы. К ним относятся статьи из разд. II баланса “Оборотные активы” и статьи “Долгосрочные финансовые вложения” из разд. I баланса “Необоротные активы”.

А4 – труднореализуемые активы. Это статьи разд. I баланса “Необоротные активы”.

Группировка пассивов происходит по степени срочности их возврата:

П1 – наиболее краткосрочные обязательства. К ним относятся статьи “Кредиторская задолженность” и “Прочие краткосрочные пассивы”.

П2 – краткосрочные пассивы. Статьи “Заемные средства” и другие статьи разд. III баланса “Краткосрочные пассивы”.

П3 – долгосрочные пассивы. Долгосрочные кредиты и заемные средства.

П4 – постоянные пассивы. Статьи раздела IV баланса “Капитал и резервы”.

При определении ликвидности баланса группы актива и пассива сопоставляются между собой .

Условия абсолютной ликвидности баланса:

$$A1 \geq P1$$

$$A2 \geq P2$$

$$A3 \geq P3$$

$$A4 \leq P4$$

Необходимым условием абсолютной ликвидности баланса является выполнение первых трех неравенств, четвертое неравенство носит так называемый балансирующий характер: его выполнение свидетельствует о наличии у предприятия собственных оборотных средств. Так как первое из неравенств имеет знак, противоположный зафиксированному в оптимальном варианте ($A1 \leq P1$), то ликвидность данного баланса отличается от абсолютной. При этом недостаток средств по одной группе активов компенсируется избытком по другой, но на практике менее ликвидные средства не могут заменить более ликвидные.

Сопоставление ликвидных средств и обязательств позволяет вычислить показатели текущей ликвидности, которые свидетельствуют о платежеспособности (+) или неплатежеспособности (–) организации.

Важнейшей характеристикой текущего финансового положения предприятия является его способность своевременно оплачивать свои разнообразные обязательства. Это способность (иными словами – ликвидность) зависит от степени соответствия величины имеющихся платежных ресурсов величине краткосрочных долговых обязательств. При этом в качестве платежных ресурсов могут рассматриваться в первую очередь денежные средства и краткосрочные финансовые вложения. Денежные средства, в данном случае, не готовы к осуществлению немедленных платежей. При недостатке денежных средств для погашения текущих долгов предприятие может обращаться в платежную наличность следующий по мобильности вид активов – дебиторскую задолженность. И, наконец, если и ее недостаточно для погашения краткосрочных долговых обязательств, то в этом случае предприятие вынуждено обращаться в платежные ресурсы (в наличность) материализованные оборотные активы – запасы и затраты.

Для оценки платежеспособности используются коэффициенты ликвидности, представленные в таблице 2.12.

Таблица 2.12 – Расчет коэффициентов ликвидности

Наименование коэффициента	2015 г.	2016 г.	Нормативное значение	
			Отечествен. нормативы	Зарубеж. нормативы
К-т абсолютной ликвидности	0,35	0,06	$\geq 0,1$	$\geq 0,2$
К-т критической ликвидности	0,85	0,66	$\geq 0,7-0,8$	$\geq 1,5$
К-т текущей ликвидности	1,5	0,66	$\geq 1,2-1,5$	$\geq 2,0$

Исходя из коэффициентного анализа ликвидности, представленного в таблице 2.12, не все показатели анализируемого года совпадают с нормативными значениями. Коэффициент абсолютной ликвидности, характеризующий способность предприятия расплачиваться по счетам в кратчайшие сроки, показывает, что на конец 2016 г. 6 % краткосрочных заемных обязательств могут быть погашены незамедлительно. Коэффициент текущей ликвидности равен 0,66, т.е. предприятие не в полной мере способно погашать краткосрочные обязательства за счет оборотных активов. Коэффициент критической ликвидности свидетельствует о способности предприятия погасить краткосрочную задолженность за счет наиболее ликвидных текущих активов. Негативно отражается и тот факт, что наибольшую долю ликвидных средств составляет дебиторская задолженность, часть которой трудно своевременно взыскать.

Продолжает анализ финансовой устойчивости рассмотрение соотношений дебиторских и кредиторских обязательств предприятия. Сравнительный анализ дебиторской и кредиторской задолженностей представлен в таблице 2.13.

Таблица 2.13 – Сравнительный анализ дебиторской и кредиторской задолженностей

Показатели	ДЗ	КЗ
1. Сумма предыдущего периода, тыс. руб.	10458,0	21113,0
2. Сумма отчетного периода, тыс. руб.	13418,0	22369,0
3. Темп роста, %	128,0	106,0

Темп роста дебиторской задолженности (128 %) превышает темп роста кредиторской (106 %), это влечет за собой отрицательные последствия, так как предприятие извлекает из оборота средства в виде сумм дебиторской задолженности, что может привести к увеличению кредиторской задолженности для поддержания непрерывности производственного цикла.

2.3 Управленческий анализ

Эффективность и развитие предприятия отражают показатели: выручка, прибыль, деловая активность и рентабельность. Абсолютные показатели выручки и прибыли, их тенденция позволяют оценить в целом успешность деятельности предприятия.

