

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

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

институт

«Экономика и менеджмент»

кафедра

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой

И. В. Панасенко

подпись инициалы, фамилия

« ____ » _____ 2017 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.01 Экономика

код – наименование направления

Повышение эффективности деятельности предприятия (на примере ООО
«Ниагара»)

тема

Руководитель

_____ доцент, к. э.н.
подпись, дата должность, ученая степень

А.Н. Дулесов
инициалы, фамилия

Выпускник

подпись, дата

Д.А. Усольцева
инициалы, фамилия

Абакан 2017

Продолжение титульного листа бакалаврской работы по теме Повышение эффективности деятельности предприятия на примере «ООО Ниагара»

Консультанты по
разделам:

Теоретическая часть
наименование раздела

подпись, дата

А.Н. Дулесов
инициалы, фамилия

Аналитическая часть
наименование раздела

подпись, дата

Т.И. Островских
инициалы, фамилия

Проектная часть
наименование раздела

подпись, дата

инициалы, фамилия

Нормоконтролер

подпись, дата

Н.Л. Сигачева
инициалы, фамилия

РЕФЕРАТ
ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ
в форме бакалаврской работы

Тема выпускной квалификационной работы: Повышение эффективности деятельности на примере предприятия ООО «Ниагара»

ВКР выполнена на ___ страницах, с использованием 1 иллюстрации, _____ таблиц, _____ формул, _____ приложений, _____ использованных источников, _____ количество листов иллюстративного материала (слайдов).

Ключевые слова: Эффект, эффективность, рентабельность, ликвидность, платежеспособность, прибыль, расходы, доходы, собственные оборотные средства, внеоборотные активы, оборотные активы, заемный средства, капитал, собственный капитал, заемный капитал, баланс, финансы, финансовая деятельность, мероприятия.

Автор работы (ЗС-73)

_____ Д.А. Усольцева
подпись, инициалы, фамилия

Руководитель работы

_____ А.Н. Дулесов
подпись, инициалы, фамилия

Год защиты квалификационной работы - 2017

Целью данной работы является выявление основных направлений повышения эффективности деятельности торгового предприятия.

Задачей является поиск и разработка мероприятий по совершенствованию использования ресурсов и их эффективности.

Актуальность темы выражается в том, что на нынешнем рынке торговле наилучшим рычагом повышение конкурентоспособности предприятие является эффективность деятельности.

Научная и практическая новизна, а так же эффективность данной работы заключается в разработке мероприятий для предприятий торговых типов.

На основе проведенного анализа предприятию были предложены мероприятия для повышения эффективности деятельности.

ESSAY

Theme of final qualifying work: Increase of efficiency of activity on an example of the enterprise of Open Company "Niagara"

EQW is performed on ___ pages, using ___ illustration, _____ tables, _____ formulas, _____ applications, _____ used sources, _____ the number of sheets of illustrative material (slides).

Key words: Effect, efficiency, profitability, liquidity, solvency, profit, expenses, incomes, own circulating assets, non-current assets, current assets, borrowed funds, capital, equity, borrowed capital, balance, finance, financial activities, activities.

The author of the work (3C-73)	_____ <u>D.A. Usoltseva</u> Signature initials, surname
Head of work	_____ <u>A.H. Doulesov</u> Signature initials, surname
Normative controller for foreign language	_____ _____ Signature initials, surname

2017 Year

The purpose of this work is to identify the main areas of increasing the efficiency of the trading enterprise.

The task is to find and develop measures to improve the use of resources and their effectiveness.

The actuality of the topic is expressed in the fact that in the current market of trade the best lever for increasing the competitiveness of an enterprise is the efficiency of the activity.

Scientific and practical novelty, as well as the effectiveness of this work is to develop activities for enterprises of trade types.

On the basis of the conducted analysis of the enterprise, measures were proposed to improve the efficiency of the activity.

Студенту Усольцевой Дарье Андреевне

фамилия, имя, отчество

Группа Зс-73 Направление 38.03.01 Экономика

номер

код

наименование

Тема выпускной квалификационной работы Повышение эффективности деятельности предприятия (на примере ООО «Ниагара»)

Утверждена приказом по институту № 152 от 28.02.2017 года.

Руководитель ВКР А.Н. Дулесов кандидат экономических наук, доцент

инициалы, фамилия, должность, ученое звание и место работы

Исходные данные для ВКР Финансовая и бухгалтерская отчетность, учредительные документы

Перечень разделов ВКР

1 Теоретическая часть Теоретические основы повышения эффективности деятельности предприятия

2 Аналитическая часть Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия ООО «Ниагара»

3 Проектная часть Мероприятия по повышению эффективности деятельности предприятия ООО «Ниагара»

Перечень иллюстративного материала (слайдов)

Руководитель ВКР _____

подпись

А.Н. Дулесов

инициалы и фамилия

Задание принял к исполнению

Д.А. Усольцева

подпись, инициалы и фамилия студента

« ____ » _____ 2017 г.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	6
1 Теоретическая часть. Теоретические основы повышения эффективности деятельности предприятия	9
1.1 Понятие эффективности деятельности	9
1.2 Критерии и показатели экономической эффективности	20
1.3 Пути повышения эффективности деятельности предприятий торговли ...	26
2 Аналитическая часть. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия ООО «Ниагара»	37
2.1 Характеристика предприятия ООО «Ниагара»	37
2.2 Анализ финансовой деятельности	40
2.3 Анализ хозяйственной деятельности	57
2.4 Заключительная оценка деятельности предприятия	60
2.5 Вопросы экологии	58
3 Проектная часть. Мероприятия по повышению эффективности деятельности предприятия ООО «Ниагара»	64
3.1 Обоснование мероприятия	64
3.2 Расчет основных показателей мероприятия	705
3.3 Эффективность мероприятия	750
Заключение	794
Список сокращений	827
Список используемых источников	8378
Приложения А-Ж	883

ВВЕДЕНИЕ

Розничная торговля является одной из наиболее значимых стратегических сфер экономики по продаже товаров в стране. Тема приобретает большую актуальность в связи с принятием федерального закона №381 от 28 декабря 2009 г. «Об основах государственного регулирования и развития торговой деятельности в Российской Федерации»[38] и «Стратегии развития торговли в Российской Федерации на 2011 - 2015 годы и период до 2020 года», утвержденной приказом Минпромторга России от 25.12.2014 N 2733[39].

Помимо этого, стоит отметить, что активизация конкуренции в сфере розничной торговли в истекшем году вызвана выходом России из финансового кризиса и повышения платежеспособного спроса со стороны населения. В данных условиях розничные торговые предприятия вынуждены постоянно стремиться к совершенствованию своей деятельности.

Решению проблемы повышения эффективности деятельности предприятий торговли в экономической науке уделяется большее внимание. Вопросы повышения эффективности деятельности торгового предприятия поднимались и анализировались в работах Г.В. Савицкой, М.С. Абрютиной, и др.[6,18,27].

Но, тем не менее, проблема оценки деятельности торгового предприятия и определение на ее основе эффективности анализируемых процессов в настоящее время продолжает оставаться актуальной и потому взята в качестве исследуемой темы в данной работе.

Целью данной работы является выявление основных направлений повышения эффективности деятельности торгового предприятия, поиск и разработка мероприятий по совершенствованию использования ресурсов.

Для реализации поставленной цели в работе необходимо решить следующие задачи:

- определить сущность экономической эффективности деятельности торгового предприятия и необходимости ее анализа;
- осветить систему показателей оценки экономической эффективности деятельности предприятия;
- привести экономическую характеристику финансово - хозяйственной деятельности предприятия ООО «Ниагара»;
- провести оценку эффективности использования основных фондов;
- провести оценку эффективности использования оборотных средств;
- дать анализ эффективности трудовых ресурсов;
- представить комплексную оценку экономической эффективности деятельности предприятия ООО «Ниагара»;
- обосновать прогноз эффективности экономических ресурсов.

Объектом исследования является общество с ограниченной ответственностью – «Ниагара» занимающая продажей разливных пивных и безалкогольных напитков. Предметом исследования являются факторы и условия эффективности работы торгового предприятия.

В ходе работы использовали общенаучные методы исследования: сравнения и обобщения, структурирования и классификации, системный подход, а также были использованы специальные методы исследования - вертикальный и горизонтальный анализ, динамика, методика комплексной оценки эффективности производства, финансового анализа.

В качестве основного источника информации о финансово-экономической деятельности предприятия использовались бухгалтерская отчетность, устав предприятия и дополнительные внутренние документы предоставленные предприятием.

В системе рыночных отношений эффективность является основным показателем и регулятором экономики. Обострение конкуренции на рынке обусловило необходимость разработки новых подходов к развитию торговли потребительской кооперации, повышению ее эффективности.

Торговля является основной отраслью в России, посредством которой реализуется ее социальная миссия. Для достижения устойчивых позиций на рынке товаров и услуг необходима разработка и реализация конкретных мероприятий по повышению эффективности розничной торговли.

Актуальность и тема работы определили ее структуру и логическую схему построения. Работа состоит из введения, трех частей, заключения, списке сокращений. Списком используемых источников и заключения.

ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Понятие эффективности деятельности

Основной формой взаимодействий между покупателем и продавцом являются рыночные взаимоотношения. В результате этих взаимоотношений выявляется эффективность деятельности предприятия к каждой его сфере.

Эффект - (от лат. effectus - исполнение - действие, от efficere - действую, исполняю)- результат, следствие каких-либо причин, действий [43].

Результат же под собой может представлять собой как прибыль, так и убыток, а так же другие показатели, все зависит от исследуемого объекта на показатель эффективности.

Для получения точных показателей изучаемого объекта, а так же его оценки, следует иметь представление, какие данные должны содержать информацию о данных явлениях. В ту же очередь информация должна быть получена из самого хозяйственного объекта.

Изучим определения понятий эффекта и эффективности деятельности.

Существует два подхода экономического эффекта. Под первым понимается разница между результатами в хозяйственной деятельности предприятия и произведенными на их создание расходами.

К примеру, стоимость продукта или оказанной услуги, за вычетом затрат, потребовавшихся для его создания.

$$\text{Э1} = \text{Р} - \text{З}, \quad (1.1)$$

где Э1 –экономический эффект согласно первому подходу;

Р –результат экономической деятельности;

З –затраты по осуществлению экономической деятельности[45].

Под вторым подходом понимается разность между полученной первоначально эффективностью и эффективностью воспроизведенной при изменении условий ее деятельности.

$$\text{Э}2 = \text{Эф-ть}1 - \text{Эф-ть}0, \quad (1.2)$$

где Э2 – экономический эффект согласно второму подходу.

Эф-ть1 и Эф-ть0 – «абсолютная» экономическая эффективность, соответственно, после и до изменения экономической системы или условий ее действий. Под «абсолютной» экономической эффективностью понимается отношение прибыли к затратам.

Возможность, а так же способность предприятия приносить и максимизировать размер прибыли по отношению, как к конкурентам, так и к прошлым периодам, а так же в сравнении с производством и продаже товаров называется – эффективность деятельности предприятия.

Но это лишь теоретическое определение. Заблаговременно и в дальнейшей перспективе вычислить объем прибыли практически невозможно и в этом суть проблемы. Вследствие этого, в современных концепциях используют не только финансовые, но и нефинансовые показатели, которые не влияют напрямую, но так же оказывают эффект на результативность предприятия в будущем. Благодаря этому есть возможность произвести прогноз финансовых результатов на будущий период, в перспективе, опираясь на нефинансовые показатели[45].

Виды эффективности

У каждого предприятия есть перечень своих проблем и задач, которые стоит ей решить определение ассортимента продукции производимой и продаваемой, какой уровень и сегмент занять на рынке товаров и услуг, какие

технологии и инновации использовать для производства и продажи, структура и распределение трудовых, финансовых и материальных ресурсов, какие показатели должны быть и на каком уровне их достижимости, особенно относительно качества товаров и воспроизводим услуг и тому подобное.

Предприятие должно решить для себя, какие направления ее деятельности следует принять как стратегические. Они так е могут определяться результатом, который перед собой ставит предприятие.

В основном, как показывает практика, используются следующие цели хозяйствующих субъектов:

– экономические цели, которые предусматривают собой поддержание определенной цели на рынке определенных товаров и услуг, максимальное увеличение прибыли, возмещение затрат за счет получаемых доходов, уменьшение убытков, увеличение объема продаж и подобные. Для получение оценки данных целей следует выбирать показатели, которые отражают основную экономическую рациональность деятельности предприятия. Наиболее важным и точным определением эффективности в таких случаях будет являться отношение полученного итогового результата к совокупным затратам потребовавшимся на воспроизводство этого результата. Для изучения отдельных вопросов и проблем возможно использование отдельно составляющих показателей, в виде количественного и качественного выражения эффективности, обеспечения экономичности, с точки зрения результатов и затрат;

– технические цели, направленные на повышение качества продукции и предоставляемых услуг, повышения технологического уровня оборудования их оснащённости;

– социальные цели, которые преследуют улучшения социального уровня сотрудников, например как сокращение рабочего времени, повышения социальных благ, как социальное обеспечение в старост и гарантии занятости;

- экологические цели, нацеленные на предотвращение и минимизация ущерба окружающей среде, за счет понижения количества экологически

вредных отходов, создания сооружений для очистки воды и воздуха, используемых в производстве и оказании услуг.

Принимая во внимания обусловленные цели, предприятие, осуществляя финансово-хозяйственную деятельность, подчиняет ее не только экономической, технической, социальной и экологической рациональности, но и их совокупности. В таких предприятиях экономическая эффективность выступает как доминирующий фактор. Главная цель данных предприятий максимальное получение прибыли. Однако в таком случае так же как с получением экономической эффективности, она отражает и такие факторы как технические, социальные и экологические, но в качестве второстепенного плана, уже второго, третьего и четвертого порядка. Из комплекса четырех описанных целей рациональности принцип эффективности используется при оценке достижения всех целей, который включает в себя все четыре разновидности рациональности. Предприятие следует всегда принимать такие решения, которые будут так же отражать достижение всех заранее поставленных целей, при использовании имеющихся уже ресурсов.

Каждое предприятие должно принимать такие решения, чтобы благодаря выбранной альтернативе действий (способу действия) получать такое соотношения результатов и ресурсов (затрат), которое обеспечит оптимальное достижение поставленных целей.

Установление цели обеспечение предприятия максимизации прибыли первоочередной, никак не влияет на важность и значимость других целей предприятия. Должно так же быть произведено и просчитано решение каждой цели как определение поставленной задачи, а так же на ближайшее время, а так же и в долгосрочных перспективах. Так же стоит помнить, что только при условии обеспечения получения прибыли от хозяйственной деятельности, возможно решение и других поставленных задач. Именно за счет прибыли, в основном, формируются средства и ресурсы для дальнейшего развития предприятия.

Представленные ниже положения дают раскрыть понятие трех разных видов эффективности:

– эффективность хозяйственной деятельности предприятия, которая отражается полученными финансовыми и нефинансовыми результатами в процессе этой деятельности, отражающие цели развития, на примере повышения сегмента занимаемого на рынке конкуренции товара или услуге в виде максимизации объема, а так же получение высокого уровня прибыли или же просто повышение прибыли как эффекта, выражаемого в качестве и стоимости продукции и оказываемых услугах при которых появилась возможность и способность реализации данных товаров. Они же представлены в виде выручки от основного вида деятельности или эффекта соотнесенных к потраченным и используемым на их создании ресурсов и расходов;

– эффективность использования отдельных затрат, которая характеризуется соотношением объема реализуемой продукции в виде выручке или же прибыли от финансово-хозяйственной полученной по отношению к соответствующим ресурсам: отдельные виды затрат, связанных например с фондом заработной платы, использованием фондов основных средств и фондов оборотных средств;

– эффективность производства товаров заключается в максимальном использовании минимальных ресурсов для производства и оказания услуг в определенном объеме.

