



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ГИДРОМЕТЕОРОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Кафедра экономики предприятия природопользования и учетных систем

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
(бакалаврская работа)
по направлению подготовки 38.03.01 Экономика
(квалификация – бакалавр)

На тему «Эффективность деятельности предприятий и пути ее повышения»

Исполнитель Тулумджян Анна Багдатовна

Руководитель доцент кафедры Продолятченко Павел Алексеевич

«К защите допускаю»

Заведующий кафедрой _____

доктор экономических наук, профессор

Курочкина Анна Александровна

« 18 » 04 2021 г.

Санкт-Петербург
2021

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение.....	3
1 Теоретические и методические аспекты оценки эффективности деятельности предприятий.....	6
1.1 Сущность и роль анализа эффективности деятельности предприятия ..	6
1.2 Методы оценки эффективности деятельности предприятия.....	12
2 Анализ и оценка эффективности деятельности предприятия ООО «ЮГСТРОЙ»	21
2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия ООО «ЮГСТРОЙ»	21
2.2 Анализ эффективности деятельности предприятия	26
3 Определение и разработка мероприятий по повышению показателей эффективности деятельности предприятия	35
3.1 Определение мероприятий по повышению эффективности деятельности предприятия ООО «ЮГСТРОЙ».....	35
3.2 Расчет экономического эффекта от предлагаемых мероприятий.....	43
Заключение	51
Список использованной литературы.....	53

Введение

Каждое предприятие должно постоянно оценивать свою деятельность не только с точки зрения общего управления, но и с точки зрения достижения эффективности производства результатов. Для получения такой оценки необходимо провести анализ эффективности деятельности предприятия и, в частности, финансовых показателей..

Анализ - один из ключевых инструментов, необходимых руководителям бизнеса для изучения эффективности своей организации. По этой причине они постоянно спрашивают финансового аналитика о прибыльности, денежных потоках и других финансовых аспектах своего бизнеса.

Финансовый анализ используется для определения финансовой стабильности, оценки экономических тенденций, разработки финансовой политики в долгосрочной перспективе и оценки бизнеса с целью определения его прибыльности, устойчивости и силы потенциального дохода.

В управлении предприятием очень важную роль играют экономические результаты, которые не всегда удовлетворяют руководителей и менеджеров предприятия. Для этого необходимо их проанализировать. Практически для всех характерно то, что все мы начинаем что-то анализировать только тогда, когда не видим желаемого финансового результата. Когда такой результат нас устраивает, мы принимаем это как должное и радуемся [15, с. 334]. Но анализ положительного так же важен, как и отрицательный. Ведь гораздо лучше изучить причины, которые привели нас к положительному результату, чем те, которые не привели. Поэтому анализировать конечный результат необходимо в любом случае.

Поскольку финансовое положение компании характеризуется набором показателей, отражающих процесс создания и использования ее финансовых ресурсов, оно отражает конечные результаты компании в рыночной экономике. Финансовый анализ является незаменимым элементом для управления всем предприятием, для финансового управления компанией, для экономических

отношений с партнерами, с финансово-кредитной системой, с налоговыми органами и т.д.

В настоящее время наблюдается следующая ситуация: имеется достаточно большое количество переводной и национальной литературы по теме оценки экономического воздействия предприятий, которая содержит рекомендации по расчету финансовых показателей, в связи с этим существует проблема выбора конкретной методики, которая могла бы подойти предприятию в данном конкретном случае. отрасль и условия, в которых находится исследуемое предприятие.

Актуальность выбранной темы заключается в повышении роли анализа эффективности деятельности предприятия в улучшении результатов финансово-хозяйственной деятельности.

Объект исследования - общество с ограниченной ответственностью ООО «ЮГСТРОЙ».

Предмет исследования - экономическая эффективность деятельности предприятия.

Цель исследования - провести анализ основных показателей эффективности деятельности предприятия, определить и разработать мероприятия по повышению эффективности деятельности предприятия..

Задачи

- изучить теоретические и методические аспекты оценки эффективности деятельности предприятий ;

– проанализировать и оценить эффективность деятельности предприятия ООО «ЮГСТРОЙ»;

– определить и разработать мероприятия по повышению показателей эффективности деятельности предприятия;

Указанные цели и задачи определили логику изложения материала и структуру работы, состоящую из трех глав.

Первая глава освещает сущность, понятие и роль анализа эффективности деятельности предприятия, в которой рассматриваются также методы оценки

экономических результатов.

Во второй главе дана организационная и экономическая характеристика ООО «ЮГСТРОЙ», выполнен анализ показателей экономической эффективности деятельности исследуемого объекта.

В третьей главе определены и разработаны мероприятия по повышению показателей эффективности деятельности предприятия ООО «ЮГСТРОЙ».

Теоретической основой для выполнения бакалаврской работы послужили работы таких авторов как Балабанов И.Т., Варламова Т.П., Горелов Н.А., Зайцев Н.Л. и др.

Для выполнения бакалаврской работы использована бухгалтерская отчетность за 2018-2019 гг.

1 Теоретические и методические аспекты оценки эффективности деятельности предприятий

1.1 Сущность и роль анализа эффективности деятельности предприятия

Предмет экономического анализа представляет собой- бизнес-процессы компаний, их социально-экономическая эффективность и конечные финансовые результаты деятельности, которые были нормированы под влиянием объективных и субъективных факторов, которые отражаются через информационную систему. экономический[2, с. 253].

Предмет экономического анализа определяет стоящие перед ним задачи. Среди основных задач можно выделить:

- повышение научной и экономической обоснованности бизнес-планов, бизнес-процессов и стандартов в процессе их разработки;
- объективное и всестороннее изучение выполнения бизнес-планов, бизнес-процессов и соблюдения нормативных требований;
- определение эффективности использования трудовых и материальных ресурсов;
- контроль за выполнением требований коммерческих расчетов;
- выявление и измерение внутренних резервов на всех этапах производственного процесса;
- проверка оптимальности управленческих решений.

Для управления экономикой необходим экономический анализ.

В процессе управления используется набор различных типов экономического анализа для обоснования принятых решений.

Например. Рыночная экономика формируется динамикой ситуации во внешней и внутренней среде компании. В этих условиях важную роль играет оперативный анализ.

Отличительной особенностью является сложность компьютерной обработки оперативных информационных таблиц, использование их результатов на уровне отдельных функциональных служб предприятия в виде

ориентированной фрагментированной информации.

Рассматривая роль экономического анализа в управлении организацией, следует отметить, что анализ - это не только управленческая функция, но и универсальный метод, используемый для принятия управленческих решений.

Система управления любой организации состоит из множества элементов, среди которых можно выделить: текущую стратегию и планирование, учет, контроль, регулирование и экономический анализ[8, с. 247].

Принятие тактических управленческих решений обуславливает необходимость выбора оптимального варианта экономического развития, выбора лучшего; для этого используется прогнозный экономический анализ, системный анализ эффективности.

Без анализа влияния на экономику организации внешней и внутренней среды, рыночной конъюнктуры, рыночных цен невозможно разрабатывать маркетинговые программы и контролировать их выполнение.

Решение взаимосвязанных аналитических задач позволяет обеспечить основные функции управления. Поскольку анализ финансовых отчетов также означает понимание функционирования процесса принятия бизнес-решений, которое включает в себя наблюдение, оценку, прогнозирование и постановку диагноза, все процессы, которые имели место в любой организации, суммированы в финансовой отчетности.

Для принятия управленческих решений во всех сферах финансово-хозяйственной деятельности требуется содержание финансово-экономического анализа и достоверная информация для его реализации.

Аудит предполагает обязательное использование методов экономического анализа для оценки деловой активности организации, перспектив развития, выявления областей умышленных и непреднамеренных ошибок во внешней отчетности организации.

По времени выделяется долгосрочное управление организацией с периодом 3-5 лет и более, в течение которого достигаются стратегические цели;

текущее управление с интервалом от 1 до 12 месяцев, обеспечивающее решение текущих мероприятий и достижение текущих целей (таблица 1).

Таблица 1 - Содержание финансово-экономического анализа эффективности деятельности предприятия и источники для его выполнения

Направление анализа	Содержание	Источник информации
Анализ финансовых результатов деятельности компании	Анализ уровня, структуры и динамики прибыли как основного показателя, характеризующего результат (эффективность) деятельности компании; оценка факторов, ее определяющих	Отчет о прибылях и убытках
Анализ потока денежных средств	Как говорят в финансах, деньги - это король, и поэтому большой упор делается на способность компании генерировать денежный поток. Аналитики, занимающиеся самыми разными финансовыми профессиями, проводят много времени, изучая профили денежных потоков компаний.	Отчет о движении денежных средств
Анализ финансового состояния	Общая оценка финансового состояния Анализ финансовой устойчивости Анализ ликвидности баланса Анализ деловой активности и платежеспособности Анализ оборачиваемости запасов, кредиторской и дебиторской задолженности	Баланс компании, баланс в индексной и процентной формах
Анализ эффективности деятельности	Динамика показателей прибыли, рентабельности и деловой активности на начало и конец анализируемого периода	Расчетные коэффициенты
Анализ эффективности инвестиционных проектов	Оценка эффективности инвестиционных проектов компании	Расчетные коэффициенты

Методики оценки уровня и динамики экономических явлений и процессов, факторный анализ, прогноз видов и показателей финансово-

хозяйственной деятельности способствуют практической реализации принципов непрерывного управления хозяйствующим субъектом.

Экономический анализ в управлении помогает снизить риск при принятии любого экономического решения.

Принятие любого управленческого решения требует анализа и предварительной оценки показателей, в отношении которых принимается решение.

Например. 1. Решение о замене оборудования может быть принято только на основании анализа производительности, в том числе финансовых результатов, эксплуатации существующего оборудования. Если анализ показал, что затраты на ремонт и обслуживание оборудования очень высоки на единицу продукции, произведенной на таком оборудовании и не могут быть компенсированы при текущем уровне цен на эту продукцию, то есть достаточные основания для постановки вопроса о замене оборудования.

2. Решение об изменении договорных условий соглашений с покупателями и поставщиками может быть принято, если анализ показал, что:

– у бизнеса нет не надежной и просроченной дебиторской задолженности, все дебиторы вовремя платят:

– у компании нет просроченной кредиторской задолженности, а ее размер полностью соответствует договорным условиям расчетов с поставщиками, сотрудниками и т. д.

– общий коэффициент ликвидности компании выше, чем требуется в конкретных условиях деятельности.

3. Если эти условия не выполняются, компания должна, в первую очередь, решить проблему просроченной и просроченной дебиторской задолженности с целью увеличения количества денег в обращении.

Прежде чем решить вопрос о лизинге или лизинге, очевидно, были проанализированы показатели капиталоемкости и рентабельности имеющегося оборудования, рентабельность продаж (поскольку платежи за аренду и лизинг оборудования должны быть включены в стоимость производство).

4. Компания анализирует и оценивает соотношение между постоянными и переменными затратами в составе всех затрат на проданную продукцию; выявляет резервы снижения постоянных и переменных затрат; анализирует факторы, сформировавшие реальную стоимость прибыли до налогообложения и, на этой основе, допустимое уменьшение прибыли от продаж (включая убыточные продажи), с помощью которых можно получить необходимую для компании прибыль до налогообложения.

