

Министерство образования и науки Российской Федерации
Филиал федерального государственного бюджетного образовательного
учреждения высшего профессионального образования
Российский государственный гидрометеорологический университет
в г. Туапсе
Кафедра «Экономики и управления»

Допущен к защите:

Зав. каф. «Экономики

и управления»,

д.э.н., профессор

_____ Темиров Д.С.

ДИПЛОМНАЯ РАБОТА

**на тему: «Повышение эффективности деятельности организации в сфере
оказания экологических услуг (на примере ООО «ЭКО-партнер»)»**

Специальность 080502 – «Экономика и управление на предприятии
природопользования»

Выполнил(а) студент(ка) Оберляйтер В.С.

(подпись)

(Ф.И.О.)

Руководитель Яйли Е.А.

(подпись)

(уч. степ., уч. зв., Ф.И.О.)

г. Туапсе

2016 г.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	3
Глава 1 Теоретические и методологические основы анализа эффективности деятельности организации	8
1.1 Сущность, цель и задачи анализа эффективности деятельности организации	8
1.2 Методика проведения анализа эффективности деятельности организации в сфере оказания экологических услуг	19
Глава 2 Анализ и оценка результатов деятельности специализированного предприятия ООО «Эко-партнер»	24
2.1 Краткая характеристика объекта исследования.....	24
2.2 Расчет и анализ показателей эффективности.....	29
3 Рекомендации по повышению эффективности деятельности предприятия	46
Заключение	54
Список использованной литературы	59

Введение

Сегодня можно с уверенностью говорить о том, что развитие экономики любого современного государства все больше связано с понятием «рынок экологических работ и услуг», его развитием и применением. Этого требует общество, которое повышает требования к качеству жизни, составной частью которого является качество окружающей среды. Рынок экологических работ и услуг определяет процесс экологизации экономики. Такой процесс невозможен без прямого регулирования государством деятельности бизнес-сектора, формирующего рынок экологических услуг. Многих может удивить, как понятия «экология» и «бизнес» могут быть связаны между собой. Данный вид предпринимательства сейчас не так популярен, как, скажем, торговый или строительный, но в этом есть и свои плюсы — меньшая конкуренция. К тому же он достаточно прибылен и быстро окупается. Вклад экологического предпринимательства в ВВП развитых стран оценивается на уровне 10 - 24 %. Ежегодный объем продаж природоохранной продукции в США - около 37 млрд. долл., Японии - 30 млрд. долл., Германии - 20 млрд. дол., Франции - 10 млрд. долл. Рынок экологических товаров и услуг в странах Восточной Европы, включая страны СНГ, оценивается на уровне 20 млрд. долл., Чехии, Венгрии и Болгарии - более 600 млн. долларов. За последнее десятилетие мировой рынок экопродуктов вырос в 3 раза. Эксперты оценивают мировой рынок экологических товаров как весьма емкий (как минимум в размере 500 млрд. долларов) и один из самых динамично растущих. Его ежегодный прирост составляет более 5 %. В первой половине XXI века, согласно прогнозам, до 40% мирового производства составит продукция и технологии, связанные с экологией и энергетикой. Одна из главных новых возможностей для бизнеса - формирование быстроразвивающегося мирового рынка экологически чистой продукции, который фактически охватывает все сферы производства и услуг. Пока не существует общепринятой международной классификации этого нового рынка, в разных странах в это понятие входит различная продукция.

По определению Европейской комиссии, экологические отрасли — это производство товаров и услуг по измерению, предотвращению, ограничению или исправлению экологического ущерба, ликвидации отходов и снижению уровня шума, а также экологически чистые технологии, применение которых минимизирует использование сырья и загрязнение окружающей среды. В других странах к этому рынку относят также потребительские товары, биотехнологии и нетрадиционные источники энергии. На само понятие «экологическое предпринимательство» в современной литературе встречаются различные взгляды.