Эффективность в сфере экономике – это воспроизводительная категория. За счет того, что движение продукции происходит через фазы воспроизводства имеет место быть экономическим отношениям вследствие эффективного использования затрат для достижения результата. Исходя из этого, очевидна требовательность изучения и анализа эффективности за счет производства, а так же анализа относительно его фаз во всех сферах экономики хозяйствующих субъектов.

Обеспечение повышения эффективности работы производства осуществляется за счет эффективности работы предприятия в целом.

Эффективность достигается путем использования ресурсов таким образом, чтобы увеличения объема изготовления одного товара или услуги из ассортимента, не уменьшало объемов иных товаров и услуг, то есть эффективность не создается за счет перераспределения ресурсов или обмена наличными продуктами между потребителями. Однако в этом случае данная ситуация представляет собой лишь теоретические предпосылки. На практике это осуществить невозможно.

В каждой национальной экономике имеются неисчерпаемые резервы повышения эффективности на всех уровнях управления, как на предприятиях, так и в отраслях, и т. д. Изменение этих показателей в сторону повышения эффективности в анализируемом периоде по сравнению с их величиной в предшествующем периоде свидетельствует об эффективной работе предприятий по указанному направлению.

В каждой национальной экономике имеются возможности получить дополнительную прибыль за счет структурных изменений в экономике, используемых ресурсов, внедрения новых технологий, улучшения качества сырья, материалов, новых видов топлива и других факторов. Поэтому для всех стран актуальной является проблема использования имеющихся возможностей (при данном уровне развития) в деле повышения эффективности хозяйствования, распределения и обмена ресурсов и потребления готовой продукции (товаров и услуг).

1.2 Критерии и показатели экономической эффективности

Выражение результативности деятельности предприятия является такой экономической категорией как эффективность предприятия.

Точного показателя экономической эффективности не существует, так же как, и точной и полной формулы. Для качественной и количественной оценки данной категории используют частные и общие показатели. Для анализа эффективности одного ресурса и отдельно каждого ресурса используют

частные показатели. Общие же характеризуют эффективность всех ресурсов и каждого отдельного продукта, оказанной услуги, а так же о результативности предприятия как единой системы. Возможность выделить наименее значимые и наиболее важные аспекты деятельности предприятия дает ранжирование общих и частных показателей.

Из основных показателей выбирается один, который будет являться основным критерием, то есть параметром экономической эффективности и будет давать основной характеризующий уровень.

Обоснование экономической динамики предприятия является основной целью определения характеризующего уровня.

Существует два варианта изучения экономической эффективности – от общих показателей к частным и наоборот.

Существует несколько основных требований к выбору системы показателей экономической эффективности:

- от целей анализа зависит напрямую количество параметров;
- суть экономического смысла каждого показателя должна быть понятным и однозначным для восприятия;
- каждый показатель должен быть построен на объективной количественной информации на основе данных финансового, бухгалтерского или аналитического учета;
- цифровой диапазон колебаний должен быть применен к каждому показателю;
- расчет частных показателей возможно применения натуральных, трудовых, а так же стоимостных измерений;
- для общих показателей экономической эффективности только стоимостные измерение результата и затрат и их относительное выражение.

К основным обобщающим показателям экономической эффективности относятся следующие:

- производительность общественного труда,
- коэффициент общей эффективности,

- затраты на рубль товарной продукции,
- прибыль,
- рентабельность производства,
- рентабельность продукции.

Важнейшими показателями экономической эффективности общественного производства служат:

- трудоемкость,
- материалоемкость,
- капиталоемкость,
- фондёмкость.

Технические и экономические аспекты эффективности характеризуют развитие основных факторов производства и результативность их использования. Социальная эффективность отражает решение конкретных социальных задач (например, улучшение условий труда, охрану окружающей среды и т.д.).

Показатели социально-экономической эффективности инновационно-инвестиционного проекта отражают эффективность данного проекта с точки зрения интересов всего общества, с тем обстоятельством, что оно несет все затраты, которые связаны с выполнением проекта. Эти показатели отражают целесообразность расходования ресурсов на осуществление конкретно данного проекта.

Однако следует признать, что основным методом оценки социальной эффективности проекта остается экспертный метод.

Экспертиза ожидаемых социальных последствий научно-технических инноваций может быть организована в различных формах:

- индивидуальная и (или) коллективная экспертиза с привлечением квалифицированных специалистов различных сфер деятельности;
- социологические опросы работников и населения;
- всенародные референдумы, проводимые по проектам, затрагивающим интересы различных слоев общества или региона.

При определении показателей социально-экономической эффективности в качестве результатов от осуществления проекта могут рассматриваться:

- конечные результаты производства (выручка от реализации нашей продукции на внутреннем и внешнем рынках);
- выручка от реализации интеллектуальной собственности (ноу-хау, компьютерные программы, лицензии на право использования изобретений и т.д.) и имущества, которые были созданы всеми участниками проекта;
- экологические и социальные результаты проекта, которые рассчитываются исходя из совместного воздействия всей совокупности участников данного инвестиционного проекта на социальную и экологическую обстановку в конкретном регионе, а также возможные последствия реализации проекта для здоровья населения;
- непосредственно финансовые результаты проекта (например, налоги, амортизация, прибыль).

При определении социальных результатов проекта, в расчете эффективности инновационно-инвестиционного проекта отражаются:

- изменение числа рабочих мест в регионе;
- улучшение жилищных и культурно-бытовых условий работающих;
- изменение надежности снабжения некоторыми товарами населения регионов или населенных пунктов;
- изменение условий труда работающих;
- экономия времени населения
- изменение структуры производственного и административного персонала.

При определении социальных результатов инновационно-инвестиционного проекта используют следующие предпосылки: нужно, в первую очередь, чтобы проект соответствовал социальным нормам, условиям и стандартам соблюдения прав человека. Мероприятия по созданию нормальных условий труда и отдыха, по обеспечению работающих жилплощадью, продуктами питания, а также объектами социальной инфраструктуры являются

необходимыми условиями осуществления инновационно-инвестиционного проекта, поэтому все эти мероприятия в составе результатов проекта не подлежат. Также в расчете эффективности учитываются улучшение бытовых, жилищных и культурных условий работников (к примеру, бесплатное или льготное условие предоставления жилья), а также затраты на создание или приобретение таких объектов входят в состав затрат по проекту (они тоже учтены в расчетах эффективности проекта в общем порядке).

«Доходы от таких объектов (доля стоимости жилья, оплачиваемая в рассрочку, выручка компаний бытового обслуживания и т.д.) могут быть учтены в составе результатов инновационно-инвестиционного проекта. При расчете эффективности проекта учитывается также самостоятельный социальный результат таких мероприятий, который получается при росте рыночной стоимости жилья, (он обусловлен вводом в эксплуатацию дополнительных объектов социального и бытового назначения)»

Любое предприятие заинтересовано в том, чтобы повышать экономическую эффективность.

Для этого используются следующие методы, их существует только два:

– выпуск большего количества товаров и услуг при неизменном объеме затрат. Для этих целей следует повышать производительность труда за счет внедрения новой техники на производстве, освоение новых технологий, повышения квалификации работников, качества сырья и материалов;

– производство неизменного количества товаров и услуг, но с меньшими затратами. Этого можно достичь за счёт экономии ресурсов, применения ресурсосберегающих технологий, сокращения численности работников.

Какой из этих двух способов выбрать, каждый предприятие решает самостоятельно, в зависимости от целей и возможностей своего бизнеса и ситуации на рынке.

Обычно в условиях экономического роста и повышении покупательского спроса целесообразно применять первый метод, а при спаде производства — второй. Но второй способ повышения экономической эффективности подходит

только как временный вариант. Если кризис не заканчивается, целесообразно перепрофилировать предприятие, заняться маркетинговой политикой для увеличения продаж или реорганизацией предприятия. Надо стремиться к тому, чтобы использовать имеющиеся ресурсы в полную силу, даже если придется поменять их целевое назначение.

Главное, всегда придерживаться следующей политики: использовать имеющиеся ресурсы на 100 % при условии, что на них есть спрос и можно спрогнозировать будущий доход от продажи продуктов производства. Если спрос падает, а производство работает на полную мощность – то это нельзя назвать экономической эффективностью. Аналогично, если есть спрос, а предприятие пытается сократить издержки, используя метод №2 – это тоже экономически нецелесообразно.

Для оценки эффективности экономической системы используют следующие показатели, которые касаются как производства, так и экономики в целом:

- отраслевая структура национальной экономики;
- производительность труда;
- прибыль;
- уровень и качество жизни населения;
- показатель конкурентоспособности экономики;
- рентабельность производства;
- рентабельность продукции;
- трудоемкость;
- материалоемкость;
- капиталоемкость.

1.3 Пути повышения эффективности деятельности предприятий торговли

В условиях, существующих на сегодняшний день, потребительского рынка в России и значительной динамики роста влияния услуг в экономике сфера торговли заявлена, как рычаг, сыграть ключевую роль в осуществлении экономических и социальных задач и целей. В этой ситуации сфере торговли свойственен интенсивный рост развития, а также повышение требовательности со стороны клиентов к качеству обслуживания, ассортименту товаров и услуг и т. д. Повышение эффективности деятельности предприятий торговли на рынке услуг и товаров, характерных нестабильностью внешнего и внутреннего рынка и резко возрастающей конкуренцией, является актуальной проблемой. Развитие любого предприятия усложнено развитием рыночных отношений. Становится более сложно выбирать наиболее оптимальное направление. Которое будет благоприятно влиять на развитие предприятия. А как же повышать эффективность его деятельности. В этих условиях предприятию все труднее ориентироваться в рыночной экономике. Вследствие этого роль управленческая роль становится главной в управлении предприятием. Становится качественным измерителем во всей структуре, что благоприятно влияет на эффективность деятельности организации. Максимизация прибыли, себестоимости товара, удержания сегмента рынка, подавление конкурентов, уменьшения прочих издержек – вот на что в данный момент направлена деятельность любого предприятия. Все это обеспечивается за счет того, что предприятие имеет эффективную систему внутреннего контроля, цель которой состоит в адаптации предприятия к конкурентной среде и поддержания ее уровня. Новые уровни конкуренции, выход на региональные и международные рынки, а так же активный рост других предприятий – вот причины, из-за которых управление торговыми предприятиями усложнено. Создания благоприятных условий для качественной, то есть эффективной работы предприятия – первостепенная цель любого управления. Достижение этой цели

предполагает улучшение законодательной, налоговой, финансовой среды, в которой работают торговые предприятия, а также кардинального улучшения работы самих предприятий в условиях рыночной экономики.

Необходимо отметить, что коммерческая деятельность предприятий торговли имеет ряд характерных признаков:– спрос на товары и услуги торговых предприятий с учетом сферы деятельности зависит от времени года, дней недели, а также часов суток;– ассортимент товаров и услуг в большей степени определяется характером спроса и особенностями обслуживаемой категории клиентов, их покупательной способности, условий труда и быта, национального, профессионального, возрастного состава; в процессе реализации товаров и услуг торговые предприятия достаточно самостоятельны и независимы в организационном и торгово–технологическом плане, каждое имеет свои расходы и доходы, которые нужно сравнивать и учитывать;– торговые предприятия относительно невелики по размеру и предельно приближены к потребителям, что дает им возможность быстро реагировать на изменения ситуации на рынке;– помимо реализации товаров и услуг торговые предприятия оказывают большой объем дополнительных услуг с целью сохранения старых и привлечения новых покупателей. Большинство торговых предприятий, осуществляющих свою деятельность в современных условиях рыночной экономики, находятся в непростой хозяйственной ситуации, которая определяется рядом противоречивых признаков. Основным таким признаком является постоянно растущее воздействие внешнего окружения, которое выражается в ужесточении предъявляемых требований к управлению деятельностью торгового. Среди этих требований можно отметить такие, как:

- повышение эффективности принимаемых управленческих решений;
- разработка и внедрение новых методов управления, а также товаров и услуг;
- необходимость направленности на спрос.

Также следует выделить такую немаловажную особенность большинства отечественных предприятий, как явно выраженное техническое отставание от

уровня зарубежных предприятий. Развиваясь и желая увеличивать собственную эффективность, торговые предприятия стремятся к сокращению затрат, в том числе и на поставляемую продукцию, росту показателей операционной эффективности. Все это приводит к ужесточению требований для поставщиков и производителей, которые в данной ситуации оказываются вынужденными изыскивать пути повышения собственной производительности и эффективности. Подобные тенденции стимулируют инновационную активность в производственных процессах и, следственно, способствует модернизации экономики России в целом. При этом необходимо учитывать, что эффект роста производительности и эффективности по всей цепочке возможен только при достаточно сильной и консолидированной рознице. Таким образом, в условиях научно-технического прогресса возрастает роль и значимость управления предприятиями торговли, которые представляют собой сложные системы с множеством внутренних и внешних связей, оперируют большим потоком быстро устаревающей информации. Для обеспечения управляемости и выживаемости в условиях рыночных отношений этим системам необходимо эффективно работать, управляя товарными потоками, обеспечивая их сохранность на пути движения к конечному потребителю, отыскивая новые пути совершенствования экономической деятельности. Для эффективного управления предприятием и принятия эффективных управленческих решений не только в краткосрочной, но и в долгосрочной перспективе в наше время недостаточно только финансовых показателей деятельности компании. Постоянный рост и возрастающая сложность финансово-хозяйственных систем также является одной из основополагающих проблем современных торговых предприятий, отсюда возникает проблема несогласованности действий и планов различных функциональных подразделений друг с другом и со стратегическими планами предприятия в целом. В этих условиях на торговых предприятиях назревает необходимость повышения результативности деятельности путем организации эффективной системы управления (СУ), которая призвана стать тем инструментом, который обеспечит взаимодействие

деятельности каждого функционального подразделения с точки зрения задач предприятия в целом. Следовательно, такая система управления может стать мощным инструментом повышения конкурентоспособности и эффективности бизнеса. В настоящее время внешняя среда деятельности предприятий торговли обуславливается повышенной активностью, сложностью окружения и ростом объема информации. В связи с этим отмечается обострение конкуренции на потребительском рынке, которое характеризуется расширением крупных торговых сетей в европейской части России в регионы, а также приходом зарубежных предприятий на региональный рынок. В последние годы перед предприятиями встает проблема преодоления различных экономических кризисов. Все перечисленное и многое другое представляет необходимым управление, ориентированное на обеспечение долгосрочного и устойчивого развития предприятия торговли. Таким образом, можно констатировать, что на современном этапе развития российской экономики эффективность работы торговых предприятий все в большей степени зависит от используемых технологий и методов управления.

С целью совершенствования деятельности предприятия торговли необходимо разработать модель формирования системы управления, которая реализует Общество координацию процессов постановки и достижения целей, оптимизацию процессов управленческих решений, направленных на повышение эффективности деятельности предприятия. В процессе создания системы управления на торговом предприятии следует определить основные принципы ее формирования. К общим принципам, по нашему мнению, относятся: принцип научности, интегрированности, когерентности, законности, баланса потребностей заинтересованных сторон, системности, ориентированности на стратегические цели, целенаправленности, непрерывности, оптимальности, эффективности, минимизации риска, единства управления, адаптивности. К специальным принципам относятся: принцип движения и торможения, стратегического сознания, своевременности, актуальности, точности, объективности, ответственности, разграничения

функций и полномочий, соответствия стратегическим целям предприятия, документирования. Предлагаемая модель формирования системы управления реализует координацию процессов постановки и достижения целей, оптимизацию процессов управленческих решений, направленных на повышение эффективности деятельности предприятия.