В нескольких ситуациях для принятия управленческого решения необходимо выбрать один вариант из нескольких возможных [13, с.196]. Например, если необходимо увеличить источники финансирования, увеличьте собственные или заемные источники; в случае увеличения или уменьшения объема продаж продукта - выбор соотношения между динамикой цен и наиболее выгодным для компании объемом продаж; при инвестировании - выбор нескольких критериев его эффективности, что является наиболее важным в условиях конкретной компании и т. д.

Основой для принятия любого управленческого решения является углубленный экономический анализ, оценка недвижимости и финансового состояния компании в данный момент и в будущем.

Финансовый анализ предполагает использование финансовых данных для оценки результатов деятельности компании и выработки рекомендаций о том, как она может улучшить ее в будущем. Финансовые аналитики в основном выполняют свою работу в Excel, используя электронные таблицы для анализа исторических данных и составления прогнозов относительно того, как, по их мнению, компания будет работать в будущем [11, с. 315]. В этом руководстве будут рассмотрены наиболее распространенные виды финансового анализа, выполняемые профессионалами.

Финансовое состояние компании зависит от результатов ее производственной, коммерческой и финансовой деятельности. Успешное выполнение производственного и финансового планов положительно скажется на финансовом положении компании. И наоборот, в результате несоблюдения

плана производства и сбыта продукции происходит рост ее стоимости, снижение выручки и величины прибыли и, как следствие, ухудшение финансового состояния компании и ее платежеспособность

Стабильная финансовая ситуация, в свою очередь, положительно влияет на выполнение производственных планов и обеспечение потребностей производства необходимыми ресурсами. Таким образом, финансовая деятельность как составная часть экономической деятельности направлена на обеспечение запрограммированного получения и расходования денежных средств, соблюдение расчетной дисциплины, достижение рациональных пропорций собственного и заемного капитала и более эффективное его использование.

Основная цель анализа - своевременное выявление и устранение недостатков в финансовой деятельности и нахождение резервов улучшения финансового состояния предприятия и его платежеспособности.

Анализ начинается с обзора основных показателей компании. Обзор должен учитывать следующее:

- активы компании на начало и конец отчетного периода;
- условия работы предприятия в отчетном периоде;
- результаты, достигнутые предприятием за отчетный период;
- перспективы финансово-хозяйственной деятельности компании.

Финансовое положение предприятия на начало и конец отчетного периода характеризуется данными баланса.

Финансовый анализ - это аспект общей функции финансирования бизнеса, который включает изучение исторических данных для получения информации о текущем и будущем финансовом состоянии компании. Финансовый анализ может применяться в самых разных ситуациях, чтобы предоставить бизнес-менеджерам информацию, необходимую им для принятия важных решений[22, с. 182]. Способность понимать финансовые данные важна для любого бизнес-менеджера. Финансы - это язык бизнеса. Бизнес-цели и задачи устанавливаются в финансовых терминах, а их

результаты измеряются в финансовых терминах. Среди навыков, необходимых для понимания бизнеса и управления им, - свободное владение финансовым языком - способность читать и понимать финансовые данные, а также представлять информацию в форме финансовых отчетов.

Финансовая функция в бизнесе включает оценку экономических тенденций, определение финансовой политики и создание долгосрочных планов деловой активности. Это также включает применение системы внутреннего контроля для обработки наличных денег, признания продаж, оплаты расходов, оценки запасов и утверждения капитальных затрат [26, с.431]. Кроме того, финансовая служба отчитывается об этих системах внутреннего контроля посредством подготовки финансовой отчетности, такой как отчеты о прибылях и убытках, балансы и отчеты о движении денежных средств.

Наконец, финансы включают в себя анализ данных, содержащихся в финансовой отчетности, чтобы предоставить ценную информацию для принятия управленческих решений. Таким образом, финансовый анализ - это только одна часть общей функции финансов, но она очень важна. Счета и отчеты компании содержат большой объем информации. Раскрытие полного смысла, содержащегося в заявлениях, лежит в основе финансового анализа. Понимание того, как счета соотносятся друг с другом, является частью финансового анализа. Другая часть финансового анализа включает использование числовых данных, содержащихся в отчетах компании, для выявления моделей деятельности, которые могут быть не очевидны на поверхности.

1.2 Методы оценки эффективности деятельности предприятия

Под методом финансового анализа понимается подход к изучению экономических процессов в их становлении и развитии.

Сущность метода экономического анализа хозяйственной деятельности

определяется ее предметом и задачами, а выбор метода определяется целями исследования. Важно различать метод экономического анализа, то есть метод подхода к изучению экономической деятельности, и методы и приемы, используемые в анализе[30, с. 411].

Метод экономического анализа предполагает использование специальных приемов и методов аналитической обработки цифровой информации. Набор приемов и методов, используемых при изучении экономических процессов, составляет метод экономического анализа.

Наиболее распространенные виды финансового анализа предоставлены в таблице 2.

Таблица 2 - Основные методы анализа, проводимого в рамках оценки экономических результатов деятельности предприятия

Наименование	Содержание
Горизонтальный анализ	Горизонтальный анализ предполагает использование финансовых данных за несколько лет и их сравнение друг с другом для определения темпов роста. Это поможет аналитику определить, растет компания или падает, а также выявить важные тенденции.
Вертикальный анализ	Этот тип финансового анализа включает рассмотрение различных компонентов отчета о прибылях и убытках и их деление на доход, чтобы выразить их в процентах. Чтобы это упражнение было наиболее эффективным, необходимо сравнить результаты с результатами других компаний в той же отрасли, чтобы увидеть, насколько хорошо работает компания.
Анализ коэффициентов	Состоит в расчете соотношений между отдельными статьями отчетности компании, определении взаимосвязи между показателями

Баланс. Баланс показывает финансовые и физические ресурсы, которые компания может использовать для ведения бизнеса в будущем. Однако важно отметить, что в балансе указаны только эти ресурсы, и что руководство не делает никаких суждений об их использовании. По этой причине балансовый отчет более полезен для анализа текущего финансового положения компании, чем ее ожидаемые результаты.

Основными элементами баланса являются активы и пассивы. Активы обычно включают как оборотные активы (денежные средства или их эквиваленты, которые будут конвертированы в денежные средства в течение одного года, например, дебиторская задолженность, товарно-материальные запасы и prepaid расходы), так и внеоборотные активы (активы, которые удерживаются более одного года и используются для ведения бизнеса, включая основные средства, такие как основные средства, долгосрочные инвестиции и нематериальные активы, такие как патенты, авторские права и гудвилл). Как общая сумма активов, так и состав счетов активов представляют интерес для финансовых аналитиков.

Баланс также включает две категории пассивов: текущие обязательства (долги, срок погашения которых наступает в течение одного года, например, кредиторская задолженность, краткосрочные ссуды и налоги) и долгосрочные долги (долги со сроком погашения более одного года с начала года). дата выписки). Обязательства важны для финансовых аналитиков, потому что предприятия имеют такое же обязательство регулярно оплачивать свои счета, как и физические лица, в то время как доход от бизнеса, как правило, менее определен[20, с. 283]. Долгосрочные обязательства менее важны для аналитиков, поскольку им не хватает срочности краткосрочных долгов, хотя их присутствие действительно указывает на то, что компания достаточно сильна, чтобы иметь возможность занимать деньги.

Справка о доходах. В отличие от баланса, отчет о прибылях и убытках предоставляет информацию о деятельности компании за определенный период времени. Хотя он мало что говорит о текущем финансовом состоянии компании, он дает указания на ее будущую жизнеспособность. Основными элементами отчета о прибылях и убытках являются полученные доходы, понесенные расходы и чистая прибыль или убыток[6, с. 185]. Выручка в основном состоит из продаж, хотя финансовые аналитики могут также отметить включение роялти, процентов и чрезвычайных статей. Аналогичным образом, операционные расходы обычно состоят в основном из стоимости

проданных товаров, но могут также включать некоторые необычные статьи. Чистая прибыль - это «нижняя строка» отчета о прибылях и убытках. Этот показатель является основным показателем достижений компании за отчетный период.

О движении денежных средств. Отчет о движении денежных средств аналогичен отчету о прибылях и убытках, поскольку в нем фиксируются результаты деятельности компании за определенный период времени. Разница между ними состоит в том, что в отчете о прибылях и убытках также учитываются некоторые неденежные статьи бухгалтерского учета, такие как амортизация. Отчет о движении денежных средств убирает все это и показывает, сколько на самом деле денег заработала компания. Отчеты о движении денежных средств показывают, как компании справлялись с притоком и оттоком денежных средств. Он дает более четкое представление о способности компании оплачивать счета, кредиторам и росте финансирования лучше, чем любой другой финансовый отчет.

Элементы финансового состояния. Общее финансовое положение компании можно оценить по трем основным факторам: ликвидность, левередж и прибыльность. Все три фактора являются внутренними мерами, в значительной степени контролируемые руководством компании [1, с. 324]. Но нужно отметить, что на них также могут влиять другие условия (например: общие тенденции в экономике, которые находятся вне контроля руководства).

Ликвидность. Ликвидность означает способность компании оплачивать счета и операционные расходы. Другими словами, под ликвидностью понимается наличие денежных средств и других активов для покрытия долгов, краткосрочных долгов и других обязательств. Всем малым предприятиям требуется определенная степень ликвидности для своевременной оплаты счетов, хотя начинающие и очень молодые предприятия часто не очень ликвидны. В зрелых компаниях низкий уровень ликвидности может указывать на плохое управление или необходимость в дополнительном капитале. Конечно, ликвидность компании может варьироваться в зависимости от

сезонных колебаний, сроков продажи и состояния экономики.

Компании, как правило, сталкиваются с проблемами ликвидности, потому что отток денежных средств не является гибким, а доходы часто неопределенными. Кредиторы ожидают своих денег, когда обещают, а сотрудники ожидают регулярных выплат. Однако поступление средств в бизнес не всегда идет по плану. Объемы продаж колеблются, как и поступления от покупателей. Из-за этой разницы между генерированием денежных средств и выплатой денежных средств компании должны поддерживать определенное соотношение между текущими активами и текущими обязательствами для обеспечения адекватной ликвидности.

Кредитное плечо. Кредитное плечо означает долю капитала компании, внесенную инвесторами по сравнению с кредиторами. Другими словами, леввередж - это степень зависимости компании от заемных средств для финансирования своей деятельности. Компания, имеющая высокую долю долга по отношению к собственному капиталу, будет считаться высокоприбыльной [8, с. 97]. Кредитное плечо - важный аспект финансового анализа, поскольку он внимательно изучается как банкирами, так и инвесторами. Высокий коэффициент леввериджа может увеличить подверженность компании риску и спадам деловой активности, но наряду с этим повышенным риском также появляется потенциал для более высокой доходности.

Рентабельность. Прибыльность означает, насколько эффективно руководство использует ресурсы бизнеса. Многие показатели прибыльности включают расчет финансовой отдачи, которую компания получает от вложенных денег. Большинство предпринимателей предпочитают начать собственное дело, чтобы получить более высокую прибыль на свои деньги, чем можно было бы получить через банк или другие инвестиции с низким уровнем риска. Если показатели рентабельности показывают, что этого не происходит - особенно после того, как малый бизнес вышел из стадии запуска, - предпринимателю следует рассмотреть возможность продажи бизнеса и реинвестирования своих денег в другое место. Однако важно отметить, что

многие факторы могут повлиять на прибыльность, включая изменения цены, объема или затрат, а также покупку активов или заем денег.