Таблица 2.14 – Анализ финансовых результатов

№ п.п.	Показатели	2015 г.	2016 г.	Отклонения	
		Сумма, тыс. руб.	Сумма, тыс. руб.	Сумма	%
1	Выручка от реализации продукции	218944,0	354255,0	135311,0	38,2
2	Себестоимость продаж	(197779,0)	(301878,0)	(104099,0)	34,5
3	Валовая прибыль (убыток)	21165,0	52377,0	31212,0	59,6
4	Коммерческие расходы	(20252,0)	(43590,0)	(23338,0)	53,5
5	Прибыль (убыток) от продаж	913,0	8787,0	7874,0	89,6
6	Проценты к уплате	(0)	(2118,0)	2118,0	100
7	Прочие расходы	(128,0)	(304,0)	(176,0)	57,9
10	Прибыль(убыток) до налогообложения	785,0	6365,0	5580,0	87,7
11	Текущий налог на прибыль	(785,0)	(1197,0)	(412,0)	34,4
12	Чистая прибыль убыток	654,0	5168,0	4514,0	87,3

Данные таблице 2.14, полученные на основе приложения Б, свидетельствует об окупаемости затрат основной деятельности фирмы. Прибыль от продаж увеличилась на 89,6 %, что свидетельствует об эффективности текущей деятельности и является следствием выполнения условия оптимизации прибыли от продаж. Так же выручка увеличилась на 38,2 %. Чистая прибыль отчетного периода выросла на 4514 тыс. рублей (87,3 %), что свидетельствует об эффективной деятельности организации. В итоге в результате анализа финансовых результатов, показатели в отличии от предыдущего года значительно возросли, что говорит о тенденции роста общих финансовых результатов и улучшению финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Исследование показателей деловой активности приведенных ниже в таблицы 2.15 позволяет сделать ряд выводов относительно способностей активного капитала фирмы к оборачиваемости и отдаче в виде выручки.

Таблица 2.15 – Показатели деловой активности

№ п.п.	Показатели	2015 г.	2016 г.	Отклонения
1	Коэффициент деловой активности	5,97	9,02	3,05
2	Фондоотдача основных средств	42,9	26,5	-16,4
3	Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	6,9	13,7	6,8
4	Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	67,4	109,1	41,7
5	Коэффициент оборачиваемости заемных средств	9,1	13,9	4,8

Деловая активность предприятия в финансовом аспекте проявляется прежде всего в скорости оборота его средств. Коэффициенты деловой активности позволяют проанализировать, на сколько эффективно

предприятие использует свои средства. Согласно коэффициентам деловой активности предприятие осуществляет свою деятельность эффективно.

Из данных таблице видно, что общий показатель деловой активности увеличился по сравнению с прошлым годом на 33 %, о чем свидетельствуют значительные изменения финансовых результатов по сравнению с прошлым годом. Фондоотдача основных средств уменьшилась на 38,4 %, т.е. в процессе производства не активно использовались здания, сооружения, транспорт. Коэффициент оборачиваемости активов увеличился и составил 13,7. Это говорит о том, что за год полный цикл производства и обращения, приносящий соответствующий эффект в виде прибыли был произведен почти 14 раз.

На основании этих данных можно сделать вывод, что состояние деловой активности на предприятии среднее.

Рентабельность является основным обобщающим показателем, характеризующим экономическую эффективность предприятия. Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности; они более полно, чем прибыль, характеризуют окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или потребленными ресурсами.

Таблица 2.16 – Показатели рентабельности

Наименование показателя	2015 г.	2016 г.	Отклонения
Рентабельность продаж	9,7	14,7	5
Рентабельность основной деятельности	10,7	17,4	6,7
Рентабельность активов	2,1	16,2	14,1
Рентабельность собственного капитала	98,5	88,6	-9,9

Коэффициент рентабельность продаж характеризует эффективность производственной и коммерческой деятельности и показывает, сколько

предприятие имеет чистой прибыли с рубля продаж. Рентабельность продаж в отчетном периоде увеличилась на 5 %, что означает повышение величины прибыли от операционной деятельности, что в свою очередь несет собой положительную динамику.

Коэффициент рентабельности основной деятельности за анализируемый период повысился на 6,7 %, что означает рост прибыли, приходящейся на 1 рубль затрат основной деятельности.

Значительный рост рентабельности активов на 14,1 %, говорит об увеличении отдачи активов, с 1 рубля активов получено на 1,4 рубля чистой прибыли больше, что является положительной динамикой.

Рентабельность собственного капитала в рассматриваемом периоде показала снижение в 9,9 %, соответственно на 1 рубль акционерного капитала получено на 0,99 рубля чистой прибыли меньше.

Организация ежегодно рассчитывает среднесписочную численность персонала, учитывая мероприятия развития и возможности изменения списочной численности персонала исходя из загруженности производственного персонала. В таблице 2.17 представлено количество работающих на предприятии в 2015 и 2016 годах.

В состав административного персонала входят 7 человек – руководитель, главный бухгалтер, юрист, начальник логистической службы, начальник отдела продаж, начальник склада, их доля в общей численности персонала составляет 18 %.

Исходя из специфики организации обслуживающий персонал является основным персоналом и составляют большую долю от общего числа работающих – 10 человек (38 %). Всего в 2016 году на предприятии работало 38 человека. По сравнению с предыдущим годом количество сотрудников ООО «ТД Саяны» увеличилось на 10 человек.

Таблица 2.17 – Количество работающих в организации

Наименование	Количество, чел.	
	2015 г.	2016 г.
Административный персонал	6,0	6,0
Кассир, оператор	4,0	4,0
Водитель, помощник водителя	4,0	6,0
Супервайзер	2,0	4,0
Торговый представитель	2,0	6,0
Обслуживающий персонал (грузчики, карщики, охранники)	8,0	10,0
Итого	28,0	38,0

Возраст производственного персонала колеблется в диапазоне от 25 до 45 лет, все работники имеют необходимую квалификацию, в процессе работы постоянно ее повышают.