Среди приоритетных направлений развития названы экологическая безопасность предпринимательства и рынок экологических товаров. Например, экологическое предпринимательство - это [5,с.16]:

— самостоятельная, осуществляемая на свой страх и риск производственная, научно-исследовательская, кредитно-финансовая и иная деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, производства и продажи товаров, выполнению работ и оказанию услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке и направленная на сохранение, восстановление природной среды и ее биологического разнообразия, снижение негативного воздействия техногенных и природных факторов на окружающую среду, а также оценка их влияния на состояние природной среды и обеспечение экологической безопасности;

— предпринимательство, осуществляющее свою деятельность в сфере охраны окружающей среды, составная часть предпринимательства в целом, отвечающая в первую очередь общим принципам рыночной экономики, обеспечивать устойчивую прибыль, иметь насыщенный и стабильный рынок;

— форма предпринимательской деятельности, направленная на удовлетворение эколого-экономических потребностей за счёт продуктов, в общей полезности которых определяющее значение имеет экологическая полезность, при этом компоненты экологической системы преимущественно

рассматриваются как факторы, определяющие эколого-экономические потребности. В России долгое время не уделялось должного внимания экологической проблеме, за которое сложилась нерациональная для окружающей среды и не отвечающая стандартам структура производства и потребления. Природоохранная деятельность не являлась реальным приоритетом высших государственных органов власти. Механизмы финансовой поддержки предприятий, чья деятельность связана с охраной окружающей среды, по сей день развиваются очень медленно. Слабый государственный интерес к этой сфере выражается, прежде всего, в низком уровне бюджетного целевого финансирования охраны окружающей среды - финансирование большинства природоохранных мероприятий производится производственными предприятиями. Системы защиты окружающей среды в субъектах требуют совершенствования. Фактически все «целевые программы» субъектов РФ направлены на «освоение» бюджетных средств, латание самых «ярких дыр» в этой сфере безопасности жизнедеятельности.

Экологические платежи, которые должны носить компенсационный характер, растворяются в общем бюджете государства и редко направляются на ликвидацию экологического ущерба. Причина такого положения кроется в неразвитом механизме контроля за экологической обстановкой, неподготовленности экономических условий, стимулирующих природоохранную деятельность, и самоустранение государства от процесса экологического переоборудования предприятий. На данный момент развивающийся рынок экологических услуг, ставится эффективным механизмом регулирования взаимоотношений производителя и потребителя (государства, бизнеса, населения и пр.). Но рынок экологических услуг во многом зависит от политики государства.

Рынок экологических услуг - регулируемый рынок. Он призван установить уровень цен экологических услуг, заставить государство оценить стоимость природных ресурсов, в том числе чистой воды, чистого воздуха, чистой земли и прочего. Постепенно он приводит к системному подходу в

законодательстве, в направлениях, связанных с сохранением и/или восстановлением окружающей среды, благоприятной окружающей среды для народонаселения нашей страны. Основными функциями рынка экологических услуг являются:

- Исходя из вышеизложенного, разработка ряда законов (стандартов, правил), определяющих требования к работе предприятий и организаций, входящих в рынок экологических услуг;

- ценообразование экологических услуг, работ и продукции;

- прогнозирование будущих потребностей в экологических услугах и работах, а также продукции предприятий этой отрасли деятельности;

- применение методов экономического и иного стимулирования предприятий в части повышения экологической безопасности, побуждение производителя к минимизации экологического ущерба;

- проведение государственной политики, стимулирующей внедрение наилучших технологий, техники, направленных на рациональное природопользование, получение экономической выгоды в результате применения технологий, обеспечивающих наибольшую защиту окружающей среды.

- повышение экологического образования.

Актуальность выбранной темы дипломной работы обусловлена необходимостью развития полноценного рынка экологических услуг в России.

Объектом исследования выбрана компания ООО «ЭКО-партнёр».

Предметом исследований является деятельность предприятия в сфере экологического мониторинга.

Целью данной работы является проведение анализа деятельности и разработка мероприятий по повышению ее эффективности.