Проведение анализа финансовых показателей. Показатели ликвидности, левериджа и прибыльности компании не зависят от суммы долларов, которые она держит в форме активов, обязательств и капитала. Ключ кроется в пропорциях, в которых эти элементы расположены по отношению друг к другу. Общество анализируется на основе соотношений, а не только долларовых сумм. Финансовые коэффициенты определяются путем деления одного числа на другое и обычно выражаются в процентах. Они позволяют владельцам бизнеса исследовать отношения между, казалось бы, несвязанными элементами и тем самым получать информацию, полезную для принятия решений [23, с. 216]. Финансовые коэффициенты легко рассчитать, легко использовать и предоставляют массу информации, которую невозможно получить где-либо еще. Отношения - это инструменты, которые помогают в суждениях и не могут заменить опыт. Они не заменяют хорошего менеджмента, но они могут сделать хорошего менеджера лучше.

Практически любую финансовую статистику можно сравнить с помощью коэффициента. Владельцам и менеджерам малого бизнеса нужно рассмотреть лишь небольшой набор коэффициентов, чтобы определить, где необходимы улучшения. Определение того, какие коэффициенты необходимо рассчитать, зависит от типа бизнеса, возраста бизнеса, точки бизнес-цикла и любой конкретной запрашиваемой информации. Например, если малый бизнес зависит от большого количества основных средств, коэффициенты, которые измеряют, насколько эффективно используются эти активы, могут быть наиболее важными.

Существует несколько общих показателей, которые могут быть очень полезны в общем финансовом анализе. Аналитики рекомендуют использовать коэффициенты текущей, быстрой и ликвидности для оценки ликвидности компании. Коэффициент ликвидности можно определить как текущие активы / краткосрочные обязательства. Он измеряет способность компании выполнять

свои краткосрочные обязательства. Хотя идеальный коэффициент текущей ликвидности в некоторой степени будет зависеть от типа бизнеса, который вы ведете, общее практическое правило состоит в том, что он должен составлять как минимум 2: 1. Более низкий коэффициент текущей ликвидности означает, что ваш бизнес не сможет вовремя оплачивать счета. в то время как более высокая ставка означает, что у компании есть денежные средства или надежные инвестиции, которые можно лучше использовать в бизнесе.

Индекс немедленной ликвидности, также известный как тест на кислотность, можно определить как быстрые активы (денежные средства, рыночные ценные бумаги и дебиторская задолженность) / текущие обязательства. Этот индекс дает более точную оценку способности компании производить текущие выплаты по облигациям. В идеале это соотношение должно быть 1: 1. Если оно выше, у компании может быть много денег или программа взыскания безнадежных долгов. Если он меньше, это может указывать на то, что компания сильно полагается на резервы для выполнения своих обязательств. Коэффициент ликвидности, также известный как коэффициент наличности, можно определить как денежные средства / текущие обязательства. Эта мера исключает все оборотные активы, кроме денежных средств, из расчета ликвидности[27, с. 249].

Хорошим инструментом для измерения леввериджа компании является соотношение долга к собственному капиталу. Это соотношение, определяемое как «заемный / собственный капитал», указывает относительное соотношение капитала компании, предоставленного инвесторами. Компания обычно считается более безопасной, если у нее низкий коэффициент леввериджа, то есть более высокий процент собственного капитала, хотя очень низкий коэффициент может указывать на чрезмерную осторожность. Как правило, долг должен составлять от 50 до 80 процентов собственного капитала.

Наконец, для измерения уровня прибыльности компании аналитики рекомендуют использовать коэффициент ROE (рентабельность собственного капитала), который можно определить как чистая прибыль / собственный

капитал. Этот отчет показывает, насколько хорошо компания использует свою долю. ROE считается одним из лучших показателей рентабельности. Это также хороший показатель для сравнения с конкурентами или средними показателями по отрасли. Эксперты предполагают, что для финансирования будущего роста компаниям обычно требуется не менее 10–14% ROE. Если это соотношение слишком низкое, это может указывать на бесхозяйственность или очень консервативный подход к ведению бизнеса [28, с. 169]. С другой стороны, высокая рентабельность собственного капитала может означать, что менеджмент хорошо выполняет свою работу или что компания недостаточно капитализирована.

Согласованность системы комплексного экономического анализа деятельности организации во многом определяется логикой соотнесения обобщающих показателей, полностью отражающих деятельность организации и определяющих формирование результатов.

Анализ финансового положения компании включает этапы:

- предварительная (общая) оценка финансового положения компании и изменения ее финансовых показателей за отчетный период;
- анализ платежеспособности и финансовой устойчивости компании;
- анализ кредитоспособности и ликвидности компании на ее балансе;
- анализ продаж оборотных средств;
- анализ финансовых результатов компании;
- анализ возможного банкротства компании.

Регистрация результатов анализа - заключительный этап аналитической работы. Результаты анализа деятельности организации за год, квартал, месяц оформляются в виде аналитических записок. Бланки аналитических записок представляют собой пояснительную записку к годовому или ежеквартальному отчету о результатах хозяйственной деятельности организации и заключениях аудиторов.

Пояснительная записка начинается с общего описания выполнения плана и динамики показателей по сравнению с предыдущими периодами. Затем

представляются результаты анализа причин отклонений от плана (или другой основы), раскрывающие взаимосвязь и взаимодействие отдельных факторов и их влияние на показатели экономической деятельности. Аналитические расчеты обычно выполняются в виде аналитических таблиц, каждая из которых сопровождается приложением с текстом, содержащим наиболее важные выводы и раскрывающимся списком показателей. Заключительная часть пояснительной записки содержит основные выводы анализа, подсчета выявленных запасов, предложения по их использованию, меры по повышению экономической активности.

Формулировка пояснительной записки должна быть четкой, краткой и привязанной к аналитическим таблицам[5, с. 263].

Субъектами или пользователями финансового анализа являются экономические службы компании, а также внешние пользователи информации, заинтересованные в ее деятельности. Каждый из них изучает конкретную информацию, исходя из своих целей и интересов[10, с. 325]. Поэтому владельцам важно определить эффективность использования активов, капитала и долга компании. Инвесторы ищут информацию о прибыльности и риске текущих или потенциальных инвестиций, о способности компании получать прибыль и выплачивать дивиденды. Банки заинтересованы в информации для оценки целесообразности кредитования компании и определения условий их выдачи. Важно, чтобы поставщики и подрядчики оценивали финансовую устойчивость компании и способность своевременно выполнять свои обязательства.

2 Анализ и оценка эффективности деятельности предприятия ООО «ЮГСТРОЙ»

2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия ООО «ЮГСТРОЙ»

Предприятие ООО «ЮГСТРОЙ» осуществляет строительные-монтажные работы и производство строительных материалов и создано в соответствии с действующим законодательством РФ, Законом № 14-ФЗ от 08.02.98г. «Об обществах с ограниченной ответственностью». Полное официальное название предприятия: Общество с ограниченной ответственностью ЮГ-СТРОЙ. Сокращенное наименование: ООО «ЮГСТРОЙ».

Устав предприятия разработан в соответствии с Федеральным Законом «Об обществах с ограниченной ответственностью» и другими законодательными актами.

Целью создания Общества является объединение экономических интересов, материальных, трудовых, интеллектуальных и финансовых ресурсов своих Участников для осуществления хозяйственной деятельности, то есть направленной на получение прибыли, за исключением запрещенных законодательством Российской Федерации.

Основным видом деятельности является:

- 45.23 Производство общестроительных работ по строительству автомобильных дорог
- 45.21 Производство общестроительных работ
- 45.2 Строительство зданий и сооружений
- 45.25 Производство прочих строительных работ
- 45.31 Производство электромонтажных работ
- 45.34 Монтаж прочего инженерного оборудования
- 45.1 Подготовка строительного участка
- 63.21.22 Эксплуатация автомобильных дорог общего пользования
- 63.21.24 Эксплуатация гаражей, стоянок для автотранспортных средств,

велосипедов

- 51.53.24 Оптовая торговля прочими строительными материалами
- 50.20 Техническое обслуживание и ремонт автотранспорта
- 50.30 Торговля автомобильными деталями, узлами и принадлежностями
- 50.50 Розничная торговля моторным топливом
- 51.51 Оптовая торговля топливом

Другие виды деятельности:

- 63.21.22 Эксплуатация автомобильных дорог общего пользования
- 63.21.24 Эксплуатация гаражей, стоянок для автотранспортных средств, велосипедов
- 51.53.24 Оптовая торговля прочими строительными материалами
- 50.20 Техническое обслуживание и ремонт автотранспорта
- 50.30 Торговля автомобильными деталями, узлами и принадлежностями
- 50.50 Розничная торговля моторным топливом
- 51.51 Оптовая торговля топливом

Виды деятельности, подлежащие лицензированию, осуществляются только при наличии соответствующих лицензий.

Предприятие имеет право осуществлять любые виды деятельности, не запрещенные действующим законодательством.

Для выполнения поставленных задач компания имеет право:

- приобретать материальные ресурсы, оборудование, необходимые для обеспечения своей деятельности, оптом и в розницу за счет наличных и безналичных расчетов, на аукционах, рынках, у государственных предприятий и физических лиц;
- сдавать в аренду, обменивать, продавать основные средства, вспомогательные материалы, оборудование в порядке, установленном законодательством;
- использовать автомобили, оборудование, инвентарь, инструменты, принадлежащие компании и физическим лицам в их бизнесе, с адекватным возмещением амортизационных расходов.

Предприятие имеет право быть учредителем предприятий различных организационно-правовых форм, участвовать в совместных предприятиях, в том числе с участием иностранных партнеров, направлять своих специалистов за границу и приглашать иностранных специалистов для решения задач, связанных с деятельностью компании.

Компания имеет права юридического лица с момента ее государственной регистрации в установленном порядке, имеет расчетные и иные счета в банковских учреждениях, печать и штамп с наименованием и местом нахождения компании, типовые формы, товарный знак и знаки обслуживания.

Компания отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ей имуществом. В случае несостоятельности (банкротства) общества по вине его участников или по вине других лиц, которые имеют право давать обязательные инструкции для общества или иным образом имеют возможность определять его действия, на него может быть возложена субсидиарная ответственность. этих участников или иных лиц в случае недостаточности имущества Общества по их обязательствам. Управление предприятием осуществляется директором.

Организационная структура предприятия приведена на рисунке 1.