Далее рассмотрим деятельность организации в разрезе предоставляемых услуг и реализации товара, все необходимы расчеты представлены в таблице 2.18.

Таблица 2.18 – Объем реализации товаров и услуг

Наименование	2015 г.	2016 г.	Отклонение	
			тыс. руб.	%
Выручка от реализации продукции основной деятельности :	218944,0	354255,0	135311,0	38,2
Услуги по перевозкам	5245,0	8485,0	3242,0	38,2
Розничная торговля напитками	28741,0	35214,0	6473,0	18,4
Розничная торговля алкогольными напитками	34258,0	47154,0	12896,0	27,4
Оптовая торговля напитками	56142,0	64215,0	8073,0	12,6
Оптовая торговля алкогольными напитками	62415,0	132314,0	69899,0	52,8
Розничная торговля пищевыми продуктами	32143,0	66873,0	34730,0	51,9

По данным, представленным в таблице 2.18, можно сделать следующий вывод. Оптовая торговля алкогольными напитками приносят основную часть дохода 132314 тыс.руб. (37 %), далее значительную часть выручки приносит

реализация пищевой продукции в отчетном году составила 66873 тыс.руб. (18,8 %), оптовая торговля напитками приносит 18 % всей выручки. Таким образом, можно сделать вывод, что основную часть дохода приносит именно оптовая торговля, на что стоит уделить большое внимание в процессе планирования.

2.4 Заключительная оценка деятельности предприятия

Материалы анализа не только оценивают действительное состояние соответствующего субъекта, но и его тенденции и перспективы развития. Это и становится отправной точкой для устранения выявленных недостатков, продолжения позитивных действий, основой обоснования новых, рациональных решений. По результатам анализа финансовой отчетности организации можно сделать следующие выводы:

За отчетный год финансовая ситуация на предприятии заметно улучшилась. Повысились темпы роста реализации продукции, а также темпы роста балансовой и чистой прибыли. В структуре активов предприятия значительно увеличилась доля оборотных средств, что само по себе неплохо, так как в результате этого ускоряется оборачиваемость совокупного капитала. За анализируемый период валюта баланса увеличилась в абсолютном выражении на 2521 тыс. руб. (6,4 %).

Данный прирост связан с увеличением имущества организации, а также с ростом ее деловой активности. Однако в основном этот прирост вызван увеличением стоимости производственных запасов и ростом дебиторской задолженности.

Отмечая положительные стороны работы предприятия, в то же время следует отметить и некоторые негативные тенденции, наметившиеся в структуре капитала. Это, касается, прежде всего увеличения доли заемного

капитала и соответственно степени финансового риска, хотя величина последнего коэффициента не превышает нормативный уровень для данной отрасли. В отчётном периоде вырос объём нераспределённой прибыли на 5168 тыс. руб. (88,6 %). Данные средства следует направить на расширение деятельности, а также на разрешение проблемных моментов. Негативным моментом деятельности является превышение кредиторской задолженности над дебиторской задолженностью, чего не следует допускать. Высокий удельный вес кредиторской задолженности свидетельствует о её использовании для финансирования деятельности, отсутствии долгосрочных заёмных средств. Необходимо вести рациональную политику по сокращению кредиторской задолженности и использованию долгосрочных заёмных средств, т. к. краткосрочные кредиты обходятся предприятию дороже.

Ликвидность баланса не выполняется – наиболее ликвидных активов недостаточно для покрытия наиболее срочных обязательств из-за чрезмерного размера кредиторской задолженности. В краткосрочном периоде у предприятия могут возникнуть проблемы ликвидности или неплатежеспособности. Предприятие не привлекает долгосрочные заёмные средства для улучшения финансового состояния, а использует краткосрочные обязательства.

Следует отметить, что происходит ускорение оборачиваемости средств организации, повышается эффективность использования капитала, растёт выручка от реализации, следовательно, растёт ее деловая активность. В отчётном 2016 году предприятие получило чистую прибыль, в размере 5168 тыс. рублей, что на 88 % больше чем в предыдущем, что свидетельствует о росте деловой активности организации и является положительным моментом его деятельности.

В целом за отчетный период финансовое состояние организации улучшилось по сравнению с предыдущим периодом, но все же остается кризисным, поэтому предприятию необходимо срочно принимать меры, по решению проблем ликвидности, привлечению долгосрочного заемного

капитала, проведению рациональной сбытовой политики, искать новые резервы и пути снижения себестоимости продукции.

На конец анализируемого периода предприятие имеет удовлетворительный уровень рентабельности. Его платежеспособность и финансовая устойчивость находятся, в целом, на приемлемом уровне, хотя отдельные показатели находятся ниже рекомендуемых значений. Однако данное предприятие не достаточно устойчиво к колебаниям рыночного спроса на продукцию и другим факторам финансово-хозяйственной деятельности. Работа с предприятием требует взвешенного подхода.

В составе текущих активов ООО «ТД Саяны» значительный удельный вес имеет дебиторская задолженность 33 %, предприятие испытывает недостаток оборотных средств, вследствие чего значительно увеличивается кредиторская задолженность. В отчетном периоде наблюдается увеличение дебиторской задолженности на 22 %. Таким образом, необходимо рассмотреть применение некоторых методов уменьшения дебиторской задолженности.

Один из способов регулирования дебиторской задолженностью - установление лимита на стоимость отгруженной продукции покупателям.

Помимо данного метода уменьшения дебиторской задолженности целесообразно ввести на предприятии систему мотивации персонала, ориентированной на снижение объема просроченной дебиторской задолженности.