По нашему мнению, процесс формирования эффективной системы управления торгового предприятия целесообразно разделить на несколько этапов:– анализ социально-экономического состояния торгового предприятия. Определение целей, задач, стратегии и перспектив развития торгового предприятия; – определение требований к системе управления и ее элементам, с учетом потребностей всех заинтересованных сторон; – выявление подходов к формированию системы управления и выбор целесообразного из них; – разработка критериев выбора элементов системы управления; – проверка целевых характеристик на соответствие критериям; подготовка и принятие плана мероприятий по формированию системы управления;– реализация плана; оценка реализации плана. На первом этапе формирования системы управления на ТП необходимо провести анализ социально-экономического состояния торгового предприятия. Диагностика социально-экономического состояния предприятия является важнейшим исходным условием при формировании системы управления, которое может включать в себя анализ внешней и внутренней среды предприятия. Сущность анализа состояния внешней среды и деятельности предприятия заключается в систематическом изучении и оценке контролируемых и неконтролируемых факторов (объектов и событий), относящихся к предприятию. главной целью такого анализа является получение необходимой прогнозной информации, а дополнительная цель – выявить сильные и слабые стороны самого предприятия, а также возможностей и рисков, связанных с его внешней средой. Анализ внешней среды предприятия в свою очередь подразумевает под собой: состояние экономики, финансовую политику, общее состояние рынка, развитие рынка (продукт, цена, товародвижение), каналы распределения, состояние отрасли, доля рынка,

анализ среды конкурентов (экономическое, технологическое, финансовое состояние фирм-конкурентов) и др. На практике сформировались такие методы анализа внешней среды, объектами которых могут выступать как отдельные продукты и процессы, так и целые отрасли. К числу основных методов анализа внешней среды можно отнести: функционально-стоимостной анализ; бенчмаркинг (Benchmarking); анализ цепочки создания стоимости; анализ полей бизнеса (Profit Impact of Market Strategies – PIMS); сравнительный анализ деятельности предприятий; сравнительный отраслевой анализ. К анализу внутренней среды предприятия можно отнести: социально-культурные, технологические, социально-экономические условия внутри предприятия, коммуникации (реклама, выставки, связи с общественностью), финансовое состояние предприятия, организационную структуру предприятия и др. Далее определяются цели создания системы управления, основную можно обозначить как оптимизация принятия эффективных управленческих решений. Цели могут устанавливаться или в виде конкретных показателей, с уточнением по периодам, или задаваться как принципиальные установки. Для того, чтобы показатели были применены при формировании системы управления, они должны отражать состояние и результаты какой-либо сферы деятельности предприятия, обладать актуальностью, компактностью, динамичностью, ориентировать на прогнозирование, допускать сравнение

Второй этап формирования эффективной системы управления на торговых предприятиях предполагает определение требований к системе управления и ее элементам с учетом потребностей всех заинтересованных сторон. Тактика управления системой управления вытекает из интересов заинтересованных сторон предприятия и подчинена целям системы управления, которые тождественны с целями самого предприятия – росту прибыли, повышению конкурентоспособности и эффективности деятельности предприятия. основным принципам управления СУ можно отнести следующие:

1. Координация между подразделениями. Каждое структурное подразделение торгового предприятия имеет свои функции, задачи и локальные

цели. Вместе с тем, их цели должны быть согласованы и подчинены цели системы управления, что обеспечивает единство управления системой управления.

2. Комплексный подход к управлению СУ. С точки зрения комплексного подхода принимаются во внимание все факторы, влияющие на систему управления. Принимается во внимание связь системы управления с другими системами управления контрагентов.

3. Обеспечение адаптивности системы управления. Внутренняя и внешняя среда СУ подвержена постоянным изменениям. Поэтому гибкость и приспособляемость системы управления к переменам и условиям окружающей среды имеет существенное значение.

4. Обеспечение необходимой информацией системы управления. Выработка и принятие управленческих решений основывается на информации. Она включает получение исходной информации, обработку, анализ и выдачу результатов управляющего воздействия.

Подводя итоги можно сказать, что в условиях динамичности потребительского рынка система управления должна находиться в состоянии непрерывного развития и адаптации к меняющимся условиям внутренней и внешней среды. Таким образом, формирование эффективной системы управления предприятием влечет за собой повышение результативности деятельности предприятия в целом.

Резервы повышения эффективности деятельности предприятия

Резервы представляют собой упущенные (не использованные) на данный момент возможности роста объема выпуска и продаж продукции, снижения ее себестоимости, увеличения суммы прибыли и повышения уровня рентабельности, укрепления финансового состояния, а также улучшения других экономических показателей деятельности предприятий.

Суммы резервов могут быть определены как разность между возможными и фактически достигнутыми величинами экономических показателей деятельности.

По признаку зависимости от деятельности анализируемого предприятия можно выделить внутренние (внутрихозяйственные) и внешние резервы. Основное внимание уделяется поиску внутренних резервов. Это прежде всего, резервы в части трудовых ресурсов, резервы в части основных фондов, резервы в части материалов

Внутренние резервы

Внутренние резервы могут быть подразделены на экстенсивные и интенсивные.

Экстенсивные резервы представляют собой увеличение объемов используемых в процессе производства ресурсов (трудовых ресурсов, основных фондов, материалов), а также увеличения времени использования трудовых ресурсов и основных фондов, и кроме того, устранение причин непроизводительного использования всех названных видов ресурсов.

Интенсивные резервы заключаются в том, что предприятие может с неизменным количеством используемых ресурсов изготовить больший объем продукции, либо изготовить тот же объем продукции с меньшим количеством используемых ресурсов. Основным направлением использования интенсивных резервов является использование достижений научно-технического прогресса. В результате этого происходит качественное улучшение используемых основных фондов, материалов, совершенствование характеристик персонала, повышение уровня применяемой технологии, а также организации производства, и т.д. Кроме того, научно-технический прогресс предполагает также повышение уровня качества продукции, ее прогрессивности, повышение степени механизации и автоматизации производственных процессов, рост технической и энергетической вооруженности труда и т.п.

Таковы основные виды внутрихозяйственных резервов, которые могут иметь место в анализируемом предприятии. Конкретно эти резервы и пути их мобилизации, находят отражение в планах организационно-технических мероприятий.

Внешние резервы

Наряду с внутренними имеют место также внешние резервы повышения эффективности деятельности предприятия.

Внешние резервы могут быть подразделены на народнохозяйственные, отраслевые и региональные. К внешним резервам можно отнести перераспределение выделяемых средств между отдельными отраслями экономики или промышленности, а также между определенными регионами страны.

Резервы подразделяются по отдельным экономическим показателям. Существуют резервы увеличения выпуска и продаж продукции, резервы улучшения использования отдельных видов производственных ресурсов (трудовых ресурсов, основных фондов, материалов)

В зависимости от срока, в течение которого выявленные резервы могут быть мобилизованы, то есть использованы, различают два основных вида резервов: текущие и перспективные. Текущие резервы могут быть мобилизованы в течение одного года. Перспективные же резервы можно использовать лишь в долгосрочной перспективе, то есть в течение периода, превышающего один год.

По признаку количества раз использования выявленных резервов последние можно подразделить на два вида — резервы однократного использования и резервы многократного использования.

В зависимости от возможностей выявления резервов последние можно классифицировать как явные и скрытые (латентные). К первому виду относится ликвидация причин различных внеплановых потерь и перерасходов. Скрытые же резервы, что называется, не лежат на поверхности, подобно явным резервам.

Их можно установить лишь при детализированном анализе, используя методы сравнения показателей исследуемого предприятия с данными других организаций, а также методы функционально-стоимостного анализа.

В зависимости от внутренней сущности резервов их можно подразделить на экстенсивные (количественные) и интенсивные (качественные).

Например, резервы увеличения отработанного рабочими времени представляют собой количественные экстенсивные резервы повышения производительности труда, а пути снижения трудоемкости изготавливаемой продукции — качественные, интенсивные резервы.

Резервы можно подразделить также по структуре на простые и сложные. Например, повышение сменности работы оборудования можно причислить к простым резервам, а снижение затрат времени работы оборудования на выработку единицы продукции — к сложным резервам.

В зависимости от характера влияния мобилизуемых резервов на соответствующие экономические показатели можно выделить резервы прямого и косвенного действия. Так, внедрение новой техники прямо влияет на производительность труда, а улучшение жилищных и культурно-бытовых условий жизни рабочих — косвенно.

В зависимости от возможности количественного измерения влияния используемых резервов на обобщающие экономические показатели деятельности предприятия можно классифицировать резервы на измеряемые количественно и не измеряемые количественно. Большинство резервов следует отнести к первому виду. Примером второго вида резервов могут служить мероприятия по повышению социально-экономического уровня, качества жизни работников предприятия.

По способам исчисления резервы могут подразделяться на резервы улучшения использования конкретных видов производственных ресурсов и так называемые комплектные резервы. Последние представляют собой минимальную сумму из следующих групп резервов: по трудовым ресурсам, по основным фондам, по материальным ресурсам. Дело в том, что в этой

минимальной сумме будет достаточно резервов по всем трём видам производственных ресурсов и следовательно, из этих сэкономленных ресурсов можно будет выпустить дополнительный объем продукции[44].

АНАЛИТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ 2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «НИАГАРА»

2.1 Характеристика предприятия ООО «Ниагара»

Объектом исследования данной работы является Общество с ограниченной ответственностью "Ниагара", юридическое местонахождение которой располагается в г. Новосибирск, ул. Некрасова 63 офис 1А. Данное предприятие относится к микро организациям, ее численность составляет 54 человека. Данная организация является очень молодой, так как существует и работает на территории РФ всего два года.

Общество создано для осуществления следующих видов деятельности:

- торговля пивом и безалкогольными напитками;
- коммерческая, посредническая. Торгово-закупочная деятельность товарами народного потребления и производственного-технического назначения, в том числе лицензионными, создание собственной сети магазинов оптовой, розничной и прочей торговли этими товарами;
- организация промышленного производства, разработка и выпуск и реализация товаров народного потребления, продукции производственно-технологического и бытового назначения;
- общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка;
- проведение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и проектно-изыскательных работ. Подготовка и внедрение научных идей и разработку в практику;
- производство, заготовка, переработка сельскохозяйственной продукции сельскохозяйственной продукции, организация общественного питания;
- предоставление транспортных услуг, включая ремонт и техническое обслуживание, организация проката транспортных средств, осуществление международных и внутренних грузоперевозок;

- внешнеэкономическая деятельность;
 - создание собственной сети оптовых экспортно-импортных баз и складов, оказание складских услуг;
 - издательско-полиграфическая деятельность, выпуск и распространение печатной продукции и других средств массовой информации;
 - оказание ремонтных услуг любых товаров и техники;
 - оказание информационных, маркетинговых и рекламных услуг;
 - операции с недвижимостью;
 - организация и обеспечение активного отдыха населения, туризм, в том числе международный;
 - оказание сервисных услуг в торговле и промышленности;
 - операции с ценными бумагами;
 - сдача имущества в аренду;
- Осуществление деятельности по строительству и проектированию зданий и сооружений.

На рисунке 2.1 представлена схема Организационной структуры ООО «Ниагара» в подразделении.

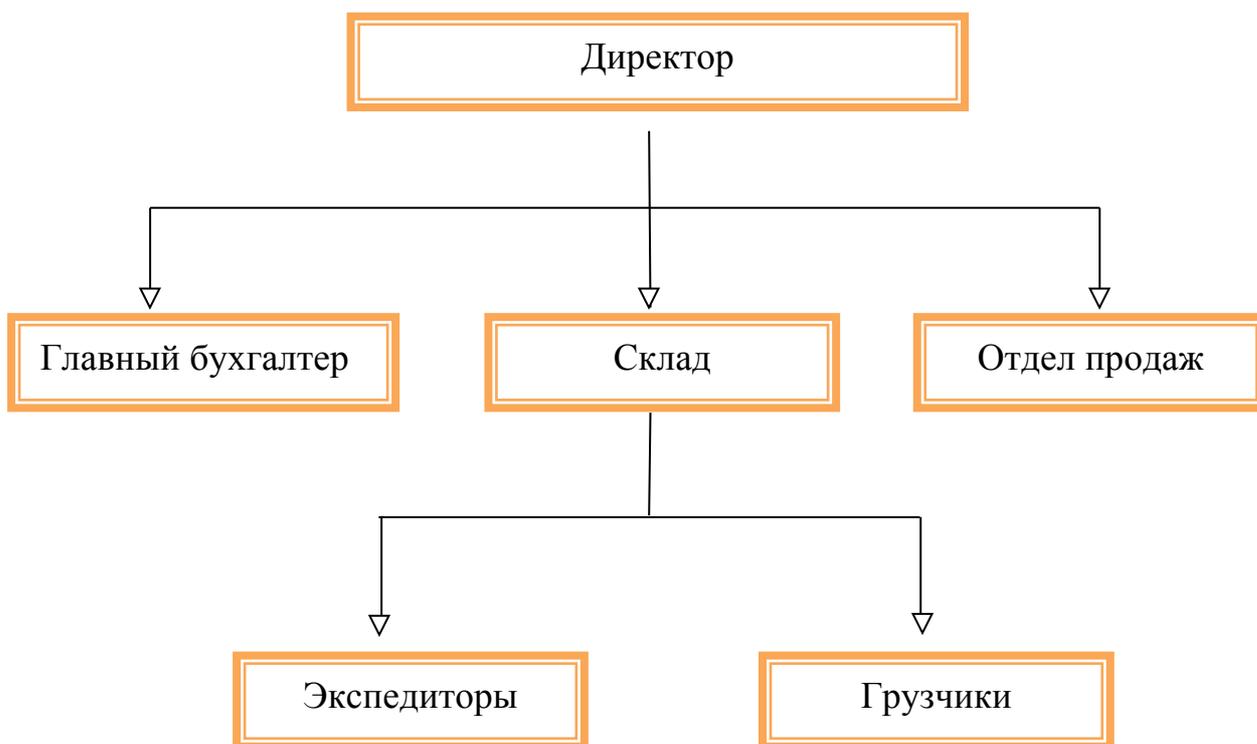


Рисунок 2.1 – Схема организационной структуры ООО «Ниагара»

Единоличным исполнительным органом общества является директор. Директор общества избирается общим собранием участников общества на 5 (пять) лет. Порядок деятельности единоличного исполнительного органа общества и принятия им решений, его права и обязанности определяются действующим законодательством и договором заключаемым с обществом.

Директор общества:

1. Без доверенности действует от имени Общества, в том числе представляет его интересы и совершает сделки.
2. Выдает доверенности на права представительства от имени общества, в том числе доверенности и право с право передоверия.
3. Издаёт приказы о назначении на должности работников Общества, о их переводе и увольнении, применяет меры поощрения и налагает дисциплинарные взыскания.
4. Осуществляет иные полномочия, не отнесенные законом или Уставом общества к компетенции общего собрания участников общества.