Исходя из поставленной цели, в работе определены **следующие задачи**:

- рассмотреть особенности анализа деятельности организаций;

- провести анализ организационно-экономической деятельности объекта исследования;

— дать оценку показателей эффективности видов от основной деятельности рассматриваемого предприятия;

— разработать ряд практических рекомендаций по повышению эффективности видов деятельности.

Структура работы состоит из введения, трех теоретических глав, заключения и списка литературы.

В первой главе рассмотрены теоретические и методические основы.

Вторая глава охватывает анализ эколого-экономической деятельности специализированного предприятия, в котором выделены основные проблемы.

В третьей главе предложены мероприятия по увеличению эффективности деятельности предприятия.

Теоретической основой исследования стали работы отечественных и зарубежных специалистов по сформулированным проблемам экономической науки, результаты научно-исследовательской работы по смежным специальностям и отраслям знаний. В рамках теоретического анализа использовались базовые принципы познания, современные подходы к проблеме переработки отходов с участием субъектов предпринимательства.

Методологическую основу выпускной квалификационной работы составили методы научного познания (индукция, сопоставление, диалектическое противоречие, хронологический, системный подход, анализ и синтез), специализированные и адаптированные методы (объектное моделирование, статистические группировки), основанные на применении общих принципов современного управления в сфере малого бизнеса.

Информационную базу работы составили данные и сведения, полученные из опубликованных научных работ по проблемам управления предпринимательством, а также результаты экспертных заключений по теме исследования и смежным сферам.

Объем работы составляет 60 листов и включает 3 таблицы и 10 формул.

Глава 1 Теоретические и методологические основы анализа эффективности деятельности организации

1.1 Сущность, цель и задачи анализа эффективности деятельности организации

Анализ финансово-хозяйственной деятельности играет важную роль в повышении экономической эффективности деятельности организации, в её управлении и укреплении её финансового состояния. Он представляет собой экономическую науку, которая изучает экономику организаций, их деятельность с точки зрения оценки их работы по выполнению бизнес-планов, оценки их имущественно - финансового состояния, и, с целью выявления неиспользованных резервов, повышения эффективности деятельности организаций. Принятие обоснованных, оптимальных управленческих решений невозможно без предварительного проведения всестороннего, глубокого экономического анализа деятельности организации [10, с.96].

Результаты экономического анализа используются для установления обоснованных плановых заданий. Показатели бизнес-планов устанавливаются исходя из фактически достигнутых показателей, проанализированных с точки зрения возможностей их улучшения. Это же относится и к нормированию. Нормы и нормативы определяются на основании ранее действовавших, проанализированных с точки зрения возможностей их оптимизации. Например, нормы расходования материалов на изготовление продукции должны устанавливаться с учетом необходимости их снижения без ущерба качеству и конкурентоспособности продукции. Следовательно, анализ хозяйственной деятельности способствует установлению обоснованных величин плановых показателей и различных нормативов. Экономический анализ содействует повышению эффективности деятельности организаций, наиболее рациональному и эффективному использованию основных фондов, материальных, трудовых и финансовых ресурсов, устранению излишних издержек и потерь, и, следовательно, проведению в жизнь режима экономии.

Непреложным законом хозяйствования является достижение наибольших результатов при наименьших затратах. Важнейшую роль в этом играет экономический анализ, позволяющий путем устранения причин излишних затрат минимизировать себестоимость выпускаемой продукции и, следовательно, максимизировать величину получаемой прибыли [17, с.86].

Велика роль анализа хозяйственной деятельности в укреплении финансового состояния организаций.

Анализ позволяет установить наличие или отсутствие у организации финансовых затруднений, выявить их причины и наметить мероприятия по устранению этих причин.

Анализ также дает возможность констатировать степень платежеспособности и ликвидности организации и прогнозировать возможное банкротство организации в будущем. При анализе финансовых результатов деятельности организации устанавливаются причины убытков, намечаются пути устранения этих причин, изучается влияние отдельных факторов на величину прибыли, делаются рекомендации по максимизации прибыли за счет использования выявленных резервов ее роста и намечаются пути их использования.