Таким образом, в третьей части выпускной квалификационной работы необходимо более детально рассмотреть данные мероприятия и рассчитать экономическую эффективность от их внедрения.

2.5 Вопросы экологии

В последнее время представление о бизнесе, как о деятельности, единственной целью которой, является получение прибыли, в мировом

сообществе значительно изменилось. На данный момент бизнес рассматривают как деятельность человека, напрямую связанную как с социальными, так и экологическими аспектами. Перед менеджерами и собственниками организаций в различных отраслях экономики встают новые задачи. Одной из важных задач для бизнеса является решение вопроса о том, как совместить повышение эффективности экономической деятельности со снижением негативного воздействия на окружающую среду и повышением энергоэффективности.

К наиболее значимым экологическим аспектам относятся: озеленение прилегающих территорий, засорение окружающей среды, производственная среда. К показателям экологических аспектов, которыми торговое предприятие в состоянии управлять, относятся: использование технологического оборудования, не превышающего установленных производителем норм выбросов в атмосферный воздух; использование сертифицированных моющих и дезинфицирующих средств в необходимых и достаточных объемах и концентрации; своевременная утилизация ТБО и пищевых отходов; регистрация и постановка на учет передвижных источников загрязнения; своевременность осуществления платежей за загрязнение окружающей среды за каждый стационарный источник загрязнения; своевременная отчетность и осуществление экологических платежей.

Деятельность торговых предприятий, ввиду отсутствия производства, не связана с осуществлением выбросов в атмосферу, однако производить систематический мониторинг выбросов от кондиционеров и другого технологического оборудования на предприятии обязаны. Мониторинг может осуществляться в соответствии с планом технических осмотров поставщиками оборудования. В соответствии с законодательством о земле и охране природы, о защите зеленых насаждений должно осуществляться озеленение прилегающих территорий и их поддержание в соответствии с

требованиями. В случае причинения вреда озеленению, в соответствии с требованиями законодательства, предприятие должно возместить ущерб.

В настоящее время можно выделить следующие основные направления внедрения экологических новаций в деятельности торговых предприятий [4]:

Экологические аспекты устойчивого развития в деятельности торговых предприятий

1. Работа с упаковкой. Отказ от бесплатной одноразовой полиэтиленовой упаковки и внедрение многоразовой упаковки, или упаковки из вторично переработанного сырья позволяет существенно снизить использование полиэтиленовых пакетов и как следствие снизить загрязнение окружающей среды.

2. Оптимизация логистики. Применение современных логистических терминалов и оптимизация маршрутов и времени доставки товара в торговые точки позволяет снизить пробег автотранспорта, расходы на бензин, а также уменьшить выбросы углекислого газа в атмосферу.

3. Использование энерго – и ресурсосберегающих технологий в торгово-технологических процессах. Использование в освещении экологически чистых и энергосберегающих ламп позволяет существенно снизить загрязнение окружающей среды ртутью, а также снизить расходы как на электричество, так и на сами осветительные приборы, так как время работы светодиодных ламп в 10 - 100 раз больше, чем традиционных ртутных ламп дневного освещения. Также отмечается использование современного холодильного оборудования, работающего на хладагентах, не разрушающих озоновый слой.

4. Снижение потребления бумаги на рекламу. Работа по снижению потребления бумаги на рекламу заключается в снижении расхода бумаги на рекламную продукцию.

5. Использование возобновляемых источников энергии. Зарубежные торговые сети активно используют возобновляемые источники энергии для снижения воздействия на окружающую среду.

ПРОЕКТНАЯ ЧАСТЬ 3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «ТОРГОВЫЙ ДОМ САЯНЫ»

3.1 Мероприятия по повышению эффективности деятельности предприятия ООО «Торговый дом Саяны»

Уровень платежеспособности и финансовой устойчивости организации непосредственно зависит от скорости оборачиваемости дебиторской задолженности, которая характеризует эффективность функционирования организации.

Для улучшения финансового состояния предприятия необходимо четко контролировать и управлять как дебиторской, так и кредиторской задолженностью, следить за их качеством и соотношением.

Состояние дебиторской задолженности сегодня для многих компаний, как в частности и для анализируемого нами предприятия, проблема номер один. Увеличение ее может быть вызвано:

- нерациональной кредитной политикой предприятия по отношению к покупателям, неразборчивым выбором партнеров;
- неплатежеспособности и даже банкротства некоторых потребителей;
- слишком высокими темпами наращивания объемов продаж;
- проблемами в реализации продукции

В составе текущих активов ООО «Торговый дом Саяны» значительный удельный вес имеет дебиторская задолженность 51,8 %, предприятие испытывает недостаток оборотных средств, вследствие чего, значительно увеличивается кредиторская задолженность.

Один из способов регулирования дебиторской задолженностью - установление лимита на стоимость отгруженной продукции покупателям.

Сначала необходимо определить размер лимита отгрузки.

Отсрочка платежа предоставляется клиентам, вошедшим в одну из первых трех групп кредитного риска. Чтобы определить, на какую сумму отгружать товар с отсрочкой платежа, сначала нужно рассчитать максимально допустимый лимит по каждому клиенту:

$$Max_{кр} = CO \times 3, \quad (3.1)$$

где $Max_{кр}$ – максимальный кредитный лимит по клиенту;

CO – Среднемесячный объем продаж клиенту за год.

Коэффициент 3 из формулы означает, что за максимальный кредитный лимит берется квартальный торговый оборот по клиенту. Обычно такая сумма устраивает как контрагента, так и саму компанию. Кредит в размере месячного оборота для клиента слишком мал, тогда как свыше квартального оборота – рискован для компании – продавца.

