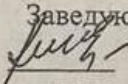


Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Хакасский технический институт – филиал ФГАОУ ВО «Сибирский
Федеральный университет»

Кафедра «Экономика и менеджмент»

УТВЕРЖДАЮ

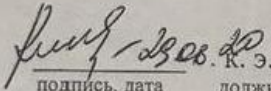
Заведующий кафедрой
 Т.Б. Коняхина
подпись инициалы, фамилия
«28» 06 2020г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.01 Экономика

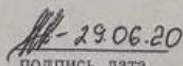
Улучшение эффективности деятельности предприятия
(на примере ООО «Командор»)

Руководитель

 К. Э. н., доцент
подпись, дата должность, ученая степень

Т.Б. Коняхина
инициалы, фамилия

Выпускник

 - 29.06.20
подпись, дата

Е.С. Пятин
инициалы, фамилия

Абакан 2020

Продолжение титульного листа бакалаврской работы по теме: Улучшение эффективности деятельности предприятия (на примере ООО «Командор»)

Консультанты по

разделам:

Теоретическая часть

наименование раздела подпись, дата

инициалы, фамилия

Аналитическая часть

наименование раздела подпись, дата инициалы, фамилия

Проектная часть

наименование раздела подпись, дата инициалы, фамилия

Нормоконтролер

подпись, дата инициалы, фамилия

Сигачева, 02.06.20 Л. Сигачева

С

РЕФЕРАТ
ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ
в форме бакалаврской работы

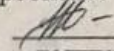
Тема выпускной квалификационной работы Улучшение эффективности деятельности предприятия ООО «Командор».

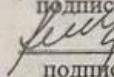
ВКР выполнена на 61 страницах, с использованием 3 иллюстраций, 7 таблиц, 12 формул, 2 приложений, 30 использованных источников, _____ количество листов иллюстративного материала (слайдов).

Ключевые слова:

Управление персоналом, мотивация персонала, отдел кадров, обучение, найм и отбор, совершенствование подбора персонала.

Автор работы (номер группы) 3-75э

 Е.С. Пятина
подпись инициалы, фамилия

 Т.Б. Коняхина
подпись инициалы, фамилия

Руководитель работы

Год защиты квалификационной работы – 2020

- Цель: Разработка мероприятий по улучшению эффективности деятельности ООО «Командор».

- Задачи:

- 1) Определить экономические показатели эффективности деятельности предприятия;
- 2) Проанализировать финансово-хозяйственную деятельность предприятия ООО «Командор».
- 3) Выявить проблемы и предложить мероприятия по улучшению эффективности деятельности предприятия ООО «Командор».

Актуальность темы определяется необходимостью обеспечить улучшить эффективность деятельности предприятия.

Эффективность работы заключается в проведении системного исследования по вопросам улучшения эффективности предприятия.

Выводы, рекомендации.

По результатам оценки возможностей деятельности предприятия определены основные методы улучшения эффективности предприятия ООО «Командор».

В результате проведенной работы выявлены методы, на основе которых будет улучшаться эффективность деятельности предприятия.

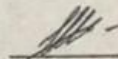
SUMMARY
GRADUATION THESIS
Bachelor's thesis

The theme of the graduation thesis is "Improving the efficiency of Komandor LLC".

The graduation thesis comprises 61 pages (with 3 visual aids), 7 tables, 12 figures, 2 appendices, 30 reference items, ___ visual aids (slides).

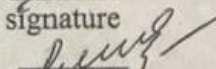
Key words: personnel management, personnel motivation, personnel department, training, hiring and selection, personnel selection development

Author of research (Z-75a)


signature

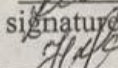
E.S. Pyatina
full name

Academic supervisor


signature

T.B. Konyahina
full name

English language supervisor


signature

N.V. Chezybaeva
full name

Graduation paper presentation date – 2020

- Purpose: Development of measures to improve the efficiency of Komandor LLC.

- Objectives:

- 1) to reveal the economical indicators of enterprise efficiency;
- 2) to analyse the financial and business operations of Komandor LLC;
- 3) to identify problems and to propose measures to improve the efficiency of Komandor LLC.

The thesis rationale is determined by the necessity to provide and improve the enterprise efficiency.

The thesis effectiveness implies the systematic research of improving the enterprise efficiency.

Conclusion, recommendations.

According to the results of the enterprise capability assessments, the main methods for improving the efficiency of Komandor LLC are determined.

As a result of the conducted research, the methods, according to which the enterprise efficiency will be improved, are determined.

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Хакасский технический институт – филиал ФГАОУ ВО «Сибирский
Федеральный университет»

Кафедра «Экономика и менеджмент»

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой
Коняхина Т.Б. Коняхина
подпись инициалы, фамилия
«*29*» *06* 2020г.

ЗАДАНИЕ
НА ВЫПУСКНУЮ КВАЛИФИКАЦИОННУЮ РАБОТУ
в форме бакалаврской работы

Студенту Пятиной Елены Сергеевны
фамилия, имя, отчество
Группа 3-75э Направление 38.03.01 Экономика
номер код наименование

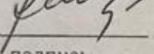
Тема выпускной квалификационной работы Улучшение эффективности
деятельности предприятия (на примере ООО «Командор»)
Утверждена приказом по институту № 247 от 27.04.2020
Руководитель ВКР Т.Б. Коняхина, доцент, канд. экон. и наук
инициалы, фамилия, должность, ученое звание и место работы


Исходные данные для ВКР Научные публикации, научная и методическая литература,
интернет-ресурсы, бухгалтерская отчетность предприятия ООО «Командор» за 2017-2019

Г

Перечень разделов ВКР Введение, теоритическая часть, аналитическая часть, проектная
часть, заключение, список использованных источников, приложения А-Б

Перечень иллюстративного материала (слайдов) 11 слайдов

Руководитель ВКР  Т.Б. Коняхина
подпись инициалы и фамилия

Задание принял к исполнению  Е.С. Пятина
подпись, инициалы и фамилия студента

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	5
1 Теоретическая часть. Методологические аспекты эффективности деятельности предприятия	
1.1 Понятия и сущность эффективности и эффекта.....	6
1.2 Экономические показатели оценки эффективности деятельности предприятия	14
1.3 Современные методы и инструменты улучшения деятельности предприятия...	19
2 Аналитическая часть. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия	
2.1 Характеристика предприятия ООО «Командор».....	29
2.2 Анализ активов и пассивов предприятия ООО «Командор».....	30
2.3 Анализ финансового состояния предприятия ООО «Командор».....	37
2.4 Анализ показателей эффективности.....	44
2.5 Заключительная оценка эффективности деятельности.....	48
3 Проектная часть. Методы улучшения эффективности деятельности предприятия	
3.1 Основные рекомендации по повышению эффективности деятельности предприятия.....	50
3.2 Эффективность мероприятий.....	51
Заключение.....	55
Список использованных источников.....	57
Приложение А «Бухгалтерский баланс ООО Командор».....	58
Приложение Б Иллюстрированный материал (слайды).....	59

ВВЕДЕНИЕ

Улучшение эффективности деятельности предприятия занимает особое значение в экономике. Для того, чтобы организация добилась успеха, необходимо постоянно совершенствоваться и развиваться. Актуальность темы определяется необходимостью обеспечить улучшить эффективность деятельность предприятия.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия необходим для понимания состояния дел и поиска методов улучшения эффективности предприятия.

В качестве объекта исследования было выбрано предприятие ООО «Командор», главной целью которого является получение максимальной прибыли.

Цель выпускной квалификационной работы является разработка методов улучшения эффективности деятельности предприятия ООО «Командор».

Задачами, которые необходимо решить являются:

- Изучить теоретические аспекты эффективности деятельности предприятия;
- Определить экономические показатели эффективности деятельности предприятия;
- Произвести анализ финансово – хозяйственной деятельности предприятия;
- Разработать методы по улучшению эффективности деятельности предприятия.

Предметом исследования является финансово-хозяйственная деятельность ООО «Командор».

ТЕОРИТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ 1 МЕТОДОЛГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Понятия и сущность эффективности и эффекта

Слово «эффект» если перевести с латинской значит «результат». Означает, категория «эффективность» может интерпретироваться как «результативность». Термин «эффект» имеет значение результата, следствия изменения состояния определённого объекта, обусловленного действием внешнего или внутреннего фактора [9, с. 131].

Эффективность производства является одной из ключевых категорий рыночной экономики, которая непосредственно связана с достижением цели развития как каждой организации в отдельности, так и общества в целом. В наиболее общем виде экономической эффективности производства представляет собой количественное соотношение двух величин - результатов хозяйственной деятельности и производственных затрат.

Сущность проблемы можно выразить через основной принцип эффективности: «Любая самоорганизующаяся система в своей деятельности...стремится достичь наилучших результатов, располагая конечным количеством ресурсов или достичь намеченной цели с минимальными затратами ресурсов» [9, с. 104].

Базылев Н.И. и Гурко С.П. [25, с. 238] считают, что экономическим сектором является результат человеческого труда, создающего материальные блага. Недостаток этой трактовки заключается в некоторой её односторонности, поскольку результат труда может представлять собой не только товары, но и материальные либо нематериальные услуги. В связи с этим более широким представляется определение, предложенное Казаковой Н.А.: экономический эффект - это конечный результат в виде материальных благ и услуг, а также интеллектуальных ценностей, необходимых обществу для его осуществления и развития [15, с. 26].

Современные экономические теории из школы по-разному подход к определению эффективности. В «Большой экономической энциклопедии» дается следующее определение этого понятия: «Экономическая эффективность - это состояние экономики (его называют ещё парето-эффективным состоянием), в котором увеличение степени удовлетворения одного потребителя невозможно без ухудшения степени удовлетворения для другого человека. По Парето производства является эффективным, если при заданных объемах производства ресурсов за счет их перераспределения нельзя увеличить производство хотя бы одного блага без уменьшения производства других благ» [9, с.56].

Практическая значимость подобного подхода к определению эффективности заключается в возможности обоснования критериев и ограничений при выборе оптимального варианта развития бизнеса.

Американские экономисты Э. Дж. Долан и Д.Е.Линдсей считают, что эффективное производство - это ситуация, в которой при данных производительных ресурсах и наличном уровне знаний невозможно привести большую количество одного товара не жертва при этом возможности произвести большое количество одного товара, не жертвуя при этом возможностью произвести некоторое количество другого товара. Исследование эффективности в производстве позволяет ответить на вопрос, как производить блага [4, с. 78]. В отношении экономики в целом, согласно Э. Дж. Долану и Д.Е. Линдсею, эффективным считается такое ее состояние, в котором запросы потребителей в максимально степени удовлетворены при условии ограниченности ресурсов. [12, с. 91].

Авторы «Экономикс», К.Р. Макконелл и С.Л. Брю понятие экономической эффективности сравнивают с коэффициентом полезного действия паровоза. Под экономической эффективностью они понимали отношение между затратами редких ресурсов и производимым в результате их использования объемом товара или услуги, производства продукта определённой стоимости при наименьших затратах ресурсов и достижение наибольшего объема

производства товара или услуги с применением ресурсов определённой стоимости. «Большое количество продукта, получаемое от данного объема затрат, означает повышение эффективности. Меньший объем продукта от данного количества затрат указывает на снижение эффективности», - отмечали они [27, с. 69].

В.В. Новожилов определяет экономическую эффективность как «соотношение результатов и затрат на их получение» [22, с. 43].

Также согласно некоторым авторам можно отметить, что эффективность означает результативность, действенность. Наиболее же полная и емкая формулировка понятия будет звучать следующим образом: эффективность это достижение максимальных результатов при минимальных затратах. Обязательным условием эффективного хозяйствования является опережающий рост конечных результатов производства по сравнению с затратами, за счет которых эти результаты достигнуты.

Несмотря на различие точек зрения на формулировку понятия эффективности, все авторы едины в том, что эффективность - это результативность исследуемого процесса или явления, которая определяется путём соотношения эффекта и затрат. Причем именно от объекта исследования будет зависеть вид эффекта и состав затрат, применяемых для определения эффективности.

Таким образом, в основе понятия эффективности лежит ограниченность ресурсов, желание экономить время, получить максимально объем продукции из доступных ресурсов. Проблема эффективности - всегда проблема выбора. Выбор касается того, что производить, как производить, как распределять произведенную продукцию, товары, работы и услуги, а также какой объем ресурсов использовать для текущего и будущего потребления. Уровень эффективности оказывает влияние на решение целого ряда социальных и экономических задач.

Фактически определение эффективности производства заключается в оценке его результатов. Такими результатами могут быть объемы готовой

продукции в натуральном или стоимостном выражении, или прибыль. Но сами по себе величины этих результатов не дают возможности делать выводы про степень эффективности работы организации, поскольку неизвестно, какой ценой получены эти результаты.

Поэтому для получения объективной оценки эффективности организации необходимо также учесть оценку затрат, которые дали возможность получить те или другие результаты. Процесс производства совершается через объединение факторов, которые его определяют: средства труда (основные средства), предметов труда (оборотные средства), рабочей силы (трудовые ресурсы).

Кроме того, на производство влияет финансовое состояние организации, а также определенные организационные, управленческие, технологические и другие преимущества, которые отображаются как нематериальные ресурсы. Исходя из этого, можно дать такое определение эффективности: эффективность организации представляет собой комплексную оценку конечных результатов использования основных и оборотных средств, трудовых и финансовых ресурсов и нематериальных активов за определённый период времени.

В общем виде экономическая эффективность – результативность экономической системы, выражающаяся в отношении полезных конечных результатов её функционирования к затраченным ресурсами наоборот. Таким образом, уровень эффективности может быть установлен путём сопоставления экономического результата и размера производственных затрат и ресурсов.

Эффективность производства рассчитывается по формуле 1.1:

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

где P – результат (эффект) производственной деятельности;

Z – затраты. Связанные с получением результата (эффекта) [13, с. 23].

Кажуро Н.Я. выделяет различные показатели эффективности производства, которые представлены на рисунке 1.1.

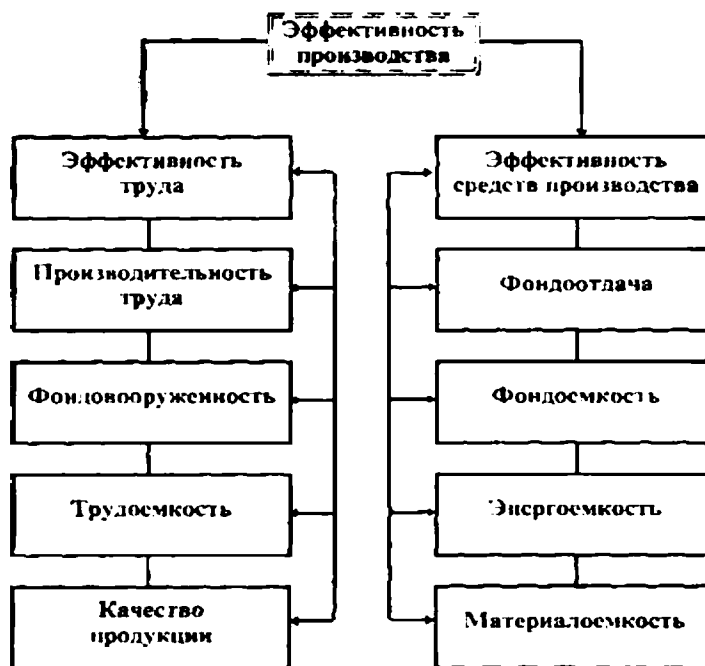


Рисунок 1.1 – Показатели эффективности производства

Впрочем, необходимо помнить, что динамика отдельных слагаемых эффективности производства в конкретных ситуациях может быть разнонаправленной, хотя и наблюдается рост эффективности производства. Например, повышение качества продукции может быть связано с применением более дорогостоящих материалов, увеличение трудовых затрат на единицу продукции. Поэтому нельзя ограничиваться использованием лишь отдельных показателей эффективности производства.

Этот же автор отмечает, что главным обобщающим показателем общеэкономической эффективности является производительность труда. «Она показывает эффективность (результативность) затрат живого труда и измеряется количеством продукции, изготовляемой в единицу рабочего времени, или же временем, необходимым для выпуска единицы продукции» - пишет автор. [5, с. 278].

Одним из основных требований хозяйствования в условиях рыночной экономики является безубыточность хозяйственной и другой деятельности

предприятия, возмещение расходов собственными доходами и обеспечение в определенных размерах рентабельности функционирования капитала.

Эффективность является сложной категорией, которая складывается в организации (в отрасли и т.п.) под влиянием множества внутренних и внешних факторов: экономических, правовых, социальных и др. Это обстоятельство и тот факт, что эффективность представлена в различных видах (эффективность хозяйственной деятельности предприятия, эффективность использования различных ресурсов, эффективность производства и т.п.), являются причинами использования для ее количественной оценки множества показателей. Их упорядоченность, расположение, например, в порядке обобщающих показателей эффективности к частным, образует определенную систему показателей.

Основополагающим принципом формирования системы показателей эффективности и выражения ее сущности на всех уровнях управления экономикой (страны, отрасли, хозяйствующего субъекта) является соотношением конечного результата (дохода, валового внутреннего продукта, объема выпуска или реализации продукции) и эффекта (прибыли) с примененными и потребленными ресурсами (в совокупности или по отдельным видам) [20, с. 56].

Соотношение показателей можно исчислять различными способами. При определении показателя эффективности как отношения результата в виде объема выпуска (реализации) продукции или эффекта (прибыли) к ресурсам или затратам необходимо ориентироваться на его максимизацию. При использовании обратных показателей в виде отношения ресурсов или затрат к объему выпуска (реализации) продукции или эффекту (прибыли) важно добиваться их минимизации.

Практическое использование системы показателей экономической эффективности в отраслях предусматривает:

- ориентацию предприятий на интенсивный путь развития и достижения более высокого уровня эффективности в динамике;

- выявление резервов дальнейшего совершенствования хозяйственной деятельности предприятия на основе внедрения достижений научно-технического прогресса, современных технологий и улучшения организации производства;

- создание действенного механизма повышения эффективности.

В качестве обобщающих показателей эффективности хозяйственной деятельности предприятия необходимо использовать отношение объема реализованной продукции или эффекта в виде прибыли к совокупной величине ресурсов, включающих среднегодовую стоимость основных и оборотных средств или к общей сумме расходов на производство или продажи.

Главным показателем, характеризующим финансовые результаты хозяйственной деятельности торговых организаций, являются валовой доход, прибыль и рентабельность.

Цель анализа финансовых результатов - выявление путей и возможностей их роста повышения качества обслуживания потребителей. В процессе анализа дают оценку состояния валового дохода, прибыли и рентабельности на предприятиях, изучают их динамику и влияние факторов на финансовые результаты. Одной из главных задач анализа является изучение и мобилизация резервов их роста, повышения стимулирующей роли доходов и прибыли в результатах хозяйственной и другой деятельности предприятий [28, с. 139].

Комплексный экономический анализ представляет собой анализ хозяйственной деятельности предприятия или какой-либо отдельной, наиболее существенной стороны его деятельности на основе системного подхода.

Системный подход к проведению комплексного экономического анализа предполагает наличие определенной последовательности с целью всестороннего охвата взаимосвязанных и взаимообусловленных показателей.

Одной из основных задач комплексного экономического анализа является выявление эффективности хозяйственной деятельности предприятия.

Системный подход позволяет глубже изучить исследуемое предприятие, получить более полное представление о нем.

Системный подход в экономическом анализе направлен на разработку научно обоснованных вариантов решения определенных задач, а также позволяет выбрать наиболее целесообразные управленческие решения для достижения поставленных целей [16, с. 44].

При выборе методики проведения комплексного экономического анализа могут быть использованы два подхода:

- первый подход: когда результаты хозяйственной деятельности анализируемого предприятия можно представить в виде системы показателей;
- второй подход: когда результаты хозяйственной деятельности характеризуются одним свободным комплексным показателем.

На практике при проведении комплексного анализа чаще всего используют оба подхода одновременно. Комплексный экономический анализ деятельности может включать различное сочетание используемых показателей в зависимости от поставленных целей.

В качестве обобщающей оценки эффективности хозяйственной деятельности предприятия могут быть использованы следующие комплексные показатели:

- показатель эффективности использования торгового потенциала предприятия;
- показатель эффективности финансовой деятельности;
- показатель эффективности трудовой деятельности.

На основании трех рассчитанных показателей может быть исчислен интегральный показатель экономической эффективности хозяйственной деятельности.

1.2 Экономические показатели оценки эффективности деятельности предприятия

Экономическая эффективность производства может быть выражена через ее критерий и показатели. Критерий (от греч. — средство для суждения) — это определяющий признак, мерило оценки. Показатели же экономической эффективности производства количественно выражают содержание критерия экономической эффективности. При этом важно иметь такой экономический показатель, который давал бы наиболее полную количественную оценку экономической деятельности предприятий [13, с. 45].

Экономический показатель — обобщенная количественная характеристика изучаемого общественного явления или процесса. Экономические показатели подразделяют на количественные (численность единиц, объем и масса признака общественного явления) и на качественные (эффективность процесса, степень его развития).

Из множества экономических показателей на уровне предприятия в наибольшей степени этим требованиям отвечает показатель рентабельности его деятельности. Вместе с тем углубленный и всесторонний анализ эффективности производства возможен только на основе использования системы показателей. Поэтому основной или обобщающий показатель дополняют частными [2, с. 328].

Выделяют две концепции определения показателей экономической эффективности производства — ресурсную и затратную. Ресурсная позволяет оценить эффективность использования всей массы производственных ресурсов, применяемых в воспроизводственном процессе, а затратная — только потребленной в определенном процессе части этих ресурсов.

Логика подбора экономических показателей вытекает из цели функционирования исследуемой системы. Например, необходимо установить показатели сравнительной экономической оценки животноводства определенных хозяйств. Известно, что целью животноводства является

обеспечение роста объема производства продукции, высокая производительность труда, окупаемость используемых кормов и затрат. На основе этого можно установить следующую систему показателей: выход валовой и товарной продукции на одну голову животных, производительность труда, оплата кормов и окупаемость затрат.

После определения системы показателей разрабатывают методику их исчисления.

Эффективность деятельности любого предприятия оценивается с помощью системы абсолютных и относительных показателей. С помощью абсолютных показателей можно проанализировать динамику различных показателей прибыли (экономической, бухгалтерской, от продаж, чистой) за ряд лет. Однако они имеют больше арифметический характер, нежели экономический, поскольку не учитывают инфляционные процессы. Относительные показатели в этом смысле имеют определенные преимущества, поскольку не подвержены инфляции [6, с.84].

Показатели эффекта: объемы производства продукции, выполнения работ и оказания услуг. Являются основой удовлетворения всех потребностей общества и повышения материального и культурного уровня жизни населения. Различают объемы валовой и товарной продукции. Показатель учитывается в натуральной или стоимостной формах.

Показатели экономической эффективности:

- Окупаемость затрат — отношение объема валовой продукции к совокупным затратам живого и овеществленного труда; является обобщающим показателем;

- Чистая продукция (валовой доход) включает в себя чистый доход и фонд оплаты труда. Является источником потребления и накопления.

Поскольку некоторая часть созданной в сельском хозяйстве чистой продукции реализуется в промышленности, она может быть определена только расчетным путем. Поэтому чистая продукция не всегда точно отражает действительный уровень и динамику эффективности производства [11, с. 35].

Прибыль — реализованная часть чистого дохода и один из важнейших синтетических показателей эффективности деятельности предприятий. Различные концепции издержек предполагают и различные концепции прибыли. В экономической науке термин "прибыль" имеет значение, отличное от того, которое ему придают в бухгалтерских расчетах.

Экономическая прибыль от реализованных товаров и услуг представляет собой разницу между общим доходом предприятия (выручкой) и альтернативными (вмененными) издержками на все ресурсы, использованные для производства данных товаров и услуг. Если вмененные издержки превосходят общий доход, то отрицательную прибыль называют убытками предприятия [27, с. 96].

Если предприятие в результате своей деятельности полностью покрывает вмененные издержки, значит, не было более выгодного альтернативного применения используемых им ресурсов. Ситуация, когда общая выручка равна издержкам (экономическая прибыль равна нулю), вполне удовлетворительна для предприятия, поскольку все ресурсы приносят выгоду, по крайней мере, не меньшую, чем они бы приносили, если бы их использовали наилучшим альтернативным путем. В этом случае предприятие имеет нормальную прибыль. Следовательно, нормальная прибыль включается в сумму издержек.

Бухгалтерская прибыль превышает экономическую на величину неявных издержек, оцененных как издержки упущенных возможностей. Другими словами, бухгалтерская прибыль представляет собой сумму прибыли предприятия до вычета издержек, связанных с использованием собственных ресурсов предприятия. Экономическая прибыль есть избыток бухгалтерской прибыли по сравнению с нормальной. Именно экономическая, а не бухгалтерская прибыль служит критерием успеха предприятия, эффективности использования им имеющихся ресурсов. Ее наличие или отсутствие является стимулом для привлечения дополнительных ресурсов или перемещения их в другие сферы использования соответственно.

Нельзя полагать, что один из рассмотренных подходов к определению издержек и прибыли правильный, а другой — нет. У каждого из них своя область применения. Экономисты обычно предпочитают экономический подход, поскольку он важен для принятия решений. Но в ряде случаев дать своевременную и точную оценку издержек упущенных возможностей трудно.

4. Рентабельность производства (общая) показывает отношение общей суммы прибыли к среднегодовой стоимости основных и нормируемых оборотных средств [19, с.126].

5. Норма прибыли — отношение прибыли к стоимости основных и оборотных фондов.

Показатели 4 и 5 считаются критерием экономической эффективности деятельности предприятий. Однако при этом следует помнить, что прибыль в сельскохозяйственных предприятиях является лишь частью чистой и валовой продукции и, как всякая часть, не всегда отражает тенденцию изменения целого.

Значительные трудности в расчете и анализе показателей экономической эффективности связаны с определением общей величины затрат в производстве. Главная трудность — сведение к единому измерителю разнородных элементов затрат: живого труда, материальных, энергетических и земельных ресурсов. Наиболее общим показателем затрат являются совокупные затраты живого и овеществленного труда. Однако последние можно получить лишь сложным расчетным путем.

6. В предприятиях формой выражения и учета издержек производства является себестоимость (индивидуальная цена) — она является одним из важных показателей эффективности производства.

7. Производительность живого труда — выход валовой и чистой продукции на единицу затрат труда. Для более правильной оценки эффективности, наряду с производительностью живого труда, важно оценить фондоемкость (отношение среднегодовой стоимости основных фондов сельскохозяйственного назначения к стоимости валовой продукции),

окупаемость оборотных средств (выход валовой продукции на единицу затрат оборотных средств) и материалоемкость (обратный показатель окупаемости оборотных средств).

В рыночной экономике возникают ситуации, когда чисто рыночные механизмы оказываются "несостоятельными". В частности, это связано с так называемыми внешними эффектами и затратами.