Оценка финансового состояния представляет интерес для широкого круга субъектов рынка [21, с.69]:

- самого предприятия, которое хочет знать реальное состояние дел в своей деятельности и разрабатывать мероприятия по их улучшению;
- инвесторов, заинтересованных в эффективности инвестирования свои средств;
- кредиторов и поставщиков, желающих убедиться в платежеспособности предприятия;
- партнеров по бизнесу, которые стремятся установить с предприятием стабильные и надежные деловые отношения.

Финансовый анализ является основой для управления финансами предприятия. Он охватывает три основных направления:

- оценивание финансовых потребностей предприятия.
- распределение потоков денежных средств, в зависимости от конкретных планов предприятия, определение дополнительных объемов привлеченных финансовых ресурсов и каналов их получения, кредиты, поиск внутренних резервов, дополнительный выпуск акций, облигаций и т.д.
- обеспечение системы финансовой отчетности, которая бы объективно отражала процессы, и обеспечивала контроль за финансовым состоянием предприятия.

Целью деятельности любой организации является выпуск определенной продукции, выполнение работ, оказание услуг установленного объема и качества, в определенные сроки. Но при установлении масштабов производства следует исходить не только из народнохозяйственных и индивидуальных потребностей в данной продукции или услугах, но и в необходимости учитывать достижение максимального уровня ее эффективности. Поэтому оценивать качество работы организации следует, прежде всего, посредством определения экономической эффективности производимой продукции или предоставляемых услуг.

Высокая эффективность деятельности является необходимой и решающей предпосылкой систематического расширенного воспроизводства.

Экономическая теория определяет категорию эффективности как результативность производственного процесса, производственной системы или конкретной формы хозяйствования. В наиболее общем виде экономическая эффективность деятельности представляет собой количественное соотношение двух величин - результатов хозяйственной деятельности и произведенных затрат (в любой пропорции).

Рассматривая результативность хозяйственной деятельности в области природопользования, важно выяснить сущность эколого-экономического эффекта как эффекта экономического или социального, или того и другого одновременно. Эколого-экономический эффект раскрывается наиболее полно с позиции удовлетворения эколого-ресурсных потребностей общества, роста

общественной потребительной стоимости природы. В этом смысле эколого-экономический эффект имеет как социальный, так и экономический аспект, но назначение эколого-экономического эффекта еще не говорит о его природе.

Удовлетворение эколого-ресурсных потребностей осуществляется «через» экологическую среду, а единственной создающей субстанцией эколого-экономического эффекта выступает общественный труд. Определенные природные условия и ресурсы в той или иной мере влияют на экономическое развитие, что находит конкретное выражение в реальном уровне эффективности общественного производства.

Экологический фактор как бы вносит свой «вклад» в общественное развитие. Более того, естественные условия развития общества являются незаменимыми, поэтому имеют высокую социальную значимость и экономическую оценку. Но это вовсе не говорит о том, что естественные силы природы не связаны с трудом. Именно благодаря труду они вовлечены в производство, находятся под контролем человека и служат ему. К тому же, только в результате труда можно решить различные эколого-ресурсные проблемы современного общества. Следовательно, эколого-экономический эффект является результатом развития производства, поэтому по своей природе он выступает как разновидность экономического эффекта. Однако он имеет другую, отличительную от традиционного экономического результата производства социальную направленность.

Таким образом, об эколого-экономической эффективности можно говорить лишь как о терминологической разновидности экономической результативности производства, учитывающей экологические последствия своего развития. Ее критерием служит максимизация экологического эффекта при минимальных издержках природопользования.

Экологизация производства позволяет сохранить и улучшить окружающую природную среду.