Описанный аспект к определению лимита задолженности представляется наиболее аргументированным к использованию, по тому как, позволяет учесть не только индивидуальные особенности конкретного дебитора, но и стратегические интересы самого предприятия – продавца. Таким образом, очевидно, что в данном случае общий размер дебиторской задолженности принимает во внимание характерную черту развития и финансирования предприятия, позволяя определить приемлемое соответствие между величиной объема продаж, операционными и вмененными издержками, связанными с возникновением дебиторской задолженности. Перед использованием процента в расчетах данный показатель согласовывается с главным бухгалтером, начальником отдела продаж, начальником финансового отдела.

Для дальнейшего анализа дебиторской задолженности необходимо рассмотреть основных покупателей с высокой степенью задолженности, данные представлены в таблице 3.1.

Таблица 3.1 – Основные покупатели с высоким уровнем задолженности

Покупатель	Задолженность на 31.12.2015 г.	Задолженность на 31.12.2016 г.
ООО «ВСК»	2451781,0	3951472,0
ООО «Тамара»	2114583,0	2587431,0
«ИП Доржу»	1018850,0	1762431,0
Итого	5585214,0	8298334,0

Помимо данного метода уменьшения дебиторской задолженности целесообразно ввести на предприятии систему мотивации персонала, направленной на снижение объема просроченной дебиторской задолженности. Таким образом, каждый сотрудник должен быть заинтересован в достижении запланированного уровня дебиторской задолженности.

Например, менеджер по продажам премируется не только за выполнение плана по продажам, но и за исполнение обязательств теми контрагентами, которым он произвел отгрузку с рассрочкой платежа. Система премий должна быть уравновешена системой наказаний (замечания, предупреждения, лишение премии, служебное расследование, увольнение сотрудника). Но штрафовать нужно не за образовавшуюся просроченную дебиторскую задолженность (если менеджер выполнил все предусмотренные регламентом действия, то ответственность за просроченную задолженность несет только клиент), а за нарушение регламента и процедур управления дебиторской задолженностью.

Система мотивации персонала должна быть закреплена в нормативных документах компании в соответствии с трудовым законодательством.

К примеру, сотрудники могут лишаться бонусов за следующие действия:

- 1) оформление заявки на отгрузку продукции при существовании распоряжения о прекращении отгрузки данному клиенту;
- 2) ошибочное начисление процентов;

3) нарушение регламента предоставления информации о существующих дебиторах;

4) предоставление неверной информации;

5) нарушение установленных правил документооборота и т. д.

Менеджер не может нести всю ответственность за нарушение контрагентом своих обязательств, особенно в тех случаях, когда существует кредитная комиссия, которая принимает решение о возможности предоставления рассрочки платежа.

При неисполнении договорных обязательств контрагентами последовательно проводятся следующие мероприятия:

- 1) обзваниваем абонентов и напоминаем о необходимости погашения задолженности;
- 2) рассылаем претензии;
- 3) временно прекращаем обслуживание абонентов;
- 4) взыскиваем задолженность в судебном порядке.

Также, целях более эффективного использования складских площадей, целесообразно будет сдать в аренду бокс площадью 100 м², ранее предназначавшийся для хранения товара. В настоящее время данное складское помещение не используется по назначению. Передача в аренду имущества производится по договору аренды и оформляется приемно-передаточным актом. В договоре аренды предусматривают состав и стоимость передаваемого в аренду имущества, сроки аренды, распределение обязанностей сторон по поддержанию имущества в состоянии, соответствующем условиям договора и назначению имущества. Оговаривается срок их предстоящей службы, рассчитанной исходя из оценки имущества с учетом его фактического износа и действующих норм амортизационных отчислений, и величина арендной платы. Арендная плата за имущество включает в себя, как правило, средства, предусмотренные нормами отчислений на полное восстановление и сметами затрат на ремонт

основных средств, и часть прибыли, устанавливаемую договором на уровне, как правило, не ниже банковского процента (арендный процент).

3.2 Расчет основных показателей и затрат

1. Установление лимита на стоимость отгруженной продукции покупателям.

Срок отсрочки можно установить исходя из времени между отгрузками, чтобы к моменту приезда за следующим заказом предыдущая поставка уже была оплачена. Однако крупные покупатели, к которым относятся «ВСК», ООО «Тамара» и «ИП Доржу» отгружаются один и несколько раз в неделю. Если считать срок от одной до другой отгрузки, получится слишком короткий промежуток, а ведь это главные клиенты для компании, таким образом, оптимальной отсрочкой платежа для всех трех покупателей будет 30 дней.

Таблица 3.2 – Расчет лимита рассрочки платежа для покупателей

Покупатель	Среднемесячная задолженность, руб.	Расчет	Лимит на 30 дней, руб.
ООО «ВСК»	329289,3	$329289,3 \times 3$	987867,9
ООО «Тамара»	215619,3	$215619,3 \times 3$	646857,9
«ИП Доржу»	146869,3	$146869,3 \times 3$	440607,9
ИТОГО			2075333,7

Таким образом, для каждого контрагента был рассчитан лимит рассрочки платежа на 30 дней. Если срок оплаты не наступил, за покупателем числится дебиторская задолженность в максимально допустимой сумме и он желает приобрести дополнительную продукцию, то такая поставка выполняется на условиях предоплаты либо клиент должен погасить

дебиторскую задолженность раньше регламентированного срока. Тем самым, даже если до истечения 15 дней, покупатель закупит продукцию на 987867,9 рублей и в последующие 7 дней захочет закупить продукции еще на 180 000 рублей, ему придется оплатить сразу 180 000 руб., чтобы не превысить стоимостного лимита.