Процессы производства и потребления отдельных товаров и услуг сопровождаются полезными или вредными эффектами, которые испытывают лица, непосредственно не участвующие в этих процессах. Такие эффекты называются внешними затратами, если они имеют негативный характер (применение минеральных удобрений и химических средств защиты растений загрязняет окружающую среду), и внешними эффектами, если речь идет о позитивном воздействии (предприятие построило мост, которым пользуется все население местности) [30, с. 365].

Участники рыночных сделок при определении объемов производства, потребления, продаж или покупок не принимают во внимание внешние эффекты и затраты. В результате этого товаров, производство или потребление которых сопровождается внешними затратами, выпускается слишком много, и наоборот, товаров, производство или потребление которых сопровождается внешними эффектами, слишком мало. Ясно, что в этом случае возникает необходимость государственного вмешательства, и меры воздействия с его стороны могут быть самыми различными -от установления налогов, предельно допустимых норм производства (вплоть до его запрета) и, наоборот, установления дотаций [7, с. 54].

Рассмотренные показатели эффективности раскрывают экономическую сторону производства в целом. Вместе с тем необходима оценка эффективности использования отдельных ресурсов (рабочей силы, земли, материальных и финансовых ресурсов), которые участвуют в процессе производства полностью, а в затраты включаются лишь частично: основные средства в объеме амортизации, земельные ресурсы в определенной доле на

коренное ее улучшение, трудовые ресурсы в размере фактических затрат труда.

При сравнительном анализе эффективности использования отдельных ресурсов должна быть обеспечена сопоставимость по другим факторам, например, при анализе фондоотдачи — по качеству почв, метеорологическим условиям, качеству и степени использования рабочей силы, обеспеченности важнейшими видами оборотных средств.

1.3 Современные методы и инструменты улучшения деятельности предприятия

В условиях жесткой конкурентной борьбы и быстро меняющейся ситуации фирмы должны не только концентрировать внимание на внутреннем состоянии дел, но и выработать долгосрочную стратегию поведения, которая позволяла бы им поспевать за изменениями, происходящими в их окружении. В прошлом многие фирмы могли успешно функционировать, обращая внимание в основном на ежедневную работу, на внутренние проблемы, связанные с повышением эффективности использования ресурсов в текущей деятельности. Сейчас же, хотя и не снимается задача рационального использования потенциала в текущей деятельности, исключительно важным становится осуществление такого управления, которое обеспечивает адаптацию фирмы к быстро меняющимся условиям ведения бизнеса. Ускорение изменений в окружающей среде, появление новых запросов и изменение позиции потребителя, возрастание конкуренции за ресурсы, интернационализация бизнеса, появление новых неожиданных возможностей для бизнеса, открываемых достижениями науки и техники, развитие информационных сетей, делающих возможным молниеносное распространение и получение информации, широкая доступность современных технологий, изменение роли человеческих ресурсов, а также ряд других причин привели к резкому возрастанию значения стратегического

управления (планирования) [21, с. 51].

В понятие «планирование» входит определение целей и путей их достижения. На Западе планирование деятельности предприятий осуществляется по таким важным направлениям, как сбыт, финансы, производство и закупки. При этом, конечно, все частные планы взаимосвязаны между собой.

Сам процесс планирования проходит четыре этапа:

- разработка общих целей;
- определение конкретных, детализированных целей на заданный, сравнительно короткий период времени (2,5,10 лет);
- определение путей и средств их достижения;
- контроль за достижением поставленных целей путем сопоставления плановых показателей с фактическими [24, с. 351].

Планирование всегда ориентируется на данные прошлого, но стремится определить и контролировать развитие предприятия в перспективе. Поэтому надежность планирования зависит от точности и правильности бухгалтерских расчетов прошлого. Любое планирование предприятия базируется на неполных данных. Качество планирования в большей степени зависит от интеллектуального уровня компетентных сотрудников, менеджеров. Все планы должны составляться так, чтобы в них можно было вносить изменения, а сами планы взаимосвязывались с имеющимися условиями. Поэтому планы содержат в себе так называемые резервы, иначе именуемые «надбавками безопасности», однако слишком большие резервы делают планы неточными, а небольшие влекут за собой частые изменения плана. В основу составления плана по конкретным направлениям производственных участков предприятия кладутся отдельные задачи, которые определяются как в денежных, так и в количественных показателях. При этом планирование должно отталкиваться от так называемых узких мест: в последнее время это сбыт, финансы или рабочая сила.

Стратегическое планирование представляет собой набор действий и

решений, принятых руководством, которые ведут к разработке специфических стратегий. Эти стратегии предназначены помочь организациям достичь своих целей. Процесс стратегического планирования является инструментом, помогающим обеспечивать основу для управления предприятием. Его задача состоит в том, чтобы в достаточной мере обеспечить нововведения и изменения в организации предприятия. Так, выделяют четыре основных вида управленческой деятельности в рамках процесса стратегического планирования:

- распределение ресурсов, в основном ограниченных, таких как фонды, управленческие таланты, технологический опыт;

- адаптация к внешней среде (все действия стратегического характера, которые улучшают отношения компании с ее окружением. Здесь необходимо выявить возможные варианты и обеспечить эффективное приспособление стратегии к окружающим условиям. Такая деятельность может проходить по линии совершенствования производственных систем, взаимодействия с правительством и обществом в целом и т.д.);

- внутренняя координация (координация стратегической деятельности для отображения сильных и слабых сторон фирмы с целью достижения эффективной интеграции внутренних операций);

- осознание организационных стратегий (осуществление систематического развития мышления менеджеров путем формирования организации, которая может учиться на прошлых стратегических ошибках, т.е. способность учиться на опыте) [18, с. 46].

Одним из самых существенных решений при планировании является выбор цели организации. Основная общая цель организации обозначается как миссия, и все остальные цели вырабатываются для ее осуществления.

Значение миссии невозможно преувеличить. Выработанные цели служат в качестве критериев для всего последующего процесса принятия управленческих решений. Если же руководители не знают основной цели организации, то у них не будет логической точки отсчета для выбора

наилучшей альтернативы. В качестве основы могли бы служить лишь индивидуальные ценности руководителя, что привело бы к разбросу усилий и нечеткости целей. Миссия детализирует статус предприятия и обеспечивает направление и ориентиры для определения целей и стратегий на различных уровнях развития.

Формирование миссии включает в себя:

- выяснение какой предпринимательской деятельностью занимается фирма;
- определение рабочих принципов фирмы под давлением внешней среды;
- выявление культуры фирмы.

В миссию предприятия также входит задача определения основных потребностей потребителей и их эффективного удовлетворения для создания клиентуры в поддержку предприятия в будущем.

Общепроизводственные цели (критерии эффективности) формулируются и устанавливаются на основе общей миссии организации и определенных ценностей и целей, на которые ориентируется высшее руководство. Чтобы внести истинный вклад в успех организации, цели должны обладать рядом характеристик:

1. Во-первых, цели должны быть конкретными и измеримыми. Выражая свои цели в конкретных измеримых формах, руководство создает четкую базу отсчета для последующих решений и оценки хода работы.

2. Конкретный горизонт прогнозирования представляет собой другую характеристику эффективных целей. Цели обычно устанавливаются на длительные или краткие временные промежутки. Долгосрочная цель имеет горизонт планирования приблизительно равный пяти годам. Краткосрочная цель в большинстве случаев представляет один из планов организации, который следует завершить в пределах года. Среднесрочные цели имеют горизонт планирования от одного до пяти лет.

3. Цель должна быть достижимой, - чтобы служить повышению

эффективности организации.

4. Чтобы быть эффективными, множественные цели организации должны быть взаимно поддерживающими - т.е. действия и решения, необходимые для достижения одной цели, не должны мешать достижению других целей.

Цели будут значимой частью процесса стратегического управления только в том случае, если высшее руководство правильно их сформулирует, затем эффективно их институционализирует, информирует о них и стимулирует их осуществление во всей организации. Процесс стратегического управления будет успешным в той степени, в какой высшее руководство участвует в формулировании целей и в какой мере эти цели отражают ценности руководства и реалии фирмы.

Цели (критерии эффективности коммерческой деятельности) могут подразделяться на финансовые и стратегические, примеры целей представлены в таблице 1.1.

Таблица 1.1 – Примеры финансовых и стратегических целей

Финансовые цели	Стратегические цели
Более быстрый рост доходов	Увеличение доли рынка
Более быстрый рост денежных поступлений	Более высокое и надежное положение в отрасли
Более высокие дивиденды	Повышение качества продукции
Более широкие пределы получения прибыли	Снижение издержек производства по сравнению с основными конкурентами
Увеличение прибыли на вложенный капитал	Расширение и улучшение номенклатуры продукции
Повышение надежности облигаций и ставок по кредитам	Повышение репутации компании среди клиентов
Увеличение притока денежных средств	Признание компании лидером в области технологий
Повышение цены акций	Повышение конкурентоспособности на международных рынках
Признание прочного финансового положения фирмы	Увеличение возможностей роста

Более диверсифицированная база для получения прибыли	Полное удовлетворение запросов клиентов
Стабильный доход в периоды экономических спадов	

После установления своей миссии и целей руководство предприятия начинает диагностический этап процесса стратегического планирования. На этом пути первым шагом является исследование внешней среды:

- оценка изменений, воздействующих на различные аспекты текущей стратегии;
- определение факторов, представляющих угрозу для текущей стратегии фирмы; контроль и анализ деятельности конкурентов;
- определение факторов, представляющих больше возможности для достижения общефирменных целей путем корректировки планов [27, с. 94].

Анализ внешней среды представляет собой процесс, посредством которого разработчики стратегического плана контролируют внешние по отношению к предприятию факторы, чтобы определить возможности и угрозы для фирмы. Анализ внешней среды помогает получить важные результаты. Он дает организации время для прогнозирования возможностей, время для составления плана на случай возможных угроз и время на разработку стратегий, которые могут превратить прежние угрозы в любые выгодные возможности.

Астахова Е.А. считает, что увеличение объема производства и продаж обеспечивает увеличение денежных средств, получаемых от реализации продукции, т.е. увеличение абсолютно ликвидных активов, а значит и самой ликвидности. С этой целью необходимо выделить группы товаров, приносящие наибольшую прибыль, провести анализ цены и объема реализуемой продукции для определения наиболее разумного компромисса, который поможет предприятию, несмотря на снижение объемов продаж, увеличить поступление дополнительных денежных средств за счет увеличения цены, торговых наценок или объемов продаж. Пути улучшения

финансовых результатов деятельности предприятия представлены на рисунке 1.2 [14, с. 36].



Рисунок 1.2 Основные пути улучшения финансовых результатов деятельности промышленного предприятия.

Улучшение качества выпускаемой продукции, по мнению Татарникова Е.А., одно из решающих условий повышения ее конкурентоспособности на рынке и роста эффективности производства. Не случайно в промышленно развитых странах во многих фирмах и компаниях функционируют системы управления качеством выпускаемой продукции.

Направление «Оптимизация и уменьшение затрат» включает в себя: снижение себестоимости продукции за счет более рационального использования материальных ресурсов, производственных мощностей и площадей, рабочей силы и рабочего времени; снижение непроизводственных расходов.

В традиционном представлении важнейшими путями снижения затрат является экономия всех видов ресурсов, потребляемых в производстве: трудовых и материальных.

Как пишет Банк В.Р., значительную долю в структуре издержек производства занимает оплата труда. Поэтому актуальна задача снижения

трудоемкости выпускаемой продукции, роста производительности труда, сокращения численности административно-обслуживающего персонала.

Важное значение для повышения производительности труда имеет надлежащая его организация: подготовка рабочего места, полная его загрузка, применение передовых методов и приемов труда и др. [3, с. 244]

Материальные ресурсы занимают до 3/5 в структуре затрат на производство продукции. Отсюда понятно значение экономии этих ресурсов, рационального их использования. На первый план здесь выступает применение ресурсосберегающих технологических процессов. Немаловажным является повышение требовательности и повсеместное применение входного контроля за качеством поступающих от поставщиков сырья и материалов, комплектующих изделий и полуфабрикатов.

Сокращения расходов по амортизации основных производственных фондов можно достигнуть путем лучшего использования этих фондов, максимальной их загрузки.

По мнению Ковалева В.В., получение дополнительных денежных средств от использования основных фондов должно осуществляться через продажу излишнего оборудования и другого имущества или сдачу его в аренду. Имущество, которое не удалось сдать в аренду или реализовать, необходимо законсервировать, составить акт о консервации и представить его в налоговую инспекцию, что позволит исключить это имущество из расчета налогооблагаемой базы.

Взыскание задолженностей с целью ускорения оборачиваемости денежных средств подразумевает снижение дебиторской задолженности. Возврат задолженностей клиентами может стимулироваться путем предоставления специальных скидок. Необходимо также создать систему оценки клиентов, которая бы суммировала все риски, связанные с ними как с деловыми партнерами. Общая зависимость от клиента будет включать его дебиторскую задолженность, товары на складе, подготовленные к отгрузке, продукцию в производстве, предназначенную этому клиенту. Можно

установить формальные лимиты кредита каждому клиенту, которые будут определяться общими отношениями с ним, потребностями фирмы в денежных средствах и оценкой финансового положения конкретного клиента. Наблюдение за клиентами и изменение их статуса целесообразно возложить на менеджеров по продажам, а оплату их труда привязать к реальному поступлению денежных средств от клиентов, с которыми они работают. Наконец, в некоторых случаях можно попытаться продать банку, обслуживающему фирму, ее дебиторскую задолженность [4, с. 58].

Оптимизация управления кредиторской задолженностью подразумевает получение различных уступок со стороны кредиторов, к примеру, сокращение суммы задолженности или уменьшение процентной ставки по кредиту в обмен на различные активы. Также необходимо разграничение выплат кредиторам по степени приоритетности для уменьшения оттока денежных средств, которое предполагает ранжирование поставщиков в зависимости от степени их важности. Критически важные поставщики должны быть в центре внимания; целесообразно интенсифицировать контакты с ними, чтобы укрепить взаимопонимание и стремление к сотрудничеству.

Астахова Е.А. в своей статье «Основные направления улучшения финансового состояния предприятия» [8, с. 85] отмечает такое направление как: «Изменение структуры долговых обязательств», которое предполагает подробный анализ данных обязательств и возможные варианты их погашения с целью повышения ликвидности в будущем. В случае невозможности погашения данных обязательств рассматриваются варианты изменения структуры (перевод долгосрочных обязательств в краткосрочные или наоборот).

Внедрение инноваций за счет дополнительного инвестирования, данное мероприятие направлено на повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции, что влечет за собой увеличение объема продаж, и как следствие - увеличение экономических выгод [25, с. 164].

Для преодоления последствий кризиса в процессе реализации финансовой деятельности организации большое внимание должно уделяться направлениям улучшения финансовых результатов организации, а именно, увеличению прибыли и повышению рентабельности.

Реализация вышеперечисленных направлений позволит улучшить финансовые результаты промышленных предприятий.

2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

2.1 Характеристика предприятия ООО «Командор»

ООО «Командор» расположен по адресу: 662910, Красноярский край, Курагинский район, поселок городского типа Курагино, улица Ленина, дом 19 помещение 1. Директор Чистякова Зинаида Анатольевна.

Он был открыт в 2015 г.

Организационно - правовая форма собственности – общество с ограниченной ответственностью. ООО – признается общество, учрежденное одним или несколькими лицами хозяйственное общество, уставной капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров; участники общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов.

ООО «Командор» — это организация, имеющая в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечающая им по своим обязательствам. Права и обязанности юридического лица соответствуют целям деятельности, предусмотренным в его учредительных документах. Учредительным документом ООО «Командор» является Решение.

Тип магазина «Пеликан» определён в установленном порядке на основании решения администрации поселка (торгового отдела) с учётом обеспечения наиболее полного удовлетворения потребностей населения в продовольственных и непродовольственных товарах. Метод продажи традиционный – через прилавок.

В магазине «Пеликан» работает 8 человек. Из них: директор магазина, главный бухгалтер, уборщица, 3 продавца-кассира, грузчик, товаровед. Штатного расписания в магазине нет.

Режим работы Магазина «Пеликан» установлен руководством торговой организации и вывешен рядом с входной двери магазина. Магазин работает ежедневно с 09-00 до 21-00. Без перерывов и выходных дней. Административные работники работают с 9-00 до 17-00 пять дней в неделю, с перерывов на обед с 12-00 до 13-00, продавцы работают посменно 2 дня через 2 с 09.00 до 21.00.

2.2 Анализ активов и пассивов ООО «Командор»

Активы предприятия — совокупность имущественных прав, принадлежащих предприятию, в виде основных средств, запасов, финансовых вкладов, денежных требований к другим физическим и юридическим лицам [12, с. 41].

Термин «активы» используется также для обозначения любой собственности, имущества организации.

Пассивы — обязательства и источники средств предприятия, состоящие из собственных, заемных и привлеченных средств. Управление активами и пассивами играет важную роль в деятельности организации. Грамотный подход к данному вопросу, учет различных факторов, правильная оценка сложившейся ситуации позволяет компании достичь поставленных целей, а именно максимизации стоимости фирмы, как основной. В процессе функционирования организации объем активов и пассивов, а также их структура подвержены различным изменениям. Наиболее полное представление о качественных изменениях в структуре активов, а также о динамике этих изменений можно получить с помощью вертикального и горизонтального анализа бухгалтерского баланса предприятия.

Управление активами и пассивами невозможно представить без анализа ликвидности и финансовой устойчивости, так как с его помощью производится оценка эффективности управления активами и пассивами.

Анализ ликвидности баланса необходим для оценки кредитоспособности организации, другими словами, ее способности своевременно и полностью рассчитаться по всем своим обязательствам. Анализ ликвидности баланса представляет собой сравнение средств по активу, которые располагаются по степени убывающей ликвидности, с краткосрочными обязательствами по пассиву, группируемые по степени срочности их погашения [17, с. 144].

Оценка финансовой устойчивости предприятия проводится с использованием коэффициентов, рассчитанных по пассиву баланса и отражающих взаимосвязь между источниками формирования средств организации структурой вложений. Оценка эффективности управления активами и пассивами включает в себя анализ деловой активности организации. Деловая активность организации проявляется в динамичности ее развития, достижении ею поставленных целей, что отражают натуральные и стоимостные показатели, в эффективном использовании экономического потенциала, расширении рынков сбыта своей продукции. Таким образом, управление активами и пассивами в организации имеет большое значение для ее финансовой деятельности и осуществляется на основе методики анализа активов и пассивов. Следовательно, представляется целесообразным провести анализ активов и пассивов ООО «Командор».

Бухгалтерский баланс предприятия представлен в Приложении А.

Под понятием «имущество организации» подразумеваются основные и оборотные средства, а также иные ценности, стоимость которых отражается в балансе организации.

Анализ баланса начинается с описания общей суммы имущества предприятия и динамики ее изменения в течение рассматриваемого периода. Результатом данной части анализа должно стать выявление источников увеличения или сокращения активов предприятия и определение статей активов, по которым данные изменения произошли.

Таблица 2.1 – Состав имущества предприятия

Актив	2017	2018	2019	Абсолютное изменение	
				2018	2019
1. Внеоборотные активы	0	0	0	0	0
2. Оборотные активы, в том числе:					
Запасы	12697	11382	10723	-1315	-659
Дебиторская задолженность	10231	1525	7222	-8706	5697
Денежные средства	2430	9661	3486	7231	-6175
Итого оборотных (текущих) активов	37	196	15	159	-181
	12697	11382	10723	-1315	-659

Источник информации: «Бухгалтерский баланс за 2017,2018,2019 года» (форма №0710099).

Таблица 2.2 – Темп роста имущества предприятия, %

Активы	2018	2019
1. Внеоборотные активы	-	-
2. Оборотные активы, в том числе:	89,64	94,21
Запасы	14,914	473,57
Дебиторская задолженность	397,57	36,08
Денежные средства	529,73	7,65
Баланс	89,64	94,21

Как видно из таблицы 2.1, общая стоимость имущества в отчетном периоде составляла 10723 тыс. руб.

В активах организации доля текущих активов составляет 100%, а внеоборотных средств 0%. получается, наибольший удельный вес в структуре совокупных активов приходится на оборотные активы, что способствует ускорению оборачиваемости средств предприятия, т.е. предприятие использует интенсивную политику управления активами.

Оборотные активы предприятия формируются в основном за счет запасов и дебиторской задолженности на общую сумму 10708 тыс. руб.

Структура с высокой долей задолженности 32.51% и низким уровнем денежных средств (0.14%) может свидетельствовать о проблемах, связанных с

оплатой услуг предприятия, а также о преимущественно не денежном характере расчетов.

Поскольку имущество предприятия уменьшилось, то можно говорить о снижении платежеспособности.

За отчетный период оборотные средства снизились на 659 тыс. руб. или на 5.79%. Это обусловлено отставанием темпов прироста мобильных активов по сравнению с темпами прироста всех совокупных активов. Произошло это главным образом за счет уменьшения стоимости дебиторской задолженности и денежных средств на 6356 тыс. руб.

Резкое увеличение запасов (на +373.57%) делает необходимым дальнейший углубленный анализ их состава и структуры по данным аналитического учета.

За анализируемый период объемы дебиторской задолженности снизились (на 6175 тыс. руб.), что является позитивным изменением и может свидетельствовать об улучшении ситуации с оплатой продукции предприятия и о выборе подходящей политики продаж.

Сумма денежных средств снизилась на 181 тыс. руб., или на 92.35%, кроме того, их доля в общей структуре активов снизилась на 1.58%.

Темп роста оборотных активов опережает темп роста внеоборотных активов на 94.21%. Такое соотношение характеризует тенденцию к ускорению оборачиваемости оборотных активов.

Доля оборотных средств в активах занимает более 70%, поэтому политику управления активами можно отнести к агрессивному типу.

Агрессивная политика управления оборотными активами предполагает финансирование большей части оборотных активов за счет краткосрочных обязательств компании [22, с. 144].

В структуре собственного капитала основное место занимают нераспределенная прибыль и уставный капитал (72.47%).

Доля заемных средств в совокупных источниках формирования активов за анализируемый период увеличилась. Величина совокупных

заемных средств предприятия составила 2952 тыс. руб. (27.53% от общей величины пассивов). Увеличение заемных средств предприятия ведет к увеличению степени его финансовых рисков и может отрицательно повлиять на его финансовую устойчивость.

Долгосрочные и краткосрочные кредиты и займы (финансовые обязательства) в анализируемом периоде отсутствовали.

В общей структуре задолженности краткосрочные пассивы на конец отчетного периода превышают долгосрочные на 2952 тыс. руб., однако при существующем размере собственного капитала и резервов это не должно оказать негативного влияния на финансовую устойчивость предприятия.

К положительным признакам можно отнести тот факт, что оборотные активы анализируемой организации превышают краткосрочные обязательства, что свидетельствует о способности погасить задолженность перед кредиторами.

Сравнение собственного капитала и внеоборотных активов позволило выявить наличие у организации собственного оборотного капитала (7771 тыс. руб.), что также свидетельствует о достаточной финансовой устойчивости предприятия.

Собственный капитал снизился на 1858 тыс. руб. или на 19.3%, что негативно характеризует динамику изменения имущественного положения организации. Произошло это за счет уменьшения стоимости нераспределенной прибыли на 1858 тыс. руб.

В отчетном периоде доля собственного капитала уменьшилась на 12.13%.

Величина кредиторской задолженности выросла в анализируемом периоде на 1199 тыс. руб. или на 68.4%. Доля кредиторской задолженности в структуре пассивов увеличилась с 15.4% до 27.53%.

Кроме того, рассматривая кредиторскую задолженность следует отметить, что предприятие в отчетном году имеет активное сальдо

(кредиторская задолженность меньше дебиторской). Размер дополнительных кредитных средств составляет 534 тыс. руб.

Исследуя динамику краткосрочных обязательств (как в целом, так и по отдельным статьям) целесообразно сопоставление их величин с показателями прибыли и объемов реализации. Рост величины краткосрочных обязательств может быть вызван ростом объема реализации и направлен на максимизацию прибыли. Если темпы роста выручки, прибыли и краткосрочных обязательств приблизительно одинаковы или темп роста прибыли или выручки выше, то факт роста краткосрочных обязательств имеет позитивный характер.

Обращая внимание на совокупное изменение резервов предприятия и нераспределенной прибыли можно отметить, что за анализируемый период их совокупная величина уменьшилась на 1858 тыс. руб. и составила 7761 тыс. руб., что в целом можно назвать негативной тенденцией так как снижение резервов, фондов и нераспределенной прибыли может говорить о неэффективной работе предприятия.

Доля краткосрочных кредитов и займов в пассивах занимает менее 10%, поэтому политику управления пассивами можно отнести к консервативному типу.

Важным показателем является темп прироста реальных активов, который характеризует интенсивность наращивания имущества. Уменьшение общего объема реальных активов, как правило, свидетельствует о снижении производственного потенциала промышленного предприятия и рассматривается как негативное явление. Интенсивность прироста реальных активов выросла на 320.51%, что является положительным фактором.

Далее анализируется наличие, динамика и удельный вес производственных активов в общей стоимости имущества.

Основное место в структуре оборотных активов занимают запасы и дебиторская задолженность на общую сумму 10708 тыс. руб.

Основное место в структуре источников имущества занимает собственный капитал на общую сумму 7771 тыс. руб.

Собственный капитал организации в абсолютном выражении должен превышать заемный или темпы его роста в процентах должны быть выше, чем темп роста заемного капитала. В анализируемой организации собственный капитал на 4819 тыс. руб. превышает заемный, что говорит о стабильности компании.

За отчетный период структура мобильных активов существенно изменилась. Данные таблицы показывают, что за отчетный период активы организации снизились на 659 тыс. руб. или на 5.79%, в том числе за счет уменьшения объема оборотных (мобильных) активов на 659 тыс. руб.

За отчетный период структура заемного капитала существенно изменилась. Темп роста заемного капитала (168.4%) превышает темп роста собственного капитала (80.7%), что может свидетельствовать о неэффективной работе предприятия.

Прирост заемного капитала был связан в первую очередь с увеличением стоимости кредиторской задолженности на 1199 тыс. руб. Так как прирост источников произошел преимущественно за счет заемных источников (168.4%), то повышение мобильности имущества носит нестабильный характер.

В целом, по общей оценке финансового состояния исследуемой организации можно отметить, что она утрачивает свою финансовую независимость, так как доля собственного капитала снижена на 12.13 процентных пункта, при росте заемного капитала на эту же величину.

Выводы по разделу:

– доля мобильных активов в структуре имущества предприятия занимает 100%. Таким образом, сформирована более мобильная структура активов, что улучшает финансовое состояние предприятия, так как способствует ускорению оборачиваемости оборотных средств;

– основным источником формирования имущества предприятия выступает собственный капитал;

– темп роста заемного капитала на 87.7% превышает темп роста собственного капитала, поэтому необходимо проанализировать эффективность привлечения внешних источников финансирования.

2.3 АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «КОМАНДОР»

Платежеспособность – это готовность организации погасить долги в случае одновременного предъявления требований о платежах со стороны всех кредиторов.