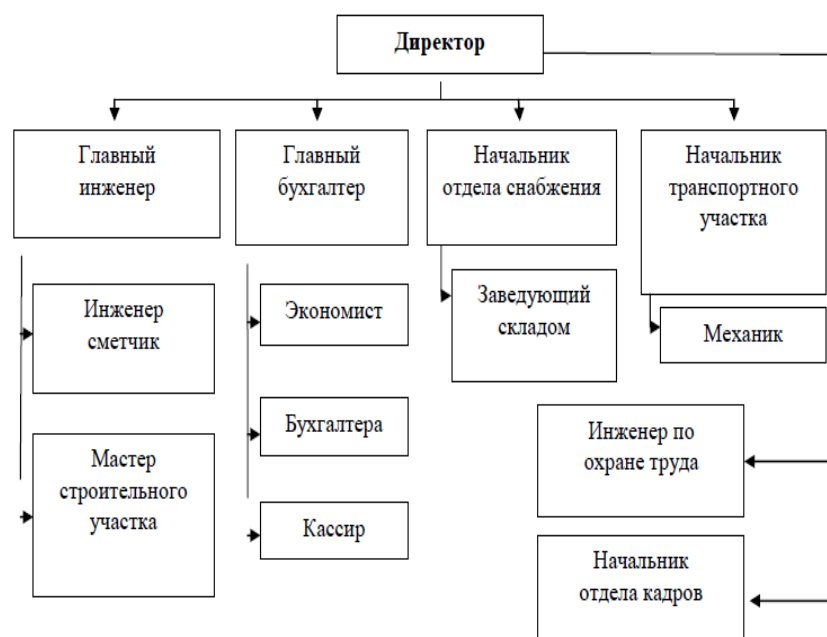


Рисунок 1 - Организационная структура ООО «ЮГСТРОЙ»

Однако, управление по вертикали «сверху – вниз», система «приказ–

исполнение» и принцип единоначалия являются преобладающими.

На предприятии вертикальное выравнивание решений. Владелец бизнеса обычно находится на вершине вертикальной цепочки подчинения. Он подразумевает краткое изложение политики, целей, планов работы и принятия решений, исходящих от генерального директора; затем заказы распределяются по всем уровням организации. Он полагается на руководителей, которые управляют и контролируют работу своих сотрудников, чтобы гарантировать, что все решения по планированию связаны между собой, и поощрять выполнение всей бизнес-стратегии. Планирование продаж и операций (S&OP) предоставляет тактическую основу для принятия всех повседневных операционных решений.

Наиболее важным преимуществом является то, что есть четко определенные роли и обязанности . Недостатки заключаются в том , что должности иногда настолько встраиваются в структуру, что могут препятствовать творчеству и инновациям .

В бизнесе со структурой « сверху-снизу» наверху находится генеральный директор / владелец / президент; он / она отдает приказы и передают решения вниз по цепочке командования к середине сегменту менеджеров / руководителей , а затем к самым низким единицам рядовых сотрудников.

Сотрудники участвуют в опционах, которые принимает владелец в отношении функционирования предприятия .

Это типично как централизованное принятие решений, которое может исключить участие менеджеров и сотрудников более низкого уровня. Всем сотрудникам в организации предоставляется более или менее одинаковое доверие и возможность участвовать в принятии решений по проекту. Производительность и достижение целей важнее, поэтому поощряется творческое решение проблем.

Компании могут обойти эту проблему, побудив сотрудников присылать свои идеи владельцу компании по электронной почте . Основные показатели, характеризующие результаты деятельности ООО фирмы «ЮГСТРОЙ» за

последние два года приведены в таблице 3.

Таблица 3 - Основные показатели эффективности деятельности ООО «ЮГСТРОЙ» за 2018-2019 гг., тыс.руб.

Показатели	2018 год	2019 год
1.Выручка от реализации товаров, продукции, работ, услуг	23905	36271
2.Полная себестоимость реализации	23606	35928
3.Прибыль (убыток) от реализации	299	343
4.Чистая прибыль (убыток)	124	-64
5.Среднегодовая стоимость основных фондов основного вида деятельности, тыс., руб.	995	1445
6.Среднегодовая стоимость материальных оборотных активов, тыс., руб.	4045	4587
7.Среднегодовая стоимость собственного капитала тыс. руб.	314	-256
8.Среднегодовая стоимость дебиторской задолженности тыс. руб.	322	170
9.Среднегодовая стоимость активов, тыс. руб.	3454	8178
10.Оборачиваемость активов, об (стр. 1 : стр. 9)	6,92	4,44
11.Оборачиваемость активов, дн. (360 : стр. 10)	52	81
12.Фондоотдача, об (стр. 1 : стр. 5)	24,03	25,11
13.Фондоотдача, дн (360 : стр. 12)	14,98	14,34
14.Оборачиваемость оборотных активов, об (стр. 1 : стр. 6)	4,81	5,39
15.Оборачиваемость оборотных активов, дн. (360 : стр.14)	74,77	66,83
16.Оборачиваемость собственного капитала, об (стр. 1: стр. 7)	76,25	-141,68
17.Оборачиваемость собственного капитала, дн.(360: стр. 16)	4,72	-2,54
18.Оборачиваемость дебиторской задолженности,об(стр.1:стр. 8)	121	213
19.Оборачиваемость дебиторской задолженности, дн. (360 : стр. 18)	3	1,7

По данным таблицы 3 следует сделать следующие выводы:

– оборачиваемость активов увеличилась на 29 дней (81-52), данный коэффициент характеризует продолжительность одного оборота всего внесенного капитала в днях;

– оборачиваемость основных средств практически не меняется и характеризуется длительностью одного оборота недвижимых средств в днях;

– оборачиваемость оборотных средств увеличилась на 7,94 дня, этот

показатель показывает темпы перехода запасов из материальной в денежную форму, а ускорение указывает на благоприятную тенденцию;

– ротация собственного капитала характеризуется скоростью оборота капитала, снижение коэффициента динамики свидетельствует о благоприятной тенденции для предприятия, по результатам анализа следует констатировать, что замедлился не только собственный капитал;

– ротация дебиторской задолженности, этот коэффициент характеризуется длительностью одного вращения дебиторской задолженности, благоприятной тенденцией является снижение коэффициента, анализ показывает, что этот коэффициент снижается, т.е. оборот дебиторской задолженности ускорился на 1,3 дня, что свидетельствует об улучшении работы с дебиторами.

2.2 Анализ эффективности деятельности предприятия

Различные стороны производственной, сбытовой, снабженческой и финансовой деятельности предприятия получают законченную денежную оценку в системе показателей финансовых результатов. Обобщённо эти показатели представлены в отчёте о финансовых результатах и их использовании (Форма №2 годового и квартального бухгалтерских отчётов предприятий).

Для анализа и оценки динамики прибыли предприятия по составу и структуре составим таблицу 4 за 2018 год и таблицу 5 за 2019 год.

Таблица 4 - Оценка динамики прибыли предприятия по составу и структуре за 2018 год

Показатели	2017 год	2018 год	Отклонение	Темп динамики %
	Тыс. руб.	Тыс. руб.	Тыс. руб.	
1. Выручка (нетто) от продаж продукции, работ, услуг	11269	23905	12636	212,1
2. Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	11077	23606	12529	213,1

Продолжение таблицы 4

3. Валовая прибыль (стр. 1-2)	192	299	107	155,7
4. Прочие доходы	8	-	-8	0,0
5. Прочие расходы	72	414	342	575,0
7. Прибыль (убыток) до налогообложения	112	-115	-227	414,8
8. Отложенные налоговые активы	0	297	297	0,0
8. Налог на прибыль	0	58	58	0,0
10. Чистая прибыль	112	124	12	110,71

Результаты проведенного анализа в таблице 4 показывают, что в 2018 году прибыль от продаж повысилась на 107 тыс. руб. по сравнению с 2017 годом. Это обусловлено тем, что резко возросла выручка от продажи товаров, продукции, работ и услуг на 12636 тыс. руб.

Следует отметить, что себестоимость продаж растет пропорционально росту объема выручки от продаж, т.е. выручка возросла на 112,13%, а себестоимость на 113,11 %.

Прочие расходы в 2018 году увеличились на 342 тыс. руб. за счет расходов по лизинговым платежам.

За счет увеличения прочих расходов предприятием получен убыток в размере 115 тыс. руб., но с учетом отложенных налоговых активов в размере 297 тыс. руб. за минусом налога на прибыль предприятием получена чистая прибыль в сумме 124 тыс. руб., что на 12 тыс. руб. больше по сравнению с 2017 годом.

Таблица 5 - Оценка динамики прибыли предприятия по составу и структуре за 2019 год

Показатели	2018 год тыс. руб.	2019 год тыс. руб.	Отклонение тыс. руб.	Темп динамики %
1. Выручка (нетто) от продаж продукции, работ, услуг	23805	36271	12536	211,2
2. Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	23606	35928	12529	213,1
3. Валовая прибыль (стр. 1-2)	299	343	7	103,6

Продолжение таблицы 5

4.Прочие доходы	-	10	10	0,0
5.Прочие расходы	414	379	-35	91,5
6.Прибыль (убыток) до налогообложения	-115	-26	103	191,9
7.Постоянные налоговые обязательства	297	185	297	297
8.Налог на прибыль	58	38	-15	28,8
9.Чистая прибыль	124	-64	-38	55,29

Результаты анализа из таблицы 5 показывают, что в 2019 г. по сравнению с 2018г. валовая прибыль увеличилась на 7 тыс. руб. Это связано с тем, что увеличилась выручка от продажи на 12536 тыс. руб., а себестоимость в 2019 году по сравнению с 2018 годом увеличилась на 12529 тыс. руб. (рисунок 2).

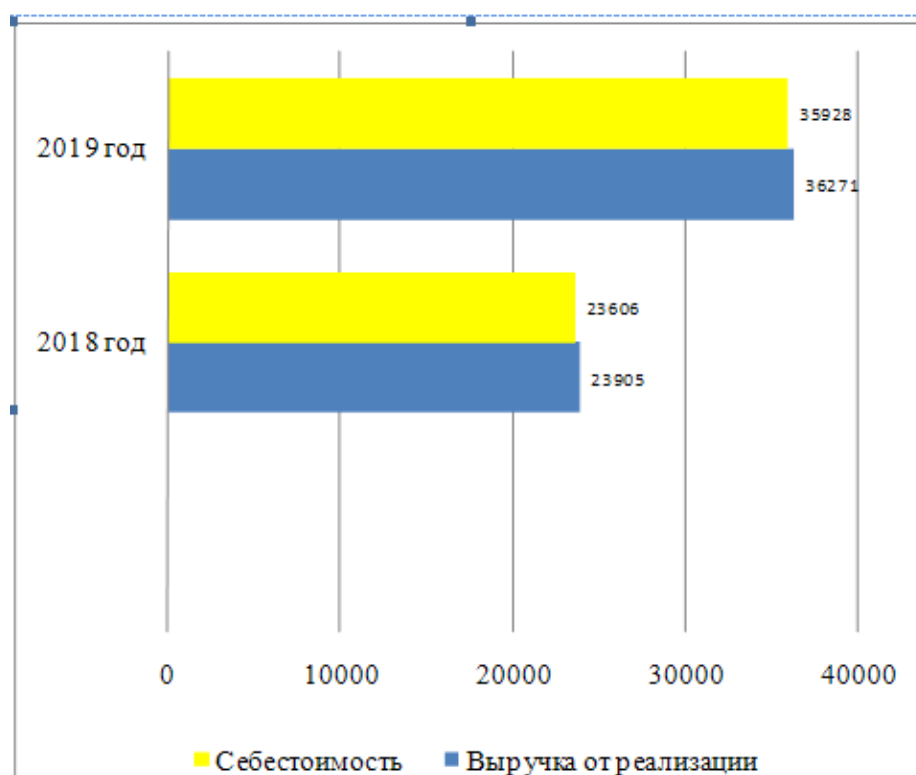


Рисунок 2 - График изменения выручки от продаж и себестоимости

Несмотря на то, что прочие расходы в 2019 году снижены на 35 тыс. руб. по сравнению с 2018 годом, прочие доходы увеличились на 10 тыс. руб., размер чистой прибыли предприятия уменьшился на 38 тыс. руб., в результате получен убыток в размере 64 тыс. руб.