Главный бухгалтер общества назначается директором общества и пользуется правами, предусмотренные в положении о главных (старших) бухгалтеров предприятий, учреждений и организаций, занимается правильным отражением работы филиалов согласно действующего НК РФ и Федеральных законов, а так же за соблюдением всех правил документационной работы, налоговой и бухгалтерской отчетности, подачи этой же отчетности в соответствующие органы.

Отдел продаж формирует планы продаж, согласовывая их с филиалами, продажей пива, расширением клиентской базы, распространение пивной продукции в регионе, работой с дебиторской задолженностью, формирование маршрутов доставки.

Склад отвечает за прием товара, сбор заявок от отдела продаж. Создание транспортных документов, формирование их в маршруты согласованные с отделом продаж, а так же отпуск продукции. Контролем сроков годности и

сертифицированной товара. Водители-экспедиторы непосредственно подчиняются зав. склада и находятся в ее подчинении.

Грузчики и экспедиторы отвечают за отгрузку товара по маршруту, работа с возвратной тарой (кега), а так же оплатой.

2.2 Анализ финансовой деятельности.

Анализ финансовой отчетности предприятия

Анализ – это разложение изучаемого объекта или процесса на отдельные составляющие части, элементы, внутренне присущие этому объекту. В широком научном понимании анализ – это метод научного исследования (познания) и оценки явлений и процессов, в основе которого лежит изучение составных частей, элементов изучаемой системы. Финансовый анализ является частью анализа финансово – хозяйственной деятельности, которая состоит из двух взаимосвязанных разделов: финансового анализа и управленческого. В традиционном понимании сущность финансового анализа заключается в оценке и прогнозировании финансового состояния предприятия на основе данных финансовой отчетности и учета. В рыночных условиях финансовый анализ является одним из главных инструментов финансового управления предприятий. В его основе лежит анализ и оценка эффективности управления финансовыми ресурсами хозяйствующих субъектов. Для того чтобы предприятие имело возможность выжить в условиях жесткой конкурентной борьбы и быть прибыльным, руководству необходимо владеть методикой финансового анализа, иметь определенную информационную базу для его проведения и квалифицированных аналитиков для реализации этой методики на практике.

С 2011 года в состав бухгалтерской отчетности согласно приказу Минфина РФ от 02.07.2010 г. № 66н (ред. от 05.10.2011 г., с изм. от 01.01.2012 г.) входят[37]:

- бухгалтерский баланс;
- отчет о прибылях и убытках.

В качестве приложений к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках утверждены:

- отчет об изменениях капитала;
- отчет о движении денежных средств;
- пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках ;
- аудиторское заключение, подтверждающее достоверность бухгалтерской отчетности предприятия, если она в соответствии с законодательством подлежит обязательному аудиту.

Капитал – это совокупность материальных, интеллектуальных и финансовых средств, используемых предприятием для получения прибыли.

Первоначально в анализе финансовой отчетности проанализируем состояние агрегированного баланса предприятия на 2016 год. Это позволит понять соотношение оборотных и внеоборотных активов, а так же даст ответы о соотношении собственного и заемного капитала предприятия.

.В таблице 2.1 проведен анализ агрегированного аналитического баланса и получена информация об общем состоянии ООО «Ниагара»

Таблица 2.1 – Агрегированный аналитический баланс 2016 год

Актив	Сумма, тыс. руб.	%	Пассив	Сумма, тыс. руб.	%
Внеоборотные активы	0,00	0,00	Собственный капитал	8 373,00	42,78
Оборотные активы	19 571,00	100,00	Заемный капитал	11 198,00	57,22
Баланс	19 571,00	100,00	Баланс	19 571,00	100,00

Анализируя данные таблицы 2.1, видно, что валюта баланса предприятия имеет не малые финансовые размеры. Предприятие финансово не устойчиво, т.к. доля собственного капитала <50 %, а именно – 42,78 %, но он направлен на

финансирование оборотных активов, так же как часть заемного капитала направлена на финансирование оборотных активов

По внешним признакам агрегированного баланса в структуре актива преобладает удельный вес оборотных активов, который составляет 100,00 % от общей суммы активов. Отсутствие внеоборотных активов может быть напрямую связано с деятельностью предприятия – торговля. Однако в данном случае предприятие самостоятельно оказывает услуги доставки, а так же имеет значительные запасы в виде продукции напитков в кегах, вес которой в среднем равен 62 килограмм, значит, предприятие должно использовать в своей работе склад и транспорт, если на балансе предприятия их нет, то можно предположить что, либо срок полезного использования их истек, или же организация арендует склад, а так же пользуется услугами транспортных компаний. Изучив документы организации более детально выяснено, что предприятие арендует склад, а так же пользуется транспортными услугами. На финансовую деятельность напрямую не влияет отсутствие внеоборотных активов, однако для организаций предоставляющих кредиты, данный момент делает организацию менее привлекательной.

Большую часть пассивного капитала составляет заемный капитал 57,22 % и значительно превышает долю собственного капитала 42,78 %. Это говорит о том, что на отчетный период организация напрямую зависит от заемных средств. Соотношение собственного и заемного капитала говорит о том, что данной организации рискованно выдавать кредиты и займы

Анализ активов

Активы являются элементом финансовых отчётов и включают основной капитал (внеоборотные активы) и текущие активы (оборотные).

Внеоборотные активы включают:

- нематериальные активы;
- другие внеоборотные активы.

В состав оборотных активов входят:

- запасы;
- денежные средства и денежные эквиваленты;
- финансовые и другие оборотные активы.

Далее рассмотрено структурно-динамические особенности развития капитала по составу и размещению. Аналитические данные для исследования активов приведены в таблице 2.2

Таблица 2.2 – Показатели структуры и динамики активов

Показатели	2015 год		2016 год		Отклонения		
	Сумма, руб.	%	Сумма, руб.	%	Сумма, руб.	%	% к итогу
Всего активов:	12 932,00	100	19 571,00	100	6 639,00	51,34	100,00
в том числе:							
Внеоборотные активы	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Оборотные активы	12 932,00	100	19 571,00	100	6 639,00	51,34	100,00
из них:							
материальные	5 938,00	45,92	6 672,00	34,09	734,00	12,36	11,06
финансовые	6 994,00	54,08	12 899,00	65,91	5 905,00	84,44	88,94

На основе данных таблицы 2.2 видно, что на 2016 год активы предприятия увеличились с 12 932 тыс. руб. до 19 571 тыс. руб. и составляет 51,34% прироста или 6 639 тыс. руб. в денежном выражении. И в составе общей картины видно положительную динамику развития предприятия.

Структура активов характеризуется преобладанием оборотной составляющей 100%. Большею частью выросли за отчетный период финансовые оборотные активы на 84,44 % и составляют 12 899 тыс. руб., что собой представляет 65,91 % от всех оборотных активов, а так же от валюты баланса так как предприятие не имеет на балансе внеоборотных средств. Возможно влияние на увеличение данного показателя повлиял рост клиентской базы, а вместе с этим и увеличение дебиторской задолженности.

Выявлен небольшой рост материальных активов предприятия, составляющих 12,36% в которые входит готовая продукция, запасы и сырье, а так же товары для перепродажи, по этим данным можно судить, что за отчетный период увеличения запасов не происходило.

Отсутствие внеоборотных активов, причины этого и влияние на финансовую деятельность предприятия уже описано выше в результате анализа таблицы 2.1

Рассчитать степень подвижности основного капитала невозможно по коэффициенту органического строения капитала, так как на балансе предприятия полностью отсутствуют внеоборотные активы. Но возможно более детально изучить оборотные активы, что представлено в таблице 2.3

Показатели структуры и динамики текущих активов

Таблица 2.3 – Показатели структуры и динамики текущих активов

Показатели	2015год		2016 год		Отклонения	
	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%
Оборотные активы всего:	12 932,00	100,00	19 571,00	100,00	6 639,00	51,34
в том числе:						
запасы	5 938,00	45,92	6 672,00	34,09	734,00	12,36
Финансовые и другие оборотные активы	5 529,00	42,75	10 659,00	54,46	5 130,00	92,78
денежные средства	1 465,00	11,33	2 240,00	11,45	775,00	52,90

Согласно данным таблицы 2.3 оборотный капитал фирмы вырос на 51,34%, рост обусловлен общим увеличением источников финансирования.

Капитал неравномерно распределен по стадиям кругооборота. Значительная доля средств отвлечена финансовыми активами 54,46 % от удельного веса, которая увеличилась на 92,78 % и на отчетный период составляет 10 659 тыс. руб.. Существенный объем капитала размещен в статье запасы 34,09 %, которая увеличилась на 12,36 % , А так же заметен рост денежных средств по данным таблицы 2.3. На отчетный 2016 год они

составляют 2 240 тыс. руб. и рост их составил 52,90 %, однако по отношению к валюте баланса он составляет всего 11,45 % всего

Далее рассчитана такая характерная особенность оборотных активов, как скорость оборота, а именно коэффициент оборачиваемости основных средств и длительность одного оборота в таблице 2.4

Таблица 2.4 – Расчет общих показателей оборачиваемости оборотных активов

Показатели	2015 год	2016 год	Отклонения
Выручка, тыс. руб.	20 695	152 158	131 463,00
Средние остатки оборотных средств, тыс. руб.	6 466,00	16 251,5	9 785,00
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	3,20	9,36	6,16

На основе приведенного анализа в таблице 2.4, виден рост коэффициента оборачиваемости, который на данный момент равен 9,36, что говорит о том что, оборотные средства предприятия оборачиваются и приносят выручку за 9 дней, однако в 2015 году, выручку приносили всего за 3 дня. Это свидетельствует о том, что на складе либо неверная управленческая политика, либо на балансе предприятия товар, который тяжело идет на продажу.

Анализ пассивов

Сведения, которые приводятся в пассиве баланса, позволяют определить, какие изменения произошли в структуре собственного и заемного капитала, сколько привлечено в оборот предприятия долгосрочных и краткосрочных заемных средств, т.е. пассив показывает, откуда взялись средства, кому обязано за них предприятие. Для того чтобы получить данную информацию по предприятию ООО «Ниагара» баланс, данного предприятия проанализирован в таблице 2.5 Показатели структуры и динамики пассивов.

Таблица 2.5 – Показатели структуры и динамики пассивов

Показатели	2015 год		2016 год		Отклонения		
	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, Тыс .руб.	%	Сумма, тыс. руб	%	% к итогу
Всего источников	12 932,00	100,00	19 571,00	100,00	6 639,00	51,34	100,00
в том числе:							
собственных	779,00	6,02	8 373,00	42,78	7 594,00	974,84	114,39
заемных	12 153,00	93,98	11 198,00	57,22	-955,00	-7,86	-14,39
из них							
кредиторская задолженность	12 153,00	93,98	11 198,00	57,22	-955,00	-7,86	-14,39

Согласно данным таблицы 2.5 совокупный капитал фирмы сформирован в основном за счет заемных источников финансирования. На 2015год – собственный капитал составляет 6,02 %, однако на 2016 год доля собственного капитала составляла уже 42,78 % и за отчетный период возросла на 974,84 % его образуют следующие виды пассивов: уставный, добавочный, резервный капитал, прибыль и резервы предстоящих расходов.

Заемный капитал составляет 57,22 %. Предприятие располагает кредиторской задолженностью, что составляет 100% от всех заемных источников, что позитивно характеризует структуру источников с точки зрения их надежности и защиты от правосторонних рисков это уменьшение ее размера в сравнении с прошлым отчетным периодом на 42,78 %. Это говорит о том, что предприятие находит собственные внутренние источники финансирования и ставится более независимой от заемных вложений и кредитов.

Величина чистых активов рассчитывается по формуле:

$$ЧА = А* - П*, \quad (2.1)$$

где А* - актив, тыс. руб.;

П* - пассив, тыс. руб.

$$Ч_а = 19\,571 - 0 = 19\,571 > 8\,373 \text{ руб.}$$

Величина чистых активов значительно превышает величину уставного капитала и составляет 19 571 тыс. руб..

Для того, чтобы выявить какие категории кредиторов предоставляют капитал предприятия во временное пользование, проанализированы данные в таблице 2.6 на предмет того, наблюдается ли динамика заемных средств, их структурные сдвиги а так же источники их образования по категориям.

Таблица 2.6 – Группировка заемного капитала по категориям кредиторов и по срокам погашения и образования

Показатели	2015 год		2016 год		Отклонения	
	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, руб.	%
Заемный капитал – всего	12 153,00	100,00	11 198,00	100,00	-955,00	-7,86,
из них:						
кредиторская задолженность	12 153,00	100,00	11 198,00	100,00	-955,00	-7,86

Исходя из данных таблицы 2.6 видно, что весь заемный капитал предприятия полностью состоит из кредиторской задолженности. Задолженность предприятия на отчетный период составляет 11 198 тыс. руб. и по отношению к 2015 году снизилась на 7,86 %. Это быть может быть вызвано тем, что предприятие за первый год работы проанализировала свое состояние и для улучшения работы с поставщиками за счет денежных средств понизила задолженность, а так же возможно за отчетный период предприятия проработала более эффективно тем самым получив больше возможностей погашения задолженности перед сотрудниками, бюджетами, иными фондами, а так же поставщиками.

Анализ финансовой устойчивости и ликвидности

Финансовая устойчивость предприятия, прежде всего, зависит от оптимального состава и структуры активов, а так же от более выгодного выбора стратегии управления ими.

Другим важным фактором финансовой устойчивости является состав и структура финансовых ресурсов и правильность управления ими. Большое влияние на финансовую устойчивость предприятия оказывают заемные средства привлеченные из вне. Чем больше средств может привлечь предприятие, тем выше его финансовые возможности, однако возрастает и финансовый риск: способна ли будет предприятие своевременно рассчитываться со кредиторами и займодателями.

Анализ финансовой устойчивости начинается с изучения обеспеченности запасов и затрат собственными источниками их формирования. Недостаток средств для приобретения материальных запасов может привести к невыполнению планируемой выручки, а так ж прибыли. С другой стороны излишнее отвлечение средств в запасы, превышающие действительную потребность, приводит к омертвлению ресурсов, неэффективному их использованию. Так как оборотные средства включают как материальные, так и денежные ресурсы, от их организации и эффективности управления зависит не только процесс работы предприятия, но и финансовая устойчивость предприятия.

При анализе финансовой устойчивости следует рассчитывать такой показатель, как излишек или недостаток средств для формирования запасов и затрат, который вычисляется как разница между величиной источников средств и величиной запасов. Поэтому для анализа, необходимо получить данные по размерам источников средств, имеющихся у предприятия для формирования его запасов и затрат. В целях характеристике источников средств для формирования запасов и затрат используются показатели

обеспеченности материальных активов источниками финансирования представленные в таблице 2.7

Таблица 2.7 – Показатели обеспеченности материальных активов источниками финансирования

Показатели	2015 год, тыс. руб.	2016 год тыс. руб.	Отклонения, %
Собственный капитал	779,00	8 373,00	974,83
Внеоборотные активы	0,00	0,00	0,00
Собственные оборотные средства	779,00	8 373,00	974,83
Долгосрочные пассивы	0,00	0,00	0,00
Собственные и долгосрочные источники	779,00	8 373,00	974,83
Краткосрочные кредиты и займы	12 153,00	11 198,00	-7,86
Общая величина основных источников	12932,00	19 571,00	51,34
Общая величина основных запасов и затрат	5 938,00	6 672,00	12,36
Излишек (+) или недостаток (-) СОС	-5 159,00	1 701,00	132,97
Излишек (+) или недостаток (-) собственных и долгосрочных источников	-5 159,00	1 701,00	132,97
Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников	6 994,00	12 899,00	84,43

На основе данных таблицы 2.7 видно, что на 2015 год в предприятии присутствовал существенный недостаток собственных оборотных средств, а так же собственных и долгосрочных источников и составлял 5 159 тыс. руб.. Однако так же был излишек общей величины основных источников. По этим данным мы видим, что предприятие соответствует 3 типу ситуации финансовой устойчивости, а именно:

$$\text{СОС} < 0;$$

$$\text{СДЗИ} < 0;$$

$$\text{ООС} > 0.$$

Это говорит о том, что на 2015 год предприятие находилось в неустойчивом финансовом положении, связанное с нарушением платежеспособности.