В то же время, торговые представители имеют право заключать договоры с клиентом на более выгодных для компании условиях. Чем короче период отсрочки, тем меньше сумма дебиторской задолженности.

Ответственность за все сделки по поставке продукции с отсрочкой платежа несет начальник отдела продаж.

Из этого следует, что применение лимита снизило бы задолженность в 2017 году по этим покупателям на 2075, тыс. руб., и составила бы 6223 тыс. руб.

2. Рассмотрим мероприятие по премированию менеджеров по продажам, за исполнение обязанностей, направленных на снижение дебиторской задолженности.

Расчет премии менеджера продажам осуществляется по формуле:

Премия = Индексированная наценка по товару компании без НДС х 0,060 х коэффициент выполнения плана по оплате.

К расчету принимается наценка без НДС по оплаченным и отгруженным сделкам менеджера за месяц на основании фонда сделок. Руководство компании оставляет за собой право применения индексации наценки в случае резкого роста цен (10 % и более по одной или нескольким группам товара одновременно). При этом руководством гарантируется неснижение суммарного уровня премиальных менеджера (в сравнении с предшествующими месяцами) при условии сохранения им объемов в натуральном выражении. Методика индексации остается прежней. Наценка для расчета премии является сквозной и считается от входа товара в компанию и до выхода в качестве продажи клиенту.

Корректировка суммы премиальных:

а) при 100 % предоплате товара : Премия = Наценка без НДС x 0,095;

б) если продукция отгружена и оплачена, а также не было просроченных платежей клиентов по срокам согласно условиям договора: Премия = Наценка без НДС x 0,080;

в) если оплата за поставленную продукцию выходит за рамки предоставленных отсрочек согласно условиям договора, но не более 30 календарных дней: Премия = Наценка без НДС x 0,050.

При срыве оплаты со стороны покупателя более 30 календарных дней от срока, установленного в договоре, премиальные по данной сделке менеджеру не выплачиваются.

Если же просроченная сделка оплачена частично, то премиальные не начисляются на фактически оставшуюся сумму задолженности.

К расчету во всех трех вариантах корректировки принимается наценка без НДС по оплаченным и отгруженным сделкам менеджера за месяц согласно фонду сделок. При составлении фонда сделок в качестве приходной цены принимается первоначальная входящая цена проданного товара на компанию.

Корректировка суммы премиальных на выполнение плана по оплате.

При выполнении менеджером утвержденного плана за месяц:

а) менее чем на 50 % включительно – премия не выплачивается;

б) от 50 % до 75 % включительно – премия уменьшается на 15 %;

в) от 75 % до 85 % включительно – премия уменьшается на 10 %;

г) от 85 % до 99,99 % включительно - премия уменьшается на 5 %;

д) от 100 % включительно до 110% включительно – премия выплачивается согласно утвержденным формулам;

е) от 110 % до 120 % включительно – премия увеличивается на 5 %;

ж) от 120 % до 150 % включительно – премия увеличивается на 10 %;

з) свыше 150 % – премия увеличивается на 15 %...".

В рамках данной системы работодатель имеет достаточно большие рычаги влияния на выплаты премиальных. Однако и менеджер по продажам

имеет очень четкое понимание расчета своей премиальной части и с калькулятором в руках вполне может узнать причитающуюся ему сумму.

3. Расчет арендной платы произведем на основании Положения об определении размеров арендной платы за общественные, административные и переоборудованные производственные здания, сооружения и помещения, находящиеся в государственной или частной собственности. Рассчитаем годовую прибыль от сдачи в субаренду складского помещения

$$\text{Пр} = S * Ц * 12 \quad (3.2)$$

$$\text{Пр} = 100 * 285,30 * 12 = 342,36 \text{ тыс. руб.}$$

Рассмотрим изменение выручки от реализации товаров, работ, услуг.

$$\text{Вр}_{\text{план.}} = \text{Вр}_{\text{факт.}} + \text{Пр} \quad (3.3)$$

где : $\text{Вр}_{\text{факт.}}$ – фактическая выручка;

$\text{Вр}_{\text{план}}$ – плановая выручка.

$$\text{Вр}_{\text{план}} = 354255 + 342,36 = 352797,36 \text{ тыс. руб.}$$

3.3 Эффективность от предложенных мероприятий

Мероприятия направлены на преодоление тенденции, которая сложилась сейчас. Она характеризуется тем, что контрагенты неоправданно долго пользуются средствами компании. Далее произведен расчет показателей ликвидности с учетом применения мероприятий.

Таблица 3.3 – Сравнение показателей ликвидности с учетом мероприятий, тыс. руб.

Показатель	Базовый год	Прогнозный год	Отклонение
Дебиторская задолженность	8298,0	6223,0	-2075
Окончание таблицы 3.3			
1.	2.	3.	4.
Денежные средства	1298,0	3373,0	+2075
Коэффициент абсолютной ликвидности	$1298/39245=0,04$	$6223/39245=0,16$	+0,12
Коэффициент быстрой ликвидности	$(8298+1298)/39245=0,25$	$(3373+6223)/39245=0,32$	+0,7
Коэффициент текущей ликвидности	$14831/22369=0,66$	$16906/22369=0,76$	0,1

Как видно из таблицы, реализация данных мероприятий позволит увеличить коэффициент абсолютной ликвидности на 0,12 пунктов, коэффициент быстрой ликвидности на 0,7 пункт и коэффициент текущей ликвидности на 0,1 пункт.