Поскольку в процессе анализа изучается текущая и перспективная платежеспособность, текущая платежеспособность за анализируемый период может быть определена путем сопоставления наиболее ликвидных средств и быстро реализуемых активов с наиболее срочными и краткосрочными обязательствами.

Текущая платежеспособность считается нормальной, если соблюдается условие, $A1 + A2 \geq П1 + П2$ и это свидетельствует о платежеспособности (неплатежеспособности) на ближайший к рассматриваемому моменту промежуток времени.

Текущая платежеспособность за 2017 г.

$$37+2430 \geq 811+0$$

На конец анализируемого периода организация платежеспособна, платежный излишек составил 1656 тыс. руб. (2467 - 811), на конец периода возможности превышают обязательства организации в 3 раза.

Текущая платежеспособность за 2018 г.

$$196+9661 \geq 1753+0$$

На конец анализируемого периода организация платежеспособна, платежный излишек составил 8104 тыс. руб. (9857 - 1753), на конец периода возможности превышают обязательства организации в 5.6 раза.

Текущая платежеспособность за 2019 г.

$$15+3486 \geq 2952+0$$

На конец анализируемого периода организация платежеспособна, платежный излишек составил 549 тыс. руб. (3501 - 2952), на конец периода возможности превышают обязательства организации в 1.2 раза.

Вывод:

В целом по всем рассматриваемым периодам предприятие всегда оказывалось платежеспособным.

Перспективная платежеспособность характеризуется условием: $A3 \geq ПЗ$

Перспективная платежеспособность представляет собой прогноз платежеспособности на основе сравнения будущих поступлений и платежей, из которых представлена лишь часть, поэтому этот прогноз носит приближенный характер.

Перспективная платежеспособность за 2017

$$10231 \geq 0$$

Организация платежеспособна, платежный излишек составил 10231 тыс. руб. (10231 - 0).

Перспективная платежеспособность за 2018

$$1525 \geq 0$$

Организация платежеспособна, платежный излишек составил 1525 тыс. руб. (1525 - 0).

Перспективная платежеспособность за 2019

$$7222 \geq 0$$

Организация платежеспособна, платежный излишек составил 7222 тыс. руб. (7222 - 0).

Вывод:

Таким образом, можно дать прогноз о платежеспособности рассматриваемой организации.

Кредитоспособность - это совокупность материальных и финансовых возможностей получения кредита и его предельная сумма, определяемая способностью заемщика возратить кредит в срок и в полной сумме.

Коэффициенты, применяемые в практике оценки кредитоспособности заемщика можно разделить на пять групп:

- коэффициенты ликвидности;
- коэффициенты эффективности использования активов;
- коэффициенты финансового леввереджа;
- коэффициенты прибыльности (рентабельности);
- коэффициенты деловой активности.

Показатели достаточности денежного потока.

$$\text{СПЛ}(2017)=((811+0+0)/12697):4=0.016$$

$$\text{СПЛ}(2018)=((1753+0+0)/11382):4=0.0385$$

$$\text{СПЛ}(2019)=((2952+0+0)/10723):4=0.0688$$

Таблица 2.3 - Показатели достаточности денежного потока

Показатели	формула	Значение			Изменение	
		2017	2018	2019	2018	2019
1. Степень платежеспособности общая, мес.	$(\text{ПЗ}+\text{П2}+\text{П1})/\text{Валюта баланса}$	0,016	0,0385	0,0688	0,023	0,03
2. Степень платежеспособности по кредитам и займам, мес.	$(\text{ПЗ}+\text{П2})/\text{Валюта баланса}$	0	0	0	0	0
3. Степень платежеспособности по кредиторской задолженности, мес.	$\text{П1}/\text{Валюта баланса}$	0,016	0,0385	0,0688	0,023	0,03

На основании полученных данных можно сказать, что степень платежеспособности организации на начало года составила 0.0688 мес. Это говорит о том, что организации потребуется очень короткое время для погашения своих обязательств. На конец года степень платежеспособности ухудшилась на 0.03 мес. Коэффициент по степени платежеспособности по кредитам и займам равен 0 мес., а по кредиторской задолженности 0 мес.

Рассмотрим некоторые определения финансовой устойчивости, которые на наш взгляд, наиболее полно отражают экономическую сущность данного понятия.

Финансовая устойчивость является одним из критериев оценки финансового состояния, определяющем стабильность положения организации в рыночных условиях. Расчет данного показателя позволяет определить оптимальное соотношение между активами (оборотными и внеоборотными) и источниками их формирования (собственными и заемными) в целях дальнейшего улучшения показателей функционирования предприятия и в частности финансового состояния [8, с.132]. Если предприятие финансово устойчиво, то оно имеет ряд преимуществ перед своими конкурентами в выборе поставщиков, подборе кадров, получении кредитов и инвестиций. Также данное предприятие не имеет задолженности перед государством по уплате налогов и сборов, перед учредителями, акционерами по выплате дивидендов, сотрудниками по выплате заработной платы и другими контрагентами.

Е.Ю. Петрова и Е.В. Филатова считают, что «финансовая устойчивость – это такое состояние финансовых ресурсов, при котором доходы предприятия стабильно превышают его расходы, оно гарантированно обеспечено собственными средствами, на предприятии постоянно расширяется производственный процесс» [13, с. 65]. То есть если предприятие финансово устойчиво, то можно говорить об его финансовой стабильности.

Абсолютные показатели финансовой устойчивости - это показатели, характеризующие состояние запасов и обеспеченность их источниками формирования [15, с. 58].

Анализ обеспеченности запасов источниками их формирования осуществляется в следующей последовательности:

- 1) Определяется наличие собственных оборотных средств (ЕС) как разность между собственным капиталом (ИС) и иммобилизованными активами (ФИММ):

$$ЕС = ИС - \text{ФИММ}$$

2) При недостаточности собственных оборотных средств организация может получить долгосрочные займы и кредиты. Наличие собственных и долгосрочных заемных источников (ЕМ) определяется по расчету:

$$ЕМ = (ИС + КТ) - \text{ФИММ}$$

3) Общая величина основных источников формирования определяется с учетом краткосрочных займов и кредитов:

$$Еа = (ИС + КТ + Кт) - \text{ФИММ}$$

Таблица 2.4 – Анализ финансовой устойчивости

Показатели	Абсолютное значение			Абсолютное изменение	
	2017	2018	2019	2018	2019
1. Собственный капитал, Кр	11886	9629	7771	-2257	-1858
2. Внеоборотные активы, ВА	0	0	0	0	0
3. Наличие собственных оборотных средств (СОС1), ЕС, (п.1-п.2)	11886	9629	7771	-2257	-1858
4. Долгосрочные обязательства, КТ	0	0	0	0	0
5. Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов (СОС2), ЕМ, (п.3+п.4)	11886	9629	7771	-2257	-1858
6. Краткосрочные займы и кредиты, Кт	0	0	0	0	0
7. Общая величина основных источников формирования запасов (СОС3), Еа, (п.5+п.6)	11886	9629	7771	-2257	-1858
8. Общая величина запасов, Z	10231	1525	7222	-8706	5697
9. Излишек (+)/недостаток (-) собственных источников формирования запасов, ±ЕС, (п.3-п.8)	1655	8104	549	6449	-7555

10. Излишек (+)/недостаток (-) собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов, $\pm E_M$, (п.5-п.8)	1655	8104	549	6449	-7555
Излишек (+)/недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов, $\pm E_a$, (п.7-п.8)	1655	8104	549	6449	-7555
12. Трехкомпонентный показатель типа финансовой ситуации, S	(1;1;1)	(1;1;1)	(1;1;1)		-

Финансовое состояние организации на конец анализируемого периода является абсолютно устойчивым ($Z \leq E_c$), так как в ходе анализа установлен излишек собственных оборотных средств 549 тыс. руб., излишек собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов 549 тыс. руб., и излишек общей величины основных источников формирования запасов 549 тыс. руб. (запасы обеспечены только за счет краткосрочных займов и кредитов).

2.4 АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Финансовая устойчивость может быть оценена с помощью относительных показателей - коэффициентов, характеризующих степень независимости организации от внешних источников финансирования, представлены в таблице 2.5.

Таблица 2.5 Коэффициенты, характеризующие степень независимости организации от внешних источников финансирования.

Показатели	Формула	значение			Изменение		Нормативное ограничение
		2017	2018	2019	2018	2019	
1. Коэффициент обеспеченности запасов источниками собственных оборотных средств	E_c/Z	1.1618	6,3141	1.076	5.15	-5.24	более 1. Оптимально 0.6 - 0.8

2. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (коэффициент финансового левериджа), $K_{з/с}$	ZK/IC	0.068 2	0.18 21	0.37 99	0.11	0.2	меньше 1; отрицательная динамика
3. Коэффициент автономии (финансовой независимости), KA	IC/B	0.936 1	0.84 6	0.72 47	- 0.09	- 0.12	0.5 и более (оптимальное 0.6-0.7)
4. Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных средств, KM/I	M/F	-	-	-	0	0	1 и более
5. Коэффициент маневренности, KM	EC/IC	1	1	1	0	0	Оптимальное значение 0.2-0.5; положительная динамика
6. Индекс постоянного актива, $KП$	$FIMM/IC$	0	0	0	0	0	менее 1
7. Коэффициент реальной стоимости имущества, $KР$	$KP=(C+ZC+ZH)/B$	0	0	0	0	0	
8. Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств, $KД$	$KD=K_T/(IC+KT)$	0	0	0	0	0	
9. Коэффициент финансовой устойчивости, $Kу$	$Ky=(IC+CT)/B$	0.936 1	0.84 6	0.72 47	- 0.09	- 0.12	0.8-0.9
10. Коэффициент концентрации заемного капитала, $Kк$	$Kk=3K/B$	0.063 9	0.15 4	0.27 53	0.09	0.12	0.5 и менее
11. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, Koc	$Kcoc=OC/B$	0.936 1	0.84 6	0.72 47	- 0.09	- 0.12	0.1 и более
Обобщающий коэффициент финансовой устойчивости	$\Phi Y=1+2KD+KA+1/Kз+IC+KP+KП$	16.59 89	7.33 75	4.35 7	- 9.26	- 2.98	

Полученные результаты из таблицы 2.5 позволяют увидеть, что исследуемая организация характеризуется достаточно высокой независимостью от внешних источников финансирования, коэффициент автономии организации по состоянию на отчетную дату составил 0.7247 (доля

собственных средств в общей величине источников финансирования на конец отчетного периода составляет 72.5%). Полученное значение свидетельствует об оптимальном балансе собственного и заемного капитала. Другими словами, данный показатель свидетельствует о хорошем финансовом положении [23, с. 67].

Коэффициент выше нормативного значения 0.5, при котором заемный капитал может быть компенсирован собственностью предприятия. Коэффициент автономии снизился одновременно с ростом соотношения заемных и собственных средств, это означает снижение финансовой независимости организации и повышении риска финансовых затруднений в будущие периоды. О достаточно устойчивом финансовом состоянии свидетельствует тот факт, что на конец периода коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами составил 0.7247, т.е. 72.5% собственных средств организации направлено на пополнение оборотных активов.

Коэффициент обеспеченности запасов источниками собственных оборотных средств выше нормативного значения, т.е. организация не зависит от заемных источников средств при формировании своих оборотных активов. Необходимо проследить динамику составляющих коэффициента, которая позволит определить, за счет чего растет коэффициент – за счет изменения состояния источников покрытия или самих запасов [10, с. 74].

Стоимость материальных оборотных средств увеличилась в 4.7 раза (7222 / 1525). Организация не сумела покрыть такой объем запасов собственными оборотными средствами, так как они снизились за этот период в 0.8 раз (7771 / 9629).

Коэффициент финансового левериджа равен 0.3799. Это означает, что на каждый рубль собственных средств, вложенных в активы предприятия, приходится 0.38 руб. заемных средств. Рост показателя в динамике на 0.2 свидетельствует об усилении зависимости организации от внешних

инвесторов и кредиторов, т.е. о некотором снижении финансовой устойчивости.

На конец анализируемого периода 100% собственных и приравненных к ним средств направлялось на пополнение наиболее мобильной части имущества организации (оборотных активов), т.е. владельцы компании в случае необходимости смогут вывести 100% своего капитала из этого бизнеса без значительных потерь.

Для комплексной оценки финансовой устойчивости целесообразно использовать обобщенные показатели, расчетные формулы которых выводятся на основе обобщения показателей финансовой устойчивости, приведенных ранее. В частности, рекомендуется применение обобщающего коэффициента финансовой устойчивости (ФУ):

$$ФУ = 1 + 2КД + КА + 1/К_{з/с} + КР + КП$$

$$\Delta = -2.98/7.3375 = -0.4061$$

Уровень финансовой устойчивости в анализируемой организации снижен на 40.61%.

Анализ финансовой устойчивости организации показывает, насколько сильную зависимость она испытывает от заемных средств, насколько свободно она может маневрировать собственным капиталом, без риска выплаты лишних процентов и пени за неуплату, либо неполную выплату кредиторской задолженности вовремя [1, с.112].

Таблица 2.6 Коэффициенты, характеризующие степень независимости организации от заемных средств.

Показатели	Формула	Значение			Изменение		Нормативно е ограничение
		2017	2018	2019	2018	2019	
1. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	Отношение собственных оборотных средств к оборотным активам	0.9361	0.846	0.7247	-0.09	-0.12	0,1 и более

2. Коэффициент покрытия инвестиций	Отношение собственного капитала и долгосрочных обязательств к общей сумме капитала	0.9361	0.846	0.7247	-0.09	-0.12	0,75 и более
3. Коэффициент мобильности имущества	Отношение оборотных средств к стоимости всего имущества	1	1	1	0	0	
4. Коэффициент мобильности оборотных средств	A1/M	0.0029	0.0172	0.0014	0.014	-0.016	0.17- 0.4
5. Коэффициент обеспеченности запасов	Отношение собственных оборотных средств к стоимости запасов: Em/Z	1.1618	июн. 41	1.076	май. 15	-5.24	0,5 и более
6. Коэффициент краткосрочной задолженности	Отношение краткосрочной задолженности к общей сумме задолженности	1	1	1	0	0	0,5
7. Коэффициент капитализации (плечо финансового рычага)	Заемные средства/ИС	0	0	0	0	0	меньше 1.5
8. Коэффициент финансирования	Капитал и резервы/Заемные средства	-	-	-	0	0	больше 0.7

О достаточно устойчивом финансовом состоянии свидетельствует тот факт, что на конец периода коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами составил 0.7247, т.е. 72.5% собственных средств организации направлено на пополнение оборотных активов. Снижение коэффициента составило 0.12.

Коэффициент покрытия инвестиций равен 0.7247 и не соответствует нормативному значению (при норме 0.75). За текущий период значение коэффициента уменьшилось на 0.12.

Значение показателя коэффициента мобильности оборотных средств позволяет отнести предприятие к высокой группе риска потери платежеспособности, т.е. уровень его платежеспособности низкий.

Значение коэффициента обеспеченности материальных запасов по состоянию на конец анализируемого периода составило 1.076, что соответствует норме. За рассматриваемый период значение коэффициента снизилось на 5.24.

Коэффициент краткосрочной задолженности показывает преобладание краткосрочных источников в структуре заемных средств, что является негативным фактом, который характеризует ухудшение структуры баланса и повышение риска утраты финансовой устойчивости.

Выводы по разделу:

Доля собственных средств в оборотных активах выше 10%, что соответствует нормативам минимального уровня устойчивого финансового состояния. Финансовое состояние с точки зрения состояние запасов и обеспеченность их источниками формирования является абсолютно устойчивым ($Z \leq E_c$), так как в ходе анализа установлен излишек собственных оборотных средств, излишек собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов, и излишек общей величины основных источников формирования запасов. За анализируемый период организация имеет не стабильную рыночную финансовую устойчивость. Отрицательная динамика почти всех полученных коэффициентов свидетельствует о снижении рыночной финансовой устойчивости.

Рассчитаем показатель утраты платежеспособности за 2018.

$$\text{Кутр.платеж.} = (\text{КТЛкп} + 3/T * (\text{КТЛкп} - \text{КТЛнп})) / 2 = (6.4929 + 3/12 * (6.4929 - 15.6572)) / 2 = 2.1$$

На конец анализируемого периода значение показателя выше 1, следовательно, риск утратить свою платежеспособность в ближайшие три месяца отсутствует.

Рассчитаем показатель утраты платежеспособности за 2019.

$$\text{Кутр.платеж.}=(\text{КТЛкп}+3/\text{T}*(\text{КТЛкп}-\text{КТЛнп}))/2=(3.6325+3/12*(3.6325-6.4929))/2=1.5$$

На конец анализируемого периода значение показателя выше 1, следовательно, риск утратить свою платежеспособность в ближайшие три месяца отсутствует.

2.5 ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНАЯ ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Анализируемая организация характеризуется следующими основными показателями: валюта баланса: 10723 руб.

Рыночная деятельность.

Маркетинговая ситуация развивается для предприятия удовлетворительно. Об этом свидетельствуют такие признаки, как снижение объема продаж, своевременное погашение дебиторской задолженности. На основании этих признаков можно сделать вывод о приемлемом уровне конкурентоспособности продукции и удовлетворительной маркетинговой деятельности руководства организации.

В целом рыночную деятельность организации можно признать удовлетворительной, обратив внимание на улучшение конкурентоспособности продукции и улучшение эффективности маркетинговой деятельности.

Структура оборотных активов такова, что она не оказывает негативного влияния на ликвидность и платежеспособность организации, поскольку не обременена высоким удельным весом неликвидных оборотных активов.

Общий вывод о производственной деятельности неблагоприятный, поскольку руководство организации в целом не обеспечивает возможность долгосрочного развития бизнеса.

Финансовая деятельность.

Предприятие отличается высоким уровнем финансовой устойчивости и умеренной стратегией финансирования, использующей в качестве источника кредиторскую задолженность. Предприятие является нетто-кредитором. Формальные показатели финансовой устойчивости имеют не стабильные значения. Тенденция этих показателей носит негативную динамику. Формальные показатели ликвидности находятся на достаточном уровне. На протяжении анализируемого периода предприятие не увеличивало уставный капитал, собственный капитал заметно уменьшился.

Общая оценка собственного капитала заключается в том, что собственный капитал составляет более половины в структуре финансирования, величина чистых активов вполне достаточна и обеспечивает организации весьма высокую степень свободы в принятии решений, которые связаны с ее величиной. Анализ дебиторской и кредиторской задолженностей показал, что в целом задолженности характеризуются высокой оборачиваемостью, а, следовательно, высоким качеством. Их соотношение складывается в не пользу организации (дебиторская задолженность превышает кредиторскую).

ПРОЕКТНАЯ ЧАСТЬ 3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО УЛУЧШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «КОМАНДОР»

3.1 Основные рекомендации по повышению эффективности деятельности предприятия

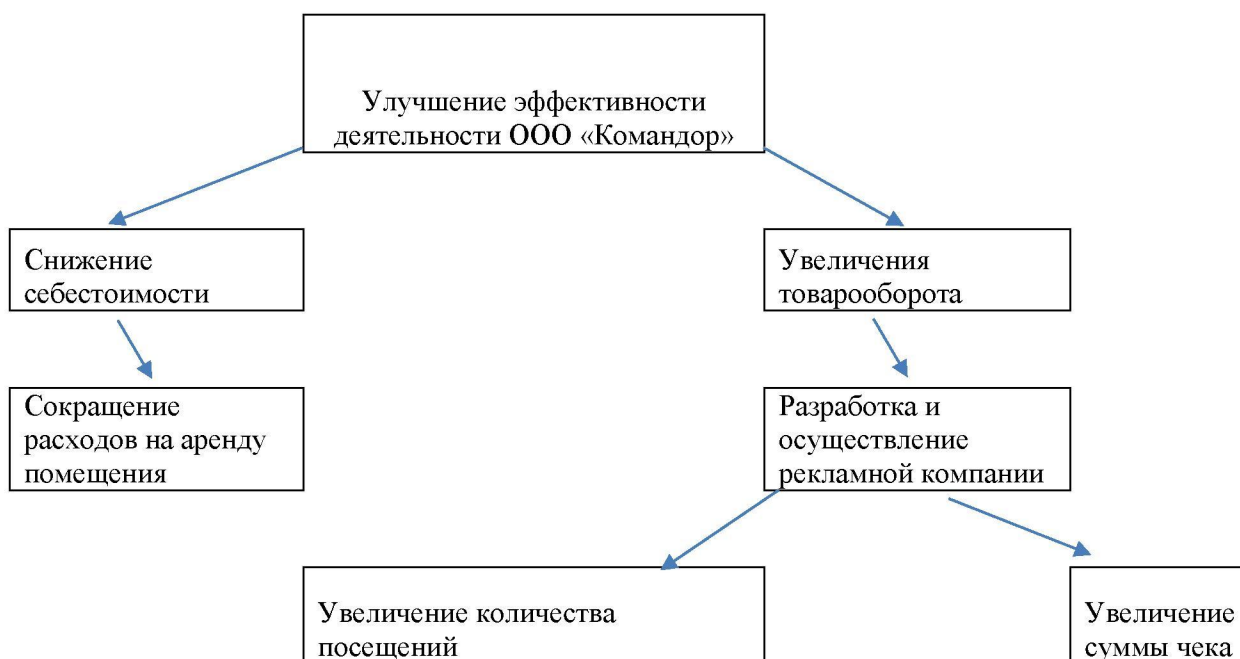
В ходе анализа финансово-экономической деятельности предприятия были выявлены сильные и слабые стороны, которые влияют на развитие предприятия. На основании данного анализа мы определили уровень экономической эффективности предприятия. Следует сформировать экономические обоснования и выбрать оптимальные решения для улучшения эффективности деятельности на данном предприятии.

За рассматриваемый период, в аналитической части мы выяснили низкие показатели чистой прибыли, спад объема продаж продукции.

Основными направлениями улучшения эффективности деятельности ООО «Командор» является:

- снижение себестоимости;
- увеличение товарооборота.

На рисунке 3.1 подробно представлены методы



3.2 Экономическая эффективность от предложенных мероприятий

1. Увеличение товарооборота

Критерием по товарообороту является увеличение количества посещений, увеличение суммы чека.

Для увеличения посещений необходимо развить рекламную компанию.

Цель рекламной компании – стимулирование продаж продукции и услуг, повышение экономической эффективности предприятия.

Рассмотрим следующие инструменты рекламной политики:

1. Создание Интернет - сайта магазинов.
2. Размещение транспарантов-перетяжек по городу.
3. Реклама в общественном транспорте.

На официальном сайте сети магазинов будет размещена полная информация о стоимости товаров, содержащие вес и цены, адрес, рекламный текст, данные администрации. Стоимость такого сайта составляет 100 000 рублей. Обслуживание - 20 000 за месяц, итого за квартал: 180 000 рублей, за год 440 000.

2. Перетяжки (транспарант - перетяжки) также являются одним из наиболее эффективных видов наружной рекламы. Размещение рекламы на перетяжках (транспарант - перетяжках) ничуть не менее популярно, чем реклама на щитах 3х6. Рекламные перетяжки (транспарант - перетяжки) также располагаются на транспортных артериях города. Однако положение перетяжек по отношению к потоку способствует легкому восприятию такой наружной рекламы. Перетяжки (транспарант - перетяжки) предоставляют возможность размещения рекламы с обеих сторон, что увеличивает фактическую аудиторию такой наружной рекламы. Изготовление и размещение рекламных перетяжек может занимать от 1 дня, а частая смена

информации на перетяжках обеспечивает отсутствие эффекта привыкания. Расположение транспаранта-перетяжки над проезжей частью основных транспортных магистралей и над большинством улиц города позволяет размещенной на транспарант - перетяжке рекламе находиться в прямой видимости миллионов водителей и пассажиров, что позволяет в короткий срок донести информацию до потенциального потребителя. С помощью транспаранта-перетяжки можно сообщить об открытии магазинов, распродажах, акциях и о множестве других мероприятий. Транспарант-перетяжка крепится между двух отдельно стоящих опор, соединённых между собой трассовой конструкцией.

Предполагается разместить такие транспаранты на улице Партизанской, а также на Ленина. Стоимость установки 25 000. Соответственно квартал 75 000, а год 300 000.

2. Реклама «Бегущая строка» в автобусе маршрута № 1 п. Курагино

Оплата за 1 месяц = 1000 руб.

Рейтинг: в день ~ 300 человек

Выход рекламы 1 раз каждые 5-10 минут. В день ~ 140 раз. Объем текста 120 знаков.

Стоимость услуги за квартал- 3000 руб, за год – 12000 руб.

Общая стоимость услуг за год = 440 000 + 300 000 + 12 000 = 752 000 руб.

Таким образом для проведения рекламных мероприятий необходимо 752 000 руб. в год.

Экономическая эффективность традиционно определяется соотношением результатов и затрат, обеспечивших достижение этих результатов. Под экономической эффективностью понимают результаты рекламы в стоимостном выражении. Эти результаты могут характеризоваться улучшением показателей деятельности предприятия: ростом его выручки и увеличением прибыли.

1. Увеличение товарооборота.

В результате рекламных мероприятий ООО «Командор» планирует

увеличить выручку от оказываемых услуг на 30%.

Экономический результат определяется соотношением между прибылью от дополнительного товарооборота, полученного под воздействием рекламы, и, расходами на нее.

Дополнительный товарооборот под воздействием рекламы определяется по формуле 3.1:

$$T_d = (T_c * П * Д) / 100, \quad (3.1)$$

где T_d – дополнительный товарооборот под воздействием рекламы, руб;

T_c – среднедневной товарооборот до рекламного периода, руб;

$П$ – прирост среднедневного товарооборота за рекламный и послерекламный периоды, % (30%);

$Д$ – количество дней учета товарооборота в рекламном и послерекламном периодах.

$$T_c = 6728 / 365 = 18,433 \text{ тыс. руб.}$$

Так как данная рекламная компания еще не проведена, то нет возможности точно узнать, на сколько процентов увеличится среднедневной товарооборот после рекламной компании. Эту цифру мы можем только предположить.

В 2019 г. среднее количество покупателей составило 49 чел. в день, а средний чек 423 тыс. руб. Предположим, что после рекламной акции количество человек увеличится на 5%, а чек на 10%. Тогда товарооборот в день увеличится на 15.5%

Таким образом можно считать, что проведение рекламной акции повысит продвижение продажи продукции и улучшит экономическую деятельность предприятия.

2. Снижение себестоимости

Одним из факторов, способствующих увеличению получаемой прибыли, является снижение ее себестоимости. Эффект снижения

себестоимости может быть достигнут снижением расходов на аренду помещения.

Аренда площадей 201 м² составляет 50 тыс. руб. в месяц, однако не вся площадь используется.

Следует отказаться от 70 м² площади. Тогда сумма расходов на аренду снизится до 17 тыс. руб., экономия составит:

$$50 - 17 = 33 \text{ тыс. руб. в месяц}$$

или

$$33 * 12 = 396 \text{ тыс. руб. в год}$$

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Экономическая эффективность отражает уровень эффективности использования сил общества и степень достижения цели производства.