Однако на 2016 год ситуация значительно меняется. На отчетный период выявлен излишек собственных оборотных средств в размере 1 701 тыс.

руб. А так же вырос излишек общей величины основных источников , их прирост составил 84,43 % и на 2016 год составил 12 899 тыс. руб.

С учетом выявленных показателей финансовая устойчивость принимает 1 тип - абсолютную ликвидность.

СОС>0;

СДЗИ>0;

ООС>0.

Это значит, что предприятие материально обеспечено, но теперь значительное количество средств легло мертвым грузом и не приносит доход предприятию.

Ликвидность баланса – это степень покрытия обязательств предприятия активами, срок превращения которых в денежные средства соответствует сроку погашения обязательств. От степени ликвидности баланса зависит платежеспособность предприятия. Основной признак ликвидности – формальное превышение стоимости оборотных активов над краткосрочными пассивами. И чем больше это превышение, тем более благоприятное финансовое состояние имеет предприятие с позиции ликвидности.

Актуальность определения ликвидности баланса приобретает особое значение в условиях экономической нестабильности, а также при ликвидации предприятия вследствие его банкротства.

Анализ данных для определения ликвидности баланса по предприятию ООО «Ниагара» в таблице 2.8 ниже.

Таблица 2.8 – Группировка статей баланса для анализа его ликвидности.

Актив	2015 год	2016 год	Пассив	2015 год	2016 год
1	2	3	4	5	6
Наиболее ликвидные активы, Анл , тыс. руб.	6 994,00	12 899,00	Наиболее срочные обязательства, Пнс, тыс. руб.	12 153,00	11 198,00
Быстро реализуемые активы, Абр тыс.руб.	0,00	0,00	Краткосрочные, Пкс, тыс. руб.	0,00	0,00

Окончание таблицы 2.8

1	2	3	4	5	6
Медленно реализуемые активы, Амр, тыс. руб.	5 938,0	6 672,00	Долгосрочные, Пдс, тыс. руб.	0,00	0,00
Трудно реализуемые активы, Атр, тыс. руб.	0,00	0,00	Постоянные пассивы, Пп, тыс. руб.	779,00	8 373,00
ИТОГО:	12 932,00	19 571,00	ИТОГО:	12 932,00	19 571,00

На основе данных таблицы 2.8 наблюдается отсутствие нескольких группировок статей баланса по его ликвидности. Это связано с тем, что в балансе предприятия нет на активе баланса внеоборотных средств, которые входят в трудно реализуемые активы, а в пассиве нет на балансе предприятия кредиторской задолженности краткосрочной и долгосрочной.

Данные таблицы 2.8 свидетельствуют о том, что ликвидность баланса является абсолютной на 2016 год. В данном случае это ожидаемо и подтверждается полным соблюдением известных неравенств по группам активов и пассивов:

$$Анл \geq Пнс (+)$$

$$Абр \geq Пкс (+)$$

$$Амр \geq Пдс (+)$$

$$Атр \leq Пп (+)$$

Анализ ликвидности баланса свидетельствует о возможности мгновенно покрыть срочные требования кредиторов.

Долгосрочные кредиты и займы так же покрываются медленно реализуемыми активами: запасами сырья, материалов и др. аналогичных ценностей.

Самое важное из четырех неравенств – последнее – носит балансирующий характер и в то же время имеет глубокий экономический смысл: его выполнение свидетельствует о соблюдении минимального условия финансовой устойчивости – наличие у предприятия собственных оборотных средств.

Так же для более частного анализа используют такие частные показатели, как коэффициент абсолютной ликвидности,

Более точно расчет платежеспособности предприятия необходимо анализировать при помощи расчета финансовых коэффициентов. В таблице 2.8 приведен анализ:

– коэффициент ликвидности, он рассчитывается как отношение денежных средств организации в сумме с краткосрочных финансовых вложений к краткосрочным обязательствам;

– коэффициент критической ликвидности – равен отношению суммы денежных средств, краткосрочных финансовых вложен, а так же краткосрочной дебиторской задолженности к краткосрочным обязательствам;

– коэффициент текущей ликвидности – рассчитывается как отношение активов предприятия к обязательствам.

Таблица 2.9 – Расчет коэффициентов ликвидности

Наименование коэффициента	2015 год	2016год	Нормативное значение
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,12	0,20	>0,05
Коэффициент критической ликвидности	0,58	1,15	>=1,0
Коэффициент текущей ликвидности	1,06	1,74	>=1,5

Для начала проанализирована полученная информация из таблицы 2.9 на 2015 год. Данные свидетельствуют о том, что почти все коэффициенты находятся в пределах нормативного значения, то есть не ниже обусловленных цифр, кроме коэффициента текущей ликвидности, на 2015 год он составляет 1,06, что ниже нормативного показателя 1,5. Это говорит о том, что предприятие не способно в полной мере погасить в срочном порядке все свои обязательства. Но на 2016 год коэффициент абсолютной ликвидности показывает, что только 20,00% от всех текущих долгов может быть погашен за счет денежных средств это большего общего принятого значение в 5,10 % и

значит предприятие абсолютно ликвидное. Так же коэффициент критической ликвидности показывает, что в ближайшее время предприятие может полностью покрыть все свои долги за счет полного погашения дебиторской задолженности. Текущая ликвидность говорит о том, что на отчетный период предприятие способно покрыть все свои обязательства, а именно кредиторскую задолженность полностью всеми своими активами.

В результате, если в 2015 году предприятие можно было считать абсолютно неликвидным, к 2016 году оно полностью отвечает всем критериям ликвидности.

Кроме системы коэффициентов ликвидности к финансовому анализу следует применить следующие коэффициенты, представленные в таблице 2.10

Расчет коэффициентов финансовой устойчивости

Таблица 2.10 – Расчет коэффициентов финансовой устойчивости

Показатели	2015 год	2016 год	Отклонение	Нормативное значение
К-т автономии собственных средств	0,06	0,43	0,37	>0,5
К-т обеспеченности запасов	0,13	1,26	1,13	>0,6
К-т обеспеченности оборотных средств	0,06	1,43	1,13	>0,1
К-т маневренности	1,00	1,00	0	>0,5

Согласно данным таблицы 2.10 коэффициент автономии собственных средств показывает насколько, независимо предприятие от кредитов. По данным как на 2015, так и на 2016 он не соответствует нормативному значению, однако на 2016 коэффициент значительно увеличился и составил 0,37 – но все это говорит о нестабильной финансовой структуре.

Коэффициент обеспеченности показывает, какая часть материальных активов финансируется за счет собственного капитала. Этот коэффициент независим от деятельности предприятия и должен составлять не менее 0,6, в нашем случае на 2015 год коэффициент составляет всего 0,13, но уже на 2016 он равен 1,26, прирост составляет 1,13. Данное значение однозначно возросло и

к 2016 уже больше рекомендованного значения. В ситуации данной организации коэффициент обеспеченности запасов и оборотных средств равны между собой, так как на балансе организации нет внеоборотных активов.

Общая картина представляет нам, что по состоянию на 2015 год предприятие было в довольно критической ситуации, однако за 2016 год. Финансовая устойчивость поднялась до нормы и выше.

Таблица 2.11– Показатели финансовых результатов.

Показатели	2015 год тыс. руб.	2016 год тыс. руб.	Отклонения	
			Сумма, тыс. руб.	%
Выручка от реализации продукции	20 695,00	152 158,00	131 463,00	635,24
Расходы по обычной деятельности	19 708,00	140 328,00	131 463,00	635,24
Прибыль (убыток) от реализации	987,00	11 830,00	10 843,00	1098,58
Сальдо прочих доходов и расходов	-26,00	-1 917,00	-1 893,00	-7280,77
Прибыль (убыток) до налогообложения	961,00	9 513,00	8 552,00	889,91
Налоги	192,00	2 317,00	2 125,00	110,83
Прибыль чистая	769,00	7 596,00	6 827,00	887,78

По данным таблицы 2.11 видим, что доход от основной деятельности предприятия за отчетный период значительно выросла: согласно данным выручка выросла в 6 раз и составляет 152 158 тыс. руб., а прибыль же возросла почти в 9 раз.

Для того, чтобы выяснить эластичность, с которой финансовый результат от продаж реагировал на изменение выручки рассчитаем эффект операционного рычага ЭОР по формуле 2.2

$$\text{ЭОР} = \frac{\Delta \text{ППр}/\Gamma^{2015}}{\Delta \text{ВВр}/\text{В}^{2015}}, \quad (2.2)$$

где $\Delta \text{Пр}$, $\Delta \text{Вр}$ – разница между прибылью от продаж, выручкой в 2015 году и в 2016 году;

$Пр^{2015}$, $Вр^{2015}$ - величина прибыли от продаж, выручки.

$$\text{ЭОР} = \frac{10483/987}{131463/20695} = \frac{10,62}{0,55} = 19,31 \left(\frac{\text{руб.}}{\text{руб.}} \right)$$

В данном случае эффект рычага подтвердился. Положительное значение ЭОР означало, что при росте выручки от продаж на 1% происходило увеличение прибыли на 19,31 %.

Деловая активность - это способность предприятия по результатам своей экономической деятельности занять устойчивое положение на конкурентном рынке, это результативность работы предприятия относительно величины расхода ресурсов в процессе операционного цикла. Показатели деловой активности связаны со скоростью оборота средств: чем быстрее оборот, тем меньше на каждый оборот приходится условно-постоянных расходов, а значит - тем выше финансовая эффективность предприятия:

- коэффициент оборачиваемости деловой активности;
- коэффициент оборачиваемости собственного капитала;
- коэффициент оборачиваемости заемного капитала.

Данные коэффициенты рассчитаны в таблице 2.12

Таблица 2.12 – Показатели деловой активности

Показатели	2015 год	2016 год	Отклонения
Коэффициент деловой активности	3,20	9,30	6,10
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	53,13	33,25	-19,88
Коэффициент оборачиваемости заемного капитала	3,41	13,03	9,62

На основе данных таблицы 2.12 Показатели деловой активности видим, что на отчетный общий коэффициент деловой активности вырос в 6 раз, так же как и коэффициент оборачиваемости активов оборотных, так как они равны между собой, потому что на балансе предприятия нет внеоборотных активов.

Однако почти в 20 раз уменьшился коэффициент оборачиваемости собственного капитала, это связано с тем, что рост выручки за отчетный период меньше роста собственного капитала. Заемный капитал вырос почти в 9 раз.

Рентабельность – относительный показатель экономической эффективности. Рентабельность предприятия комплексно отражает степень эффективности использования материальных, трудовых и денежных и др. ресурсов. Коэффициент рентабельности рассчитывается как отношение прибыли к активам или потокам, её формирующим. Данные по рентабельности предприятия представлены в таблице 2.13

Таблица 2.13 – Показатели рентабельности, %

Наименование показателя	2015 год	2016 год	Отклонения
Рентабельность продаж	4,64	6,51	1,87
Рентабельность основной деятельности	3,72	7,06	3,34
Рентабельность активов	12,00	50,65	28,52
Рентабельность собственного капитала	98,72	94,71	-4,01

Общая картина сформированная в таблице 2.13 представляет собой рост всех показателей кроме рентабельности собственного капитала – уменьшение на 4,01 %. Заметен рост показателя рентабельности продаж, он увеличился на 1,87– это говорит о том, что в отчетном периоде значительно увеличился рост объема продукции, возможно так же обусловлено ростом клиентской базы. На 3,34 % вырос такой показатель как коэффициент рентабельности от основной деятельности и составляет на отчетный период 7,06 %. Так же явно выражен рост рентабельности активов, который составляет 50,65 на отчетный период.

На основе данных финансового состояния предприятия можно утверждать, что оно надежное и абсолютно финансово устойчиво. платежеспособно и абсолютно ликвидно на 2016 год. Однако предприятие не имеет внеоборотных активов и на отчетный период состав собственных средств равен всего лишь 7,47 % - это довольно маленький процент, в связи, с чем рискованно выдавать кредиторам выдавать займы и кредиты.

2.3 Анализ хозяйственной деятельности

Управленческий анализ

Цель управленческого анализа это предоставление информации собственникам или другим заинтересованным лицам для принятия управленческих решений, выбора вариантов развития, определения стратегических приоритетов.

В таблице 2.14 используется для анализа аналитический метод сравнения на отчетный период ООО «Ниагара» выполнила объем работы в размере стоимости 152 158 тыс. руб. В таблице представлено распределение полученного объема работ и сопоставление с плановыми данными.

Таблица 2.14 – Анализ выполнения плана распределение объема выполненных работ по видам деятельности за 2016 год.

Наименование	План, тыс. руб.	Структурное соотношение, %	Факт, тыс. руб.	Структурное соотношение, %	Отклонение	
					%	тыс.руб.
Объем выполненных работ от основного вида деятельности	150 000,00	100,00	152 158,00	100,00	1,44	2 158,00
в том числе						
Продажа пивных и безалкогольных напитков	150 000,00	100,00	152 158,00	100,00	1,44	X
из низ						
Продажа безалкогольной продукции	100 000,00	66,67	98 158,00	64,51	-1,84	-1 842,00
Продажа алкогольной продукции	50 000,00	33,33	54 000,00	35,49	8,00	4 000,00
Выручка всего	150 000,00	100,00	152 158,00	100,00	1,44	2 158,00

По данным управленческого анализа, проведенного в таблице 2.14, наблюдается перевыполнение плана на 2 158 тыс. руб. и составляет 1.44 %. Так же наблюдается перевыполнение планов по продаже алкогольной продукции и составляет 4 000 тыс. руб. и составляет 8%. Это связано с тем, что основной доход получает предприятие с продажи пивной продукции. Однако продажа безалкогольной продукции, включенная так же в план, не выполнена лишь на 1.84 %.

Таким образом, можно считать, что общее направление работы предприятия целесообразно и направлено на верный путь увеличения объема продаж, а так же поставленные планы целесообразны и выполнимы

Анализ использования трудовых ресурсов

Изменение численности рабочих, связанное с их приемом и увольнением, независимо от причин выбытия и источников пополнения, называют оборотом силы. Для оценки качества работы с кадрами используется система показателей, характеризующей движение рабочей силы. Для оценки качества работы с кадрами используется система показателей, характеризующих движение рабочей силы и детализирующих особенности этого оборота.

В таблице 2.15 Анализ трудовых ресурсов представлены основные коэффициенты характеризующие движение рабочей силы и анализ их показателей.