Правильно разработанная стратегия анализа дебиторских долгов и применение способов регулирования задолженности позволяет своевременно и в полном объеме выполнять возникшие обязательства перед клиентами, что способствует созданию репутации надежной и ответственной организации. Таким образом, данный метод повышения финансовой устойчивости принесет предприятию дополнительную прибыль 2 075 тыс. руб., за счет которой можно уменьшить кредиторскую задолженность предприятия, что является положительным моментом. Тем самым, повысились коэффициенты ликвидности предприятия, что говорит об эффективности деятельности предприятия.

Таким образом, данные мероприятия позволят снизить дебиторскую задолженность, что приведет к улучшению финансовой устойчивости предприятия ООО «ТД Саяны».

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Экономическая эффективность, на наш взгляд, включает в себя экономические аспекты эффективности технико-экономической и эффективности социально-экономической, т.е. отражает и уровень эффективности использования производительных сил общества, и степень достижения цели производства. Таким образом, повышение эффективности является решающим материальным фактором реализации высшей и конечной цели производства.

За отчетный год финансовая ситуация на предприятии заметно улучшилась. Повысились темпы роста реализации продукции, а также темпы роста балансовой и чистой прибыли. В структуре активов предприятия значительно увеличилась доля оборотных средств, что само по себе неплохо, так как в результате этого ускоряется оборачиваемость совокупного капитала. За анализируемый период валюта баланса увеличилась в абсолютном выражении на 2521 тыс. руб. (6,4 %).

Следует отметить, что происходит ускорение оборачиваемости средств организации, повышается эффективность использования капитала, растёт выручка от реализации, следовательно, растёт ее деловая активность. В отчётном 2016 году предприятие получило чистую прибыль, в размере на 5168 тыс. рублей, что на 88% больше чем в предыдущем, что свидетельствует о росте деловой активности организации и является положительным моментом его деятельности.

Исследование оборотных активов уже обнаружило внешние признаки неоптимального размещения капитала в дебиторской задолженности. В структуре оборотных активов преобладает дебиторская задолженность – 51,7 %, которая увеличилась на 22 % за счет задолженности покупателей и

заказчиков в основном за пользование электроэнергией местными жителями. Значительная доля дебиторской задолженности отвлечена покупателям и заказчикам (53,7 %), а также поставщиками в виде авансов 11,3 %, выданных им под будущие поставки продукции. Фирма тем самым поставлена в невыгодные условия, т.к. капитал отвлечен из оборота. В связи с этим можно сделать вывод, что бухгалтерская служба работает не эффективно.

Основываясь на анализе дебиторской задолженности, было решено предпринять меры для ее уменьшения, что приведет к повышению финансовой эффективности ООО «ТД Саяны». Один из способов регулирования дебиторской задолженностью - установление лимита на стоимость отгруженной продукции покупателям. Данный метод повышения финансовой устойчивости принесет предприятию дополнительную прибыль в 2075 тыс. руб., за счет которой можно уменьшить кредиторскую задолженность предприятия, что несет положительную динамику.

Помимо данного метода уменьшения дебиторской задолженности целесообразно ввести на предприятии систему мотивации персонала, ориентированной на снижение объема просроченной дебиторской задолженности.

Таким образом, данные мероприятия позволят снизить дебиторскую задолженность, что приведет к повышению эффективности деятельности ООО «Торговый дом Саяны»

СПИСОК СОКРАЩЕНИЙ

ООО – Общество с ограниченной ответственностью

ТБО - Твёрдые бытовые отходы

ИСО - Международная организация по стандартизации

НТП – научно-технический прогресс

ОТК – отдел технического контроля

ТД – Торговый дом

ДЗ – дебиторская задолженность

КЗ – кредиторская задолженность

ДС – денежные средства

К-т – коэффициент

ГК РФ – гражданский кодекс Российской Федерации

ИП – индивидуальный предприниматель

НДС – налог на добавленную стоимость

СОС – собственные оборотные средства

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Алексеева, А. И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / А.И. Алексеева, Ю.В. Васильев. — М. : Финансы и статистика. 2012. – 529 с.
2. Белоножкова Е. Ю., Игнатенко А. А. Управление дебиторской задолженностью [Текст] // Проблемы современной экономики: материалы Междунар. науч. конф. (г. Челябинск, декабрь 2011 г.). — Челябинск: Два комсомольца, 2011. — С. 88 — 90.
3. Бобылев, С. Н. Экономика природопользования: Учебник / С.Н. Бобылев, А.Ш. Ходжаев — М. : ИНФРА-М, 2013.-142с.
4. Бочаров, В. В. Финансовый анализ. Краткий курс. 2 — е изд. — СПб. : Питер, 2009. — 240 с.
5. Брунгильд, С. Г. Управление дебиторской задолженностью [Электронный ресурс]. — [2012]. — Режим доступа: http://thelib.ru/books/s_g_brungild/upravlenie_debitorskoy_zadolzhennostyu-read.html
6. Головченко, В. К. Анализ и способы регулирования дебиторской задолженности [Электронный ресурс]. — [2013] — Режим доступа: <https://www.scienceforum.ru/2013/272/3787#>
7. Глазунов, М. И. Оценка финансовой устойчивости коммерческой организации на основе данных бухгалтерского баланса // Экономический анализ: теория и практика. 2009. № 21 (150).
8. Донцова, Л. В. Анализ финансовой отчетности: учебник / Л. В. Донцова, Н. А. Никифорова. — 4 — е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство «Дело и Сервис», 2011. — 368 с.
9. ИСО / ОПМС 26000 : 010 Руководство по социальной ответственности // Режим доступа: http://www.ksovok.com/doc/iso_fdis_26000_rus.pdf