Сущностная характеристика эффективности деятельности (производительности системы) находит отображение в общей методологии ее

определения. Процесс формирования результатов и эффективности производства (производительности системы) показан на рис. 1.1

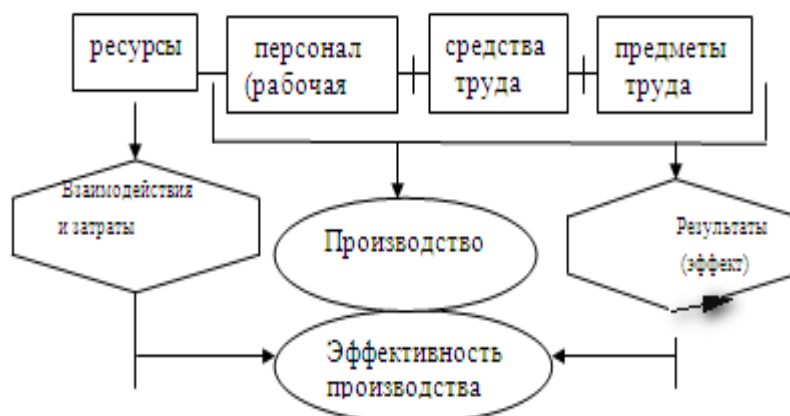


Рис. 1.1. Процесс формирования производственной системы [15,с.27]

Суть проблемы повышения эффективности деятельности заключается в том, чтобы на каждую единицу ресурсов (расходов) - трудовых, материальных и финансовых - достигать максимально возможного увеличения объема производства (дохода, прибыли). Исходя из этого, единственным макроэкономическим критерием эффективности деятельности становится рост производительности общественного (живого и овеществленного) труда. Экономическая эффективность в конечном итоге выражается в повышении производительности труда.

Следовательно, уровень производительности труда является критерием экономической эффективности производства. Чем выше производительность труда и, следовательно, ниже издержки производства, тем выше экономическая эффективность затрат труда.

Рыночная экономика по своей сущности является средством, стимулирующим рост производительности труда, всемерное повышение эффективности производства (деятельности).

Обобщающим критерием экономической эффективности общественного производства служит уровень производительности общественного труда. Производительность общественного труда (Побщ) измеряется отношением

произведенного национального дохода (НД) к средней численности работников, занятых в отраслях материального производства:

$$\text{Побщ} = \text{НД} / \text{Ч} \quad (1.1)$$

Повышение производительности труда зависит от экономически обоснованного распределения средств между отраслями, которые производят различные виды продукции или услуг, и выбора наиболее экономичного варианта использования средств в пределах одной отрасли деятельности или разных отраслей, выпускающих продукцию или услуги одинакового потребительского назначения (взаимозаменяемых продуктов). Выбор экономичного варианта внутри отрасли и оптимальное распределение средств между отраслями тесно связаны.

Расчеты общей эффективности целесообразно проводить в процессе планирования хозяйства для характеристики эффекта, который будет получен в результате выделяемых в плане капитальных вложений, а также для оценки фактической экономической эффективности уже осуществленных затрат, т.е. рассчитывается сравнительная экономическая эффективность затрат. Основным показателем наиболее оптимального варианта, определяемого в результате расчетов сравнительной экономической эффективности, - минимум приведенных затрат. Итак, повышение эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия - одна из центральных проблем экономики.

Для успешного решения многообразных экономических и социальных задач нет другого пути, кроме резкого повышения эффективности всего общественного производства (деятельности).

Сущность эффективности производственно-хозяйственной деятельности трактуется большинством экономистов как достижение максимальных результатов в интересах общества при минимально возможных затратах. Особая значимость проблемы эффективности деятельности предопределяет

необходимость правильно учитывать и анализировать уровень и масштабы эффективности всех средств и элементов деятельности.

Определение эффективности требует применения методов количественного анализа и измерения, что предполагает установление критерия экономической эффективности.