Таблица 2.15 – Анализ трудовых ресурсов

Наименование	2015 год	2016 год	Отклонение	
			%	Численность
Число сотрудников на начало года	0	60	-	60
Число принятых сотрудников на работу, чел.	67	15	-77	-52
Число уволенных сотрудников, чел	6	27	350	21
В том числе по собственному желанию	6	27	350	21
Среднесписочная численность	15	54	260	39
Коэффициент оборота по приему	4,47	0,55	-80,77	-3,92
Коэффициент оборота по выбытию	0,40	0,50	25,00	0,10
Коэффициент постоянства кадров	4,06	0,91	-77,59	-3,15

На основе данных таблицы 2.15 видим, что на отчетный период важнейший коэффициент – постоянства кадров равен 0,91 и по сравнению с прошлым периодом уменьшился на 77,59 % - это говорит о том, что снизился уровень эффективности рабочей силы. Вновь принятых сотрудников необходимо адаптировать к конкретным условиям работы, в связи с увольнением сотрудников предприятия несет потери с заранее понесёнными затратами на обучение кадров. Об этом так же говорит рост коэффициента оборота по выбытию, на отчетный период он увеличился на 25,00% и составляет 0,5. Так же выявлено расширение численности персонала, так как среднесписочная численность выросла на 39 человек, и это составило рост 260,00 %.

Для того, чтобы более точно выявить повлияло ли выбытие сотрудников на работу предприятия проведем анализ динамики эффективности использования трудовых ресурсов предприятия в таблице 2.16 Анализ динамики эффективности трудовых ресурсов предприятия.

Таблица 2.16 – Анализ динамики эффективности трудовых ресурсов предприятия

Наименование	2015 год	2016 год	Отклонение	
			%	Численность
Прибыль от реализации, тыс. руб.	769,00	7 596,00	1 098,58	10 843
Средняя численность сотрудников, чел	15,00	54,00	260,00	39,00
Рентабельность персонала	51,27	140,67	174,37	89,40

Исходя из полученных данных таблицы 2.16, выявляем, что выбытие сотрудников, а так же их текучесть не повлияло отрицательно на динамику эффективности работы кадров, так как рентабельность выросла почти в 2 раза и составила на отчетный период 174,37 – дословно это говорит, сколько приходится тыс. руб. прибыли на деятельность одного сотрудника.

Согласно проведенному анализу хозяйственной деятельности, предприятие полностью выполнило поставленные перед собой планы на отчетный период.

Так же при анализе трудовых ресурсов выявили, что даже негативное влияние текучести кадров, а так же уменьшение их постоянства не повлияли на эффективную работу сотрудников организации, так как даже при отрицательных показателях анализов кадров, рентабельность персонала значительно выросла.

2.4 Заключительная оценка деятельности предприятия

В результате проведенного анализа финансовой-хозяйственной деятельности предприятия получен вывод, что финансово-хозяйственную деятельность предприятия на отчетный период следует считать эффективной, т.к. ею достигнут положительный финансовый результат – прибыль до налогообложения увеличилась в 9 раз. Результат был обусловлен ростом прибыли от продаж, которая увеличила этот показатель.

После проведения анализа активов предприятия можно сделать следующие выводы. На предприятии наблюдается неблагоприятное соотношение основного капитала и текущих активов. Внеоборотные активы на балансе предприятия не числятся. А процент собственного капитала к валюте баланса составляет лишь 7.47 %.

Исследование оборотных активов выявило, что на отчетный период актив баланса предприятия полностью состоит из оборотных активов. Большая часть активов размещена в финансовых и прочих активах предприятия, в эту статью баланса входит: дебиторская задолженность, суммы НДС по приобретенным ценностям, денежные и краткосрочные финансовые вложения (со сроком погашения, не превышающим 12 месяцев), а также другие оборотные активы компании.

Финансовое состояние предприятия во многом зависит от того, какие средства оно имеет в своем распоряжении и куда они вложены.

По данным анализа финансового состояния предприятие в целом можно назвать надежным и финансово устойчивым. Из анализа ликвидности видно, что предприятие является платежеспособным, финансово-устойчивым и имеет стабильную финансовую структуру и отвечает всем четырем неравенствам ликвидности. Однако половины имущества предприятия, а именно 90% образованно за счет заемных средств. В связи с этим кредиторам рискованно выдавать кредиты и займы данному предприятию. ООО «Ниагара» абсолютно ликвидное. Полное погашение текущих обязательств возможно при условии возврата большей части дебиторского долга, либо собственными оборотными средствами. Следовательно, наметилась позитивная тенденция роста ликвидности предприятия, а, значит, и повышения его платежной состоятельности.

Коэффициент автономии не так соответствует нормативному значению, он несколько, независима предприятие от кредитов. По данным как на 2015, так и на 2016 он не соответствует нормативному значению, однако на 2016 коэффициент значительно увеличился и составил 0,37 .

Коэффициент обеспеченности показывает, какая часть материальных активов финансируется за счет собственного капитала. Этот коэффициент независим от деятельности предприятия и должен составлять не менее 0,6, в нашем случае на 2015 год коэффициент составляет всего 0,13, но уже на 2016 он равен 1,26, прирост составляет 1,13. Данное значение однозначно возросло и к 2016 уже больше рекомендованного значения.

Общая картина представляет нам, что по состоянию на 2015 год предприятие было в довольно критической ситуации, однако за 2016 год. Она подняла свою финансовую устойчивость до нормы и выше.

При анализе хозяйственной деятельности выявили сложную ситуацию с положением трудовых ресурсов предприятия, а именно выявлено текучесть

кадров, что несомненно оказывает негативное влияние на всю работу организации.

В третьем разделе данной работы, на основе проведенного анализа финансово-хозяйственной деятельности, разрабатывается план повышения эффективности предприятия, а так же разрабатываются мероприятия для его достижения.

2.5 Вопросы экологии

Экология (от греч. ойкос - дом и логос — учение) — наука о законах взаимодействия живых организмов со средой их обитания[8].

На данный момент экология является отдельной дисциплиной изучающей вопросы взаимодействия человека с окружающей средой. Актуальной эта дисциплина стала из-за того, что состояние экологии стремительно понижалось и требовало принятия срочных решений по данной проблеме. Такая дисциплина как экология, развивается не вертикальным способом от частного к общему, от общего к частному или же от простого к сложному, от сложного к простору. Данная дисциплина развивается горизонтально, с каждым этапом развития, она затрагивает все больше и больше других дисциплин, тем самым все более серьезно вливаясь в них. Тем самым данная дисциплина становится связующим элементом между другими дисциплинами.

На данный момент основная задача, поставленная перед экологией — вывести общество из глобальной экологической ямы, в которую человечество неизменно шаг за шагом ступает, а так же создать более устойчивый уровень экологии в мире, а так же находить решения повышения его. Впервые о загрязнении обществом природы задумались еще в 19 веке. Тогда только появились поезда, уже на тот момент общественность заговорила о загрязнении окружающей среды. На данный момент экология как дисциплина развилась о такой степени, что представляет собой уже комплекс более точных наук. например: промышленная экология, сельскохозяйственная экология и другие.

В торговой деятельности так же нашелся отклик экологии. Торговые компании доставляющие продукцию так же негативно влияют на экологию мира: выхлопные газы автомобилей. Дым от отопления складских помещений, да и просто мусор. Законодательство РФ так же принимает участие в экологической ситуации на территории РФ. На данном этапе законодательством приняты следующие законы:

Федеральный закон от 10 января 2002 г. N 7-ФЗ «Об охране окружающей среды» [39],

Федеральный закон от 23 ноября 1995 г. N 174-ФЗ «Об Экологической экспертизе» [40];

Федеральный закон от 24 июня 1998 г. N 89-ФЗ «Об отходах производства и потребления» [41];

В данных статьях указывается объекты защиты от негативного экологического влияния, предусмотренные штрафы за их нарушения, а так же предоставление всевозможных льгот при внедрении технологий которые минимизируют негативное влияния производства и торговли с экологией. Как и любые другие организации, торговые предприятия так же платят госпошлины, штрафы за негативное влияние на экологию, а так е подчиняются данным законом тем самым положительно взаимодействуют на экологическое состояния в целом.

ПРОЕКТНАЯ ЧАСТЬ 3 МЕРОПРИЯТИЯ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «НИАГАРА»

3.1 Обоснование мероприятия

Проведенный анализ финансово-хозяйственной деятельности во второй части дал четкое представление о состоянии предприятия ООО «Ниагара». Основываясь на полученной информации, были выведенные проблемы предприятия на отчетный период.

Малая доля собственного капитала

Наиболее вопрос в анализе состояния предприятия – это рациональное соотношения собственного и заемного капитала. Финансирование активов из заемных источников может быть привлекательным лишь потому, что кредитор не объявляет прямых претензий в отношении будущей прибыли предприятия. Вне зависимости от результатов кредитор имеет право претендовать, как правило, на обговоренную сумму основного долга и процентов по нему заключенных в договоре. Для заемных средств, получаемых в виде товарного кредита поставщиков, последняя составляющая может выступать как в явном, так и неявном виде.

Наличие заемных средств не меняет структуры собственного капитала с той точки зрения, что долговые обязательства не приводят к «разбавлению» доли владельцев (если только не имеет места случай рефинансирования задолженности и ее погашения акциями предприятия).

В большинстве случаев величина обязательств и сроки их погашения являются известными заранее (исключения составляют, в частности, случаи гарантийных обязательств), что облегчает финансовое планирование денежных потоков. Однако предприятие не всегда может распланировать свои доходы.

Предприятие с большой долей заемного капитала имеет низкий уровень маневренности в случае непредвиденных обстоятельств, таких, как падение

спроса на продукцию, изменение процентных ставок, рост затрат, сезонные колебания.

В условиях неустойчивого финансового положения это может стать одной из причин утраты платежеспособности: предприятие оказывается не в состоянии обеспечить большой приток средств, необходимый для покрытия возросших расходов.

Излишек собственных оборотных средств

Данная проблема представлена в том, что предприятие на отчетный период имеет излишек оборотных средств в размере 1 701,00 тыс. руб.

Излишек собственных оборотных средств возникает в том случае, если величина действующего норматива меньше сумму собственных и приравненных к ним средств. Излишек собственных оборотных средств является, как правило, результатом запланированной прибыли или неправомерного, нерационального ее использования и других негативных факторов, возникших в процессе коммерческой деятельности организации. Излишек собственных оборотных средств покрывается за счет средств самой организации. Так же если за отчетный период прибыль составила объем выше плановой, по факту частично собственные оборотные средства не работают на доход предприятия.

Отсутствие внеоборотных активов

Отсутствие внеоборотных активов напрямую не влияет на финансовую устойчивость предприятия. Если предприятие небольшое и его деятельность не требует основных средств. Но деятельность ООО «Ниагара» предусматривает использование в работе транспорта, склада. На данном этапе предприятие снимает данные средства в аренду. Что приводит к дополнительным расходам, а так же ставит предприятие в сторону риска для получения кредитов и займов.

А так же чем будет больше объем оборотных средств, тем выше будет выручка и прибыль текущего предприятия. Даже если оно привлечет больше заемных средств для аренды транспорта, склада, выручка вырастет, но так же вырастут и расходы и вполне вероятно, что прибыль на будущий период еще и уменьшится из-за необоснованных и неразумных расходов, связанных с изменением стоимости аренды, понижением продаж. А так же особое влияние на торговлю разливными напитками оказывает такой показатель как сезонность, так как в зависимости от сезона и погодных условий напрямую завит и спрос на продукцию предприятия.

Все эти показатели негативно влияют на главную цель предприятия – получение прибыли. Поэтому, исходя из данных проблем, будет разрабатываться мероприятия по повышению эффективности предприятия поставленной задаче.

Описания мероприятий

Таким образом, для повышения эффективности деятельности предприятия выявлено два мероприятия:

- приобретение 3х грузовых автомобилей ISUZU MQR грузоподъемностью 5 т. за счет прибыли;
- увеличение материальных запасов пивной и безалкогольной продукции за счет прибыли.

На основе предоставленной информации от предприятия, выявлено, что в ООО «Ниагара» не имеет в собственности складского помещения и транспорта, в условиях рыночной торговли это является большим минусом для предприятия, так как услуги аренды помещения и машины очень затратно, а так как без данных средств эффективная работа организации просто не может существовать, то организации следует заменить хотя бы частичную зависимость от аренды на средства в собственности. Если приобретение склада в собственность очень затратное и может понизить эффективность деятельности предприятия, так как вместо того, чтобы тратить прибыль на расширения

деятельности предприятия: увлечение ассортимента продаваемого товара и развития торговой сети, весь доход уйдет на покупку и обустройство склада. Однако приобретение собственного транспорта наиболее актуально для данного предприятия, так как покупка автомобилей менее затратное мероприятие и более эффективное для данной ситуации.

Для того, чтобы повысить эффективность деятельности предприятия ООО «Ниагара» за счет увеличения основного капитала за счет приобретения транспорта для доставки продукции, а именно покупку за счет полученной прибыли грузовой автомобиль ISUZU MQR грузоподъемностью 5 тонн, рыночная стоимость которого согласно информативного сайта Drom.ru по региону по местонахождению организации составляет 900 тыс. рублей. Со сроком полезного использования 10 лет и линейным списанием амортизации.

Однако помещение для стоянки автомобилей предприятием не предусмотрено, так как выгоднее будет пока на данном этапе содержать автомобили на территории арендуемого складского помещения. А в зимний период транспорт будет находиться в складском помещении.

Предполагаем внедрение 3 автомобилей

Для того, чтобы выявить экономическую выгоду от внедрения основных средств на сумму 2 700 тыс. руб.

За счет приобретения данных автомобилей предприятие получает дополнительные средства, которые выступают в роли труднореализуемых активов, что даст компании определенную устойчивость в глазах кредитодателей и займодателей.

Для того, чтобы собственный оборотный капитал начал работать на благо компании, его нужно реализовать в торговлю, как в основной тип деятельности предприятия. Так как ООО «Ниагара» является посредником между заводами и покупателями, возможно увеличение расширения ассортимента за счет собственных оборотных средств.

Наилучшим решением для задействования в работе предприятия собственных оборотных средств - это направить нереализованные оборотные

средства на повышение запасов, так как торговля пивными напитками является одной из основной деятельностью компании. То есть за счет прибыли полученной в отчетном периоде, расширить объем продаваемой пивной продукции. Согласно анализу таблицы 2.3 притока запасов за отчетный период составило лишь 12,36 %, что относительно динамики всех активов очень маленький показатель динамики. Для того, чтобы выяснить значимость данного мероприятия произведён расчет общих показателей оборачиваемости запасов в таблице 3.1 Расчет общих показателей оборачиваемости запасов.

Таблица 3.1 – Расчет общих показателей оборачиваемости запасов

Показатели	2015 год,	2016	Отклонение
Выручка, тыс. руб..	20 695,00	152 158,00	131 463,00
Средние остатки запасов, тыс. руб.	2 969,00	6 305,00	3 336,00
Коэффициент оборачиваемости запасов,%	14,35	4,14	-10,21
Период хранения товаров, дней	25	87	62

На основе анализа таблицы 3.1 выявлено, что основной причиной низкого коэффициента оборачиваемости оборотных средств является понижение оборачиваемости запасов. Это может быть связано как с неправильной политикой управления товаром на складе, так и неактуальным ассортиментом реализуемой продукции. За отчетный период товар возможно стал залеживаться, а складе больше на 62 дня, то есть почти на 2 месяца. Данные темпы реализации не актуальны, так как пивная и безалкогольная продукция имеет свои сроки годности за истеканием, которого товар приходит в негодность и проставляет опасность для здоровья покупателя. А так же пиво во старыми сроками годности отличается от свежего напитка, что понижает его вкусовые качества, продажа же напитков с пониженным вкусовым качеством негативно влияет на объёмы продаж.

В таблице 3.2 представлены примерные роки годности продукции в кегах.