11. Кабанцева Н. Г., Кабанцева В. С. Страхование как механизм защиты от экологических рисков: (Монография) / Н. Г. Кабанцева, В. С. Кабанцева. — Саратов: Изд — во Сарат. Ин — та РГТЭУ, 2012. — 92с.
10. Карасева, И. М. Финансовый менеджмент: учеб. пособие по специализации «Менеджмент орг.» / И.М. Карасева, М.А. Ревякина; под ред. Ю.П. Анискина. – М.: ОМЕГА — Л, 2010. – 335 с.
11. Калиновский, С. А. Управленческий учет и анализ использования технологической оснастки: Монография / С. А. Калиновский. — М. : НИЦ ИНФРА—М, 2013. — 156 с.
12. Кован С. Е. «Финансовая устойчивость предприятия и её оценка для предупреждения его банкротства» / С. Е. Кован, Е. П. Кочетков // Экономический анализ: теория и практика – 2012г. – № 15 – С. 52-59.
13. Колотырин, К. П. Экономические инструменты стимулирования природоохранной деятельности / К. П. Колотырин // Вестник Саратовского государственного технического университета, 2014. — №1 (37). —С. 186—196.
14. Куранов, М. В. «Показатели и модели анализа финансового состояния на различных этапах жизненного цикла организации» / М.В. Куранов // Экономический анализ: теория и практика – 2013г. – № 5 – С. 11-17.
15. Любушин, Н. П. «Анализ финансовой устойчивости организации вертикально интегрированных структур управления с использованием данных управленческого учета» / Н.П. Любушин, Г.В. Левшин // Экономический анализ: теория и практика – 2012г. – № 5 – С. 7-14.
16. Любушкин, Н. П. Анализ методов и моделей оценки финансовой устойчивости организаций // Экономический анализ: теория и практика. 2010. № 1 (166).
17. Лытнева, Н. А. Бухгалтерский учет и анализ: Учебное пособие / Н. А. Лытнева, Е. А. Кыштымова, Н. В. Парушина. — Рн/Д: Феникс, 2011. — 604 с.

18. Матягина, А. М., Смирнова, Е. В. Экологически ответственный бизнес. — М. : ФОРУМ, 2011. 192 с.
19. Мельник, М. В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие /М. В. Мельник, Е. Б. Герасимова. — М. : Форум: ИНФРА — М, 2008. — 192 с
20. Петров, А. М. Учет и анализ: Учебник / А. М. Петров, Е. В. Басалаева, Л. А. Мельникова. — М. : КУРС, НИЦ ИНФРА—М, 2013. — 512 с.
21. Политический журнал по управлению финансами компании [Электронный ресурс] // Финансовый директор — Электрон. дан — Режим доступа: <http://www.fd.ru> — Загл. с экрана.
22. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник /Г.В. Савицкая. — Минск: ООО «Новое знание», 2010. — 688 с.
23. Смачило, В., Дубровская, Е. Управление дебиторской задолженностью [Электронный ресурс]. — [2012]. — Режим доступа: http://www.intalev.ru/agregator/spp/id_28490
24. Финансовые показатели, актуальные для целей анализа финансового состояния предприятия. Статья Гончаров, Д.С., Горожанкин, А.Ю. [Электронный ресурс]. — [2013] — Режим доступа: http://www.sunit.ru/pc_art1.shtml
25. Уровень инфляции в Российской Федерации [Электронный ресурс]. — [2017]. — Режим доступа: <http://xn----ctbjnaatncev9av3a8f8b.xn--plai/>
26. Черненко, А. Ф. Учет и анализ для бакалавров менеджмента: Учебное пособие / А.Ф. Черненко, Н. Ю. Черненко, А. В. Башарина. — Рн/Д: Феникс, 2012. - 474 с.

27. Чечевицына, Л. Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности : Учебник / Л.Н. Чечевицына. — Рн / Д : Феникс, 2013. - 368 с.
28. Чипуренко, Е. В. Налоговая среда и цели налогового планирования организации // Международный бухгалтерский учет. 2011. №13. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/nalogovaya-sreda-i-tseli-nalogovogo-planirovaniya-organizatsii> (дата обращения: 14.05.2017).
29. Шеремет, А. Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебник / А. Д. Шеремет. — М. : ИНФРА — М, 2011. — 415 с.
30. Шеремет А. Д., Сейфулин Р. С., Негашев Е. В. Методика финансового анализа предприятия. — М. :ЮНИ–ГЛОБ, 2012. — 472с
31. Шуляк, П. П. Финансы предприятия: Учебник / П. П. Шуляк. 6—е изд. — М. : Дашков И. К, 2011. — 324 с.
32. Янкович В.С. Организационные изменения и развитие / В.С. Янкович, А.А. Брагин // Журнал «Экономика недвижимости» № 4, 2012. — с. 41-43
33. Яськов, Е.Ф. Теория организации : Учебное пособие / Е.Ф. Яськов. — М. : Юнити, 2015. — 271 с.

ПОСЛЕДНИЙ ЛИСТ
ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ

Квалификационная работа выполнена мной самостоятельно. Используемые в работе материалы и концепции из опубликованной научной литературы и других источников имеют ссылки на них.

Отпечатано в 1 экземплярах.

Список используемых источников 33 наименований.

Один экземпляр сдан на кафедру.

«20» _____ июня _____ 2017 г.
дата

(подпись)

(Ф.И.О.)