Основная цель ООО «Командор» является получение максимальной прибыли посредством удовлетворения спроса населения.

Если проанализировать внеоборотные активы по бухгалтерскому балансу предприятия можно увидеть, что ООО «Командор» не имеет основных средств, всё имущество организации находится в аренде.

Анализ финансового состояния ООО «Командор» позволил выявить, что предприятие платёжеспособно, рост чистой прибыли интенсивно уменьшается с 2017 г.

В первой главе были рассмотрены теоретические основы эффективности деятельности предприятий, получены следующий вывод:

- Общий критерий эффективности общественного производства заключается в достижении в интересах общества наибольших результатов при наименьших затратах средств.

Также должны быть разработаны мероприятия, направленные на повышение эффективности работы предприятия.

Во второй главе был произведен анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «Командор».

Из полученных данных были сделаны следующие выводы:

- ухудшенное состояние маркетинговой ситуации, так как падает объем продаж;
- производственная деятельность неблагоприятна, поскольку руководство организации в целом не обеспечивает возможность долгосрочного развития бизнеса;
- Формальные показатели финансовой устойчивости имеют не стабильные значения. Тенденция этих показателей носит негативную динамику.

В 3 главе был разработан план мероприятий по улучшению эффективной деятельности предприятия ООО «Командор». Полученные результаты, показали, что предложенные методы являются экономически эффективными, поэтому их можно применить для улучшения эффективности деятельности предприятия ООО «Командор».

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Боргардт Е.А. Современные подходы к классификации резервов повышения эффективности деятельности предприятия / Е.А. Боргардт // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2017. Т. 6. № 1 (18). С. 130-134.
2. Гаврилова, А.Н. Финансовый менеджмент: Учебное пособие / А.Н. Гаврилова, Е.Ф. Сысоева, А.И. Барабанов. – М.: КноРус, 2017. – 432 с.
3. Гуркина С.М. Использование ключевых показателей эффективности деятельности предприятий / С.М. Гуркина // Вестник науки и образования. 2017. № 1 (25). С. 45-47.
4. Дронин Б.Н. Методология анализа показателей эффективности деятельности коммерческих организаций / Б.Н. Дронин // Современные тенденции развития науки и технологий. 2016. № 4-12 (21). С. 196-197.
5. Жегалина, А.С. Ключевые показатели эффективности деятельности предприятия / А.С. Жегалина // Молодой ученый. – 2018. – №21. – С. 358–360.
6. Жердева О.Ю. Влияние рисков на эффективность управления производственной деятельностью / О.Ю. Жердева // Синергия Наук. 2017. № 15. С. 169-175
7. Зайончик Л.Л. Повышение экономической эффективности деятельности предприятия на основе анализа хозяйственной деятельности / Л.Л. Зайончик // Научно-аналитический экономический журнал. 2017. № 6 (17). С. 2.
8. Захарова Е.А. Оценка результативности деятельности предприятия / Е.А. Захарова // Международный студенческий научный вестник. 2017. № 5. С. 71.

9. Зубова Е.В. Феномен эффективности деятельности российских предприятий / Е.В. Зубова // Современные тенденции развития и перспективы внедрения инновационных технологий в машиностроении, образовании и экономике. 2017. Т. 3. № 1 (2). С. 173-175.
10. Илюшина, О.С. Анализ методических подходов к оценке экономической эффективности деятельности предприятия / О.С. Илюшина, Ю.К. Стуколова // Молодой ученый. – 2017. – №19. – С. 127–131.
11. Ишкинина Г.Ш. Оценка эффективности сбытовой деятельности предприятия / Г.Ш. Ишкинина // Вестник научных конференций. 2017. № 2-1 (18). С. 61-63.
12. Казакова М.Ю. Управление экономической эффективностью деятельности предприятия / М.Ю. Казакова // Проблемы науки. 2018. № 2 (26). С. 38-41.
13. Колпакова Т.С. Роль экономического анализа в повышении эффективности деятельности предприятия / Т.С. Колпакова, А.Д. Прохоренко // Вестник научных конференций. 2017. № 2-1 (18). С. 81-82.
14. Корзун Л.Н. Применение методов управленческого анализа в оценке эффективности деятельности предприятия на основе форм отчетности / Л.Н. Корзун // Политика, экономика и инновации. 2016. № 1 (11). С. 14.
15. Коршунова Д.А. Проблема оценки эффективности деятельности предприятия / Д.А. Коршунова // Nauka-Rastudent.ru. 2017. № 1. С. 8.
16. Лычковская М.Д. Оценка эффективности деятельности предприятий и разработка мероприятий по ее улучшению / М.Д. Лычковская // Научно-практические исследования. 2017. № 9 (9). С. 69-72.

17. Манаенков А.В. Проблема оценки эффективности диверсификации деятельности предприятия / А.В. Манаенков // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 4 (22). С. 131-135.

18. Марамзина М.С. Оценка эффективности деятельности малого предприятия / М.С. Марамзина // Современные тенденции развития науки и технологий. 2017. № 3-11 (24). С. 110-112.

19. Мартыянова, О.В. Анализ эффективности деятельности организации / О. В. Мартыянова // Бухгалтерский учет. – 2017. – № 5. – С. 123–125.

20. Наконечная Т.В. Направления повышения эффективности деятельности автосервисных предприятий / Т.В. Наконечная // Символ науки. 2017. Т. 1. № 3. С. 102-105.

21. Ногин А.В. Эффективность деятельности предприятия: понятие, критерии, оценка / А.В. Ногин// Азимут научных исследований: экономика и управление. 2016. Т. 2. № 3 (7). С. 64-68

22. Рожкова М.Г. Методики оценки эффективности сбытовой политики / М.Г. Рожкова // Бенефициар. 2017. № 10. С. 82-85

23. Русак, Н.А. Финансовый анализ субъекта хозяйствования: Справ. Пособие / Н.А. Русак, В.А. Русак. – М.: Высшая школа, 2017. – 309 с.

24. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник / Г.В. Савицкая. – М.: НИЦ ИНФРА–М, 2018. – 608 с.

25. Семеняк А.Ф. Теоретические основы анализа эффективности деятельности коммерческой организации / А.Ф. Семеняк // Аллея науки. 2017. Т. 4. № 10. С. 299-301.

26. Толпегина, О.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник для бакалавров / О.А.

Толпегина, Н.А. Толпегина. – М.: Издательство Юрайт, 2017. – 672 с. –
Серия : Бака– лавр. Базовый курс.

27. Чучулина Е.В. Экономическая эффективность как главный фактор успешности деятельности предприятия / Е.В. Чучулина // Вестник научных конференций. 2017. № 2-2 (18). С. 117-119.

28. Шаршуков В.Н. Повышение эффективности предпринимательской деятельности предприятия / В.Н. Шаршуков // Синергия Наук. 2017. № 10. С. 178-184.

29. Щербакова С. А. Пути повышения эффективности деятельности предприятия / С.А. Щербакова // Молодой ученый. – 2016. – №9.2. – С. 65.

30. Яшкин А.А. Пути повышения эффективности деятельности предприятия / А.А, Яшкин // Студенческая наука и XXI век. 2017. № 14. С. 456-459.



ИНН 2423014625
КПП 242301001 Стр. 001



Форма по КНД 0710099

Бухгалтерская (финансовая) отчетность

Номер корректировки 0 Отчетный период (код)* 34 Отчетный год 2019
ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ "КОМАНДОР"

(наименование организации)

Код вида экономической деятельности по классификатору ОКВЭД 2 47.11

Код по ОКПО 41053586

Организационно-правовая форма (по ОКОПФ) 12300

Форма собственности (по ОКФС) 16

Единица измерения: (тыс. руб. - код по ОКЕИ) 384

Местонахождение (адрес)

662911, КРАСНОЯРСКИЙ КРАЙ, КУРАГИНСКИЙ Р-Н, КУРАГИНО ПГТ, ПАРТИЗАНСКАЯ УЛ., ДОМ № 45, Д.КОРПУС Б

Бухгалтерская отчетность подлежит обязательному аудиту 0 1 - да
0 - нет

Наименование аудиторской организации/фамилия, имя, отчество** индивидуального аудитора

ИНН _____

ОГРН/ОГРНИП _____

На 11 страницах

с приложением документов или их копий на _____ листах

Достоверность и полноту сведений, указанных в настоящем документе, подтверждаю:

- 1 1 - руководитель
2 - уполномоченный представитель

ЧИСТЯКОВА
ЗИНАИДА
АНАТОЛЬЕВНА



(Фамилия, имя, отчество** руководителя (уполномоченного представителя) полностью)

Подпись

Дата

Наименование и реквизиты документа, подтверждающего полномочия представителя

Заполняется работником налогового органа

Сведения о представлении документа

Данный документ представлен (код)

на _____ страницах

в составе (отметить знаком V)

0710001 0710002

0710003 0710004

0710005

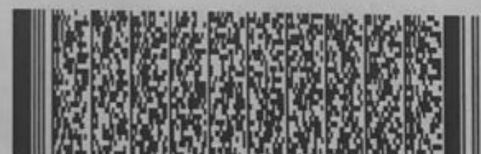
Дата представления документа

Зарегистрирован за № _____

Фамилия, И. О.**

Подпись

* Принимает значение: 34 - год, 34 - первый отчетный год, отнесенный по продолжительности от календарного.
** Отчество при наличии.





ИНН 2423014625

КПП 242301001 Стр. 002

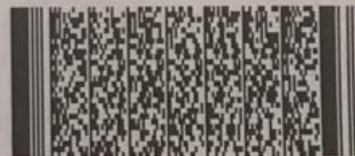


Форма по ОКУД 0710001

Бухгалтерский баланс

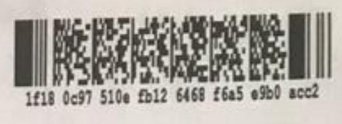
АКТИВ

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему
1	2	3	4	5	6
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
	Нематериальные активы	1110			
	Результаты исследований и разработок	1120			
	Нематериальные поисковые активы	1130			
	Материальные поисковые активы	1140			
	Основные средства	1150			
	Доходные вложения в материальные ценности	1160			
	Финансовые вложения	1170			
	Отложенные налоговые активы	1180			
	Прочие внеоборотные активы	1190			
	Итого по разделу I	1100			
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
	Запасы	1210	1 0 2 3 1	1 5 2 5	7 2 2 2
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220			
	Дебиторская задолженность	1230	2 4 3 0	9 6 6 1	3 4 8 6
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240			
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	3 7	1 9 6	1 5
	Прочие оборотные активы	1260			
	Итого по разделу II	1200	1 2 6 9 7	1 1 3 8 2	1 0 7 2 3
	БАЛАНС	1600	1 2 6 9 7	1 1 3 8 2	1 0 7 2 3





ИНН 2423014625
КПП 242301001 Стр. 004



Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему
1	2	3	4	5	6
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
	Заемные средства	1510			
	Кредиторская задолженность	1520	811	1753	2952
	Доходы будущих периодов	1530			
	Оценочные обязательства	1540			
	Прочие обязательства	1550			
	Итого по разделу V	1500	811	1753	2952
	БАЛАНС	1700	12697	11382	10723

Примечания

- 1 Указывается номер соответствующего пояснения.
- 2 Здесь и в других формах отчетов, а также в расшифровках отдельных показателей вычитаемый или отрицательный показатель показывается в круглых скобках.
- 3 Заполняется некоммерческими организациями вместо раздела «Капитал и резервы».





ИНН 2423014625
КПП 242301001 Стр. 005



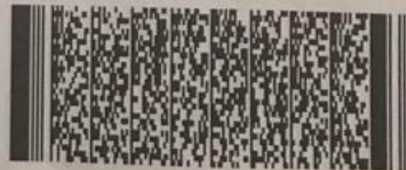
Отчет о финансовых результатах

Форма по ОКУД 0710002

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	За отчетный год	За предыдущий год
1	2	3	4	5
	Выручка ²	2110	7 260 7	7 370 9
	Себестоимость продаж	2120	(6 341 5)	(6 598 2)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	9 192	7 727
	Коммерческие расходы	2210	(6 422)	(6 074)
	Управленческие расходы	2220		
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	2 770	1 653
	Доходы от участия в других организациях	2310		
	Проценты к получению	2320		
	Проценты к уплате	2330		
	Прочие доходы	2340	2 09	2 14
	Прочие расходы	2350	(42)	(9)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	2 937	1 858
	Налог на прибыль ³	2410		
	в т.ч. текущий налог на прибыль	2411		
	отложенный налог на прибыль ⁴	2412		
	Прочее	2460		
	Чистая прибыль (убыток)	2400	2 937	1 858
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510		
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520		
	Налог на прибыль от операций, результат которых не включается в чистую прибыль (убыток) периода ⁵	2530		
	Совокупный финансовый результат периода⁵	2500	2 937	1 858
	СПРАВОЧНО			
	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900		
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910		

Примечания

- 1 Указывается номер соответствующего пояснения.
- 2 Выручка отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.
- 3 Отражается расход (доход) по налогу на прибыль.
- 4 Отражается суммарная величина изменений отложенных налоговых активов и отложенных налоговых обязательств за отчетный период.
- 5 Совокупный финансовый результат периода определяется как сумма строк «Чистая прибыль (убыток)», «Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода» и «Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода», «Налог на прибыль от операций, результат которых не включается в чистую прибыль (убыток) периода».





ИНН 2423014625
КПП 242301001 Стр. 006



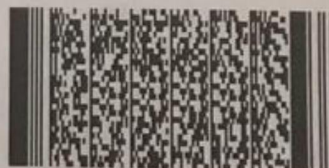
Отчет о целевом использовании средств

Форма по ОКУД 0710003

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	За отчетный год	За предыдущий год
1	2	3	4	5
	Остаток средств на начало отчетного года	6100	0	
	Поступило средств			
	Вступительные взносы	6210		
	Членские взносы	6215		
	Целевые взносы	6220		
	Добровольные имущественные взносы и пожертвования	6230		
	Прибыль от приносящей доход деятельности	6240		
	Прочие	6250		
	Всего поступило средств	6200		
	Использовано средств			
	Расходы на целевые мероприятия	6310		
	в том числе:			
	социальная и благотворительная помощь	6311		
	проведение конференций, совещаний, семинаров и т.п.	6312		
	иные мероприятия	6313		
	Расходы на содержание аппарата управления	6320		
	в том числе:			
	расходы, связанные с оплатой труда (включая начисления)	6321		
	выплаты, не связанные с оплатой труда	6322		
	расходы на служебные командировки и деловые поездки	6323		
	содержание помещений, зданий, автомобильного транспорта и иного имущества (кроме ремонта)	6324		
	ремонт основных средств и иного имущества	6325		
	прочие	6326		
	Приобретение основных средств, инвентаря и иного имущества	6330		
	Прочие	6350		
	Всего использовано средств	6300		
	Остаток средств на конец отчетного года	6400	0	

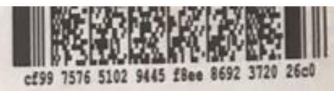
Примечания

¹ Указывается номер соответствующего пояснения. При этом информация о доходах и расходах, движение денежных средств раскрывается с учетом существенности применительно к составу показателей отчета о финансовых результатах и отчета о движении денежных средств соответственно, согласно форме по ОКУД 0710002 и 0710003.





ИНН 2423014625
КПП 242301001 Стр. 007

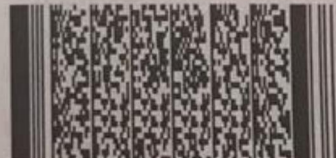


Отчет об изменениях капитала

Форма по ОКУД 0710004

1. Движение капитала

Уставный капитал	Собственные акции, выкупленные у акционеров	Добавочный капитал	Резервный капитал	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	Итого
1	2	3	4	5	6
Величина капитала на 31 декабря года, предшествующего предыдущему (3100)					
10				7761	7771
<i>(ПРЕДЫДУЩИЙ ГОД)</i>					
Увеличение капитала – всего: (3210)					
0				1858	1858
в том числе:					
чистая прибыль (3211)				1858	1858
переоценка имущества (3212)					
доходы, относящиеся непосредственно на увеличение капитала (3213)					
дополнительный выпуск акций (3214)					
увеличение номинальной стоимости акций (3215)					
реорганизация юридического лица (3216)					
Уменьшение капитала – всего: (3220)					
в том числе:					
убыток (3221)					
переоценка имущества (3222)					
расходы, относящиеся непосредственно на уменьшение капитала (3223)					
уменьшение номинальной стоимости акций (3224)					
уменьшение количества акций (3225)					
реорганизация юридического лица (3226)					
дивиденды (3227)					
Изменение добавочного капитала (3230)					
Изменение резервного капитала (3240)					

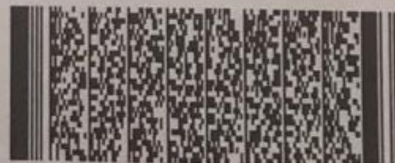




ИНН 2423014625
КПП 242301001 Стр. 008

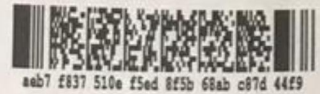


Уставный капитал 1	Собственные акции, выкупленные у акционеров 2	Добавочный капитал 3	Резервный капитал 4	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) 5	Итого 6
+ Величина капитала на 31 декабря предыдущего года (3200)					
10				9 619	9 629
(ОТЧЕТНЫЙ ГОД)					
+ Увеличение капитала – всего: (3310)					
0				2 957	2 957
в том числе:					
чистая прибыль (3311)					
				2 957	2 957
переоценка имущества (3312)					
доходы, относящиеся непосредственно на увеличение капитала (3313)					
дополнительный выпуск акций (3314)					
увеличение номинальной стоимости акций (3315)					
реорганизация юридического лица (3316)					
+ Уменьшение капитала – всего: (3320)					
(0)				(700)	(700)
в том числе:					
убыток (3321)					
переоценка имущества (3322)					
расходы, относящиеся непосредственно на уменьшение капитала (3323)					
уменьшение номинальной стоимости акций (3324)					
уменьшение количества акций (3325)					
реорганизация юридического лица (3326)					
дивиденды (3327)					
				(700)	(700)
Изменение добавочного капитала (3330)					
Изменение резервного капитала (3340)					
+ Величина капитала на 31 декабря отчетного года (3300)					
10				11 876	11 886





ИНН 2423014625
КПП 242301001 стр. 009

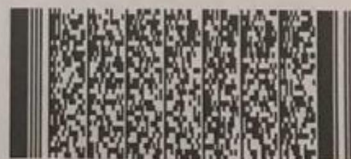


2. Корректировка в связи с изменением учетной политики и исправлением ошибок

Наименование показателя 1	Код строки 2	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему 3	Изменение капитала за предыдущий год		На 31 декабря предыдущего года 6
			за счет чистой прибыли (убытка) 4	за счет иных факторов 5	
Капитал – всего:					
до корректировок	3400	7 7 7 1	1 8 5 8	0	9 6 2 9
корректировка в связи с: изменением учетной политики	3410	_____	_____	_____	_____
исправлением ошибок	3420	_____	_____	_____	_____
после корректировок	3500	7 7 7 1	1 8 5 8	0	9 6 2 9
в том числе:					
нераспределенная прибыль (непокрытый убыток):					
до корректировок	3401	7 7 6 1	1 8 5 8	0	9 6 1 9
корректировка в связи с: изменением учетной политики	3411	_____	_____	_____	_____
исправлением ошибок	3421	_____	_____	_____	_____
после корректировок	3501	7 7 6 1	1 8 5 8	0	9 6 1 9
по другим статьям капитала:					
до корректировок	3402	_____	_____	_____	_____
корректировка в связи с: изменением учетной политики	3412	_____	_____	_____	_____
исправлением ошибок	3422	_____	_____	_____	_____
после корректировок	3502	_____	_____	_____	_____

3. Чистые активы

Наименование показателя 1	Код строки 2	На 31 декабря отчетного года 3	На 31 декабря предыдущего года 4	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему 5
Чистые активы	3600	1 1 8 8 6	9 6 2 9	7 7 7 1





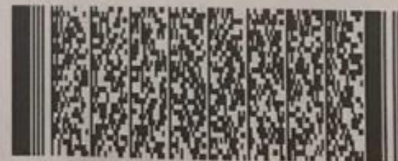
ИНН 2423014625
КПП 242301001 Стр. 010



Отчет о движении денежных средств

Форма по ОКУД 0710005

Наименование показателя 1	Код строки 2	За отчетный год 3	За предыдущий год 4
Денежные потоки от текущих операций			
Поступления – всего	4110	7 470 1	7 453 5
в том числе:			
от продажи продукции, товаров, работ и услуг	4111	7 216 7	7 338 1
арендных платежей, лицензионных платежей, роялти, комиссионных и иных аналогичных платежей	4112	_____	_____
от перепродажи финансовых вложений	4113	_____	_____
прочие поступления	4119	2 534	1 154
Платежи – всего	4120	(7 486 0)	(7 435 4)
в том числе:			
поставщикам (подрядчикам) за сырье, материалы, работы, услуги	4121	(3 157 0)	(2 324 7)
в связи с оплатой труда работников	4122	(1 607)	(1 759)
процентов по долговым обязательствам	4123	_____	_____
налог на прибыль	4124	_____	_____
прочие платежи	4129	(4 168 3)	(4 934 8)
Сальдо денежных потоков от текущих операций	4100	(159)	181
Денежные потоки от инвестиционных операций			
Поступления – всего	4210	_____	_____
в том числе:			
от продажи внеоборотных активов (кроме финансовых вложений)	4211	_____	_____
от продажи акций других организаций (долей участия)	4212	_____	_____
от возврата предоставленных займов, от продажи долговых ценных бумаг (прав требования денежных средств к другим лицам)	4213	_____	_____
дивидендов, процентов по долговым финансовым вложениям и аналогичных поступлений от долевого участия в других организациях	4214	_____	_____
прочие поступления	4219	_____	_____
Платежи – всего	4220	_____	_____
в том числе:			
в связи с приобретением, созданием, модернизацией, реконструкцией и подготовкой к использованию внеоборотных активов	4221	_____	_____
в связи с приобретением акций других организаций (долей участия)	4222	_____	_____
в связи с приобретением долговых ценных бумаг (прав требования денежных средств к другим лицам), предоставление займов другим лицам	4223	_____	_____
процентов по долговым обязательствам, включаемым в стоимость инвестиционного актива	4224	_____	_____
прочие платежи	4229	_____	_____
Сальдо денежных потоков от инвестиционных операций	4200	_____	_____



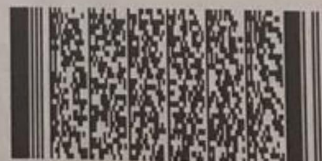


ИНН 2423014625

КПП 242301001 Стр. 011



Наименование показателя 1	Код строки 2	За отчетный год 3	За предыдущий год 4
Денежные потоки от финансовых операций			
Поступления – всего	4310	_____	_____
в том числе:			
получение кредитов и займов	4311	_____	_____
денежных вкладов собственников (участников)	4312	_____	_____
от выпуска акций, увеличения долей участия	4313	_____	_____
от выпуска облигаций, векселей и других долговых ценных бумаг и др.	4314	_____	_____
прочие поступления.	4319	_____	_____
Платежи – всего	4320	_____	_____
в том числе:			
собственникам (участникам) в связи с выкупом у них акций (долей участия) организаций или их выходом из состава участников	4321	_____	_____
на уплату дивидендов и иных платежей по распределению прибыли в пользу собственников (участников)	4322	_____	_____
в связи с погашением (выкупом) векселей и других долговых ценных бумаг, возврат кредитов и займов	4323	_____	_____
прочие платежи	4329	_____	_____
Сальдо денежных потоков от финансовых операций	4300	_____	_____
Сальдо денежных потоков за отчетный период	4400	(159)	181
Остаток денежных средств и денежных эквивалентов на начало отчетного периода	4450	196	15
Остаток денежных средств и денежных эквивалентов на конец отчетного периода	4500	37	196
Величина влияния изменений курса иностранной валюты по отношению к рублю	4490	_____	_____



Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Хакасский технический институт – филиал ФГАОУ ВО «Сибирский
Федеральный университет»

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

**Улучшение эффективности деятельности
предприятия
на примере ООО «Командор»**

Выполнила Студентка группы 3-75э

Е.С. Пятина

Актуальность темы :

необходимость обеспечить улучшение эффективности деятельности предприятия

Цель:


- разработка методов улучшения эффективности деятельности предприятия ООО «Командор».

Задачи:


- Изучить теоретические аспекты эффективности деятельности предприятия;
- Определить экономические показатели эффективности деятельности предприятия;
- Произвести анализ финансово – хозяйственной деятельности предприятия;
- Разработать методы по улучшению эффективности деятельности предприятия.

 **Объект исследования: ООО**

«Командор»

 **Предмет исследования: финансово-хозяйственная деятельность ООО**

«Командор»



Термин «эффект» имеет значение результата, следствия изменения состояния определённого объекта, обусловленного действием внешнего или внутреннего фактора.

- Экономическая эффективность - это состояние экономики в котором увеличение степени удовлетворения одного потребителя невозможно без ухудшения степени удовлетворения для другого человека.

Эффективность производства рассчитывается по формуле:

$$\Rightarrow \mathcal{E} = \frac{P}{Z},$$

- ▶ где P – результат (эффект) производственной деятельности;
- ▶ Z – затраты. Связанные с получением результата (эффекта)



ООО «Командор»

Основные виды деятельности предприятия:

- ▶ - Торговля оптовая мясом и мясом птицы, включая субпродукты
- ▶ - Торговля оптовая соками, минеральной водой и прочими безалкогольными напитками
- ▶ - Торговля оптовая алкогольными напитками, включая пиво и пищевой этиловый спирт
- ▶ - Торговля розничная мясом и мясом птицы, включая субпродукты в специализированных магазинах
- ▶ - Торговля розничная продуктами из мяса и мяса птицы в специализированных магазинах
- ▶ - Торговля розничная консервами из мяса и мяса птицы в специализированных магазинах
- ▶ - Торговля розничная алкогольными напитками, включая пиво, в специализированных магазинах
- ▶ - Перевозка грузов неспециализированными автотранспортными средствами
- ▶ - Деятельность по складированию и хранению
- ▶ - Деятельность предприятий общественного питания по прочим видам организации питания

Состав имущества предприятия

Актив	2017	2018	2019	Абсолютное изменение	
				2018	2019
1. Внеоборотные активы	0	0	0	0	0
2. Оборотные активы, в том числе:					
Запасы	12697	11382	10723	-1315	-659
Дебиторская задолженность	10231	1525	7222	-8706	5697
Денежные средства	2430	9661	3486	7231	-6175
Итого оборотных (текущих) активов	37	196	15	159	-181
	12697	11382	10723	-1315	-659

Показатели достаточности денежного потока

Показатели	формула	Значение			Изменение	
		2017	2018	2019	2018	2019
1.Степень платежеспособности общая, мес.	$(ПЗ+П2+П1)/\text{Валюта баланса}$	0,016	0,0385	0,0688	0,023	0,03
2.Степень платежеспособности по кредитам и займам, мес.	$(ПЗ+П2)/\text{Валюта баланса}$	0	0	0	0	0
3.Степень платежеспособности по кредиторской задолженности, мес.	$П1/\text{Валюта баланса}$	0,016	0,0385	0,0688	0,023	0,03



Методы улучшения эффективности деятельности предприятия

Снижение себестоимости

Сокращение расходов на аренду помещения

Увеличение товарооборота

Разработка и осуществление рекламной компании

Увеличение количества посещений

Увеличение суммы чека



Увеличение товарооборота

- Создание Интернет - сайта магазинов.
- Размещение транспарантов-перетяжек по городу.
- Реклама в общественном транспорте.