Таблица 3.2 – Примерные сроки годности продукции в кегах

Тара		Живое пиво	Пиво Пастеризованное	Безалкогольные напитки
Закрытая кега		Не более 30 дней	От 30 до 120 дней Не более 10 часов	Не более 30 дней
Открытая кега	Под давлением воздуха	Не более 10 часов		
	Под давлением CO ²	Не более 1 недели	Не более 1 недели	Не более 1 недели

Конечно данные представленные в таблице 3.2 не точные и обобщающие, так как на каждый сорт напитка завод-производитель устанавливает определенный срок годности. Для того, чтобы повысить оборачиваемость товара, предприятию следует пересмотреть ассортимент товара и на отчетный период поставить на реализацию новые сорта, которые будут быстрее реализоваться тем самым увеличивая выручку компании, а за счет их закупки задействуем в работе организации собственные оборотные активы, которые не участвуют в процессе.

Для этого следует заключить дополнительное соглашение с пивными компаниями для закупа дополнительных видов продукции:

ООО «Ниагара» работаем с тремя заводами производителями:

ОАО «Барнаульский пивоваренный завод»;

ООО «Бочкаревский пивоваренный завод»;

ООО «Завод Терехинских напитков».

Данные заводы являются основными поставщиками напитков для изучаемого предприятия.

Согласно данным предприятие за 2016 год было перевыполнение плана по продажам на 1,44 и составило 2 158 тыс. руб., а излишек собственных оборотных средств составляет 1 701 тыс. руб. Поэтому следует за счет собственных источников предприятия повысить ассортимент продукции. Расширять ассортимент на всю сумму незадействованных в работе организации

собственных оборотных средств, так как если расширить ассортиментную линию за счет всех излишков, можно либо разорить предприятие, либо получить большой объем прибыли. Однако для оптимального решения предприятию следует расширить ассортимент за счет половины средств, чтобы в случае убытков, были средства чем перекрыть расходы. Следовательно на развития ассортимента товара организации предложено потратить излишек оборотных средств $1701 / 2 = 850,50$ тыс. руб. на закупку товара. Расчет и распределение данной суммы представлено в следующем разделе.

3.2 Расчет основных показателей мероприятия

Юридически поставить на баланс автомобиль поставить следующим путем прибегая к этим 6 шагам

Шаг 1. Принять решение общего собрания или единственного участника об увеличении уставного капитала, изменении устава и вхождении нового участника (если увеличение происходит за счет вклада третьего лица). Если УК будет увеличен за счет дополнительных вкладов всех участников, то потребуется еще одно решение - об утверждении итогов внесения в уставный капитал.

Шаг 2. Создать новую редакцию устава или подготовить изменение к нему, где будет отражен новый размер уставного капитала.

Шаг. 3 Оплатить госпошину на внесение изменений в устав (800 рублей).

Шаг 4. Подготовить документы, подтверждающие внесение дополнительного взноса или вклада нового участника: приходный кассовый ордер, квитанция, платежное поручение. При увеличении УК имуществом необходимо также получить его оценку независимым оценщиком и составить акт приема имущества на баланс общества.

Шаг 5. В течение месяца после внесения вкладов в УК надо подать в ИФНС документы на регистрацию увеличения уставного капитала и изменения устава:

- нотариально заверенное заявление по форме Р13001;
- протокол общего собрания участников или решение единственного участника, заверенные нотариусом;
- новая редакция устава или отдельный документ о внесении изменений в устав (два экземпляра);
- квитанция об уплате госпошлины;
- документы, подтверждающие внесение вклада в уставный капитал.

Шаг 6. Через 5 рабочих дней вновь обратиться в налоговую за получением листа записи в ЕГРЮЛ и экземпляра нового устава (изменения в устав), заверенного налоговой инспекцией.

Средняя цена которую оплачивают за наёмную машину равна 1 200 тысяч рублей. Данный транспорт заказывают ежедневно на договорной основе. Рассчитаем затраты на данную услугу за год:

Заработная плата экспедитора 20 тыс. руб. в месяц * 12 месяцев = 240 тыс. руб.

Заработная плата грузчика 15 тыс. руб. в месяц * 12 месяцев = 180 тыс. руб.

Отчисления в пенсионные фонды: облагаемая база 420 тыс. руб. * 30% = 126 тыс. руб. отчислений в пенсионные фонды.

Средняя стоимость доставки на маршрут 10 тыс. руб. * 247 дней = 2 470 тыс. руб.

Итого выходит 3 016 тыс. руб.

Далее рассчитаем расходы на использование купленного автомобиля:

Заработная плата водителя-экспедитора-грузчика 30 тыс.руб.*12 месяцев=360 тыс. руб.

Отчисления в пенсионные фонды: облагаемая база 360 тыс. руб. * 30% = 108 тыс. руб. отчислений в пенсионные фонды

Расход топлива на один маршрут в среднем составляет 5 тыс. руб. В базисном году рабочих дней составляет 247 дней

Итого получаем: $5 * 247 = 1\,235$ тыс. руб.

Приобретение автомобиля 900 тыс. руб.

Сервисное обслуживание транспорта в месяц (плановый ремонт 2 раза в год) 40 тыс. руб.

Итого расходы на работу купленной машины составляет 2 643 тыс. руб.

Разница составляет 373 тыс. руб. за год.

Для того чтобы сформировать мероприятия в одну систему и провести сравнительный анализ итогов ниже представлена специально сформированная таблица в которой рассчитаны расходы на доставку с учетом мероприятия и без. В таблице 3.3 Расчет изменения расходов по отгрузке товаров.

Таблица 3.3 – Расчет изменения расходов по отгрузке товаров

Показатель, тыс. руб.	Отчетный год	Прогнозируемый год
Расходы на заработную плату водителя –экспедитора	240,00	X
Расходы на заработную плату грузчика	180,00	X
Расходы на заработную плату водителя –экспедитора-грузчика	X	360,00
Расходы на отчисления в пенсионный фонд	126,00	108,00
Расходы на ГСМ	X	1 235,00
Расходы на услуги доставки товара	2 470,00	X
Приобретение автомобиля	X	900,00
Сервисное обслуживание	X	40,00
ИТОГО:	3 016,00	2 643,00

На основе данной таблице 3.3 видно, что в отчетном периоде расходы значительно выше , чем в прогнозируемом периоде.

Следует заметить, что в отчетном периоде расходы на заработную плату и пенсионные фонды отчисления так же выше.

Рассчитываем разницу затрат между отчетным и прогнозируемым периодами для того, чтобы в дальнейшем анализе получить данные для полного анализа эффективности внедренного мероприятия

Предполагаем внедрение в работу 3 машин =2 700 тыс. руб.

Расходы на разницу между транспортными услугами и обслуживанием и приобретением личных автомобилей составляет: $373*3=1\,119$ тыс. руб., то есть согласно мероприятию данную сумму следует перенести из раздела заемный капитал, в собственный, где и размещается такая статья источников доходов как нераспределенная прибыль.

Для начала анализа изменил агрегированный баланс с учетом разработанного мероприятия, то есть внесем стоимость автомобиля на баланс

По факту покупка транспорта за счет нераспределенной прибыли не вносит никаких изменений в пассиве баланса, но нужно еще учесть выявленную прибыль полученную в результате принятого мероприятия. Что представлено в таблице 3.4 Агрегированный баланс с учетом проведенного мероприятия и соответственно уменьшим заемный капитал, так как от услуг наемного транспорта отказываемся

Таблица 3.4 – Агрегированный баланс с учетом проведенного мероприятия на 2016 год

Актив	Сумма, тыс. руб.	%	Пассив	Сумма, тыс. руб.	%
Внеоборотные активы	2 700,00	13,80	Собственный капитал	9 492,00	48,50
Оборотные активы	16 871,00	86,20	Заемный капитал	10 079,00	51,50
Баланс	19 571,00	100,00	Баланс	19 571,00	100,00

На основе данных таблицы 3.4 видно, что благодаря проведенному теоретически мероприятию увеличился объем собственного капитала и теперь он составляет 48,50 % от всей валюты баланса и теперь составляет почти половину баланса валюты, что можно считать оптимальным для торговой предприятия осуществляющей доставку. Так же уменьшился размер заемного капитала в связи с тем, что предприятие уменьшило свои ежегодные расходы.

Так же на балансе предприятия появились внеоборотные активы. Все это делает предприятие в глазах кредиторов и займодателей более устойчивым.

Проведение мероприятия по задействованию в работе свободных собственных оборотных средств

Сам термин эффективности говорит о том, что нужно провести те действия, которые приведут к повышению дохода. В данном случае повышение эффективности будет осуществлять за счет уменьшения затрат и получения при этом максимальной прибыли.

Для того чтобы задействовать собственные оборотные средства за счет привлечения новых запасов делаем следующее: по данным предприятия на балансе на 2016 год числится 6 672 тыс. руб. запасов. Из них 53.00 % продукция Барнаульского пивоваренного завода ОАО, 30.00 % - Бочкаревский пивоваренный завод ООО, 17.00 % - Завод Терехинских напитков ООО. В таблице 3.5 более широко представлено структура запасов, в которой представлено не только процентное соотношение, но рассчитано и суммарное.

Таблица 3.5 – Структура запасов ООО «Ниагара»

Наименование завода	Сумма тыс. руб.	Структурное соотношение. %
ОАО Барнаульский пивоваренный завод	3 536,00	53,00
ООО Бочкаревский пивоваренный завод	2 002,00	30,00
ООО «Завод Терехинских напитков	1 134,00	17,00
Итого:	6 672,00	100,00

Согласно данным таблицы 3.3 Структура запасов ООО «Ниагара» за 2016 год было перевыполнение плана по продажам на 1,44 и составило 2 158 тыс. руб., а излишек собственных оборотных средств составляет 1 701 тыс. руб. Поэтому следует за счет собственных источников организации повысить ассортимент продукции. Расширить ассортимент на всю сумму незадействованных в работе предприятия собственных оборотных средств, так как если расширить ассортиментную линию за счет всех излишков, можно либо

разорить организацию, либо получить большой объем прибыли. Однако для оптимального решения организации следует расширить ассортимент за счет половины средств, чтобы в случае убытком, были средства чем перекрыть расходы. Следовательно, на развития ассортимента товара предприятию предложено потратить 850,50 тыс. руб.

То есть излишек оборотных средств $1701 / 2 = 850,50$ тыс. руб. на закупку товара.

Распределение расширения ассортимента по заводам представлено в таблице 3.6 Распределение запасов ООО «Ниагара» с учетом мероприятия.

Таблица 3.6 Распределение запасов ООО «Ниагара» с учетом мероприятия

Наименование завода	Сумма тыс. руб.	Структурное соотношение. %
ОАО Барнаульский пивоваренный завод	3 986,93	53,00
ООО Бочкаревский пивоваренный завод	2 256,75	30,00
ООО «Завод Терехинских напитков»	1 278,72	17,00
Итого:	7 522,50	100,00

Исходя из таблицы 3.6, полученный излишек оборотных средств распределили между заказами на товар между заводами, тем самым увеличив объем продукции на складе, готовой для продажи. Дальнейший анализ эффективности введенного мероприятия приведен в следующем разделе.

3.3 Эффективность мероприятия

Анализ прибыли за счет эффективного внедрения внеоборотных активов

Чтобы проанализировать эффективность введенного мероприятия следует уменьшить расходы от основного вид деятельности на разницу между обычными расходами на доставку и расходами полученные за счет внедрения новых автомобилей. Благодаря этому будет наглядно виден результат работы мероприятия. А так же его эффективность или же неэффективность анной работы

Ранее во второй части проводился анализ показателей финансовых результатов, данная разработанная таблица взята за основу и дополнена отчетным период с учётом данным полученных результате проведенного анализа в таблице 3.3

Для более точного расчета эффективности проведем анализ прибыли за 2016 год принимая в учет разработанное мероприятие и в первую очередь проанализируем показатели финансовых результатов с учетом разработанного мероприятия в таблице 3.7 Показатели финансовых результатов с учетом разработанного мероприятия

Таблица 3.7 – Показатели финансовых результатов с учетом разработанного мероприятия

Показатели	Базовый год тыс. руб.	Отчетный год тыс. руб.	Отклонение, тыс. руб	Отклонение, %
Выручка	152 158,00	152 158,00	0,00	0,00
Расходы по обычной деятельности	140 328,00	139 209,00	-1 119,00	-0,79
Прибыль (убыток) от реализации	11 830,00	12 949,00	1 119,00	9,00
Сальдо прочих доходов и расходов	-1 917,00	-1 917,00	0,00	0,00
Прибыль (убыток) до налогообложения	9 913,00	11 032,00	1 119,00	11,29
Налоги	1 983,00	2 206,40	223,40	11,52
Прибыль чистая	7 930,00	8 825,60	895,60	11,29

Исходя из данных, полученных в результате анализа представленных в таблице 3.7 Показатели финансовых результатов с учетом разработанного мероприятия видим, что внедрение мероприятия уменьшает расходы предприятия на 1 119,00 тыс. руб., что составляет 0,79 %, а так же увеличивает прибыль на 852 тыс. руб. и 11,29 %. Все это говорит о эффективном влиянии проведенного мероприятия для предприятия, но для того, чтобы иметь более точные подтверждения, следует проанализировать показатели, напрямую связанные с прибылью, а именно рентабельность.

Далее проанализируем такие показатели рентабельности с учетом разработанного мероприятия в таблице 3.8

Таблица 3.8 – Показатели рентабельности, %

Наименование показателя	Базовый год	Отчетный год	Отклонения
Рентабельность продаж	6,51	7,25	0,74
Рентабельность основной деятельности	7,06	7,93	0,87
Рентабельность активов	50,65	56,37	5,72
Рентабельность собственного капитала	94,71	92,97	-1,74

В общей ситуации согласно данным таблицы 3.3 показатели рентабельности после проведенного мероприятия общая рентабельность предприятия выросла. Выявлен рост рентабельности продаж на 0,74 и составляет 7,25 %, что говорит о том, что предприятие получает одну тысячу рублей. прибыли каждой 7 250 тыс. руб. выручки. Рентабельность основной деятельности говорит о том что с каждого рубля затрат предприятие имеет прибыль 7,93 % . Рентабельность активов выросла благодаря мероприятию на 5,72 % и составляет 56 370 тыс. руб. активов на одну тысячу рублей прибыли.

Однако увеличение капитала не соответствует увеличению прибыли и рентабельность капитала понизилась до 92,97 %

Чем выше рентабельность собственного капитала, тем лучше ,но высокое значение показателя может получиться из-за слишком высокого финансового рычага, т.е. большой доли заемного капитала и малой доли собственного, что негативно влияет на финансовую устойчивость предприятия. Это отражает главный закон бизнеса – больше прибыль, больше риск.

Анализ эффективности обеспечения материальных активов за счет расширения ассортимента продукции

Проведем анализ показателей обеспеченности материальных активов. Показатели обеспеченности материальных активов с учетом разработанных двух мероприятий. То есть теперь в анализе предприятия появились внеоборотные активы, а так же на сумму разницы в затратах на транспортные услуги, уменьшена краткосрочная кредиторская задолженность и на эту е

сумму увеличилась прибыль, которая располагается в статье собственные источники.