Немаловажное значение для оценки эффективности деятельности предприятия и финансовых результатов имеет оценка изменения наличия, состава и структуры баланса предприятия за анализируемый период.

Источником информации для анализа динамики баланса по составу и структуре является Бухгалтерский баланс (форма № 1). Результаты анализа баланса по структуре активов сведем в таблице 6 – 7.

Таблица 6 - Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия по структуре активов за 2018 год

Показатели	2018 год начало		2018 год конец		Изменение за год		Темп динамики %
	Тыс. руб.	% к итогу	Тыс. руб.	% к итогу	Тыс. руб.	по структуре	
1. Внеоборотные активы всего	994	14,4	995	19,9	1	5,5	100,1
в том числе:							
Основные средства	994	14,4	995	19,9	1	5,5	100,1
2. Оборотные активы - Всего:	5913	85,6	4017	80,1	-1896	-5,5	67,9
в том числе:							
Запасы	3872	56,1	3349	66,8	-523	-10,7	86,5
Дебиторская задолженность	74	1,1	322	6,4	248	5,3	435,1
Денежные средства	1279	18,5	122	2,4	-1157	-16,1	9,5
Прочие активы	23	0,3	21	0,4	-2	0,1	91,3
Всего активы	6907	100	5012	100	-1895	0,00	72,6

Как видно из таблицы 6 общая стоимость имущества предприятия за 2018 год уменьшилась на 1895 тыс. руб. или на 27,4 %.

Внеоборотные активы увеличились на 1 тыс. руб., удельный вес их в стоимости имущества в 2018 году увеличился на 5,5 % и составил к концу года 19,9 %. В составе имущества предприятия на начало 2018 года оборотные средства составляли 5913 тыс. руб., к концу 2018 года они снизились на 1896 тыс. руб., то есть на 32,1 %, а также их удельный вес в 2018 году снизился на 5,5 %. На снижение активов в основном повлияло снижение денежных средств

на 1157 тыс. руб., и запасов на 523 тыс. руб., а также уменьшилась их доля в активе баланса: на 16,1% снизилась доля денежных средств, на 10,7% снизилась доля запасов.

Таблица 7 - Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия по структуре активов за 2019 год

Показатели	На начало 2019 года		На конец 2019 года		Изменение за год		Темп динамики %
	тыс. руб.	% к итогу	тыс. руб.	% к итогу	тыс. руб.	по структуре	
1. Внеоборотные активы всего	995	19,9	1894	16,7	899	-3,2	190,4
в том числе:							
Основные средства	995	19,9	1894	16,7	899	-3,2	190,4
2. Оборотные активы - Всего:	4017	80,1	9449	83,3	5432	3,2	235,2
в том числе:							
Запасы	3349	66,8	8987	79,2	5638	12,4	268,3
Дебиторская задолженность	322	6,4	17	0,1	-305	-5,3	5,3
Денежные средства	122	2,4	150	1,3	28	-1,1	122,9
Прочие оборотные активы	21	0,4	109	1,0	88	0,6	519,0
Всего активы	5012	100	11343	100	6331	0,00	226,7

Как видно из таблицы 7 общая стоимость имущества предприятия увеличилась на 6331 тыс. руб. или на 126,7%. На увеличение активов повлияло не только увеличение внеоборотных активов, но также и оборотных активов.

Внеоборотные активы к концу 2019 увеличились на 899 тыс. руб. или на 90,4% за счет ввода в эксплуатацию вновь приобретенного оборудования для изготовления стройматериалов. Несмотря на увеличение внеоборотных активов их удельный вес в общей валюте активов снизился на 3,2%.

В составе имущества предприятия на начало отчётного периода оборотные средства составили 4017 тыс. руб., на конец года они увеличились

на 5432 тыс. руб. или на 135,2%. Их удельный вес в стоимости активов предприятия также повысился на 3,2%.

Наиболее высокие темпы роста наблюдаются в запасах, которые увеличились к концу анализируемого года на 5638 тыс. руб. или на 168,3%.

Учитывая отрицательное влияние кредиторской задолженности на валюту баланса необходимо более детально исследовать структуру кредиторской задолженности.

Наличие просроченной задолженности создает финансовые трудности для предприятия, так несвоевременное погашение задолженности, а также ее рост влияет показатели ликвидности и платежеспособности.

Выполним анализ динамики объема состава и структуры кредиторской задолженности и сведем расчеты в таблицах 8 - 9.

Таблица 8 - Анализ динамики объема, состава и структуры кредиторской задолженности за 2018 год

Статьи кредиторской задолженности	2018 год начало		2018 год конец		Изменения		Темп динамики %
	Тыс. руб.	% к итогу	Тыс. руб.	% к итогу	Тыс. руб.	По структуре	
Поставщики и подрядчики	2379	36,8	-	-	-2379	-36,8	-
По оплате труда	-	-	70	1,4	70	1,4	-
По социальному страхованию и обеспечению	-	-	20	0,4	20	0,4	-
Задолженность перед бюджетом	44	0,7	125	2,6	81	1,9	284,1
Прочие кредиторы	4040	62,5	4614	95,6	574	33,1	114,2
Итого	6463	100	4829	100	-1634	0,00	74,7

Кредиторская задолженность к концу 2018 года снизилась на 1634 тыс. руб., т. е. на 25,3 %.

Данные таблицы 14 свидетельствуют о 100% погашении задолженности

поставщикам и подрядчикам, но краткосрочная задолженность прочим кредиторам к концу года увеличилась на 574 тыс. руб. или на 14,2% . Кроме того, прослеживается увеличение задолженности бюджету по налогам и сборам на 81 тыс. руб., но это объясняется увеличением объемов продаж.

Просроченная кредиторская задолженность у предприятия отсутствует. Результаты анализа показали, что кредиторская задолженность за 2019 год увеличилась на 5709 тыс. руб. или на 118,2%. В основном на увеличение кредиторской задолженности в 2019 году повлиял рост кредиторской задолженности прочих кредиторов на 4489 тыс. руб. или на 97,2% . Кроме того, увеличилась задолженность поставщикам и подрядчикам на 1058 тыс. руб., перед бюджетом по налогам и сборам на 222 тыс. руб. или на 177,6%.

Таблица 9 - Анализ динамики объема, состава и структуры кредиторской задолженности за 2019 год

Статьи кредиторской задолженности	На начало 2019 года		На конец 2019 года		Отклонение (+;-)		Темпы динамики %
	тыс. руб.	% к итогу	тыс. руб.	% к итогу	тыс. руб.	по структуре	
Поставщики и подрядчики	-	-	1058	10,0	1058	10,0	-
По оплате труда	70	1,4	-	-	-70	-1,4	-
По социальному страхованию и обеспечению	20	0,4	30	0,3	10	-0,1	150,0
Задолженность перед бюджетом	125	2,6	347	3,3	222	0,7	277,6
Прочие кредиторы	4614	95,6	9103	86,4	4489	-9,2	197,3
Итого	4829	100	10538	100	5709	0,0	218,2

Динамика изменения кредиторской задолженности представлена на рисунке 3.

Деловая активность также характеризуется корпоративной активностью и показателями рентабельности.

Относительные показатели деловой активности характеризуют

эффективность использования ресурсов (имущества) предприятия. Их можно представить в виде системы финансовых показателей (коэффициентов) - показателей оборачиваемости. Эти показатели необходимы для любого бизнеса.

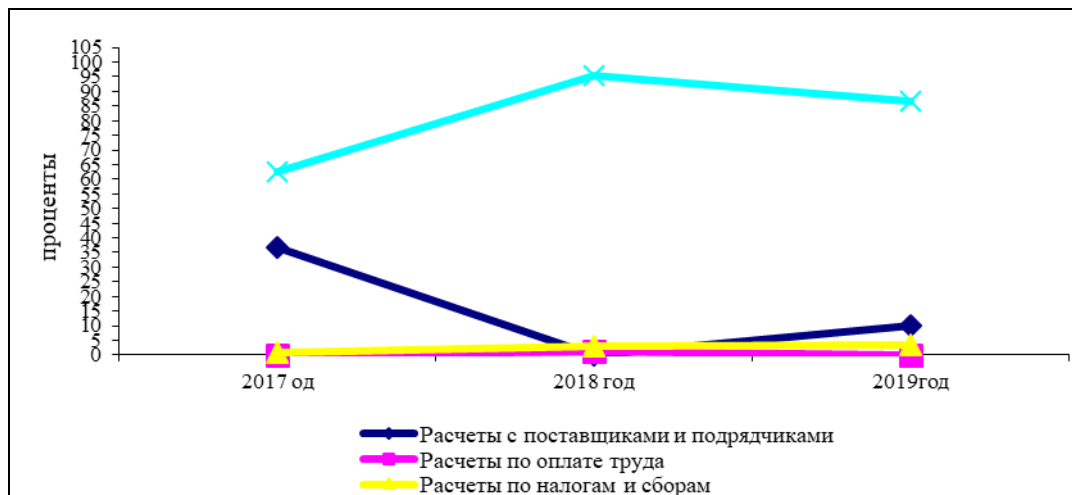


Рисунок 3 - Динамика изменений структуры кредиторской задолженности по структуре

Во-первых, объем выручки от продаж зависит от скорости оборачиваемости авансовых средств.

Во-вторых, относительная стоимость коммерческих и административных расходов связана с суммой выручки от продаж и, следовательно, с оборотом деятельности: чем быстрее оборот, тем меньше эти расходы приходятся на каждый оборот.

В-третьих, ускорение оборота на определенной стадии индивидуального кругооборота фондов предприятия приводит к ускорению оборота и на других стадиях производственного цикла.

Анализ рентабельности позволяет оценить способность предприятия приносить доход на вложенный капитал.

Для расчета рентабельности используют показатели чистой прибыли, прибыли от продаж и ресурсы (инвестиции), имущество, себестоимость

Общая характеристика показателей рентабельности предприятия сведены в таблице 10.

Таблица 10 - Общая характеристика показателей рентабельности предприятия

Показатели	2018 год	2019 год
1.Выручка от реализации товаров, продукции, работ, услуг	23905	36271
2.Полная себестоимость реализации	23606	35928
3.Прибыль (убыток) от реализации	299	343
4.Чистая прибыль (убыток)	124	-64
5.Среднегодовая стоимость основных фондов основного вида деятельности, тыс., руб.	995	1445
6.Среднегодовая стоимость материальных оборотных активов, тыс., руб.	4045	4587
7.Среднегодовая стоимость собственного капитала тыс. руб.	314	-256
8.Среднегодовая стоимость активов, тыс. руб.	3454	8178
9.Рентабельность реализованной продукции, % (стр. 3 : стр. 1)	1,25	0,95
10.Рентабельность продаж, % (стр. 4 : стр. 1)	0,52	-0,18
11.Рентабельность производства(стр. 4 : (стр. 5 + стр. 6)	2,5	-0,56
12.Рентабельность активов, % (стр. 4 : стр. 8)	3,6	-0,78
13.Рентабельность основных фондов, % (стр. 4 : стр. 5)	12,5	-4,4
14.Рентабельность материальных оборотных активов, % (стр. 4 : стр. 6)	3,1	-1,4
15.Рентабельность собственного капитала, % (стр. 4: стр. 7)	39,5	25,0

На протяжении анализируемого периода рентабельность предприятия снизилась практически по всем показателям. Несмотря на то, что в 2019 году увеличился объем продаж, а также прибыль от продаж, показатель рентабельности продаж снизился на 0,3 %. Ввиду того, что в 2019 году по результатам деятельности предприятием получен убыток, все показатели рентабельности имеют отрицательное значение.