Снижение себестоимости

- ▶ Аренда площадей 201 м² составляет 50 тыс. руб. в месяц, однако не вся площадь используется.
- ▶ Следует отказаться от 70 м² площади. Тогда сумма расходов на аренду снизится до 17 тыс. руб., экономия составит:
 - ▶ $50 - 17 = 33$ тыс. руб. в месяц, или
 - ▶ $33 * 12 = 396$ тыс. руб. в год

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.

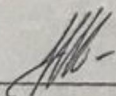
Отпечатано в 1 экземпляре.

Список используемых источников 30 наименований.

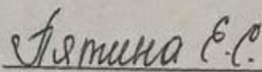
Один экземпляр сдан на кафедру.

«29» 06 2020 г.

Дата



(подпись)

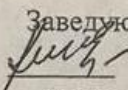


(Ф.И.О)

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Хакасский технический институт – филиал ФГАОУ ВО «Сибирский
Федеральный университет»

Кафедра «Экономика и менеджмент»

УТВЕРЖДАЮ

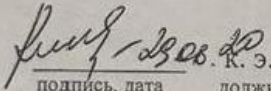
Заведующий кафедрой
 Т.Б. Коняхина
подпись инициалы, фамилия
«28» 06 2020г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.01 Экономика

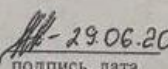
Улучшение эффективности деятельности предприятия
(на примере ООО «Командор»)

Руководитель

 К. э. н., доцент
подпись, дата должность, ученая степень

Т.Б. Коняхина
инициалы, фамилия

Выпускник

 - 29.06.20
подпись, дата

Е.С. Пятина
инициалы, фамилия

Абакан 2020

Продолжение титульного листа бакалаврской работы по теме: Улучшение эффективности деятельности предприятия (на примере ООО «Командор»)

Консультанты по

разделам:

Теоретическая часть

наименование раздела подпись, дата

инициалы, фамилия

Аналитическая часть

наименование раздела подпись, дата инициалы, фамилия

Проектная часть

наименование раздела подпись, дата инициалы, фамилия

Нормоконтролер

подпись, дата инициалы, фамилия

Сигачева, 02.06.20 Л. Л. Сигачева

С

РЕФЕРАТ
ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ
в форме бакалаврской работы

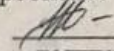
Тема выпускной квалификационной работы Улучшение эффективности деятельности предприятия ООО «Командор».

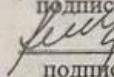
ВКР выполнена на 61 страницах, с использованием 3 иллюстраций, 7 таблиц, 12 формул, 2 приложений, 30 использованных источников, _____ количество листов иллюстративного материала (слайдов).

Ключевые слова:

Управление персоналом, мотивация персонала, отдел кадров, обучение, найм и отбор, совершенствование подбора персонала.

Автор работы (номер группы) 3-75э

 Е.С. Пятина
подпись инициалы, фамилия

 Т.Б. Коняхина
подпись инициалы, фамилия

Руководитель работы

Год защиты квалификационной работы – 2020

- Цель: Разработка мероприятий по улучшению эффективности деятельности ООО «Командор».

- Задачи:

- 1) Определить экономические показатели эффективности деятельности предприятия;
- 2) Проанализировать финансово-хозяйственную деятельность предприятия ООО «Командор».
- 3) Выявить проблемы и предложить мероприятия по улучшению эффективности деятельности предприятия ООО «Командор».

Актуальность темы определяется необходимостью обеспечить улучшить эффективность деятельности предприятия.

Эффективность работы заключается в проведении системного исследования по вопросам улучшения эффективности предприятия.

Выводы, рекомендации.

По результатам оценки возможностей деятельности предприятия определены основные методы улучшения эффективности предприятия ООО «Командор».

В результате проведенной работы выявлены методы, на основе которых будет улучшаться эффективность деятельности предприятия.

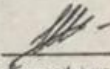
SUMMARY
GRADUATION THESIS
Bachelor's thesis

The theme of the graduation thesis is "Improving the efficiency of Komandor LLC".

The graduation thesis comprises 61 pages (with 3 visual aids), 7 tables, 12 figures, 2 appendices, 30 reference items, ___ visual aids (slides).

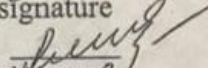
Key words: personnel management, personnel motivation, personnel department, training, hiring and selection, personnel selection development

Author of research (Z-75a)


signature

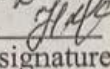
E.S. Pyatina
full name

Academic supervisor


signature

T.B. Konyahina
full name

English language supervisor


signature

N.V. Chezybaeva
full name

Graduation paper presentation date – 2020

- Purpose: Development of measures to improve the efficiency of Komandor LLC.

- Objectives:

- 1) to reveal the economical indicators of enterprise efficiency;
- 2) to analyse the financial and business operations of Komandor LLC;
- 3) to identify problems and to propose measures to improve the efficiency of Komandor LLC.

The thesis rationale is determined by the necessity to provide and improve the enterprise efficiency.

The thesis effectiveness implies the systematic research of improving the enterprise efficiency.

Conclusion, recommendations.

According to the results of the enterprise capability assessments, the main methods for improving the efficiency of Komandor LLC are determined.

As a result of the conducted research, the methods, according to which the enterprise efficiency will be improved, are determined.

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Хакасский технический институт – филиал ФГАОУ ВО «Сибирский
Федеральный университет»

Кафедра «Экономика и менеджмент»

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой
Коняхина Т.Б. Коняхина
подпись инициалы, фамилия
«*29*» *06* 2020г.

ЗАДАНИЕ
НА ВЫПУСКНУЮ КВАЛИФИКАЦИОННУЮ РАБОТУ
в форме бакалаврской работы

Студенту Пятиной Елены Сергеевны
фамилия, имя, отчество
Группа 3-75э Направление 38.03.01 Экономика
номер код наименование

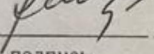
Тема выпускной квалификационной работы Улучшение эффективности
деятельности предприятия (на примере ООО «Командор»)
Утверждена приказом по институту № 247 от 27.04.2020
Руководитель ВКР Т.Б. Коняхина, доцент, канд. экон. и наук
инициалы, фамилия, должность, ученое звание и место работы


Исходные данные для ВКР Научные публикации, научная и методическая литература,
интернет-ресурсы, бухгалтерская отчетность предприятия ООО «Командор» за 2017-2019

Г

Перечень разделов ВКР Введение, теоритическая часть, аналитическая часть, проектная
часть, заключение, список использованных источников, приложения А-Б

Перечень иллюстративного материала (слайдов) 11 слайдов

Руководитель ВКР  Т.Б. Коняхина
подпись инициалы и фамилия

Задание принял к исполнению  Е.С. Пятина
подпись, инициалы и фамилия студента

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	5
1 Теоретическая часть. Методологические аспекты эффективности деятельности предприятия	
1.1 Понятия и сущность эффективности и эффекта.....	6
1.2 Экономические показатели оценки эффективности деятельности предприятия	14
1.3 Современные методы и инструменты улучшения деятельности предприятия...	19
2 Аналитическая часть. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия	
2.1 Характеристика предприятия ООО «Командор».....	29
2.2 Анализ активов и пассивов предприятия ООО «Командор».....	30
2.3 Анализ финансового состояния предприятия ООО «Командор».....	37
2.4 Анализ показателей эффективности.....	44
2.5 Заключительная оценка эффективности деятельности.....	48
3 Проектная часть. Методы улучшения эффективности деятельности предприятия	
3.1 Основные рекомендации по повышению эффективности деятельности предприятия.....	50
3.2 Эффективность мероприятий.....	51
Заключение.....	55
Список использованных источников.....	57
Приложение А «Бухгалтерский баланс ООО Командор».....	58
Приложение Б Иллюстрированный материал (слайды).....	59

ВВЕДЕНИЕ

Улучшение эффективности деятельности предприятия занимает особое значение в экономике. Для того, чтобы организация добилась успеха, необходимо постоянно совершенствоваться и развиваться. Актуальность темы определяется необходимостью обеспечить улучшить эффективность деятельность предприятия.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия необходим для понимания состояния дел и поиска методов улучшения эффективности предприятия.

В качестве объекта исследования было выбрано предприятие ООО «Командор», главной целью которого является получение максимальной прибыли.

Цель выпускной квалификационной работы является разработка методов улучшения эффективности деятельности предприятия ООО «Командор».

Задачами, которые необходимо решить являются:

- Изучить теоретические аспекты эффективности деятельности предприятия;
- Определить экономические показатели эффективности деятельности предприятия;
- Произвести анализ финансово – хозяйственной деятельности предприятия;
- Разработать методы по улучшению эффективности деятельности предприятия.

Предметом исследования является финансово-хозяйственная деятельность ООО «Командор».

ТЕОРИТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ 1 МЕТОДОЛГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Понятия и сущность эффективности и эффекта

Слово «эффект» если перевести с латинской значит «результат». Означает, категория «эффективность» может интерпретироваться как «результативность». Термин «эффект» имеет значение результата, следствия изменения состояния определённого объекта, обусловленного действием внешнего или внутреннего фактора [9, с. 131].

Эффективность производства является одной из ключевых категорий рыночной экономики, которая непосредственно связана с достижением цели развития как каждой организации в отдельности, так и общества в целом. В наиболее общем виде экономической эффективности производства представляет собой количественное соотношение двух величин - результатов хозяйственной деятельности и производственных затрат.

Сущность проблемы можно выразить через основной принцип эффективности: «Любая самоорганизующаяся система в своей деятельности...стремится достичь наилучших результатов, располагая конечным количеством ресурсов или достичь намеченной цели с минимальными затратами ресурсов» [9, с. 104].

Базылев Н.И. и Гурко С.П. [25, с. 238] считают, что экономическим сектором является результат человеческого труда, создающего материальные блага. Недостаток этой трактовки заключается в некоторой её односторонности, поскольку результат труда может представлять собой не только товары, но и материальные либо нематериальные услуги. В связи с этим более широким представляется определение, предложенное Казаковой Н.А.: экономический эффект - это конечный результат в виде материальных благ и услуг, а также интеллектуальных ценностей, необходимых обществу для его осуществления и развития [15, с. 26].

Современные экономические теории из школы по-разному подход к определению эффективности. В «Большой экономической энциклопедии» дается следующее определение этого понятия: «Экономическая эффективность - это состояние экономики (его называют ещё парето-эффективным состоянием), в котором увеличение степени удовлетворения одного потребителя невозможно без ухудшения степени удовлетворения для другого человека. По Парето производства является эффективным, если при заданных объемах производства ресурсов за счет их перераспределения нельзя увеличить производство хотя бы одного блага без уменьшения производства других благ» [9, с.56].

Практическая значимость подобного подхода к определению эффективности заключается в возможности обоснования критериев и ограничений при выборе оптимального варианта развития бизнеса.

Американские экономисты Э. Дж. Долан и Д.Е.Линдсей считают, что эффективное производство - это ситуация, в которой при данных производительных ресурсах и наличном уровне знаний невозможно привести большую количество одного товара не жертва при этом возможности произвести большое количество одного товара, не жертвуя при этом возможностью произвести некоторое количество другого товара. Исследование эффективности в производстве позволяет ответить на вопрос, как производить блага [4, с. 78]. В отношении экономики в целом, согласно Э. Дж. Долану и Д.Е. Линдсею, эффективным считается такое ее состояние, в котором запросы потребителей в максимально степени удовлетворены при условии ограниченности ресурсов. [12, с. 91].

Авторы «Экономикс», К.Р. Макконелл и С.Л. Брю понятие экономической эффективности сравнивают с коэффициентом полезного действия паровоза. Под экономической эффективностью они понимали отношение между затратами редких ресурсов и производимым в результате их использования объемом товара или услуги, производства продукта определённой стоимости при наименьших затратах ресурсов и достижение наибольшего объема

производства товара или услуги с применением ресурсов определённой стоимости. «Большое количество продукта, получаемое от данного объема затрат, означает повышение эффективности. Меньший объем продукта от данного количества затрат указывает на снижение эффективности», - отмечали они [27, с. 69].

В.В. Новожилов определяет экономическую эффективность как «соотношение результатов и затрат на их получение» [22, с. 43].

Также согласно некоторым авторам можно отметить, что эффективность означает результативность, действенность. Наиболее же полная и емкая формулировка понятия будет звучать следующим образом: эффективность это достижение максимальных результатов при минимальных затратах. Обязательным условием эффективного хозяйствования является опережающий рост конечных результатов производства по сравнению с затратами, за счет которых эти результаты достигнуты.

Несмотря на различие точек зрения на формулировку понятия эффективности, все авторы едины в том, что эффективность - это результативность исследуемого процесса или явления, которая определяется путём соотношения эффекта и затрат. Причем именно от объекта исследования будет зависеть вид эффекта и состав затрат, применяемых для определения эффективности.

Таким образом, в основе понятия эффективности лежит ограниченность ресурсов, желание экономить время, получить максимально объем продукции из доступных ресурсов. Проблема эффективности - всегда проблема выбора. Выбор касается того, что производить, как производить, как распределять произведенную продукцию, товары, работы и услуги, а также какой объем ресурсов использовать для текущего и будущего потребления. Уровень эффективности оказывает влияние на решение целого ряда социальных и экономических задач.

Фактически определение эффективности производства заключается в оценке его результатов. Такими результатами могут быть объемы готовой

продукции в натуральном или стоимостном выражении, или прибыль. Но сами по себе величины этих результатов не дают возможности делать выводы про степень эффективности работы организации, поскольку неизвестно, какой ценой получены эти результаты.

Поэтому для получения объективной оценки эффективности организации необходимо также учесть оценку затрат, которые дали возможность получить те или другие результаты. Процесс производства совершается через объединение факторов, которые его определяют: средства труда (основные средства), предметов труда (оборотные средства), рабочей силы (трудовые ресурсы).

Кроме того, на производство влияет финансовое состояние организации, а также определенные организационные, управленческие, технологические и другие преимущества, которые отображаются как нематериальные ресурсы. Исходя из этого, можно дать такое определение эффективности: эффективность организации представляет собой комплексную оценку конечных результатов использования основных и оборотных средств, трудовых и финансовых ресурсов и нематериальных активов за определённый период времени.

В общем виде экономическая эффективность – результативность экономической системы, выражающаяся в отношении полезных конечных результатов её функционирования к затраченным ресурсами наоборот. Таким образом, уровень эффективности может быть установлен путём сопоставления экономического результата и размера производственных затрат и ресурсов.

Эффективность производства рассчитывается по формуле 1.1:

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

где P – результат (эффект) производственной деятельности;

Z – затраты. Связанные с получением результата (эффекта) [13, с. 23].

Кажуро Н.Я. выделяет различные показатели эффективности производства, которые представлены на рисунке 1.1.

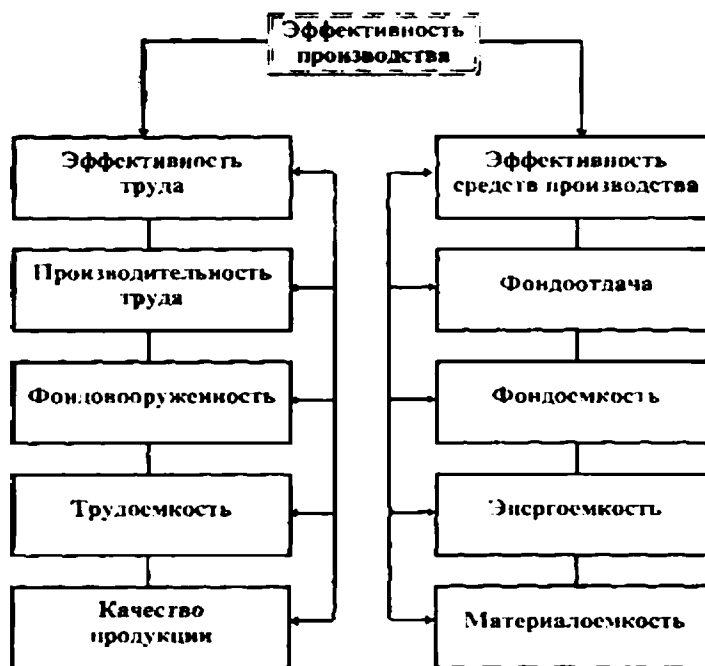


Рисунок 1.1 – Показатели эффективности производства

Впрочем, необходимо помнить, что динамика отдельных слагаемых эффективности производства в конкретных ситуациях может быть разнонаправленной, хотя и наблюдается рост эффективности производства. Например, повышение качества продукции может быть связано с применением более дорогостоящих материалов, увеличение трудовых затрат на единицу продукции. Поэтому нельзя ограничиваться использованием лишь отдельных показателей эффективности производства.

Этот же автор отмечает, что главным обобщающим показателем общеэкономической эффективности является производительность труда. «Она показывает эффективность (результативность) затрат живого труда и измеряется количеством продукции, изготовляемой в единицу рабочего времени, или же временем, необходимым для выпуска единицы продукции» - пишет автор. [5, с. 278].

Одним из основных требований хозяйствования в условиях рыночной экономики является безубыточность хозяйственной и другой деятельности

предприятия, возмещение расходов собственными доходами и обеспечение в определенных размерах рентабельности функционирования капитала.

Эффективность является сложной категорией, которая складывается в организации (в отрасли и т.п.) под влиянием множества внутренних и внешних факторов: экономических, правовых, социальных и др. Это обстоятельство и тот факт, что эффективность представлена в различных видах (эффективность хозяйственной деятельности предприятия, эффективность использования различных ресурсов, эффективность производства и т.п.), являются причинами использования для ее количественной оценки множества показателей. Их упорядоченность, расположение, например, в порядке обобщающих показателей эффективности к частным, образует определенную систему показателей.

Основополагающим принципом формирования системы показателей эффективности и выражения ее сущности на всех уровнях управления экономикой (страны, отрасли, хозяйствующего субъекта) является соотношением конечного результата (дохода, валового внутреннего продукта, объема выпуска или реализации продукции) и эффекта (прибыли) с примененными и потребленными ресурсами (в совокупности или по отдельным видам) [20, с. 56].

Соотношение показателей можно исчислять различными способами. При определении показателя эффективности как отношения результата в виде объема выпуска (реализации) продукции или эффекта (прибыли) к ресурсам или затратам необходимо ориентироваться на его максимизацию. При использовании обратных показателей в виде отношения ресурсов или затрат к объему выпуска (реализации) продукции или эффекту (прибыли) важно добиваться их минимизации.

Практическое использование системы показателей экономической эффективности в отраслях предусматривает:

- ориентацию предприятий на интенсивный путь развития и достижения более высокого уровня эффективности в динамике;

- выявление резервов дальнейшего совершенствования хозяйственной деятельности предприятия на основе внедрения достижений научно-технического прогресса, современных технологий и улучшения организации производства;

- создание действенного механизма повышения эффективности.

В качестве обобщающих показателей эффективности хозяйственной деятельности предприятия необходимо использовать отношение объема реализованной продукции или эффекта в виде прибыли к совокупной величине ресурсов, включающих среднегодовую стоимость основных и оборотных средств или к общей сумме расходов на производство или продажи.

Главным показателем, характеризующим финансовые результаты хозяйственной деятельности торговых организаций, являются валовой доход, прибыль и рентабельность.

Цель анализа финансовых результатов - выявление путей и возможностей их роста повышения качества обслуживания потребителей. В процессе анализа дают оценку состояния валового дохода, прибыли и рентабельности на предприятиях, изучают их динамику и влияние факторов на финансовые результаты. Одной из главных задач анализа является изучение и мобилизация резервов их роста, повышения стимулирующей роли доходов и прибыли в результатах хозяйственной и другой деятельности предприятий [28, с. 139].

Комплексный экономический анализ представляет собой анализ хозяйственной деятельности предприятия или какой-либо отдельной, наиболее существенной стороны его деятельности на основе системного подхода.

Системный подход к проведению комплексного экономического анализа предполагает наличие определенной последовательности с целью всестороннего охвата взаимосвязанных и взаимообусловленных показателей.

Одной из основных задач комплексного экономического анализа является выявление эффективности хозяйственной деятельности предприятия.

Системный подход позволяет глубже изучить исследуемое предприятие, получить более полное представление о нем.

Системный подход в экономическом анализе направлен на разработку научно обоснованных вариантов решения определенных задач, а также позволяет выбрать наиболее целесообразные управленческие решения для достижения поставленных целей [16, с. 44].

При выборе методики проведения комплексного экономического анализа могут быть использованы два подхода:

- первый подход: когда результаты хозяйственной деятельности анализируемого предприятия можно представить в виде системы показателей;
- второй подход: когда результаты хозяйственной деятельности характеризуются одним свободным комплексным показателем.

На практике при проведении комплексного анализа чаще всего используют оба подхода одновременно. Комплексный экономический анализ деятельности может включать различное сочетание используемых показателей в зависимости от поставленных целей.

В качестве обобщающей оценки эффективности хозяйственной деятельности предприятия могут быть использованы следующие комплексные показатели:

- показатель эффективности использования торгового потенциала предприятия;
- показатель эффективности финансовой деятельности;
- показатель эффективности трудовой деятельности.

На основании трех рассчитанных показателей может быть исчислен интегральный показатель экономической эффективности хозяйственной деятельности.

1.2 Экономические показатели оценки эффективности деятельности предприятия

Экономическая эффективность производства может быть выражена через ее критерий и показатели. Критерий (от греч. — средство для суждения) — это определяющий признак, мерило оценки. Показатели же экономической эффективности производства количественно выражают содержание критерия экономической эффективности. При этом важно иметь такой экономический показатель, который давал бы наиболее полную количественную оценку экономической деятельности предприятий [13, с. 45].

Экономический показатель — обобщенная количественная характеристика изучаемого общественного явления или процесса. Экономические показатели подразделяют на количественные (численность единиц, объем и масса признака общественного явления) и на качественные (эффективность процесса, степень его развития).

Из множества экономических показателей на уровне предприятия в наибольшей степени этим требованиям отвечает показатель рентабельности его деятельности. Вместе с тем углубленный и всесторонний анализ эффективности производства возможен только на основе использования системы показателей. Поэтому основной или обобщающий показатель дополняют частными [2, с. 328].

Выделяют две концепции определения показателей экономической эффективности производства — ресурсную и затратную. Ресурсная позволяет оценить эффективность использования всей массы производственных ресурсов, применяемых в воспроизводственном процессе, а затратная — только потребленной в определенном процессе части этих ресурсов.

Логика подбора экономических показателей вытекает из цели функционирования исследуемой системы. Например, необходимо установить показатели сравнительной экономической оценки животноводства определенных хозяйств. Известно, что целью животноводства является

обеспечение роста объема производства продукции, высокая производительность труда, окупаемость используемых кормов и затрат. На основе этого можно установить следующую систему показателей: выход валовой и товарной продукции на одну голову животных, производительность труда, оплата кормов и окупаемость затрат.

После определения системы показателей разрабатывают методику их исчисления.

Эффективность деятельности любого предприятия оценивается с помощью системы абсолютных и относительных показателей. С помощью абсолютных показателей можно проанализировать динамику различных показателей прибыли (экономической, бухгалтерской, от продаж, чистой) за ряд лет. Однако они имеют больше арифметический характер, нежели экономический, поскольку не учитывают инфляционные процессы. Относительные показатели в этом смысле имеют определенные преимущества, поскольку не подвержены инфляции [6, с.84].

Показатели эффекта: объемы производства продукции, выполнения работ и оказания услуг. Являются основой удовлетворения всех потребностей общества и повышения материального и культурного уровня жизни населения. Различают объемы валовой и товарной продукции. Показатель учитывается в натуральной или стоимостной формах.

Показатели экономической эффективности:

- Окупаемость затрат — отношение объема валовой продукции к совокупным затратам живого и овеществленного труда; является обобщающим показателем;

- Чистая продукция (валовой доход) включает в себя чистый доход и фонд оплаты труда. Является источником потребления и накопления.

Поскольку некоторая часть созданной в сельском хозяйстве чистой продукции реализуется в промышленности, она может быть определена только расчетным путем. Поэтому чистая продукция не всегда точно отражает действительный уровень и динамику эффективности производства [11, с. 35].

Прибыль — реализованная часть чистого дохода и один из важнейших синтетических показателей эффективности деятельности предприятий. Различные концепции издержек предполагают и различные концепции прибыли. В экономической науке термин "прибыль" имеет значение, отличное от того, которое ему придают в бухгалтерских расчетах.

Экономическая прибыль от реализованных товаров и услуг представляет собой разницу между общим доходом предприятия (выручкой) и альтернативными (вмененными) издержками на все ресурсы, использованные для производства данных товаров и услуг. Если вмененные издержки превосходят общий доход, то отрицательную прибыль называют убытками предприятия [27, с. 96].

Если предприятие в результате своей деятельности полностью покрывает вмененные издержки, значит, не было более выгодного альтернативного применения используемых им ресурсов. Ситуация, когда общая выручка равна издержкам (экономическая прибыль равна нулю), вполне удовлетворительна для предприятия, поскольку все ресурсы приносят выгоду, по крайней мере, не меньшую, чем они бы приносили, если бы их использовали наилучшим альтернативным путем. В этом случае предприятие имеет нормальную прибыль. Следовательно, нормальная прибыль включается в сумму издержек.

Бухгалтерская прибыль превышает экономическую на величину неявных издержек, оцененных как издержки упущенных возможностей. Другими словами, бухгалтерская прибыль представляет собой сумму прибыли предприятия до вычета издержек, связанных с использованием собственных ресурсов предприятия. Экономическая прибыль есть избыток бухгалтерской прибыли по сравнению с нормальной. Именно экономическая, а не бухгалтерская прибыль служит критерием успеха предприятия, эффективности использования им имеющихся ресурсов. Ее наличие или отсутствие является стимулом для привлечения дополнительных ресурсов или перемещения их в другие сферы использования соответственно.

Нельзя полагать, что один из рассмотренных подходов к определению издержек и прибыли правильный, а другой — нет. У каждого из них своя область применения. Экономисты обычно предпочитают экономический подход, поскольку он важен для принятия решений. Но в ряде случаев дать своевременную и точную оценку издержек упущенных возможностей трудно.

4. Рентабельность производства (общая) показывает отношение общей суммы прибыли к среднегодовой стоимости основных и нормируемых оборотных средств [19, с.126].