Экономический анализ как наука представляет собой систему специальных знаний, базирующихся на законах развития и функционирования систем и направленных на познание методологии оценки, диагностики и прогнозирования финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Предметом экономического анализа являются хозяйственные процессы, их социально-экономическая эффективность и конечные финансовые результаты деятельности, складывающиеся под воздействием факторов и отражающиеся через систему экономической информации.

В процессе проведения экономического анализа осуществляется выявление резервов повышения эффективности деятельности организаций, и путей мобилизации, то есть использования выявленных резервов.

Эти резервы являются базой для разработки организационно-технических мероприятий, которые должны проводиться для приведения в действие выявленных резервов. Разработанные мероприятия, являясь оптимальными управленческими решениями, дают возможность эффективно управлять деятельностью объектов анализа.

Следовательно, анализ хозяйственной деятельности организаций можно рассматривать как одну из важнейших функций управления или, как основной метод обоснования решений по руководству организациями. В условиях рыночных отношений в экономике анализ хозяйственной деятельности призван обеспечить высокую доходность и конкурентоспособность организаций, как в ближайшей, так и в более далекой перспективе.

Организация, в которой серьезно ведется аналитическая работа, способна заранее распознать будущий кризис, оперативно отреагировать и избежать его или уменьшить степень риска. Финансовый анализ позволяет эффективно

управлять финансовыми ресурсами, выявлять тенденции в их использовании, производить прогнозы развития организации на ближайшую и отдаленную перспективу.

Исходя из задач анализа эффективности деятельности, большое значение имеет классификация факторов. Деление их на внутренние (которые в свою очередь, подразделяются на основные и не основные) и внешние. Факторы эффективности хозяйственной деятельности – это элементы, причины, воздействующие на данный показатель или на ряд показателей эффективности. В таком понимании экономические факторы, как и экономические категории, отражаемые показателями, носят объективный характер.

Факторы в экономическом анализе могут классифицироваться по различным признакам. Так, факторы могут быть общими, т.е. влияющими на ряд показателей, или частными, специфическими для данного показателя. Обобщающий характер многих факторов объясняется связью и взаимной обусловленностью, которые существуют между отдельными показателями.

Внутренними основными называются факторы, определяющие результаты работы предприятия [28. с.76].

Внутренние не основные факторы, хотя и определяют работу производственного коллектива, но не связаны непосредственно с сущностью рассматриваемого показателя: это структурные сдвиги в составе продукции, нарушения хозяйственной и технологической дисциплины. Внешние факторы не зависят от деятельности производственного коллектива, но количественно определяют уровень использования производственных и финансовых ресурсов данного предприятия. Классификация факторов и совершенствование методики их анализа позволяют решить важную проблему – очистить основные показатели от влияния внешних и побочных факторов с тем, чтобы показатели, принятые для оценки эффективности деятельности предприятия и определения уровня материального стимулирования, лучше отражали собственные достижения трудовых коллективов предприятий.

Задачи экономического анализа [21, с.62]:

- повышение научно-экономической обоснованности бизнес-планов, нормативов;
- объективное и всестороннее исследование выполнения бизнес-планов и соблюдения нормативов;
- определение результативности использования трудовых, материальных и финансовых ресурсов;
- контроль за осуществлением требований коммерческого расчета;
- выявление внутренних резервов;
- проверка оптимальности управленческих решений.

В зависимости от функций управления анализ разделяют на внутренний (управленческий, составная часть управленческого учета) и внешний (финансовый, для внешних пользователей). Внутренний управленческий анализ - составная часть управленческого учета, т.е. информационно-аналитического обеспечения руководства организации. Внешний финансовый анализ - составная часть финансового учета, обслуживающего внешних пользователей информацией об организации по данным, как правило, публичной отчетности.

По содержанию процесса управления выделяют перспективный (предварительный) анализ, ретроспективный (последующий) и оперативный анализ. Классифицируют анализ по субъектам (руководство, поставщики, налоговые органы), периодичности (квартальный, годовой), содержанию и полноте изучаемых вопросов (полный анализ хозяйственной деятельности, локальный анализ деятельности отдельных подразделений), методам изучения объекта (комплексный, системный, сравнительный, сплошной и выборочный) и степени механизации и автоматизации вычислительных работ.