По результатам проведенного анализа следует сделать вывод о том, что предприятие в 2019 году не рентабельно.

3 Разработка мероприятий по повышению показателей эффективности деятельности предприятия

3.1 Определение мероприятий по повышению эффективности деятельности предприятия ООО «ЮГСТРОЙ»

Для того, чтобы определить мероприятия по повышению эффективности деятельности предприятия необходимо провести анализ финансового состояния. Финансовая устойчивость - одна из характеристик соответствия структуры источников фондирования структуре активов. Финансовую стабильность можно определить как состояние, при котором финансовая система, включающая финансовых посредников, рынки и рыночные инфраструктуры, способна противостоять потрясениям и устранению финансовых дисбалансов. Это снижает вероятность сбоев в процессе финансового посредничества, которые будут достаточно серьезными, чтобы негативно повлиять на реальную экономическую деятельность [13, с. 237]. Оценка их динамики и сопоставление с нормативными значениями сведены в таблице 11 и 12.

Таблица 11 - Оценка финансовой устойчивости предприятия за 2018 год

Наименование показателя	Нормальное ограничение	2018 год начало	2018 год конец	Изменения +, -
1.Имущество, тыс. руб.		6907	5012	-1895
2.Собственный капитал, тыс.руб.		444	183	-261
3.Заёмный капитал, тыс. руб.		-	-	-
3.1.Долгосрочные обязательства, тыс. руб.		-	-	-
3.2.Краткосрочные обязательства, тыс. руб.		6463	4829	-1634
4.Внеоборотные активы,тыс.руб		994	995	1
4.1.Основные средства, тыс.руб.		994	995	1
5.Собственный оборотный капитал, тыс. руб. (стр. 1-4)		5913	4017	-1896
6.Чистые оборотные активы (стр.290-252-610-620-630-660 баланса), тыс. руб.		-550	-812	-262

Продолжение таблицы 11

7.Оборотные активы – всего, тыс. руб.		5913	4017	-1896
8.Коэффициент автономии (стр. 2 : стр. 1)	>0,5	0,06	0,04	-0,02
9.Коэффициент соотношения заёмных и собственных средств, $K_{з/с}$ (стр. 3 : 2)	<1	14,56	26,39	11,83
10.Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных средств, $K_{м/и}$ (стр. 7 : 4)	–	5,95	4,04	1,91
11.Коэффициент маневренности собственного капитала	0,5	-1,24	-4,44	-3,2
12 .Индекс постоянного актива, $K_{па}$ (стр. 4 : 2)	0,5	2,24	5,44	3,2
13.Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственным оборотным капиталом, $K_о$	$\geq 0,5$	-0,12	-0,23	-0,11
14.Коэффициент капитализации K_k ((стр. 2+3.1) : стр. 1		0,06	0,04	-0,02

Таблица 12 - Оценка финансовой устойчивости предприятия за 2019 год

Наименование показателя	Нормальное ограничение	2019 год начало	2019 год конец	Изменение (+, -)
1.Имущество, тыс. руб.		5012	11343	6331
2.Собственный капитал, тыс. руб.		183	-695	-878
3.Заёмный капитал, тыс.руб.		-	-	-
3.1.Долгосрочные обязательства, тыс. руб.		-	1500	1500
3.2.Краткосрочные обязательства, тыс. руб.		4829	10538	5709
4.Внеоборотные активы, тыс. руб.		995	1894	899
4.1.Основные средства, тыс. руб.		995	1894	899
5.Собственный оборотный капитал, тыс. руб. (стр. 1-4)		4017	9449	5432
6.Чистые оборотные активы, тыс. руб. (стр.290-252-610-620-630-660 баланса)		-812	-2589	-1777
7.Оборотные активы – всего, тыс. руб.		4017	9449	5432
8.Коэффициент автономии	>0,5	0,04	-0,06	-0,1
9.Коэффициент соотношения заёмных и собственных средств	<1	26,39	-17,32	-9,17
10.Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных средств, $K_{м/и}$ (стр. 7 : 4)		4,04	4,99	0,05

Продолжение таблицы 12

11. Коэффициент маневренности собственного капитала,	0,5	-4,44	-3,22	-7,66
12. Индекс постоянного актива, $K_{па}$ (стр. 4 : 2)	0,5	5,44	-0,37	-5,81
13. Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственным оборотным капиталом	$\geq 0,6$	-0,23	-0,12	0,11
14. Коэффициент капитализации		0,04	0,08	0,04

Компания отличается высокой степенью финансовой зависимости, что подтверждается показателями независимости. Фактор автономности показывает, что доля собственных средств в общей сумме средств компании незначительна и в 2019 году имеет отрицательное значение, то есть означает, что все активы компании фактически сформированы за счет источников финансирования.

Отношение долга к собственному капиталу. Этот показатель считается одним из основных показателей финансовой устойчивости. Чем выше его значение, тем больше риск вложений в тот или иной проект.

По итогам 2018 года это соотношение увеличилось на 11,83 пункта, по итогам 2019 года имеет отрицательное значение. Это говорит о том, что компания полностью зависит от внешних инвесторов.

Доля мобильных и основных средств невелика, что говорит о том, что большая часть ресурсов не используется в оборотных активах.

Коэффициент гибкости собственного капитала показывает, какая часть собственного капитала инвестируется в наиболее мобильную часть активов. По результатам анализа следует, что данный коэффициент имеет отрицательное значение как в 2018, так и в 2019 году, и это свидетельствует о том, что у компании нет собственного капитала для инвестирования в наиболее мобильную часть активов.

Соотношение обеспеченности запасов и затрат собственным оборотным капиталом характеризует степень покрытия запасов и затрат собственными источниками финансирования.

Согласно анализу, данный коэффициент также имеет отрицательное значение, что фактически подтверждает отсутствие собственного капитала и полную зависимость компании от заемных средств.

Принятие управленческих решений без анализа обеспеченности запасов и затрат источниками средств для их формирования не сможет быть более эффективным так как, управление оборотными средствами направлено на удовлетворение текущих потребностей и финансовых ресурсов для осуществления уставной деятельности, а следовательно, получения положительных экономических результатов. В процессе организации управления оборотными средствами необходимо обеспечить соблюдение следующих принципов:

- поддержание рационального соотношения между собственными и заемными средствами;
- обеспечение необходимого уровня ликвидности, т.е. способности осуществлять свои финансовые обязательства за счет денежных средств.

Выполним анализ обеспеченности запасов и затрат источниками средств для их формирования и сведем расчеты в таблице 13.

Таблица 13 - Анализ обеспеченности запасов и затрат источниками средств для их формирования

Наименование показателя	2018 год	2019 год
1. Собственный капитал	183	-695
2. Внеоборотные активы	995	1884
3. Собственный оборотный капитал (стр. 1-2)	-812	-2589
4. Долгосрочные кредиты и заёмные средства	-	1500
5. Собственный оборотный капитал и долгосрочный заёмный капитал (стр. 3+4)	-812	-1089
6. Краткосрочные кредиты и займы	-	-
7. Задолженность поставщикам и авансы полученные	4829	10538
8. Общая величина источников средств для формирования запасов (стр. 5+6+7)	4017	10259
9. Общая величина запасов	3552	9173
10. Излишек (+), Недостаток (-) собственного оборотного капитала для формирования запасов	-4364	-11762

Продолжение таблицы 13

11.Излишек (+), Недостаток (-) собственного оборотного и долгосрочного заёмного для формирования запасов (стр. 5-9)	-4634	-10262
12.Излишек (+), Недостаток (-) общей величины источников средств для формирования запасов	-4634	-10262
13.Тип финансовой устойчивости	Кризисно неустойчиво е состояние	Кризисно неустойчиво е состояние

Как видно из таблицы 13 предприятие находится в неустойчивом финансовом состоянии, сопряжённом с нарушением платежеспособности. К концу года финансовое состояние предприятия в целом ухудшилось за счет снижения собственного капитала, который к концу года имеет отрицательное значение. Это связано с тем, что запасы растут более быстрыми темпами, чем источники для их формирования. Для стабилизации финансового состояния можно порекомендовать пополнение собственных источников средств или снижение остатков запасов.

Для успешного функционирования предприятия в любой период времени должно иметь возможность погасить внешние обязательства, то есть быть платежеспособным. Доля более точной оценки платежеспособности предприятия в отечественной практике исчисляется величина чистых активов и анализируется их динамика.

Чистые активы – это: все активы минус активы, исключаемые из расчёта минус пассивы, исключаемые из расчёта (таблица 14).

Таблица 14 - Анализ изменения степени платежеспособности предприятия на основе чистых активов

Показатели	2018 год	2019 год
1.Активы – всего	5012	11343
2.Активы, исключаемые из расчёта итогов, в том числе:	-	-
- задолженность участников по взносам в уставный капитал;	-	-
- собственные акции;	-	-

Продолжение таблицы 14

3.Пассивы, исключаемые из расчёта итогов, в том числе:	4829	12038
- кредиты банков;	-	-
- заёмные средства;	-	-
- кредиторская задолженность;	-	-
- задолженность участников по выплате доходов;	-	-
- резервы предстоящих расходов;	4829	12038
-прочие обязательства;	-	-
	-	-
4.Чистые активы	183	-695

Из таблицы 14 следует, что на начало 2019 года предприятие располагало низким размером чистых активов, а к концу года размер чистых активов имеет отрицательное значение. Предприятию следует иметь ввиду, что если на размер чистых активов меньше минимального размера уставного капитала, то в соответствии с ГК РФ оно подлежит ликвидации, следовательно ООО «ЮГСТРОЙ» должен в 2019 году изыскать резервы для увеличения чистых активов.

Для оценки платежеспособности предприятия рассчитывают коэффициенты ликвидности (таблицы 15 – 16).