5. Норма прибыли — отношение прибыли к стоимости основных и оборотных фондов.

Показатели 4 и 5 считаются критерием экономической эффективности деятельности предприятий. Однако при этом следует помнить, что прибыль в сельскохозяйственных предприятиях является лишь частью чистой и валовой продукции и, как всякая часть, не всегда отражает тенденцию изменения целого.

Значительные трудности в расчете и анализе показателей экономической эффективности связаны с определением общей величины затрат в производстве. Главная трудность — сведение к единому измерителю разнородных элементов затрат: живого труда, материальных, энергетических и земельных ресурсов. Наиболее общим показателем затрат являются совокупные затраты живого и овеществленного труда. Однако последние можно получить лишь сложным расчетным путем.

6. В предприятиях формой выражения и учета издержек производства является себестоимость (индивидуальная цена) — она является одним из важных показателей эффективности производства.

7. Производительность живого труда — выход валовой и чистой продукции на единицу затрат труда. Для более правильной оценки эффективности, наряду с производительностью живого труда, важно оценить фондоемкость (отношение среднегодовой стоимости основных фондов сельскохозяйственного назначения к стоимости валовой продукции),

окупаемость оборотных средств (выход валовой продукции на единицу затрат оборотных средств) и материалоемкость (обратный показатель окупаемости оборотных средств).

В рыночной экономике возникают ситуации, когда чисто рыночные механизмы оказываются "несостоятельными". В частности, это связано с так называемыми внешними эффектами и затратами.

Процессы производства и потребления отдельных товаров и услуг сопровождаются полезными или вредными эффектами, которые испытывают лица, непосредственно не участвующие в этих процессах. Такие эффекты называются внешними затратами, если они имеют негативный характер (применение минеральных удобрений и химических средств защиты растений загрязняет окружающую среду), и внешними эффектами, если речь идет о позитивном воздействии (предприятие построило мост, которым пользуется все население местности) [30, с. 365].

Участники рыночных сделок при определении объемов производства, потребления, продаж или покупок не принимают во внимание внешние эффекты и затраты. В результате этого товаров, производство или потребление которых сопровождается внешними затратами, выпускается слишком много, и наоборот, товаров, производство или потребление которых сопровождается внешними эффектами, слишком мало. Ясно, что в этом случае возникает необходимость государственного вмешательства, и меры воздействия с его стороны могут быть самыми различными -от установления налогов, предельно допустимых норм производства (вплоть до его запрета) и, наоборот, установления дотаций [7, с. 54].

Рассмотренные показатели эффективности раскрывают экономическую сторону производства в целом. Вместе с тем необходима оценка эффективности использования отдельных ресурсов (рабочей силы, земли, материальных и финансовых ресурсов), которые участвуют в процессе производства полностью, а в затраты включаются лишь частично: основные средства в объеме амортизации, земельные ресурсы в определенной доле на

коренное ее улучшение, трудовые ресурсы в размере фактических затрат труда.

При сравнительном анализе эффективности использования отдельных ресурсов должна быть обеспечена сопоставимость по другим факторам, например, при анализе фондоотдачи — по качеству почв, метеорологическим условиям, качеству и степени использования рабочей силы, обеспеченности важнейшими видами оборотных средств.

1.3 Современные методы и инструменты улучшения деятельности предприятия

В условиях жесткой конкурентной борьбы и быстро меняющейся ситуации фирмы должны не только концентрировать внимание на внутреннем состоянии дел, но и выработать долгосрочную стратегию поведения, которая позволяла бы им поспевать за изменениями, происходящими в их окружении. В прошлом многие фирмы могли успешно функционировать, обращая внимание в основном на ежедневную работу, на внутренние проблемы, связанные с повышением эффективности использования ресурсов в текущей деятельности. Сейчас же, хотя и не снимается задача рационального использования потенциала в текущей деятельности, исключительно важным становится осуществление такого управления, которое обеспечивает адаптацию фирмы к быстро меняющимся условиям ведения бизнеса. Ускорение изменений в окружающей среде, появление новых запросов и изменение позиции потребителя, возрастание конкуренции за ресурсы, интернационализация бизнеса, появление новых неожиданных возможностей для бизнеса, открываемых достижениями науки и техники, развитие информационных сетей, делающих возможным молниеносное распространение и получение информации, широкая доступность современных технологий, изменение роли человеческих ресурсов, а также ряд других причин привели к резкому возрастанию значения стратегического

управления (планирования) [21, с. 51].

В понятие «планирование» входит определение целей и путей их достижения. На Западе планирование деятельности предприятий осуществляется по таким важным направлениям, как сбыт, финансы, производство и закупки. При этом, конечно, все частные планы взаимосвязаны между собой.

Сам процесс планирования проходит четыре этапа:

- разработка общих целей;
- определение конкретных, детализированных целей на заданный, сравнительно короткий период времени (2,5,10 лет);
- определение путей и средств их достижения;
- контроль за достижением поставленных целей путем сопоставления плановых показателей с фактическими [24, с. 351].

Планирование всегда ориентируется на данные прошлого, но стремится определить и контролировать развитие предприятия в перспективе. Поэтому надежность планирования зависит от точности и правильности бухгалтерских расчетов прошлого. Любое планирование предприятия базируется на неполных данных. Качество планирования в большей степени зависит от интеллектуального уровня компетентных сотрудников, менеджеров. Все планы должны составляться так, чтобы в них можно было вносить изменения, а сами планы взаимосвязывались с имеющимися условиями. Поэтому планы содержат в себе так называемые резервы, иначе именуемые «надбавками безопасности», однако слишком большие резервы делают планы неточными, а небольшие влекут за собой частые изменения плана. В основу составления плана по конкретным направлениям производственных участков предприятия кладутся отдельные задачи, которые определяются как в денежных, так и в количественных показателях. При этом планирование должно отталкиваться от так называемых узких мест: в последнее время это сбыт, финансы или рабочая сила.

Стратегическое планирование представляет собой набор действий и

решений, принятых руководством, которые ведут к разработке специфических стратегий. Эти стратегии предназначены помочь организациям достичь своих целей. Процесс стратегического планирования является инструментом, помогающим обеспечивать основу для управления предприятием. Его задача состоит в том, чтобы в достаточной мере обеспечить нововведения и изменения в организации предприятия. Так, выделяют четыре основных вида управленческой деятельности в рамках процесса стратегического планирования:

- распределение ресурсов, в основном ограниченных, таких как фонды, управленческие таланты, технологический опыт;

- адаптация к внешней среде (все действия стратегического характера, которые улучшают отношения компании с ее окружением. Здесь необходимо выявить возможные варианты и обеспечить эффективное приспособление стратегии к окружающим условиям. Такая деятельность может проходить по линии совершенствования производственных систем, взаимодействия с правительством и обществом в целом и т.д.);

- внутренняя координация (координация стратегической деятельности для отображения сильных и слабых сторон фирмы с целью достижения эффективной интеграции внутренних операций);

- осознание организационных стратегий (осуществление систематического развития мышления менеджеров путем формирования организации, которая может учиться на прошлых стратегических ошибках, т.е. способность учиться на опыте) [18, с. 46].

Одним из самых существенных решений при планировании является выбор цели организации. Основная общая цель организации обозначается как миссия, и все остальные цели вырабатываются для ее осуществления.

Значение миссии невозможно преувеличить. Выработанные цели служат в качестве критериев для всего последующего процесса принятия управленческих решений. Если же руководители не знают основной цели организации, то у них не будет логической точки отсчета для выбора

наилучшей альтернативы. В качестве основы могли бы служить лишь индивидуальные ценности руководителя, что привело бы к разбросу усилий и нечеткости целей. Миссия детализирует статус предприятия и обеспечивает направление и ориентиры для определения целей и стратегий на различных уровнях развития.

Формирование миссии включает в себя:

- выяснение какой предпринимательской деятельностью занимается фирма;
- определение рабочих принципов фирмы под давлением внешней среды;
- выявление культуры фирмы.

В миссию предприятия также входит задача определения основных потребностей потребителей и их эффективного удовлетворения для создания клиентуры в поддержку предприятия в будущем.

Общепроизводственные цели (критерии эффективности) формулируются и устанавливаются на основе общей миссии организации и определенных ценностей и целей, на которые ориентируется высшее руководство. Чтобы внести истинный вклад в успех организации, цели должны обладать рядом характеристик:

1. Во-первых, цели должны быть конкретными и измеримыми. Выражая свои цели в конкретных измеримых формах, руководство создает четкую базу отсчета для последующих решений и оценки хода работы.

2. Конкретный горизонт прогнозирования представляет собой другую характеристику эффективных целей. Цели обычно устанавливаются на длительные или краткие временные промежутки. Долгосрочная цель имеет горизонт планирования приблизительно равный пяти годам. Краткосрочная цель в большинстве случаев представляет один из планов организации, который следует завершить в пределах года. Среднесрочные цели имеют горизонт планирования от одного до пяти лет.

3. Цель должна быть достижимой, - чтобы служить повышению

эффективности организации.

4. Чтобы быть эффективными, множественные цели организации должны быть взаимно поддерживающими - т.е. действия и решения, необходимые для достижения одной цели, не должны мешать достижению других целей.

Цели будут значимой частью процесса стратегического управления только в том случае, если высшее руководство правильно их сформулирует, затем эффективно их институционализирует, информирует о них и стимулирует их осуществление во всей организации. Процесс стратегического управления будет успешным в той степени, в какой высшее руководство участвует в формулировании целей и в какой мере эти цели отражают ценности руководства и реалии фирмы.

Цели (критерии эффективности коммерческой деятельности) могут подразделяться на финансовые и стратегические, примеры целей представлены в таблице 1.1.

Таблица 1.1 – Примеры финансовых и стратегических целей

Финансовые цели	Стратегические цели
Более быстрый рост доходов	Увеличение доли рынка
Более быстрый рост денежных поступлений	Более высокое и надежное положение в отрасли
Более высокие дивиденды	Повышение качества продукции
Более широкие пределы получения прибыли	Снижение издержек производства по сравнению с основными конкурентами
Увеличение прибыли на вложенный капитал	Расширение и улучшение номенклатуры продукции
Повышение надежности облигаций и ставок по кредитам	Повышение репутации компании среди клиентов
Увеличение притока денежных средств	Признание компании лидером в области технологий
Повышение цены акций	Повышение конкурентоспособности на международных рынках
Признание прочного финансового положения фирмы	Увеличение возможностей роста

Более диверсифицированная база для получения прибыли	Полное удовлетворение запросов клиентов
Стабильный доход в периоды экономических спадов	

После установления своей миссии и целей руководство предприятия начинает диагностический этап процесса стратегического планирования. На этом пути первым шагом является исследование внешней среды:

- оценка изменений, воздействующих на различные аспекты текущей стратегии;
- определение факторов, представляющих угрозу для текущей стратегии фирмы; контроль и анализ деятельности конкурентов;
- определение факторов, представляющих больше возможности для достижения общефирменных целей путем корректировки планов [27, с. 94].

Анализ внешней среды представляет собой процесс, посредством которого разработчики стратегического плана контролируют внешние по отношению к предприятию факторы, чтобы определить возможности и угрозы для фирмы. Анализ внешней среды помогает получить важные результаты. Он дает организации время для прогнозирования возможностей, время для составления плана на случай возможных угроз и время на разработку стратегий, которые могут превратить прежние угрозы в любые выгодные возможности.

Астахова Е.А. считает, что увеличение объема производства и продаж обеспечивает увеличение денежных средств, получаемых от реализации продукции, т.е. увеличение абсолютно ликвидных активов, а значит и самой ликвидности. С этой целью необходимо выделить группы товаров, приносящие наибольшую прибыль, провести анализ цены и объема реализуемой продукции для определения наиболее разумного компромисса, который поможет предприятию, несмотря на снижение объемов продаж, увеличить поступление дополнительных денежных средств за счет увеличения цены, торговых наценок или объемов продаж. Пути улучшения

финансовых результатов деятельности предприятия представлены на рисунке 1.2 [14, с. 36].



Рисунок 1.2 Основные пути улучшения финансовых результатов деятельности промышленного предприятия.

Улучшение качества выпускаемой продукции, по мнению Татарникова Е.А., одно из решающих условий повышения ее конкурентоспособности на рынке и роста эффективности производства. Не случайно в промышленно развитых странах во многих фирмах и компаниях функционируют системы управления качеством выпускаемой продукции.

Направление «Оптимизация и уменьшение затрат» включает в себя: снижение себестоимости продукции за счет более рационального использования материальных ресурсов, производственных мощностей и площадей, рабочей силы и рабочего времени; снижение непроизводственных расходов.

В традиционном представлении важнейшими путями снижения затрат является экономия всех видов ресурсов, потребляемых в производстве: трудовых и материальных.

Как пишет Банк В.Р., значительную долю в структуре издержек производства занимает оплата труда. Поэтому актуальна задача снижения

трудоемкости выпускаемой продукции, роста производительности труда, сокращения численности административно-обслуживающего персонала.

Важное значение для повышения производительности труда имеет надлежащая его организация: подготовка рабочего места, полная его загрузка, применение передовых методов и приемов труда и др. [3, с. 244]

Материальные ресурсы занимают до 3/5 в структуре затрат на производство продукции. Отсюда понятно значение экономии этих ресурсов, рационального их использования. На первый план здесь выступает применение ресурсосберегающих технологических процессов. Немаловажным является повышение требовательности и повсеместное применение входного контроля за качеством поступающих от поставщиков сырья и материалов, комплектующих изделий и полуфабрикатов.

Сокращения расходов по амортизации основных производственных фондов можно достигнуть путем лучшего использования этих фондов, максимальной их загрузки.

По мнению Ковалева В.В., получение дополнительных денежных средств от использования основных фондов должно осуществляться через продажу излишнего оборудования и другого имущества или сдачу его в аренду. Имущество, которое не удалось сдать в аренду или реализовать, необходимо законсервировать, составить акт о консервации и представить его в налоговую инспекцию, что позволит исключить это имущество из расчета налогооблагаемой базы.

Взыскание задолженностей с целью ускорения оборачиваемости денежных средств подразумевает снижение дебиторской задолженности. Возврат задолженностей клиентами может стимулироваться путем предоставления специальных скидок. Необходимо также создать систему оценки клиентов, которая бы суммировала все риски, связанные с ними как с деловыми партнерами. Общая зависимость от клиента будет включать его дебиторскую задолженность, товары на складе, подготовленные к отгрузке, продукцию в производстве, предназначенную этому клиенту. Можно

установить формальные лимиты кредита каждому клиенту, которые будут определяться общими отношениями с ним, потребностями фирмы в денежных средствах и оценкой финансового положения конкретного клиента. Наблюдение за клиентами и изменение их статуса целесообразно возложить на менеджеров по продажам, а оплату их труда привязать к реальному поступлению денежных средств от клиентов, с которыми они работают. Наконец, в некоторых случаях можно попытаться продать банку, обслуживающему фирму, ее дебиторскую задолженность [4, с. 58].

Оптимизация управления кредиторской задолженностью подразумевает получение различных уступок со стороны кредиторов, к примеру, сокращение суммы задолженности или уменьшение процентной ставки по кредиту в обмен на различные активы. Также необходимо разграничение выплат кредиторам по степени приоритетности для уменьшения оттока денежных средств, которое предполагает ранжирование поставщиков в зависимости от степени их важности. Критически важные поставщики должны быть в центре внимания; целесообразно интенсифицировать контакты с ними, чтобы укрепить взаимопонимание и стремление к сотрудничеству.

Астахова Е.А. в своей статье «Основные направления улучшения финансового состояния предприятия» [8, с. 85] отмечает такое направление как: «Изменение структуры долговых обязательств», которое предполагает подробный анализ данных обязательств и возможные варианты их погашения с целью повышения ликвидности в будущем. В случае невозможности погашения данных обязательств рассматриваются варианты изменения структуры (перевод долгосрочных обязательств в краткосрочные или наоборот).

Внедрение инноваций за счет дополнительного инвестирования, данное мероприятие направлено на повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции, что влечет за собой увеличение объема продаж, и как следствие - увеличение экономических выгод [25, с. 164].

Для преодоления последствий кризиса в процессе реализации финансовой деятельности организации большое внимание должно уделяться направлениям улучшения финансовых результатов организации, а именно, увеличению прибыли и повышению рентабельности.

Реализация вышеперечисленных направлений позволит улучшить финансовые результаты промышленных предприятий.

2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

2.1 Характеристика предприятия ООО «Командор»

ООО «Командор» расположен по адресу: 662910, Красноярский край, Курагинский район, поселок городского типа Курагино, улица Ленина, дом 19 помещение 1. Директор Чистякова Зинаида Анатольевна.

Он был открыт в 2015 г.

Организационно - правовая форма собственности – общество с ограниченной ответственностью. ООО – признается общество, учрежденное одним или несколькими лицами хозяйственное общество, уставной капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров; участники общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов.

ООО «Командор» — это организация, имеющая в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечающая им по своим обязательствам. Права и обязанности юридического лица соответствуют целям деятельности, предусмотренным в его учредительных документах. Учредительным документом ООО «Командор» является Решение.

Тип магазина «Пеликан» определён в установленном порядке на основании решения администрации поселка (торгового отдела) с учётом обеспечения наиболее полного удовлетворения потребностей населения в продовольственных и непродовольственных товарах. Метод продажи традиционный – через прилавок.

В магазине «Пеликан» работает 8 человек. Из них: директор магазина, главный бухгалтер, уборщица, 3 продавца-кассира, грузчик, товаровед. Штатного расписания в магазине нет.

Режим работы Магазина «Пеликан» установлен руководством торговой организации и вывешен рядом с входной двери магазина. Магазин работает ежедневно с 09-00 до 21-00. Без перерывов и выходных дней. Административные работники работают с 9-00 до 17-00 пять дней в неделю, с перерывов на обед с 12-00 до 13-00, продавцы работают посменно 2 дня через 2 с 09.00 до 21.00.

2.2 Анализ активов и пассивов ООО «Командор»

Активы предприятия — совокупность имущественных прав, принадлежащих предприятию, в виде основных средств, запасов, финансовых вкладов, денежных требований к другим физическим и юридическим лицам [12, с. 41].

Термин «активы» используется также для обозначения любой собственности, имущества организации.

Пассивы — обязательства и источники средств предприятия, состоящие из собственных, заемных и привлеченных средств. Управление активами и пассивами играет важную роль в деятельности организации. Грамотный подход к данному вопросу, учет различных факторов, правильная оценка сложившейся ситуации позволяет компании достичь поставленных целей, а именно максимизации стоимости фирмы, как основной. В процессе функционирования организации объем активов и пассивов, а также их структура подвержены различным изменениям. Наиболее полное представление о качественных изменениях в структуре активов, а также о динамике этих изменений можно получить с помощью вертикального и горизонтального анализа бухгалтерского баланса предприятия.

Управление активами и пассивами невозможно представить без анализа ликвидности и финансовой устойчивости, так как с его помощью производится оценка эффективности управления активами и пассивами.

Анализ ликвидности баланса необходим для оценки кредитоспособности организации, другими словами, ее способности своевременно и полностью рассчитаться по всем своим обязательствам. Анализ ликвидности баланса представляет собой сравнение средств по активу, которые располагаются по степени убывающей ликвидности, с краткосрочными обязательствами по пассиву, группируемые по степени срочности их погашения [17, с. 144].

Оценка финансовой устойчивости предприятия проводится с использованием коэффициентов, рассчитанных по пассиву баланса и отражающих взаимосвязь между источниками формирования средств организации структурой вложений. Оценка эффективности управления активами и пассивами включает в себя анализ деловой активности организации. Деловая активность организации проявляется в динамичности ее развития, достижении ею поставленных целей, что отражают натуральные и стоимостные показатели, в эффективном использовании экономического потенциала, расширении рынков сбыта своей продукции. Таким образом, управление активами и пассивами в организации имеет большое значение для ее финансовой деятельности и осуществляется на основе методики анализа активов и пассивов. Следовательно, представляется целесообразным провести анализ активов и пассивов ООО «Командор».

Бухгалтерский баланс предприятия представлен в Приложении А.

Под понятием «имущество организации» подразумеваются основные и оборотные средства, а также иные ценности, стоимость которых отражается в балансе организации.

Анализ баланса начинается с описания общей суммы имущества предприятия и динамики ее изменения в течение рассматриваемого периода. Результатом данной части анализа должно стать выявление источников увеличения или сокращения активов предприятия и определение статей активов, по которым данные изменения произошли.

Таблица 2.1 – Состав имущества предприятия

Актив	2017	2018	2019	Абсолютное изменение	
				2018	2019
1. Внеоборотные активы	0	0	0	0	0
2. Оборотные активы, в том числе:					
Запасы	12697	11382	10723	-1315	-659
Дебиторская задолженность	10231	1525	7222	-8706	5697
Денежные средства	2430	9661	3486	7231	-6175
Итого оборотных (текущих) активов	37	196	15	159	-181
	12697	11382	10723	-1315	-659

Источник информации: «Бухгалтерский баланс за 2017,2018,2019 года» (форма №0710099).

Таблица 2.2 – Темп роста имущества предприятия, %

Активы	2018	2019
1. Внеоборотные активы	-	-
2. Оборотные активы, в том числе:	89,64	94,21
Запасы	14,914	473,57
Дебиторская задолженность	397,57	36,08
Денежные средства	529,73	7,65
Баланс	89,64	94,21

Как видно из таблицы 2.1, общая стоимость имущества в отчетном периоде составляла 10723 тыс. руб.

В активах организации доля текущих активов составляет 100%, а внеоборотных средств 0%. получается, наибольший удельный вес в структуре совокупных активов приходится на оборотные активы, что способствует ускорению оборачиваемости средств предприятия, т.е. предприятие использует интенсивную политику управления активами.

Оборотные активы предприятия формируются в основном за счет запасов и дебиторской задолженности на общую сумму 10708 тыс. руб.

Структура с высокой долей задолженности 32.51% и низким уровнем денежных средств (0.14%) может свидетельствовать о проблемах, связанных с

оплатой услуг предприятия, а также о преимущественно не денежном характере расчетов.

Поскольку имущество предприятия уменьшилось, то можно говорить о снижении платежеспособности.

За отчетный период оборотные средства снизились на 659 тыс. руб. или на 5.79%. Это обусловлено отставанием темпов прироста мобильных активов по сравнению с темпами прироста всех совокупных активов. Произошло это главным образом за счет уменьшения стоимости дебиторской задолженности и денежных средств на 6356 тыс. руб.

Резкое увеличение запасов (на +373.57%) делает необходимым дальнейший углубленный анализ их состава и структуры по данным аналитического учета.

За анализируемый период объемы дебиторской задолженности снизились (на 6175 тыс. руб.), что является позитивным изменением и может свидетельствовать об улучшении ситуации с оплатой продукции предприятия и о выборе подходящей политики продаж.

Сумма денежных средств снизилась на 181 тыс. руб., или на 92.35%, кроме того, их доля в общей структуре активов снизилась на 1.58%.

Темп роста оборотных активов опережает темп роста внеоборотных активов на 94.21%. Такое соотношение характеризует тенденцию к ускорению оборачиваемости оборотных активов.

Доля оборотных средств в активах занимает более 70%, поэтому политику управления активами можно отнести к агрессивному типу.

Агрессивная политика управления оборотными активами предполагает финансирование большей части оборотных активов за счет краткосрочных обязательств компании [22, с. 144].

В структуре собственного капитала основное место занимают нераспределенная прибыль и уставный капитал (72.47%).

Доля заемных средств в совокупных источниках формирования активов за анализируемый период увеличилась. Величина совокупных

заемных средств предприятия составила 2952 тыс. руб. (27.53% от общей величины пассивов). Увеличение заемных средств предприятия ведет к увеличению степени его финансовых рисков и может отрицательно повлиять на его финансовую устойчивость.

Долгосрочные и краткосрочные кредиты и займы (финансовые обязательства) в анализируемом периоде отсутствовали.

В общей структуре задолженности краткосрочные пассивы на конец отчетного периода превышают долгосрочные на 2952 тыс. руб., однако при существующем размере собственного капитала и резервов это не должно оказать негативного влияния на финансовую устойчивость предприятия.

К положительным признакам можно отнести тот факт, что оборотные активы анализируемой организации превышают краткосрочные обязательства, что свидетельствует о способности погасить задолженность перед кредиторами.

Сравнение собственного капитала и внеоборотных активов позволило выявить наличие у организации собственного оборотного капитала (7771 тыс. руб.), что также свидетельствует о достаточной финансовой устойчивости предприятия.

Собственный капитал снизился на 1858 тыс. руб. или на 19.3%, что негативно характеризует динамику изменения имущественного положения организации. Произошло это за счет уменьшения стоимости нераспределенной прибыли на 1858 тыс. руб.

В отчетном периоде доля собственного капитала уменьшилась на 12.13%.

Величина кредиторской задолженности выросла в анализируемом периоде на 1199 тыс. руб. или на 68.4%. Доля кредиторской задолженности в структуре пассивов увеличилась с 15.4% до 27.53%.

Кроме того, рассматривая кредиторскую задолженность следует отметить, что предприятие в отчетном году имеет активное сальдо

(кредиторская задолженность меньше дебиторской). Размер дополнительных кредитных средств составляет 534 тыс. руб.

Исследуя динамику краткосрочных обязательств (как в целом, так и по отдельным статьям) целесообразно сопоставление их величин с показателями прибыли и объемов реализации. Рост величины краткосрочных обязательств может быть вызван ростом объема реализации и направлен на максимизацию прибыли. Если темпы роста выручки, прибыли и краткосрочных обязательств приблизительно одинаковы или темп роста прибыли или выручки выше, то факт роста краткосрочных обязательств имеет позитивный характер.

Обращая внимание на совокупное изменение резервов предприятия и нераспределенной прибыли можно отметить, что за анализируемый период их совокупная величина уменьшилась на 1858 тыс. руб. и составила 7761 тыс. руб., что в целом можно назвать негативной тенденцией так как снижение резервов, фондов и нераспределенной прибыли может говорить о не эффективной работе предприятия.

Доля краткосрочных кредитов и займов в пассивах занимает менее 10%, поэтому политику управления пассивами можно отнести к консервативному типу.

Важным показателем является темп прироста реальных активов, который характеризует интенсивность наращивания имущества. Уменьшение общего объема реальных активов, как правило, свидетельствует о снижении производственного потенциала промышленного предприятия и рассматривается как негативное явление. Интенсивность прироста реальных активов выросла на 320.51%, что является положительным фактором.

Далее анализируется наличие, динамика и удельный вес производственных активов в общей стоимости имущества.

Основное место в структуре оборотных активов занимают запасы и дебиторская задолженность на общую сумму 10708 тыс. руб.

Основное место в структуре источников имущества занимает собственный капитал на общую сумму 7771 тыс. руб.

Собственный капитал организации в абсолютном выражении должен превышать заемный или темпы его роста в процентах должны быть выше, чем темп роста заемного капитала. В анализируемой организации собственный капитал на 4819 тыс. руб. превышает заемный, что говорит о стабильности компании.