Таблица 3.9 – Показатели обеспеченности материальных активов источниками финансирования с учетом разработанного мероприятия

Показатели	Базисный год тыс. руб..	Отчетный год тыс. руб.	Отклонения, %
Собственный капитал	8 373,00	9 492,00	1 119,00
Внеоборотные активы	0,00	2 700,00	2 700,00
Собственные оборотные средства	8 373,00	6 792,00	- 2 700,00
Долгосрочные пассивы	0,00	0,00	0,00
Собственные и долгосрочные источники	8 373,00	6 792,00	-2 700,00
Краткосрочные кредиты и займы	11 198,00	10 079,00	1 119,00
Общая величина основных источников	19 571,00	19 571,00	0,00
Общая величина основных запасов и затрат	6 672,00	7 522,5	850,5
Излишек (+) или недостаток (-) СОС	1 701,00	-730,50	
Излишек (+) или недостаток (-) собственных и долгосрочных источников	1 701,00	-730,50	-2 431,00
Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников	12 899,00	9 348,50	3 550,50

На основе данных полученных из таблицы 3.9 Показатели обеспеченности материальных активов источниками финансирования с учетом разработанного мероприятия можно сделать следующие выводы: первое мероприятие, введенное ранее дало катализирующий эффект на второе мероприятие и дало усиленный эффект. В итоге если ранее существовал излишек собственных оборотных средств, а так же излишек общей величины источников составляющий 1 701 тыс. руб., после проведенного мероприятия представлял из себя уже недостаток оборотных средств в размере 730,50 тыс. руб., а так же уменьшился излишек общей величины основных источников на 3 550,50 тыс. руб. и на отчетный период составляет 9 348,50 тыс. руб.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Повышение эффективности деятельности предприятия является наиболее важной проблемой для любой компании, так как именно в данном процессе можно выявить проблемы и решить возникшие вопросы для увеличения результативности любой деятельности.

В данной выпускной квалификационной работе проводился анализ предприятия ООО «Ниагара» занимающейся торговлей пивной и безалкогольной продукцией. Основной целью данного анализа было выявление направлений для повышения эффективности деятельности предприятия, поиск и разработка мероприятий, благодаря которым данное предприятие получит положительную результативность, а именно прибыль.

В данной работе были поставлены следующие задачи:

- определить сущность экономической эффективности деятельности торгового предприятия и необходимости ее анализа;
- осветить систему показателей оценки экономической эффективности деятельности предприятия;
- привести экономическую характеристику финансово - хозяйственной деятельности ООО «Ниагара»;
- провести оценку эффективности использования основных фондов;
- провести оценку эффективности использования оборотных средств;
- дать анализ эффективности трудовых ресурсов;
- представить комплексную оценку экономической эффективности деятельности ООО «Ниагара»
- обосновать прогноз эффективности экономических ресурсов.

Первые два пункта были развернуто представлены в первой части, где размещены теоритические материалы по данной теме.

Оценка предприятия, оценка эффективности использования основных фондов, оценка эффективности оборотных средств, а так оценка эффективности трудовых ресурсов проведена по второй части выпускной квалификационной

работе. Данный анализ показал неэффективное использование основных фондов и оборотных средств. А именно анализ выявил, что торговая предприятие основной деятельностью, которой является продажа пивных и безалкогольных продуктов, осуществляющая самостоятельно доставку товаров до клиентов не имеет в собственности внеоборотных активов. Хотя для данной компании имело бы место быть в собственности складское помещение и транспорт. Так же выявлено неравномерное соотношение собственных и заемных источников формирования капитала. Собственный капитал на порядок ниже заемного что делает предприятие менее кредитоспособной в глазах займодателей.

При анализе финансового состояния была выявлена положительная динамика по многим показателям предприятия. Заметен рост выручки, который на отчетный период составляет 152 158 тыс. руб., а прирост за предыдущий год равен 131 463 тыс. руб. А так же выявлен рост прибыли как до так и после налогообложения и равен на отчетный период 7 610 тыс. руб. и ее прирост оставил 887 тыс. руб.

По общим показателям за отчетный период предприятие за счет своей деятельности подняло уровень с критической ликвидности, до абсолютной ликвидности. Это говорит о том, что руководство предприятия в отчетном году провело большую работу по повышению эффективности ООО «Ниагара» и это дало свою результативность.

Однако так же была выявлена проблема в деловой активности предприятия. Капитал оборачиваемости понизился на 19,88%, так же при анализе обеспеченности материальных активов источниками финансирования выявлен излишек собственных оборотных средств, то есть частично капитал «лег мертвым грузом» и перестал работать и приносить доход предприятию

Анализ эффективности трудовых ресурсов так же немаловажен для предприятия, деятельность которой является торговля. Так как выручка напрямую зависит от качества работы сотрудников, то есть на сколько сильно они вкладываются в работу и продают продукцию. Конечно влияния факторов

не зависящих от деятельности сотрудников очень много, например сезонность или изменение моды (здоровый образ жизни) , но работа сотрудников заинтересованных дает эффективность которая может не только минимизировать последствия выше перечисленных факторов, но и значительно повысить выручку несмотря на данные факторы. На данный момент на предприятии ООО «Ниагара» среднесписочная численность на отчетный период составляет 54 человека. В ходе анализа выявлен высокий уровень текучести кадров. Это конечно может быть связано с тем что предприятие совсем юное и только формирует устойчивый коллектив «костяк» организации и сотрудники попросту лишь притираются к друг другу.

На основе всех полученных данных, проведена комплексная оценка эффективности деятельности предприятия и более развернуто, предоставлена во второй части.

Изучив все аспекты деятельности предприятия и оценив их работу, было предложено два мероприятия для повышения эффективности деятельности. Было предложено приобрести за счет прибыли в собственность автомобили для доставки продукции для оптимизации работы предприятия, а так же повышение запасов за счет новых пивных и безалкогольных напитков. Более развернутое описание мероприятия представлено в 3 части данной работы. Итогом внедрения мероприятий стало увеличение прибыли организации на 852 тыс. руб. что, по сути, является основной целью эффективности деятельности предприятия. А повышение запасов привело к работе зависших оборотных средств организации и уменьшению, а так же к уменьшению излишков общих основных источников. Проведенные мероприятия непосредственно повысили эффективность деятельности предприятия.

СПИСОК СОКРАЩЕНИЙ

Анл -	Активы наиболее ликвидные
Абр -	Активы быстро реализуемые
Амр -	Активы медленно реализуемы
Атр -	Активы трудно реализуемые
Доц.	Доцент
Каф.	Кафедры
МинФин -	Министерство финансов
НК	Налоговый кодекс
ОАО -	Открытое акционерное общество
ООО -	Общество с ограниченной ответственностью
ООС -	Общая величина основных источников
Пдс -	Пассивы долгосрочные
Пкс -	Пассивы краткосрочные
Пнс -	Пассивы наиболее срочные
Пп -	Постоянные пассивы
РФ -	Российская Федерация
СДЗИ -	Собственные и долгосрочные заемные источники
СОС -	Собственные оборотные средства
СУ -	Система управления
Тыс. руб. -	Тысяч рублей
ЭОР -	Эффект операционного рычага

СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ

Нормативные правовые акты

1. ПБУ 1-22. Федеральный закон "О бухгалтерском учете" ; Методические указания. - Новосибирск : Сиб. унив. изд-во, 2008. - 207 с.
2. Российская Федерация. Законы. Гражданский кодекс Российской Федерации : ч. 1-4 : по состоянию на 10 февр. 2008 г. / Российская Федерация. Законы. - М. : Проспект, 2008. - 543 с.
3. Российская Федерация. Законы. Налоговый кодекс Российской Федерации : ч. 1-2 : [с послед. изм. и доп.] / Российская Федерация. Законы. - М. : ИНФРА-М, 2008. - 600 с.
4. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и инструкция по его применению : Введен в действие с 1 января 2001 года. - М. : ИПБ-БИНФА, 2001. - 176 с.
5. Книги одного автора
6. Абрютина, М.С. Экономический анализ товарного рынка и торговой деятельности. - М.: дело и сервис, 2009. - 464 с.
7. Арабян, К. К. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности внешними пользователями : учеб. пособие / К. К. Арабян. – М. : КноРус, 2008. - 302 с.
8. Басовский, Л. Е. Теория экономического анализа : учеб. пособие / Л. Е. Басовский. – М. : ИНФРА-М, 2001. - 222 с.
9. Дягель, О. Ю. Теория экономического анализа : учеб. пособие / О. Ю. Дягель ; Краснояр.гос.торг.-экон.ин-т. – Красноярск : Печатные технологии, 2006. - 187 с.
10. Караванова, Б. П. Мониторинг финансового состояния организации : учеб.-метод. пособие / Б. П. Караванова. – М. : Финансы и статистика, 2008. - 46 с.

11. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : учеб. пособие / А. И. Алексеева [и др.]. – М. : КноРус, 2007. - 671 с.
12. Кравченко, Л. И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле : учебник / Л. И. Кравченко. - 10-е изд., испр. – Минск : Новое знание, 2009. - 511 с.
13. Стяжкина, В. В. Техничко-экономический анализ деятельности предприятия : учеб. пособие / В. В. Стяжкина . – Тула : ТулГУ, 2007. - 153 с.
14. Куроедова, Л.Н. Лекции по дисциплине Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учеб. пособие/ Л.Н. Куроедова. – СГГА Новосибирск: 2009 – 71 с.

Книги двух авторов

15. Басовский, Л. Е. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : учеб. пособие / Л. Е. Басовский, Е. Н. Басовская. – М. : ИНФРА-М, 2004. - 366 с.
16. Горелик, О. М. Финансовый анализ с использованием ЭВМ : учеб. пособие / О. М. Горелик, О. А. Филиппова. – М. : КноРус, 2007. - 271 с
17. Осмоловский,, В.В. Теория анализа хозяйственной деятельности: Учебник / В.В. Осмоловский, Н.А. Кравченко, Н.Л. Русак и др; под общ. ред. Осмоловского В.В. - Мн.: Новое знание, 2010. - 318 с.
18. Г.В. Савицкая, Г.В. Теория анализа хозяйственной деятельности : учеб. пособие / Г.В. Савицкая; ИНФРА-М – 2007. – 28 с.
19. Соловьева, Н. А. Анализ основных средств и эффективности их использования : учеб. пособие / Н. А. Соловьева, Е. А. Медведева; Краснояр. гос. торг.-экон. ин-т. – Красноярск : КГТЭИ, 2006. - 54 с.
20. Соловьева Н. А. Анализ финансовых результатов деятельности торговой организации : учеб. пособие / Н. А. Соловьева, О. Ю. Дягель ; Краснояр. гос. торг.-экон. ин-т. – Красноярск : КГТЭИ, 2007. - 236 с.

21. Цыркунова, Т. А. Анализ финансовой отчетности : учеб. пособие / Т. А. Цыркунова, Е. А. Медведева ; Краснояр. гос. торг.-экон. ин-т. – Красноярск : КГТЭИ, 2007. - 172 с.

Книги трех авторов

22. Крылов, Э. И. Анализ финансовых результатов, рентабельности и себестоимости продукции : учеб. пособие / Э. И. Крылов, В. М. Власова, И. В. Журавкова. – М. : Финансы и статистика, 2005. - 716 с.

Серийное издание

23. Ковалев, В. В. Как читать баланс / В. В. Ковалев, В. В. Патров. - Изд. 4-е, перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2003. - 520 с.

24. Прыкина, Л. В. Экономический анализ предприятия : учебник для вузов / Л. В. Прыкина. – 2-изд., перераб. и доп. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. - 407 с.

25. Комментарии к положениям по бухгалтерскому учету / под ред. А. С. Бакаев. – 2-е изд., доп. - М. : Юрайт, 2005. - 420 с.

26. Коркина, Н. И. Особенности экономического анализа в производственной сфере : учеб. пособие / Н. И. Коркина; Краснояр. гос. торг.-экон. ин-т. – 2-е изд., перераб. и доп. - Красноярск : КГТЭИ, 2009. - 111 с.

27. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебник / Г. В. Савицкая. – 4-е изд., перераб. и доп. - М. : ИНФРА-М, 2008. - 512 с.

28. Селезнева, Н. Н. Финансовый анализ. Управление финансами : учеб. пособие / Н. Н. Селезнева, А. Ф. Ионова. – 2-е изд., перераб. и доп. - М. : ЮНИТИ, 2006. - 639 с.

29. Соловьева, Н. А. Анализ результатов хозяйственно-финансовой деятельности организации и ее финансового состояния : учеб. пособие / Н. А.

Соловьева, Н. И. Коркина; Краснояр. гос. торг.-экон. ин-т . – 2-е изд., перераб. и доп. - Красноярск : КГТЭИ, 2007. - 109 с.

30. Шеремет, А. Д. Теория экономического анализа : учебник / А. Д. Шеремет. - 2-е изд., доп. - М. : ИНФРА-М, 2008. - 366 с.

31. Чалдаева, Л. А. Экономика предприятия : учебник для бакалавров / Л. А. Чалдаева.— 3-е изд., перераб. и доп.— М.: Юрайт, 2013.— 411 с.

32. Чопозова, А. И. Методика финансового анализа: теория и практика : учеб. пособие / А. И. Чопозова, И. А. Демченко. – М. : Финансы и статистика ; Ставрополь : АГРУС, 2008. - 135 с.

Книги под заглавием

33. Организация и управление коммерческой деятельностью: Учебник / Л.П. Дашков, О.В. Памбухчиянц. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2011. - 688 с.

34. Экономика : Учебник / Под ред. Р. П. Колосовой. – М.: Норма, 2011. – 345

35. Экономическая теория : Учебник / Под ред. Н.И. Базылева, С.П. Гурко. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 512 с.

36. Экономическое обоснование рекомендаций по оптимизации результатов деятельности организаций : учеб. пособие / О. Ю. Дягель [и др.] ; Краснояр. гос. торг.-экон. ин-т. – Красноярск : КГТЭИ, 2008. - 89 с.

Электронные ресурсы

37. Приказ Минфина России "О формах бухгалтерской отчетности организаций" (Зарегистрировано в Минюсте России 02.08.2010 N 18023) [Электронный ресурс] приказ от 02.07.2010 N 66н (ред. от 06.04.2015) // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

38. Приказ «Стратегия развития торговли в Российской Федерации на 2015 – 2016 годы и период до 2020 года» [Электронный ресурс] приказ от 25 декабря 2014 г. N 2733 // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

39. Федеральный закон «Об охране окружающей среды» [Электронный ресурс] фед. закон от 10.01.2002 N 7-ФЗ // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

40. Федеральный закон «Об экологической экспертизе» [Электронный ресурс] фед. закон от 23.11.1995 N 174-ФЗ// Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>

41. Федеральный закон «Об отходах производства и потребления» [Электронный ресурс] фед. закон от 24.06.1998 N 89-ФЗ // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

42. Федеральный закон «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» [Электронный ресурс] фед. закон от 28.12.2009 N 381-ФЗ // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

43. Толковый словарь [Электронный ресурс] значение слова Эффект// Электронный толковый словарь Русского языка - Режим доступа - <http://tolkslovar.ru/ie2515.html>

44. Резервы повышения эффективности предприятия [Электронный ресурс] Внешние и внутренние резервы// Экономическая энциклопедия – режим Доступа <http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/rezervy-predpriyatiya.html>

45. Эффективная деятельность предприятия [Электронный ресурс] Эффективная деятельность предприятия // Образовательный сайт Кучеровой Е.Н. – режим доступа http://www.kucherova.ru/effektivnost_deyat/index.html

Приложения А-Ж

ПОСЛЕДНИЙ ЛИСТ
ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ

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

Отпечатано в __1__ экземплярах.

Список используемых источников __45__ наименований.

Один экземпляр сдан на кафедру.

«___» _____ 2017 г.
дата

23 июня 2017 г.
(подпись)

Усольцева Д.А.
(Ф.И.О.)