Таблица 15 - Анализ ликвидности активов за 2018 год

Статьи баланса	Нормальные ограничения	2018 год начало	2018 год конец	Изменения + -
1.Денежные средства	-	1279	122	-1157
2.Итого абсолютно ликвидных активов	-	1279	122	-1157
3.Краткосрочная дебиторская задолженность	-	74	322	248
4.Итого денежных средств, краткосрочных финансовых вложений и дебиторской задолженности (стр. 3+4)	-	1353	444	-909
5.Запасы и затраты с учетом НДС	-	4537	3552	-985

Продолжение таблицы 15

6.Итого ликвидных средств (стр.4+5)	-	5890	3996	-1894
7.Краткосрочные кредиты	-	-	-	-
8.Краткосрочные займы	-	-	-	-
9.Кредиторская задолженность	-	6463	4829	-1634
10.Итого краткосрочных обязательств	-	6463	4829	-1634
11.Коэффициент абсолютной ликвидности (стр. 2 : стр. 10)	0,2 – 0,25	0,2	0,03	-0,17
12.Коэффициент срочной ликвидности (стр. 4 : стр. 10)	0,7 – 0,8	0,21	0,09	-0,12
13.Коэффициент текущей ликвидности (стр. 6 : стр. 10)	2	0,91	0,83	-0,08

По результатам данных таблицы 15 можно сделать вывод о том, что к концу 2018 года платежеспособность предприятия ухудшилась. Все показатели ликвидности к концу году имеют значение значительно ниже нормы. На показатели ликвидности в основном повлияло снижение денежных средств к концу отчетного года на 1157 тыс. руб., а также снижение запасов и затрат на 985 тыс. руб., в результате сумма ликвидных средств на конец года снижена на 1894 тыс. руб., которая в значительной мере повлияла на коэффициент текущей ликвидности.

Таблица 16 - Анализ ликвидности активов за 2019 год

Статьи баланса	Нормальные ограничения	2019 год начало	2019 год конец	Изменения + -
1.Денежные средства		122	150	28
2.Итого абсолютно ликвидных активов		122	150	28
3.Краткосрочная дебиторская задолженность		322	17	-305

Продолжение таблицы 16

4.Итого денежных средств, краткосрочных финансовых вложений и дебиторской задолженности (стр. 2+3)		444	167	-277
5.Запасы и затраты с учетом НДС		3552	9173	5621
6.Итого ликвидных средств (стр.4+5)		3996	9340	5344
7.Краткосрочные кредиты		-	-	-
8.Краткосрочные займы		-	-	-
9.Кредиторская задолженность		4829	10538	5709
10.Итого краткосрочных обязательств		4829	10538	5709
11.Коэффициент абсолютной ликвидности	0,2 – 0,25	0,03	0,01	-0,02
12.Коэффициент срочной ликвидности	0,7 – 0,8	0,09	0,02	-0,07
13.Коэффициент текущей ликвидности	2	0,83	0,90	0,07

Как видно из таблицы 16 предприятие находится в неустойчивом финансовом положении. К концу 2019 года его состояние ухудшилось. Коэффициенты ликвидности даже близко не приблизились к нормируемым значениям. Несмотря на то, что к концу году отмечается рост ликвидных средств на 5334 тыс. руб., рост краткосрочной задолженности опережает рост ликвидных средств, на конец года краткосрочная задолженность выросла на 5709 тыс. руб.

Вывод: Данные анализа финансово - хозяйственной деятельности ООО «ЮГСТРОЙ» показали, что за исследуемый период 2018 – 2019 гг. у предприятия наблюдается не только снижение прибыли, но и получение убытка.

Кроме того, предприятие находится в неустойчивом финансовом состоянии, сопряжённом с нарушением платежеспособности и ликвидности.

Размер чистых активов ООО «ЮГСТРОЙ» к концу 2019 года имеют отрицательное значение, что также свидетельствует о низкой эффективности деятельности предприятия.

В условиях экономического кризиса у исследуемого объекта наблюдается тенденция к снижению денежных средств и увеличению кредиторской задолженности. Часть контрактов, заключенных в 2019 году исполнены частично или вообще не исполнены ввиду того, что заказчиками не выполнены условия договора в части оплат за выполненные работы.

В связи с этими обстоятельствами наблюдается опережение роста затрат по сравнению с ростом выручки от реализации.

Следовательно, для того, чтобы получить прибыль или хотя бы сократить убыток, а также улучшить финансовое положение и повысить ликвидность, руководству ООО «ЮГСТРОЙ» необходимо принять меры по увеличению выручки от реализации и сократить расходы с целью повышения рентабельности.

Предлагаемые мероприятия, направленные на повышение эффективности деятельности предприятия:

- изыскать резервы роста прибыли за счет увеличения объема выполненных работ;
- изыскать резервы роста прибыли за счет снижения себестоимости продукции.

3.2 Расчет экономического эффекта от предлагаемых мероприятий

Важно иметь в виду, что для каждой компании финансовый анализ должен проводиться с особой тщательностью и должен быть обеспечен надлежащее выполнение всех его результатов.

Резервы - это часть прибыли компании, которая была отложена для укрепления финансового положения бизнеса в будущем и покрытия убытков (если таковые имеются).

Резервы переводятся после уплаты налогов, но до выплаты дивидендов, тогда как нераспределенная прибыль - это то, что остается после выплаты дивидендов акционерам. Есть два основных вида резервов: резервы доходов и капитальных резервов. Они берутся из разных источников дохода и обычно используются для разных целей.

На первом этапе выделяются и оцениваются запасы; во-вторых, разрабатывается комплекс технических, организационных, экономических и социальных мер, гарантирующих использование выявленных резервов; на третьем этапе они практически реализуют мероприятия и контролируют их выполнение.

При расчете резервов роста прибыли за счет возможного увеличения продаж используются результаты анализа производства и реализации продукции и услуг.

Размер резерва роста прибыли за счет увеличения объемов производства рассчитывается по формуле:

$$P_{(V)}^{\Pi} = \sum_{i=1}^n \Pi_i \cdot P\Pi_{ki} \quad (1)$$

где $P_{(V)}^{\Pi}$ - резерв роста прибыли продаж за счет увеличения объема продукции;

Π_i - плановая сумма прибыли на единицу i -й продукции;

$P\Pi_{ki}$ - количество дополнительно реализованной продукции в натуральных единицах измерения.

Если прибыль рассчитана на рубль товарной продукции, сумма резерва ее роста за счет увеличения объема реализации определяется по формуле:

$$P_{(V)}^{\Pi} = PV \cdot \frac{\Pi}{V} \quad (2)$$

где PV - возможное увеличение объема реализованной продукции, руб.;

Π - фактическая прибыль от реализации продукции, руб.;

V - фактический объем реализованной продукции, руб.

Сопоставление установленного по результатам анализа возможного объема продаж по второй главе бакалаврской работы показало, что выручка от продаж увеличивается в среднем на 100%, если рекомендовать предприятию принять участие в конкурсных процедурах (конкурс, аукцион, запрос котировок, запрос предложений) , то можно спрогнозировать рост производства и продаж ООО «Югстрой» на 50% в 2021 г.

Рассчитаем резерв увеличения прибыли за счет увеличения объема выполняемых работ ООО « Югстрой» по формуле (2).

Имеем:

$$PV = (36271 \text{ тыс. руб.} \cdot 50\%) / 100\% = 18135,5 \text{ тыс.руб.}$$

$$\Pi = 343 \text{ тыс.руб.}$$

$$V = 36271 \text{ тыс.руб.}$$

$$P_{\text{рез}}^{\Pi} = 18135,5 \cdot \frac{343}{36271} = 171,5 \text{ тыс.руб.}$$

Таким образом, увеличив объем выполняемых работ на 50%, рассматриваемое нами предприятие увеличит свою прибыль от продаж на 171,5 тыс. руб.

Важным направлением поиска резервов роста прибыли является снижение затрат на производство и реализацию продукции, например, сырья, материалов, топлива, энергии, амортизацию основных средств и других затрат.

Метод сравнения может использоваться для выявления и расчета резервов увеличения прибыли за счет экономии затрат. В этом случае очень важно выбрать правильную базу сравнения для количественной оценки запасов.

Таким основанием могут служить уровни использования определенных видов производственных ресурсов: плановые и нормативные: достигнутые в передовых компаниях: базовый средний уровень, фактически достигнутый для

отрасли в целом: фактически достигнутый в передовых компаниях зарубежных стран.

Методологической основой экономической оценки резервов снижения материализованных затрат на рабочую силу является система прогрессивных технико-экономических нормативов и нормативов по видам затрат на сырье, материалы, топливно-энергетические ресурсы и нормативы использования производственных мощностей. производство, удельные капитальные вложения, стандарты и нормы на оборудование и др.

При сравнительном методе количественного измерения резервов их величина определяется путем сравнения достигнутого уровня затрат с их потенциальной величиной:

$$P_i^C = C_{\phi_i} - C_{n_i} \quad (3)$$

где P_i^C - резерв снижения себестоимости продукции за счет i -го вида ресурсов;

C_{ϕ_i} - фактический уровень использования i -го вида производственных ресурсов;

C_{n_i} - потенциальный уровень использования i -го вида производственных ресурсов.

Обобщающая количественная оценка общей суммы резерва снижения себестоимости продукции производится путем суммирования их величины по отдельным видам ресурсов:

$$P^C = \sum_{i=1}^n P_i^C \quad (4)$$

где P^C - общая величина резерва снижения себестоимости продукции;

P_i^C - резерв снижения себестоимости по i -му виду производственных

ресурсов.

Если анализу прибыли предшествует анализ себестоимости продукции и определена общая сумма резерва ее снижения, то расчет резерва роста прибыли производится по формуле:

$$P_{(C)}^{\Pi} = Z_B \cdot (V + PV) \quad (5)$$

где $P_{(C)}^{\Pi}$ - резерв увеличения прибыли за счет снижения себестоимости продукции;

Z_B - возможное снижение затрат на рубль продукции;

V - фактический объем реализованной продукции за изучаемый период;

PV - возможное увеличение объема реализации продукции.

Исходные данные по затратам на производство и реализацию произведенной продукции в целом и по статьям используем за 2019 год и спрогнозируем на 2021 год (таблица 17)

Таблица 17 - Затраты на производство и реализацию услуг

Статьи затрат	2019 год	2021 год
1. Сырье, материалы, тыс. руб.	16007	24011
2. Заработная плата производственных рабочих, тыс. руб.	8623	12935
3. Затраты на содержание и эксплуатацию оборудования, тыс. руб.	520	520
4. Накладные расходы, тыс. руб.	10778	10778
5. Полная себестоимость продукции, тыс. руб.	35928	48244

Для того, чтобы затраты на производство и реализацию услуг по статьям привести в сопоставимые значения, пересчитаем их на 1 рубль произведенной и реализованной услуги, используя формулу:

$$\frac{\text{общая_сумма_затрат}}{\text{объем_товарно_продукции_ценах_реализации}} \quad (6)$$

Затраты на 1 рубль выполненной работы предоставлены в таблице 18.

Таблица 18 - Затраты на 1 рубль выполненной работы

Статьи затрат	план	факт
1. Сырье, материалы, тыс. руб.	0,44	0,44
2. Заработная плата производственных рабочих, тыс. руб.	0,24	0,23
3. Затраты на содержание и эксплуатацию оборудования	0,14	0,10
4. Накладные расходы	0,30	0,20
5. Полная себестоимость продукции	0,99	0,97

Как показывают данные таблицы 18, существуют резервы снижения себестоимости продукции за счет снижения доли постоянных затрат (затрат на содержание и эксплуатацию оборудования и накладных расходов).

Возможное снижение затрат на рубль выполненной работы равно:

$$0,99 - 0,97 = 0,02 \text{ руб.}$$

Затраты на рубль выполненной работы в 2019 году составили 0,99 руб. снижение этой суммы на 0,02 руб. позволит увеличить сумму прибыли. Рассчитаем резерв увеличения суммы прибыли от продаж за счет снижения себестоимости:

$$P_{(C)}^{\Pi} = 0,02 * (36271 + 18135,5) = 1088,5 \text{ тыс. руб.}$$

А это в свою очередь повысит рентабельность продаж.