За отчетный период структура мобильных активов существенно изменилась. Данные таблицы показывают, что за отчетный период активы организации снизились на 659 тыс. руб. или на 5.79%, в том числе за счет уменьшения объема оборотных (мобильных) активов на 659 тыс. руб.

За отчетный период структура заемного капитала существенно изменилась. Темп роста заемного капитала (168.4%) превышает темп роста собственного капитала (80.7%), что может свидетельствовать о неэффективной работе предприятия.

Прирост заемного капитала был связан в первую очередь с увеличением стоимости кредиторской задолженности на 1199 тыс. руб. Так как прирост источников произошел преимущественно за счет заемных источников (168.4%), то повышение мобильности имущества носит нестабильный характер.

В целом, по общей оценке финансового состояния исследуемой организации можно отметить, что она утрачивает свою финансовую независимость, так как доля собственного капитала снижена на 12.13 процентных пункта, при росте заемного капитала на эту же величину.

Выводы по разделу:

– доля мобильных активов в структуре имущества предприятия занимает 100%. Таким образом, сформирована более мобильная структура активов, что улучшает финансовое состояние предприятия, так как способствует ускорению оборачиваемости оборотных средств;

– основным источником формирования имущества предприятия выступает собственный капитал;

– темп роста заемного капитала на 87.7% превышает темп роста собственного капитала, поэтому необходимо проанализировать эффективность привлечения внешних источников финансирования.

2.3 АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «КОМАНДОР»

Платежеспособность – это готовность организации погасить долги в случае одновременного предъявления требований о платежах со стороны всех кредиторов.

Поскольку в процессе анализа изучается текущая и перспективная платежеспособность, текущая платежеспособность за анализируемый период может быть определена путем сопоставления наиболее ликвидных средств и быстро реализуемых активов с наиболее срочными и краткосрочными обязательствами.

Текущая платежеспособность считается нормальной, если соблюдается условие, $A1 + A2 \geq П1 + П2$ и это свидетельствует о платежеспособности (неплатежеспособности) на ближайший к рассматриваемому моменту промежуток времени.

Текущая платежеспособность за 2017 г.

$$37+2430 \geq 811+0$$

На конец анализируемого периода организация платежеспособна, платежный излишек составил 1656 тыс. руб. (2467 - 811), на конец периода возможности превышают обязательства организации в 3 раза.

Текущая платежеспособность за 2018 г.

$$196+9661 \geq 1753+0$$

На конец анализируемого периода организация платежеспособна, платежный излишек составил 8104 тыс. руб. (9857 - 1753), на конец периода возможности превышают обязательства организации в 5.6 раза.

Текущая платежеспособность за 2019 г.

$$15+3486 \geq 2952+0$$

На конец анализируемого периода организация платежеспособна, платежный излишек составил 549 тыс. руб. (3501 - 2952), на конец периода возможности превышают обязательства организации в 1.2 раза.

Вывод:

В целом по всем рассматриваемым периодам предприятие всегда оказывалось платежеспособным.

Перспективная платежеспособность характеризуется условием: $A3 \geq ПЗ$

Перспективная платежеспособность представляет собой прогноз платежеспособности на основе сравнения будущих поступлений и платежей, из которых представлена лишь часть, поэтому этот прогноз носит приближенный характер.

Перспективная платежеспособность за 2017

$$10231 \geq 0$$

Организация платежеспособна, платежный излишек составил 10231 тыс. руб. (10231 - 0).

Перспективная платежеспособность за 2018

$$1525 \geq 0$$

Организация платежеспособна, платежный излишек составил 1525 тыс. руб. (1525 - 0).

Перспективная платежеспособность за 2019

$$7222 \geq 0$$

Организация платежеспособна, платежный излишек составил 7222 тыс. руб. (7222 - 0).

Вывод:

Таким образом, можно дать прогноз о платежеспособности рассматриваемой организации.

Кредитоспособность - это совокупность материальных и финансовых возможностей получения кредита и его предельная сумма, определяемая способностью заемщика возратить кредит в срок и в полной сумме.

Коэффициенты, применяемые в практике оценки кредитоспособности заемщика можно разделить на пять групп:

- коэффициенты ликвидности;
- коэффициенты эффективности использования активов;
- коэффициенты финансового леввереджа;
- коэффициенты прибыльности (рентабельности);
- коэффициенты деловой активности.

Показатели достаточности денежного потока.

$$\text{СПЛ}(2017)=((811+0+0)/12697):4=0.016$$

$$\text{СПЛ}(2018)=((1753+0+0)/11382):4=0.0385$$

$$\text{СПЛ}(2019)=((2952+0+0)/10723):4=0.0688$$

Таблица 2.3 - Показатели достаточности денежного потока

Показатели	формула	Значение			Изменение	
		2017	2018	2019	2018	2019
1. Степень платежеспособности общая, мес.	$(\text{ПЗ}+\text{П2}+\text{П1})/\text{Валюта баланса}$	0,016	0,0385	0,0688	0,023	0,03
2. Степень платежеспособности по кредитам и займам, мес.	$(\text{ПЗ}+\text{П2})/\text{Валюта баланса}$	0	0	0	0	0
3. Степень платежеспособности по кредиторской задолженности, мес.	$\text{П1}/\text{Валюта баланса}$	0,016	0,0385	0,0688	0,023	0,03

На основании полученных данных можно сказать, что степень платежеспособности организации на начало года составила 0.0688 мес. Это говорит о том, что организации потребуется очень короткое время для погашения своих обязательств. На конец года степень платежеспособности ухудшилась на 0.03 мес. Коэффициент по степени платежеспособности по кредитам и займам равен 0 мес., а по кредиторской задолженности 0 мес.

Рассмотрим некоторые определения финансовой устойчивости, которые на наш взгляд, наиболее полно отражают экономическую сущность данного понятия.

Финансовая устойчивость является одним из критериев оценки финансового состояния, определяющем стабильность положения организации в рыночных условиях. Расчет данного показателя позволяет определить оптимальное соотношение между активами (оборотными и внеоборотными) и источниками их формирования (собственными и заемными) в целях дальнейшего улучшения показателей функционирования предприятия и в частности финансового состояния [8, с.132]. Если предприятие финансово устойчиво, то оно имеет ряд преимуществ перед своими конкурентами в выборе поставщиков, подборе кадров, получении кредитов и инвестиций. Также данное предприятие не имеет задолженности перед государством по уплате налогов и сборов, перед учредителями, акционерами по выплате дивидендов, сотрудниками по выплате заработной платы и другими контрагентами.

Е.Ю. Петрова и Е.В. Филатова считают, что «финансовая устойчивость – это такое состояние финансовых ресурсов, при котором доходы предприятия стабильно превышают его расходы, оно гарантированно обеспечено собственными средствами, на предприятии постоянно расширяется производственный процесс» [13, с. 65]. То есть если предприятие финансово устойчиво, то можно говорить об его финансовой стабильности.

Абсолютные показатели финансовой устойчивости - это показатели, характеризующие состояние запасов и обеспеченность их источниками формирования [15, с. 58].

Анализ обеспеченности запасов источниками их формирования осуществляется в следующей последовательности:

1) Определяется наличие собственных оборотных средств (ЕС) как разность между собственным капиталом (ИС) и иммобилизованными активами (ФИММ):

$$ЕС = ИС - \text{ФИММ}$$

2) При недостаточности собственных оборотных средств организация может получить долгосрочные займы и кредиты. Наличие собственных и долгосрочных заемных источников (ЕМ) определяется по расчету:

$$ЕМ = (ИС + КТ) - \text{ФИММ}$$

3) Общая величина основных источников формирования определяется с учетом краткосрочных займов и кредитов:

$$Еа = (ИС + КТ + Кт) - \text{ФИММ}$$

Таблица 2.4 – Анализ финансовой устойчивости

Показатели	Абсолютное значение			Абсолютное изменение	
	2017	2018	2019	2018	2019
1. Собственный капитал, Кр	11886	9629	7771	-2257	-1858
2. Внеоборотные активы, ВА	0	0	0	0	0
3. Наличие собственных оборотных средств (СОС1), ЕС, (п.1-п.2)	11886	9629	7771	-2257	-1858
4. Долгосрочные обязательства, КТ	0	0	0	0	0
5. Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов (СОС2), ЕМ, (п.3+п.4)	11886	9629	7771	-2257	-1858
6. Краткосрочные займы и кредиты, Кт	0	0	0	0	0
7. Общая величина основных источников формирования запасов (СОС3), Еа, (п.5+п.6)	11886	9629	7771	-2257	-1858
8. Общая величина запасов, Z	10231	1525	7222	-8706	5697
9. Излишек (+)/недостаток (-) собственных источников формирования запасов, ±ЕС, (п.3-п.8)	1655	8104	549	6449	-7555

10. Излишек (+)/недостаток (-) собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов, ±ЕМ, (п.5-п.8)	1655	8104	549	6449	-7555
Излишек (+)/недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов, ±Еа, (п.7-п.8)	1655	8104	549	6449	-7555
12. Трехкомпонентный показатель типа финансовой ситуации, S	(1;1;1)	(1;1;1)	(1;1;1)		-

Финансовое состояние организации на конец анализируемого периода является абсолютно устойчивым ($Z \leq E_c$), так как в ходе анализа установлен излишек собственных оборотных средств 549 тыс. руб., излишек собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов 549 тыс. руб., и излишек общей величины основных источников формирования запасов 549 тыс. руб. (запасы обеспечены только за счет краткосрочных займов и кредитов).

2.4 АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Финансовая устойчивость может быть оценена с помощью относительных показателей - коэффициентов, характеризующих степень независимости организации от внешних источников финансирования, представлены в таблице 2.5.

Таблица 2.5 Коэффициенты, характеризующие степень независимости организации от внешних источников финансирования.

Показатели	Формула	значение			Изменение		Нормативное ограничение
		2017	2018	2019	2018	2019	
1. Коэффициент обеспеченности запасов источниками собственных оборотных средств	E_c/Z	1.1618	6,3141	1.076	5.15	-5.24	более 1. Оптимально 0.6 – 0.8

2. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (коэффициент финансового левериджа), $K_{з/с}$	ZK/IC	0.068 2	0.18 21	0.37 99	0.11	0.2	меньше 1; отрицательная динамика
3. Коэффициент автономии (финансовой независимости), KA	IC/B	0.936 1	0.84 6	0.72 47	- 0.09	- 0.12	0.5 и более (оптимальное 0.6-0.7)
4. Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных средств, KM/I	M/F	-	-	-	0	0	1 и более
5. Коэффициент маневренности, KM	EC/IC	1	1	1	0	0	Оптимальное значение 0.2-0.5; положительная динамика
6. Индекс постоянного актива, $KП$	$FIMM/IC$	0	0	0	0	0	менее 1
7. Коэффициент реальной стоимости имущества, $KР$	$KP=(C+ZC+ZH)/B$	0	0	0	0	0	
8. Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств, $KД$	$KD=K_T/(IC+KT)$	0	0	0	0	0	
9. Коэффициент финансовой устойчивости, $Kу$	$Ky=(IC+CT)/B$	0.936 1	0.84 6	0.72 47	- 0.09	- 0.12	0.8-0.9
10. Коэффициент концентрации заемного капитала, $Kк$	$Kk=3K/B$	0.063 9	0.15 4	0.27 53	0.09	0.12	0.5 и менее
11. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, Koc	$Kcoc=OC/B$	0.936 1	0.84 6	0.72 47	- 0.09	- 0.12	0.1 и более
Обобщающий коэффициент финансовой устойчивости	$\Phi Y=1+2KD+KA+1/Kз+IC+KP+KП$	16.59 89	7.33 75	4.35 7	- 9.26	- 2.98	

Полученные результаты из таблицы 2.5 позволяют увидеть, что исследуемая организация характеризуется достаточно высокой независимостью от внешних источников финансирования, коэффициент автономии организации по состоянию на отчетную дату составил 0.7247 (доля

собственных средств в общей величине источников финансирования на конец отчетного периода составляет 72.5%). Полученное значение свидетельствует об оптимальном балансе собственного и заемного капитала. Другими словами, данный показатель свидетельствует о хорошем финансовом положении [23, с. 67].

Коэффициент выше нормативного значения 0.5, при котором заемный капитал может быть компенсирован собственностью предприятия. Коэффициент автономии снизился одновременно с ростом соотношения заемных и собственных средств, это означает снижение финансовой независимости организации и повышении риска финансовых затруднений в будущие периоды. О достаточно устойчивом финансовом состоянии свидетельствует тот факт, что на конец периода коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами составил 0.7247, т.е. 72.5% собственных средств организации направлено на пополнение оборотных активов.

Коэффициент обеспеченности запасов источниками собственных оборотных средств выше нормативного значения, т.е. организация не зависит от заемных источников средств при формировании своих оборотных активов. Необходимо проследить динамику составляющих коэффициента, которая позволит определить, за счет чего растет коэффициент – за счет изменения состояния источников покрытия или самих запасов [10, с. 74].

Стоимость материальных оборотных средств увеличилась в 4.7 раза (7222 / 1525). Организация не сумела покрыть такой объем запасов собственными оборотными средствами, так как они снизились за этот период в 0.8 раз (7771 / 9629).

Коэффициент финансового левериджа равен 0.3799. Это означает, что на каждый рубль собственных средств, вложенных в активы предприятия, приходится 0.38 руб. заемных средств. Рост показателя в динамике на 0.2 свидетельствует об усилении зависимости организации от внешних

инвесторов и кредиторов, т.е. о некотором снижении финансовой устойчивости.

На конец анализируемого периода 100% собственных и приравненных к ним средств направлялось на пополнение наиболее мобильной части имущества организации (оборотных активов), т.е. владельцы компании в случае необходимости смогут вывести 100% своего капитала из этого бизнеса без значительных потерь.

Для комплексной оценки финансовой устойчивости целесообразно использовать обобщенные показатели, расчетные формулы которых выводятся на основе обобщения показателей финансовой устойчивости, приведенных ранее. В частности, рекомендуется применение обобщающего коэффициента финансовой устойчивости (ФУ):

$$ФУ = 1 + 2КД + КА + 1/К_{з/с} + КР + КП$$

$$\Delta = -2.98/7.3375 = -0.4061$$

Уровень финансовой устойчивости в анализируемой организации снижен на 40.61%.

Анализ финансовой устойчивости организации показывает, насколько сильную зависимость она испытывает от заемных средств, насколько свободно она может маневрировать собственным капиталом, без риска выплаты лишних процентов и пени за неуплату, либо неполную выплату кредиторской задолженности вовремя [1, с.112].

Таблица 2.6 Коэффициенты, характеризующие степень независимости организации от заемных средств.

Показатели	Формула	Значение			Изменение		Нормативно е ограничение
		2017	2018	2019	2018	2019	
1. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	Отношение собственных оборотных средств к оборотным активам	0.9361	0.846	0.7247	-0.09	-0.12	0,1 и более

2. Коэффициент покрытия инвестиций	Отношение собственного капитала и долгосрочных обязательств к общей сумме капитала	0.9361	0.846	0.7247	-0.09	-0.12	0,75 и более
3. Коэффициент мобильности имущества	Отношение оборотных средств к стоимости всего имущества	1	1	1	0	0	
4. Коэффициент мобильности оборотных средств	A1/M	0.0029	0.0172	0.0014	0.014	-0.016	0.17- 0.4
5. Коэффициент обеспеченности запасов	Отношение собственных оборотных средств к стоимости запасов: Em/Z	1.1618	июн. 41	1.076	май. 15	-5.24	0,5 и более
6. Коэффициент краткосрочной задолженности	Отношение краткосрочной задолженности к общей сумме задолженности	1	1	1	0	0	0,5
7. Коэффициент капитализации (плечо финансового рычага)	Заемные средства/ИС	0	0	0	0	0	меньше 1.5
8. Коэффициент финансирования	Капитал и резервы/Заемные средства	-	-	-	0	0	больше 0.7

О достаточно устойчивом финансовом состоянии свидетельствует тот факт, что на конец периода коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами составил 0.7247, т.е. 72.5% собственных средств организации направлено на пополнение оборотных активов. Снижение коэффициента составило 0.12.

Коэффициент покрытия инвестиций равен 0.7247 и не соответствует нормативному значению (при норме 0.75). За текущий период значение коэффициента уменьшилось на 0.12.

Значение показателя коэффициента мобильности оборотных средств позволяет отнести предприятие к высокой группе риска потери платежеспособности, т.е. уровень его платежеспособности низкий.

Значение коэффициента обеспеченности материальных запасов по состоянию на конец анализируемого периода составило 1.076, что соответствует норме. За рассматриваемый период значение коэффициента снизилось на 5.24.

Коэффициент краткосрочной задолженности показывает преобладание краткосрочных источников в структуре заемных средств, что является негативным фактом, который характеризует ухудшение структуры баланса и повышение риска утраты финансовой устойчивости.

Выводы по разделу:

Доля собственных средств в оборотных активах выше 10%, что соответствует нормативам минимального уровня устойчивого финансового состояния. Финансовое состояние с точки зрения состояние запасов и обеспеченность их источниками формирования является абсолютно устойчивым ($Z \leq E_c$), так как в ходе анализа установлен излишек собственных оборотных средств, излишек собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов, и излишек общей величины основных источников формирования запасов. За анализируемый период организация имеет не стабильную рыночную финансовую устойчивость. Отрицательная динамика почти всех полученных коэффициентов свидетельствует о снижении рыночной финансовой устойчивости.

Рассчитаем показатель утраты платежеспособности за 2018.

$$\text{Кутр.платеж.} = (\text{КТЛкп} + 3/T * (\text{КТЛкп} - \text{КТЛнп})) / 2 = (6.4929 + 3/12 * (6.4929 - 15.6572)) / 2 = 2.1$$

На конец анализируемого периода значение показателя выше 1, следовательно, риск утратить свою платежеспособность в ближайшие три месяца отсутствует.

Рассчитаем показатель утраты платежеспособности за 2019.

$$\text{Кутр.платеж.}=(\text{КТЛкп}+3/\text{T}*(\text{КТЛкп}-\text{КТЛнп}))/2=(3.6325+3/12*(3.6325-6.4929))/2=1.5$$

На конец анализируемого периода значение показателя выше 1, следовательно, риск утратить свою платежеспособность в ближайшие три месяца отсутствует.

2.5 ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНАЯ ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Анализируемая организация характеризуется следующими основными показателями: валюта баланса: 10723 руб.

Рыночная деятельность.

Маркетинговая ситуация развивается для предприятия удовлетворительно. Об этом свидетельствуют такие признаки, как снижение объема продаж, своевременное погашение дебиторской задолженности. На основании этих признаков можно сделать вывод о приемлемом уровне конкурентоспособности продукции и удовлетворительной маркетинговой деятельности руководства организации.

В целом рыночную деятельность организации можно признать удовлетворительной, обратив внимание на улучшение конкурентоспособности продукции и улучшение эффективности маркетинговой деятельности.

Структура оборотных активов такова, что она не оказывает негативного влияния на ликвидность и платежеспособность организации, поскольку не обременена высоким удельным весом неликвидных оборотных активов.

Общий вывод о производственной деятельности неблагоприятный, поскольку руководство организации в целом не обеспечивает возможность долгосрочного развития бизнеса.

Финансовая деятельность.

Предприятие отличается высоким уровнем финансовой устойчивости и умеренной стратегией финансирования, использующей в качестве источника кредиторскую задолженность. Предприятие является нетто-кредитором. Формальные показатели финансовой устойчивости имеют не стабильные значения. Тенденция этих показателей носит негативную динамику. Формальные показатели ликвидности находятся на достаточном уровне. На протяжении анализируемого периода предприятие не увеличивало уставный капитал, собственный капитал заметно уменьшился.

Общая оценка собственного капитала заключается в том, что собственный капитал составляет более половины в структуре финансирования, величина чистых активов вполне достаточна и обеспечивает организации весьма высокую степень свободы в принятии решений, которые связаны с ее величиной. Анализ дебиторской и кредиторской задолженностей показал, что в целом задолженности характеризуются высокой оборачиваемостью, а, следовательно, высоким качеством. Их соотношение складывается в не пользу организации (дебиторская задолженность превышает кредиторскую).

ПРОЕКТНАЯ ЧАСТЬ 3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО УЛУЧШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «КОМАНДОР»

3.1 Основные рекомендации по повышению эффективности деятельности предприятия

В ходе анализа финансово-экономической деятельности предприятия были выявлены сильные и слабые стороны, которые влияют на развитие предприятия. На основании данного анализа мы определили уровень экономической эффективности предприятия. Следует сформировать экономические обоснования и выбрать оптимальные решения для улучшения эффективности деятельности на данном предприятии.

За рассматриваемый период, в аналитической части мы выяснили низкие показатели чистой прибыли, спад объема продаж продукции.

Основными направлениями улучшения эффективности деятельности ООО «Командор» является:

- снижение себестоимости;
- увеличение товарооборота.

На рисунке 3.1 подробно представлены методы



3.2 Экономическая эффективность от предложенных мероприятий

1. Увеличение товарооборота

Критерием по товарообороту является увеличение количества посещений, увеличение суммы чека.

Для увеличения посещений необходимо развить рекламную компанию.

Цель рекламной компании – стимулирование продаж продукции и услуг, повышение экономической эффективности предприятия.

Рассмотрим следующие инструменты рекламной политики:

1. Создание Интернет - сайта магазинов.
2. Размещение транспарантов-перетяжек по городу.
3. Реклама в общественном транспорте.

На официальном сайте сети магазинов будет размещена полная информация о стоимости товаров, содержащие вес и цены, адрес, рекламный текст, данные администрации. Стоимость такого сайта составляет 100 000 рублей. Обслуживание - 20 000 за месяц, итого за квартал: 180 000 рублей, за год 440 000.

2. Перетяжки (транспарант - перетяжки) также являются одним из наиболее эффективных видов наружной рекламы. Размещение рекламы на перетяжках (транспарант - перетяжках) ничуть не менее популярно, чем реклама на щитах 3х6. Рекламные перетяжки (транспарант - перетяжки) также располагаются на транспортных артериях города. Однако положение перетяжек по отношению к потоку способствует легкому восприятию такой наружной рекламы. Перетяжки (транспарант - перетяжки) предоставляют возможность размещения рекламы с обеих сторон, что увеличивает фактическую аудиторию такой наружной рекламы. Изготовление и размещение рекламных перетяжек может занимать от 1 дня, а частая смена

информации на перетяжках обеспечивает отсутствие эффекта привыкания. Расположение транспаранта-перетяжки над проезжей частью основных транспортных магистралей и над большинством улиц города позволяет размещенной на транспарант - перетяжке рекламе находиться в прямой видимости миллионов водителей и пассажиров, что позволяет в короткий срок донести информацию до потенциального потребителя. С помощью транспаранта-перетяжки можно сообщить об открытии магазинов, распродажах, акциях и о множестве других мероприятий. Транспарант-перетяжка крепится между двух отдельно стоящих опор, соединённых между собой трассовой конструкцией.

Предполагается разместить такие транспаранты на улице Партизанской, а также на Ленина. Стоимость установки 25 000. Соответственно квартал 75 000, а год 300 000.

2. Реклама «Бегущая строка» в автобусе маршрута № 1 п. Курагино

Оплата за 1 месяц = 1000 руб.

Рейтинг: в день ~ 300 человек

Выход рекламы 1 раз каждые 5-10 минут. В день ~ 140 раз. Объем текста 120 знаков.

Стоимость услуги за квартал- 3000 руб, за год – 12000 руб.

Общая стоимость услуг за год = 440 000 + 300 000 + 12 000 = 752 000 руб.

Таким образом для проведения рекламных мероприятий необходимо 752 000 руб. в год.

Экономическая эффективность традиционно определяется соотношением результатов и затрат, обеспечивших достижение этих результатов. Под экономической эффективностью понимают результаты рекламы в стоимостном выражении. Эти результаты могут характеризоваться улучшением показателей деятельности предприятия: ростом его выручки и увеличением прибыли.

1. Увеличение товарооборота.

В результате рекламных мероприятий ООО «Командор» планирует

увеличить выручку от оказываемых услуг на 30%.

Экономический результат определяется соотношением между прибылью от дополнительного товарооборота, полученного под воздействием рекламы, и, расходами на нее.

Дополнительный товарооборот под воздействием рекламы определяется по формуле 3.1:

$$T_d = (T_c * П * Д) / 100, \quad (3.1)$$

где T_d – дополнительный товарооборот под воздействием рекламы, руб;

T_c – среднедневной товарооборот до рекламного периода, руб;

$П$ – прирост среднедневного товарооборота за рекламный и послерекламный периоды, % (30%);

$Д$ – количество дней учета товарооборота в рекламном и послерекламном периодах.

$$T_c = 6728 / 365 = 18,433 \text{ тыс. руб.}$$

Так как данная рекламная компания еще не проведена, то нет возможности точно узнать, на сколько процентов увеличится среднедневной товарооборот после рекламной компании. Эту цифру мы можем только предположить.

В 2019 г. среднее количество покупателей составило 49 чел. в день, а средний чек 423 тыс. руб. Предположим, что после рекламной акции количество человек увеличится на 5%, а чек на 10%. Тогда товарооборот в день увеличится на 15.5%

Таким образом можно считать, что проведение рекламной акции повысит продвижение продажи продукции и улучшит экономическую деятельность предприятия.

2. Снижение себестоимости

Одним из факторов, способствующих увеличению получаемой прибыли, является снижение ее себестоимости. Эффект снижения

себестоимости может быть достигнут снижением расходов на аренду помещения.

Аренда площадей 201 м² составляет 50 тыс. руб. в месяц, однако не вся площадь используется.

Следует отказаться от 70 м² площади. Тогда сумма расходов на аренду снизится до 17 тыс. руб., экономия составит:

$$50 - 17 = 33 \text{ тыс. руб. в месяц}$$

или

$$33 * 12 = 396 \text{ тыс. руб. в год}$$

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Экономическая эффективность отражает уровень эффективности использования сил общества и степень достижения цели производства.

Основная цель ООО «Командор» является получение максимальной прибыли посредством удовлетворения спроса населения.

Если проанализировать внеоборотные активы по бухгалтерскому балансу предприятия можно увидеть, что ООО «Командор» не имеет основных средств, всё имущество организации находится в аренде.

Анализ финансового состояния ООО «Командор» позволил выявить, что предприятие платёжеспособно, рост чистой прибыли интенсивно уменьшается с 2017 г.

В первой главе были рассмотрены теоретические основы эффективности деятельности предприятий, получены следующий вывод:

- Общий критерий эффективности общественного производства заключается в достижении в интересах общества наибольших результатов при наименьших затратах средств.

Также должны быть разработаны мероприятия, направленные на повышение эффективности работы предприятия.

Во второй главе был произведен анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «Командор».