Фактическая рентабельность продаж в 2019 году составила:

$$343/36271 * 100\% = 0,95\%$$

Возможная рентабельность продаж при снижении на 0,02 руб. затрат на рубль реализованной продукции составит:

$$(343 + 1088,5) / 54424,5 * 100\% = 2,6\%$$

Обобщим все выявленные резервы роста прибыли (таблица 19).

Таблица 19 - Резервы увеличения суммы прибыли

Источник резервов	Резервы увеличения прибыли, тыс.руб.
Увеличение объема выполненных работ	18135,5

Продолжение таблицы 19

Снижение себестоимости продукции	1088,5
Итого:	19224,0

Наиболее важными источниками резервов повышения уровня рентабельности продукции являются увеличение суммы прибыли от продаж, снижение стоимости выполняемых работ. Для расчета резервов увеличения рентабельности продаж можно использовать следующую формулу:

$$P^R = R_{\epsilon} - R_{\phi} = \frac{\Pi_{\phi} + P^{\Pi}}{C_{\epsilon}} - \frac{\Pi_{\phi}}{I_{\phi}} \quad (7)$$

где P^R - резерв роста рентабельности;

R_{ϵ} - рентабельность возможная;

R_{ϕ} - рентабельность фактическая;

Π_{ϕ} - фактическая сумма прибыли;

P^{Π} - резерв роста прибыли от реализации продукции;

C_{ϵ} - возможная себестоимость продукции с учетом выявленных резервов;

I_{ϕ} - фактическая сумма затрат по реализованной продукции.

Возможная сумма затрат на рубль выполненной работы:

$$0,99 - 0,02 = 0,97 \text{ руб.}$$

Умножим эту сумму затрат на возможный объем выполненных работ, выраженный в ценах реализации (54424,5 тыс.руб.), получим значение суммы возможной себестоимости:

$$C_{\text{в}} = 0,97 * 54424,5 = 52791,8 \text{ тыс. руб.}$$

Подставив все известные данные в формулу (7), вычислим резерв увеличения рентабельности производственной деятельности фирмы ООО «ЮГСТРОЙ» за счет названных выше факторов:

$$P^R = \frac{343+192240}{544245} - \frac{343}{36271} = \frac{19567}{544245} - \frac{343}{36271} = 0,035 \text{ или } 3,5\%$$

Таким образом, при увеличении объема выполненных работ на 50%, снижении на 0,02 руб. затрат на рубль выполненной работы ООО «ЮГСТРОЙ» получит дополнительную прибыль от продаж в сумме 1088,5 тыс. руб. и увеличит рентабельность производства (окупаемость затрат) на 3,5%.

Заключение

Одним из важнейших рычагов для определения эффективности деятельности предприятия является финансовый анализ. Финансовый анализ - это проверка финансовой информации для принятия деловых решений. Этот анализ обычно включает изучение исторической и прогнозируемой прибыльности, денежных потоков и рисков. Это может привести к перераспределению ресурсов в бизнес или из бизнеса или к определенной внутренней операции. Финансовый анализ считается важным элементом бизнес-операций, без которого ведение бизнеса было бы бесполезным. Финансовый анализ устанавливает здоровье и стабильность компании, облегчая понимание того, как компания ведет свой бизнес. Но в то же время очень важно помнить о проблемах анализа финансовой отчетности. Различные подходы к бухгалтерскому учету, применяемые разными фирмами, меняют видимое состояние и уровень прибыли фирмы в лучшую или худшую сторону.

Ключевым источником информации для финансового анализа является финансовая отчетность предприятия. Финансовый аналитик использует эти документы для получения коэффициентов, построения линий тренда и сравнения с аналогичной информацией для сопоставимых фирм.

Финансовый анализ - один из ключевых инструментов, необходимых руководителям бизнеса для изучения эффективности своей организации. По этой причине они постоянно спрашивают финансового аналитика о прибыльности, денежных потоках и других финансовых аспектах своего бизнеса.

Как показал анализ финансовых результатов ООО «ЮГСТРОЙ», у предприятия за исследуемый период 2018 – 2019 гг. наблюдается не только снижение прибыли, но и получение убытка.

Кроме того, предприятие находится в неустойчивом финансовом состоянии, сопряжённом с нарушением платежеспособности и ликвидности.

Размер чистых активов ООО «ЮГСТРОЙ» к концу 2019 года имеют отрицательное значение, что также свидетельствует о низкой эффективности деятельности предприятия.

В условиях экономического кризиса исследуемый объект имеет тенденцию к сокращению денежных средств и увеличению дебиторской задолженности. Некоторые из заключенных в 2019 году договоров были выполнены частично или не исполнены вовсе из-за того, что заказчики не выполнили условия договора в части оплаты выполненных работ.

В связи с этими обстоятельствами наблюдается опережающий рост затрат по сравнению с ростом выручки от продаж.

Следовательно, чтобы получить прибыль или хотя бы уменьшить убыток, а также улучшить финансовое положение и увеличить ликвидность, руководству ООО «ЮГСТРОЙ» необходимо принять меры по увеличению выручки от продаж и снижению затрат с целью увеличения прибыльности.

В третьей главе дипломной работы разработаны и предложены мероприятия по повышению экономических результатов деятельности ООО «ЮГСТРОЙ». Основными источниками резервов повышения уровня рентабельности продукции является увеличение суммы прибыли от реализации продукции, снижение себестоимости товарной продукции (18135,5 тыс. руб.)

Наиболее полно, чем прибыль, окончательные результаты хозяйствования характеризуют показатели рентабельности. При анализе финансовых результатов фирмы в 2018г. - 2019г. видно, что рентабельность продукции и производственной деятельности фирмы резко уменьшалась, в 2019 г. на 0,3% и составила - 0,95, но при рассмотрении перспектив на будущий период показало, что на рассматриваемом нами предприятии существуют резервы увеличения прибыли и рентабельности. Рентабельность продаж, показывающая долю прибыли в сумме выручки от реализации, в будущем году может составить 3,5%, что в 3,7 раза больше данного показателя за 2019 год.

Используя предложенные мероприятия, ООО «ЮГСТРОЙ» может получить дополнительную прибыль от продаж в сумме 1088,5 тысяч руб.

Список использованной литературы

1. Айдарханов, М. Основы экономической теории: учеб.пособие /М.Айдарханов. – М.: Фолиант, 2017. - 432 с.
2. Балабанов, И.Т. Основы финансового менеджмента: учеб.пособие / – М.: Финансы и статистика, 2017. – 480 с.
3. Борисов, Е.Ф., Петров, А.А., Березкина, Т.Е. Экономика: учеб.пособие /Е.Борисов. – М.:Прспект. 2020. - 272 с.
4. Бочаров, В.В. Финансовый анализ: учеб.пособие / В.В. Бочаров. – СПб.: Питер, 2016. – 240 с.
5. Будрина, Е.В. Экономика: учеб. пособие / Е.В.Будрина и др. – М.: Юрайт, 2016. – 365 с.
6. Варламова, Т.П. Финансовый менеджмент: учеб.пособие / Т.П. Варламова, М.А. Варламова. - М.: Дашков и Ко, 2015. - 304 с.
7. Вещунова, Н.Л. Основы бухгалтерского учета: учеб.пособие / Н.Л. Вещунов. - СПб.:СПбГТУ, 2017. - 128с.
8. Головачев, А.С. Экономика предприятия: учеб. / А.С. Головачев. – М.: Высшая школа, 2016. - 447 с.
9. Горелов, Н.А., Кораблева О.Н. Развитие информационного общества: цифровая экономика: учеб./ Н.А. Горелов, О.Н.Кораблева. - М.: Юрайт, 2019. – 242 с.
10. Елисеев, В.С., Веленто И.И. Теория экономического права. Теория отраслей права, обеспечивающих экономические отношения: учеб. - М.: Проспект, 2020. - 416 с.
11. Зайцев, Н.Л. Экономика, организация и управление предприятием: учеб. пособие. - М.: ИНФРА-М, 2018. - 455 с.
12. Иохин, В.Я. Экономическая теория: учеб.пособие / В.Я. Иохин. - М.: Юрайт, 2017. - 354 с.
13. Колычев, А.М., Рассолов И.М. Правовое обеспечение экономики: учеб.пособие /А.М. Колычев. - М.: Юрайт, 2019. - 430 с.

14. Косолапова, М.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. / М.В. Косолапова, В.А. Свободин. - М.: Дашков и К, 2017. - 248 с.
15. Лобачева, Е.Н. Основы экономической теории: учеб. пособие / Е.Н.Лобачева. – М.: Юрайт, 2019. – 540 с.
16. Мишкин, Ф.С. Экономическая теория денег, банковского дела и финансовых рынков / Ф.С. Мишкин. - М.: Вильямс, 2018. - 880 с.
17. Отварухина, Н.С. Управление конкурентоспособностью: учеб.пособие / Н.С. Отварухина, В.Р. Веснин. — М.: Юрайт, 2019. — 336 с.
18. Паламарчук, А.С. Экономика предприятия: учеб.пособие / А.С. Паламарчук. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 458 с.
19. Поликарпова, Т.И. Основы экономики: учеб.пособие / Т.И. Поликарпова. - М.: Юрайт, 2019. - 254 с.
20. Рогова, Е.М. Финансовый менеджмент: учеб.пособие / Е.М. Рогова, Е.А. Ткаченко. - М.: Юрайт, 2018. - 544 с.
21. Селезнева, Н.Н. Финансовый анализ. Управление финансами. – М.: ЮНИТИ, 2018. – 257 с.
22. Смекалов, П.В. Анализ финансовой отчетности предприятия: учеб.пособие / П.В. Смекалов, Д.Г. Бадмаева, С.В. Смолянинов. - М.: Проспект Науки, 2018. - 472 с.
23. Управление маркетингом на предприятии: учеб. пособие / Г.А. Савчук, Ю.В. Мокерова. – М.: Проспект Науки, 2016. – 356 с.
24. Уткин, Э.А. Финансовый менеджмент: учеб.пособие / Э.А. Уткин. - М.: Зерцало, 2015. - 272 с.
25. Чалдаева, Л.А. Экономика предприятия: учеб. для академического бакалавриата / Л.А. Чалдаева. – Люберцы: Юрайт, 2016. – 410 с.
26. Чепурин, М.Н. Курс экономической теории: учеб. / М.Н. Чепурин, Е.А. Киселева. - М.: МГИМО МИД РФ, 2017. - 624 с.
27. Шадрина, Г.В. Бухгалтерский учет и анализ: учеб. пособие / Г.В. Шадрина, Л.И. Егорова. - М: Юрайт, 2015. - 429 с.

28. Шеремет, А.Д. Комплексный анализ финансово-хозяйственной деятельности. - М.: ИНФРА-М, 2015. - 416 с.
29. Шеремет, А.Д., Ковалев, В.В., Шуляк, П.М. Методика финансового анализа / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин. - М.: Инфра-М, 2015. - 256 с.
30. Шимко, П.Д. Экономика: учеб. пособие / П.Д.Шимко. - М.: Юрайт, 2019. – 462 с.