Из полученных данных были сделаны следующие выводы:

- ухудшенное состояние маркетинговой ситуации, так как падает объем продаж;
- производственная деятельность неблагоприятна, поскольку руководство организации в целом не обеспечивает возможность долгосрочного развития бизнеса;
- Формальные показатели финансовой устойчивости имеют не стабильные значения. Тенденция этих показателей носит негативную динамику.

В 3 главе был разработан план мероприятий по улучшению эффективной деятельности предприятия ООО «Командор». Полученные результаты, показали, что предложенные методы являются экономически эффективными, поэтому их можно применить для улучшения эффективности деятельности предприятия ООО «Командор».

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Боргардт Е.А. Современные подходы к классификации резервов повышения эффективности деятельности предприятия / Е.А. Боргардт // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2017. Т. 6. № 1 (18). С. 130-134.
2. Гаврилова, А.Н. Финансовый менеджмент: Учебное пособие / А.Н. Гаврилова, Е.Ф. Сысоева, А.И. Барабанов. – М.: КноРус, 2017. – 432 с.
3. Гуркина С.М. Использование ключевых показателей эффективности деятельности предприятий / С.М. Гуркина // Вестник науки и образования. 2017. № 1 (25). С. 45-47.
4. Дронин Б.Н. Методология анализа показателей эффективности деятельности коммерческих организаций / Б.Н. Дронин // Современные тенденции развития науки и технологий. 2016. № 4-12 (21). С. 196-197.
5. Жегалина, А.С. Ключевые показатели эффективности деятельности предприятия / А.С. Жегалина // Молодой ученый. – 2018. – №21. – С. 358–360.
6. Жердева О.Ю. Влияние рисков на эффективность управления производственной деятельностью / О.Ю. Жердева // Синергия Наук. 2017. № 15. С. 169-175
7. Зайончик Л.Л. Повышение экономической эффективности деятельности предприятия на основе анализа хозяйственной деятельности / Л.Л. Зайончик // Научно-аналитический экономический журнал. 2017. № 6 (17). С. 2.
8. Захарова Е.А. Оценка результативности деятельности предприятия / Е.А. Захарова // Международный студенческий научный вестник. 2017. № 5. С. 71.

9. Зубова Е.В. Феномен эффективности деятельности российских предприятий / Е.В. Зубова // Современные тенденции развития и перспективы внедрения инновационных технологий в машиностроении, образовании и экономике. 2017. Т. 3. № 1 (2). С. 173-175.
10. Илюшина, О.С. Анализ методических подходов к оценке экономической эффективности деятельности предприятия / О.С. Илюшина, Ю.К. Стуколова // Молодой ученый. – 2017. – №19. – С. 127–131.
11. Ишкинина Г.Ш. Оценка эффективности сбытовой деятельности предприятия / Г.Ш. Ишкинина // Вестник научных конференций. 2017. № 2-1 (18). С. 61-63.
12. Казакова М.Ю. Управление экономической эффективностью деятельности предприятия / М.Ю. Казакова // Проблемы науки. 2018. № 2 (26). С. 38-41.
13. Колпакова Т.С. Роль экономического анализа в повышении эффективности деятельности предприятия / Т.С. Колпакова, А.Д. Прохоренко // Вестник научных конференций. 2017. № 2-1 (18). С. 81-82.
14. Корзун Л.Н. Применение методов управленческого анализа в оценке эффективности деятельности предприятия на основе форм отчетности / Л.Н. Корзун // Политика, экономика и инновации. 2016. № 1 (11). С. 14.
15. Коршунова Д.А. Проблема оценки эффективности деятельности предприятия / Д.А. Коршунова // Nauka-Rastudent.ru. 2017. № 1. С. 8.
16. Лычковская М.Д. Оценка эффективности деятельности предприятий и разработка мероприятий по ее улучшению / М.Д. Лычковская // Научно-практические исследования. 2017. № 9 (9). С. 69-72.

17. Манаенков А.В. Проблема оценки эффективности диверсификации деятельности предприятия / А.В. Манаенков // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 4 (22). С. 131-135.

18. Марамзина М.С. Оценка эффективности деятельности малого предприятия / М.С. Марамзина // Современные тенденции развития науки и технологий. 2017. № 3-11 (24). С. 110-112.

19. Мартыянова, О.В. Анализ эффективности деятельности организации / О. В. Мартыянова // Бухгалтерский учет. – 2017. – № 5. – С. 123–125.

20. Наконечная Т.В. Направления повышения эффективности деятельности автосервисных предприятий / Т.В. Наконечная // Символ науки. 2017. Т. 1. № 3. С. 102-105.

21. Ногин А.В. Эффективность деятельности предприятия: понятие, критерии, оценка / А.В. Ногин// Азимут научных исследований: экономика и управление. 2016. Т. 2. № 3 (7). С. 64-68

22. Рожкова М.Г. Методики оценки эффективности сбытовой политики / М.Г. Рожкова // Бенефициар. 2017. № 10. С. 82-85

23. Русак, Н.А. Финансовый анализ субъекта хозяйствования: Справ. Пособие / Н.А. Русак, В.А. Русак. – М.: Высшая школа, 2017. – 309 с.

24. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник / Г.В. Савицкая. – М.: НИЦ ИНФРА–М, 2018. – 608 с.

25. Семеняк А.Ф. Теоретические основы анализа эффективности деятельности коммерческой организации / А.Ф. Семеняк // Аллея науки. 2017. Т. 4. № 10. С. 299-301.

26. Толпегина, О.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник для бакалавров / О.А.

Толпегина, Н.А. Толпегина. – М.: Издательство Юрайт, 2017. – 672 с. –
Серия : Бака– лавр. Базовый курс.

27. Чучулина Е.В. Экономическая эффективность как главный фактор успешности деятельности предприятия / Е.В. Чучулина // Вестник научных конференций. 2017. № 2-2 (18). С. 117-119.

28. Шаршуков В.Н. Повышение эффективности предпринимательской деятельности предприятия / В.Н. Шаршуков // Синергия Наук. 2017. № 10. С. 178-184.

29. Щербакова С. А. Пути повышения эффективности деятельности предприятия / С.А. Щербакова // Молодой ученый. – 2016. – №9.2. – С. 65.

30. Яшкин А.А. Пути повышения эффективности деятельности предприятия / А.А, Яшкин // Студенческая наука и XXI век. 2017. № 14. С. 456-459.



ИНН 2423014625
КПП 242301001 Стр. 001



Форма по КНД 0710099

Бухгалтерская (финансовая) отчетность

Номер корректировки 0 Отчетный период (код)* 34 Отчетный год 2019
ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ "КОМАНДОР"

(наименование организации)

Код вида экономической деятельности по классификатору ОКВЭД2 47.11

Код по ОКПО 41053586

Организационно-правовая форма (по ОКОПФ) 12300

Форма собственности (по ОКФС) 16

Единица измерения: (тыс. руб. - код по ОКЕИ) 384

Местонахождение (адрес)

662911, КРАСНОЯРСКИЙ КРАЙ, КУРАГИНСКИЙ Р-Н, КУРАГИНО ПГТ, ПАРТИЗАНСКАЯ УЛ., ДОМ № 45, Д.КОРПУС Б

Бухгалтерская отчетность подлежит обязательному аудиту 0 1 - да
0 - нет

Наименование аудиторской организации/фамилия, имя, отчество** индивидуального аудитора

ИНН _____

ОГРН/ОГРНИП _____

На 11 страницах

с приложением документов или их копий на _____ листах

Достоверность и полноту сведений, указанных в настоящем документе, подтверждаю:

- 1 1 - руководитель
2 - уполномоченный представитель

ЧИСТЯКОВА
ЗИНАИДА
АНАТОЛЬЕВНА



(Фамилия, имя, отчество** руководителя (уполномоченного представителя) полностью)

Подпись

Дата

Наименование и реквизиты документа, подтверждающего полномочия представителя

Заполняется работником налогового органа

Сведения о представлении документа

Данный документ представлен (код)

на _____ страницах

в составе (отметить знаком V)

0710001 0710002

0710003 0710004

0710005

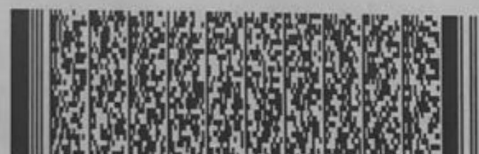
Дата представления документа

Зарегистрирован за №

Фамилия, И. О.**

Подпись

* Принимает значение: 34 - год, 34 - первый отчетный год, отменяется по продолжительности от календарного.
** Отчество при наличии.





ИНН 2423014625

КПП 242301001 Стр. 002

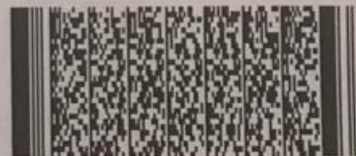


Форма по ОКУД 0710001

Бухгалтерский баланс

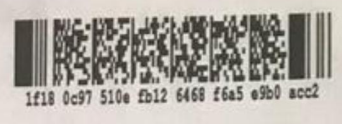
АКТИВ

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему
1	2	3	4	5	6
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
	Нематериальные активы	1110			
	Результаты исследований и разработок	1120			
	Нематериальные поисковые активы	1130			
	Материальные поисковые активы	1140			
	Основные средства	1150			
	Доходные вложения в материальные ценности	1160			
	Финансовые вложения	1170			
	Отложенные налоговые активы	1180			
	Прочие внеоборотные активы	1190			
	Итого по разделу I	1100			
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
	Запасы	1210	1 0 2 3 1	1 5 2 5	7 2 2 2
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220			
	Дебиторская задолженность	1230	2 4 3 0	9 6 6 1	3 4 8 6
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240			
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	3 7	1 9 6	1 5
	Прочие оборотные активы	1260			
	Итого по разделу II	1200	1 2 6 9 7	1 1 3 8 2	1 0 7 2 3
	БАЛАНС	1600	1 2 6 9 7	1 1 3 8 2	1 0 7 2 3





ИНН 2423014625
КПП 242301001 Стр. 004



Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему
1	2	3	4	5	6
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
	Заемные средства	1510			
	Кредиторская задолженность	1520	811	1753	2952
	Доходы будущих периодов	1530			
	Оценочные обязательства	1540			
	Прочие обязательства	1550			
	Итого по разделу V	1500	811	1753	2952
	БАЛАНС	1700	12697	11382	10723

Примечания

- 1 Указывается номер соответствующего пояснения.
- 2 Здесь и в других формах отчетов, а также в расшифровках отдельных показателей вычитаемый или отрицательный показатель показывается в круглых скобках.
- 3 Заполняется некоммерческими организациями вместо раздела «Капитал и резервы».





ИНН 2423014625
КПП 242301001 Стр. 005



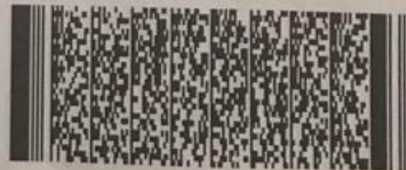
Отчет о финансовых результатах

Форма по ОКУД 0710002

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	За отчетный год	За предыдущий год
1	2	3	4	5
	Выручка ²	2110	7 260 7	7 370 9
	Себестоимость продаж	2120	(6 341 5)	(6 598 2)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	9 192	7 727
	Коммерческие расходы	2210	(6 422)	(6 074)
	Управленческие расходы	2220		
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	2 770	1 653
	Доходы от участия в других организациях	2310		
	Проценты к получению	2320		
	Проценты к уплате	2330		
	Прочие доходы	2340	2 09	2 14
	Прочие расходы	2350	(42)	(9)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	2 937	1 858
	Налог на прибыль ³	2410		
	в т.ч. текущий налог на прибыль	2411		
	отложенный налог на прибыль ⁴	2412		
	Прочее	2460		
	Чистая прибыль (убыток)	2400	2 937	1 858
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510		
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520		
	Налог на прибыль от операций, результат которых не включается в чистую прибыль (убыток) периода ⁵	2530		
	Совокупный финансовый результат периода⁵	2500	2 937	1 858
	СПРАВОЧНО			
	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900		
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910		

Примечания

- 1 Указывается номер соответствующего пояснения.
- 2 Выручка отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.
- 3 Отражается расход (доход) по налогу на прибыль.
- 4 Отражается суммарная величина изменений отложенных налоговых активов и отложенных налоговых обязательств за отчетный период.
- 5 Совокупный финансовый результат периода определяется как сумма строк «Чистая прибыль (убыток)», «Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода» и «Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода», «Налог на прибыль от операций, результат которых не включается в чистую прибыль (убыток) периода».





ИНН 2423014625
КПП 242301001 Стр. 006



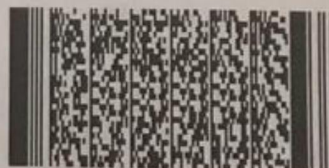
Отчет о целевом использовании средств

Форма по ОКУД 0710003

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	За отчетный год	За предыдущий год
1	2	3	4	5
	Остаток средств на начало отчетного года	6100	0	
	Поступило средств			
	Вступительные взносы	6210		
	Членские взносы	6215		
	Целевые взносы	6220		
	Добровольные имущественные взносы и пожертвования	6230		
	Прибыль от приносящей доход деятельности	6240		
	Прочие	6250		
	Всего поступило средств	6200		
	Использовано средств			
	Расходы на целевые мероприятия	6310		
	в том числе:			
	социальная и благотворительная помощь	6311		
	проведение конференций, совещаний, семинаров и т.п.	6312		
	иные мероприятия	6313		
	Расходы на содержание аппарата управления	6320		
	в том числе:			
	расходы, связанные с оплатой труда (включая начисления)	6321		
	выплаты, не связанные с оплатой труда	6322		
	расходы на служебные командировки и деловые поездки	6323		
	содержание помещений, зданий, автомобильного транспорта и иного имущества (кроме ремонта)	6324		
	ремонт основных средств и иного имущества	6325		
	прочие	6326		
	Приобретение основных средств, инвентаря и иного имущества	6330		
	Прочие	6350		
	Всего использовано средств	6300		
	Остаток средств на конец отчетного года	6400	0	

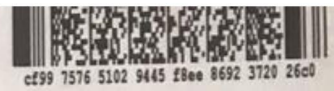
Примечания

¹ Указывается номер соответствующего пояснения. При этом информация о доходах и расходах, движении денежных средств раскрывается с учетом существенности применительно к составу показателей отчета о финансовых результатах и отчета о движении денежных средств соответственно, согласно форме по ОКУД 0710002 и 0710003.





ИНН 2423014625
КПП 242301001 Стр. 007

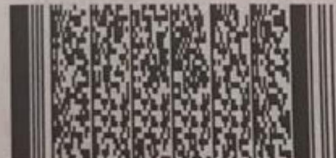


Отчет об изменениях капитала

Форма по ОКУД 0710004

1. Движение капитала

Уставный капитал	Собственные акции, выкупленные у акционеров	Добавочный капитал	Резервный капитал	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	Итого
1	2	3	4	5	6
Величина капитала на 31 декабря года, предшествующего предыдущему (3100)					
10				7761	7771
<i>(ПРЕДЫДУЩИЙ ГОД)</i>					
Увеличение капитала – всего: (3210)					
0				1858	1858
в том числе:					
чистая прибыль (3211)				1858	1858
переоценка имущества (3212)					
доходы, относящиеся непосредственно на увеличение капитала (3213)					
дополнительный выпуск акций (3214)					
увеличение номинальной стоимости акций (3215)					
реорганизация юридического лица (3216)					
Уменьшение капитала – всего: (3220)					
в том числе:					
убыток (3221)					
переоценка имущества (3222)					
расходы, относящиеся непосредственно на уменьшение капитала (3223)					
уменьшение номинальной стоимости акций (3224)					
уменьшение количества акций (3225)					
реорганизация юридического лица (3226)					
дивиденды (3227)					
Изменение добавочного капитала (3230)					
Изменение резервного капитала (3240)					





ИНН 2423014625
КПП 242301001 Стр. 008



Уставный капитал 1	Собственные акции, выкупленные у акционеров 2	Добавочный капитал 3	Резервный капитал 4	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) 5	Итого 6
+ Величина капитала на 31 декабря предыдущего года (3200)					
10				9 619	9 629
(ОТЧЕТНЫЙ ГОД)					
+ Увеличение капитала – всего: (3310)					
0				2 957	2 957
в том числе:					
чистая прибыль (3311)					
				2 957	2 957
переоценка имущества (3312)					
доходы, относящиеся непосредственно на увеличение капитала (3313)					
дополнительный выпуск акций (3314)					
увеличение номинальной стоимости акций (3315)					
реорганизация юридического лица (3316)					
+ Уменьшение капитала – всего: (3320)					
(0)				(700)	(700)
в том числе:					
убыток (3321)					
переоценка имущества (3322)					
расходы, относящиеся непосредственно на уменьшение капитала (3323)					
уменьшение номинальной стоимости акций (3324)					
уменьшение количества акций (3325)					
реорганизация юридического лица (3326)					
дивиденды (3327)					
				(700)	(700)
Изменение добавочного капитала (3330)					
Изменение резервного капитала (3340)					
+ Величина капитала на 31 декабря отчетного года (3300)					
10				11 876	11 886





ИНН 2423014625
КПП 242301001 стр. 009

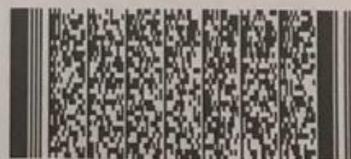


2. Корректировка в связи с изменением учетной политики и исправлением ошибок

Наименование показателя 1	Код строки 2	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему 3	Изменение капитала за предыдущий год		На 31 декабря предыдущего года 6
			за счет чистой прибыли (убытка) 4	за счет иных факторов 5	
Капитал – всего:					
до корректировок	3400	7771	1858	0	9629
корректировка в связи с: изменением учетной политики	3410	_____	_____	_____	_____
исправлением ошибок	3420	_____	_____	_____	_____
после корректировок	3500	7771	1858	0	9629
в том числе:					
нераспределенная прибыль (непокрытый убыток):					
до корректировок	3401	7761	1858	0	9619
корректировка в связи с: изменением учетной политики	3411	_____	_____	_____	_____
исправлением ошибок	3421	_____	_____	_____	_____
после корректировок	3501	7761	1858	0	9619
по другим статьям капитала:					
до корректировок	3402	_____	_____	_____	_____
корректировка в связи с: изменением учетной политики	3412	_____	_____	_____	_____
исправлением ошибок	3422	_____	_____	_____	_____
после корректировок	3502	_____	_____	_____	_____

3. Чистые активы

Наименование показателя 1	Код строки 2	На 31 декабря отчетного года 3	На 31 декабря предыдущего года 4	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему 5
Чистые активы	3600	11886	9629	7771





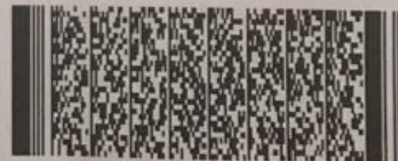
ИНН 2423014625
КПП 242301001 Стр. 010



Отчет о движении денежных средств

Форма по ОКУД 0710005

Наименование показателя 1	Код строки 2	За отчетный год 3	За предыдущий год 4
Денежные потоки от текущих операций			
Поступления – всего	4110	7 470 1	7 453 5
в том числе:			
от продажи продукции, товаров, работ и услуг	4111	7 216 7	7 338 1
арендных платежей, лицензионных платежей, роялти, комиссионных и иных аналогичных платежей	4112	_____	_____
от перепродажи финансовых вложений	4113	_____	_____
прочие поступления	4119	2 534	1 154
Платежи – всего	4120	(7 486 0)	(7 435 4)
в том числе:			
поставщикам (подрядчикам) за сырье, материалы, работы, услуги	4121	(3 157 0)	(2 324 7)
в связи с оплатой труда работников	4122	(1 607)	(1 759)
процентов по долговым обязательствам	4123	_____	_____
налог на прибыль	4124	_____	_____
прочие платежи	4129	(4 168 3)	(4 934 8)
Сальдо денежных потоков от текущих операций	4100	(159)	181
Денежные потоки от инвестиционных операций			
Поступления – всего	4210	_____	_____
в том числе:			
от продажи внеоборотных активов (кроме финансовых вложений)	4211	_____	_____
от продажи акций других организаций (долей участия)	4212	_____	_____
от возврата предоставленных займов, от продажи долговых ценных бумаг (прав требования денежных средств к другим лицам)	4213	_____	_____
дивидендов, процентов по долговым финансовым вложениям и аналогичных поступлений от долевого участия в других организациях	4214	_____	_____
прочие поступления	4219	_____	_____
Платежи – всего	4220	_____	_____
в том числе:			
в связи с приобретением, созданием, модернизацией, реконструкцией и подготовкой к использованию внеоборотных активов	4221	_____	_____
в связи с приобретением акций других организаций (долей участия)	4222	_____	_____
в связи с приобретением долговых ценных бумаг (прав требования денежных средств к другим лицам), предоставление займов другим лицам	4223	_____	_____
процентов по долговым обязательствам, включаемым в стоимость инвестиционного актива	4224	_____	_____
прочие платежи	4229	_____	_____
Сальдо денежных потоков от инвестиционных операций	4200	_____	_____



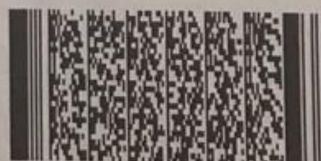


ИНН 2423014625

КПП 242301001 Стр. 011



Наименование показателя 1	Код строки 2	За отчетный год 3	За предыдущий год 4
Денежные потоки от финансовых операций			
Поступления – всего	4310	_____	_____
в том числе:			
получение кредитов и займов	4311	_____	_____
денежных вкладов собственников (участников)	4312	_____	_____
от выпуска акций, увеличения долей участия	4313	_____	_____
от выпуска облигаций, векселей и других долговых ценных бумаг и др.	4314	_____	_____
прочие поступления.	4319	_____	_____
Платежи – всего	4320	_____	_____
в том числе:			
собственникам (участникам) в связи с выкупом у них акций (долей участия) организаций или их выходом из состава участников	4321	_____	_____
на уплату дивидендов и иных платежей по распределению прибыли в пользу собственников (участников)	4322	_____	_____
в связи с погашением (выкупом) векселей и других долговых ценных бумаг, возврат кредитов и займов	4323	_____	_____
прочие платежи	4329	_____	_____
Сальдо денежных потоков от финансовых операций	4300	_____	_____
Сальдо денежных потоков за отчетный период	4400	(159)	181
Остаток денежных средств и денежных эквивалентов на начало отчетного периода	4450	196	15
Остаток денежных средств и денежных эквивалентов на конец отчетного периода	4500	37	196
Величина влияния изменений курса иностранной валюты по отношению к рублю	4490	_____	_____



Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Хакасский технический институт – филиал ФГАОУ ВО «Сибирский
Федеральный университет»

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

**Улучшение эффективности деятельности
предприятия
на примере ООО «Командор»**

Выполнила Студентка группы 3-75э

Е.С. Пятина

Актуальность темы :

необходимость обеспечить улучшение эффективности деятельности предприятия

■ Цель:


- разработка методов улучшения эффективности деятельности предприятия ООО «Командор».

■ Задачи:


- - Изучить теоретические аспекты эффективности деятельности предприятия;
- - Определить экономические показатели эффективности деятельности предприятия;
- - Произвести анализ финансово – хозяйственной деятельности предприятия;
- - Разработать методы по улучшению эффективности деятельности предприятия.

 **Объект исследования: ООО**

«Командор»

 **Предмет исследования: финансово-хозяйственная деятельность ООО**

«Командор»



Термин «эффект» имеет значение результата, следствия изменения состояния определённого объекта, обусловленного действием внешнего или внутреннего фактора.

- Экономическая эффективность - это состояние экономики в котором увеличение степени удовлетворения одного потребителя невозможно без ухудшения степени удовлетворения для другого человека.

Эффективность производства рассчитывается по формуле:

$$\Rightarrow \mathcal{E} = \frac{P}{Z},$$

- ▶ где P – результат (эффект) производственной деятельности;
- ▶ Z – затраты. Связанные с получением результата (эффекта)



ООО «Командор»

Основные виды деятельности предприятия:

- ▶ - Торговля оптовая мясом и мясом птицы, включая субпродукты
- ▶ - Торговля оптовая соками, минеральной водой и прочими безалкогольными напитками
- ▶ - Торговля оптовая алкогольными напитками, включая пиво и пищевой этиловый спирт
- ▶ - Торговля розничная мясом и мясом птицы, включая субпродукты в специализированных магазинах
- ▶ - Торговля розничная продуктами из мяса и мяса птицы в специализированных магазинах
- ▶ - Торговля розничная консервами из мяса и мяса птицы в специализированных магазинах
- ▶ - Торговля розничная алкогольными напитками, включая пиво, в специализированных магазинах
- ▶ - Перевозка грузов неспециализированными автотранспортными средствами
- ▶ - Деятельность по складированию и хранению
- ▶ - Деятельность предприятий общественного питания по прочим видам организации питания

Состав имущества предприятия

Актив	2017	2018	2019	Абсолютное изменение	
				2018	2019
1. Внеоборотные активы	0	0	0	0	0
2. Оборотные активы, в том числе:					
Запасы	12697	11382	10723	-1315	-659
Дебиторская задолженность	10231	1525	7222	-8706	5697
Денежные средства	2430	9661	3486	7231	-6175
Итого оборотных (текущих) активов	37	196	15	159	-181
	12697	11382	10723	-1315	-659

Показатели достаточности денежного потока

Показатели	формула	Значение			Изменение	
		2017	2018	2019	2018	2019
1.Степень платежеспособности общая, мес.	$(ПЗ+П2+П1)/\text{Валюта баланса}$	0,016	0,0385	0,0688	0,023	0,03
2.Степень платежеспособности по кредитам и займам, мес.	$(ПЗ+П2)/\text{Валюта баланса}$	0	0	0	0	0
3.Степень платежеспособности по кредиторской задолженности, мес.	$П1/\text{Валюта баланса}$	0,016	0,0385	0,0688	0,023	0,03



Методы улучшения эффективности деятельности предприятия

Снижение себестоимости

Сокращение
расходов на аренду
помещения

Увеличение товарооборота

Разработка и
осуществление
рекламной компании

Увеличение количества
посещений

Увеличение
суммы чека



Увеличение товарооборота

- Создание Интернет - сайта магазинов.
- Размещение транспарантов-перетяжек по городу.
- Реклама в общественном транспорте.

Снижение себестоимости

- ▶ Аренда площадей 201 м² составляет 50 тыс. руб. в месяц, однако не вся площадь используется.
- ▶ Следует отказаться от 70 м² площади. Тогда сумма расходов на аренду снизится до 17 тыс. руб., экономия составит:
 - ▶ $50 - 17 = 33$ тыс. руб. в месяц, или
 - ▶ $33 * 12 = 396$ тыс. руб. в год

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.

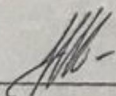
Отпечатано в 1 экземпляре.

Список используемых источников 30 наименований.

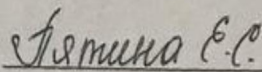
Один экземпляр сдан на кафедру.

«29» 06 2020 г.

Дата



(подпись)



(Ф.И.О)