Анализом финансово-хозяйственной деятельности организации занимаются не только руководители и соответствующие службы предприятия, но и его учредители, инвесторы - с целью изучения эффективности использования ресурсов; банки - для оценки условий кредитования и определения степени риска; поставщики - для своевременного получения платежей; налоговые службы - для выполнения плана поступления средств в

бюджет. Эффективность финансового анализа организации напрямую зависит от полноты и качества используемой информации. В настоящее время в отечественной литературе сложился упрощенный подход к реализации финансового анализа, ориентирующий его на использование исключительно бухгалтерской (финансовой) отчетности или в несколько более широком плане - на данные бухгалтерского учета. Финансовый анализ осуществляется на прочном фундаменте информационного обеспечения, центральным звеном которого выступает система учетно-аналитического обеспечения. Информационное обеспечение финансового анализа включает данные бухгалтерского учета, статистического учета, разнообразную маркетинговую информацию. На уровне организации одной из составляющих информационного обеспечения финансового анализа на перспективу являются бухгалтерские данные. В этом проявляется неразрывная связь бухгалтерского учета с управлением, ибо, чтобы управлять надо, при прочих равных условиях, владеть необходимой информацией. Принципиальное значение для перспективного финансового анализа имеет информация, характеризующая собственников организации, с помощью которой при проведении внешнего финансового анализа хозяйствующего субъекта можно составить более или менее точное представление о целях его деятельности. Значимость подобной информации связана с тем, что она позволяет идентифицировать организации, ориентированные на устойчивое долгосрочное функционирование, и организации, которые преследуют краткосрочные цели извлечения прибыли. Информация, содержащаяся в учредительных документах, является ключевой в оценке прав отдельных групп собственников организации на доходы и активы. Важнейшие финансовые решения, касающиеся увеличения или уменьшения уставного капитала, распределения прибыли и формирования фондов и резервов, определяются учредительными документами организации. Принципиальное значение для классификации видов доходов и расходов организации, а, следовательно, для анализа финансовых результатов и доходности деятельности имеет информация зарегистрированных в

учредительных документах и в уставе видах деятельности. Данная информация является необходимой при формировании налоговой политики предприятия. Данные финансового учета составляют основу информационного обеспечения системы финансового анализа. На базе этой информации проводится обобщенный анализ финансового состояния, и разрабатываются прогнозные оценки значений основных финансовых показателей.

Преимуществом информации финансового учета и отчетности является ее сравнительная достоверность, поскольку она отражает события, уже имевшие место, при этом, показатели одной группы измерены количественно. Тот факт, что формирование показателей финансового учета и отчетности базируется на общих методологических принципах ведения бухгалтерского учета с определенными допущениями, позволяет говорить о достаточно высокой степени надежности такой информации (разумеется, если есть уверенность в соблюдении составителями бухгалтерской отчетности этих принципов). Вместе с тем ключевая для финансового анализа информация финансового учета и отчетности может быть использована только при условии полного понимания тех принципов и правил, на основе которых она была сформирована, а также условностей и допущений, которыми сопровождается измерение ресурсов, источников их образования, доходов и расходов организации [21, с.85]. Чаще всего годовая и квартальная отчетность являются единственным источником внешнего финансового анализа. Наиболее информативной формой для анализа является бухгалтерский баланс. Актив баланса характеризует имущественную массу организации, т.е. состав и состояние материальных ценностей, находящихся в непосредственном владении хозяйства. Пассив баланса характеризует состав и состояние прав на эти ценности, возникающих в процессе хозяйственной деятельности организации у различных участников коммерческой деятельности. Баланс отражает состояние организации в денежной оценке. На основе информации баланса внешние пользователи могут принять решения о целесообразности и условиях ведения дел с данной организацией как с партнером; оценить

кредитоспособность организации как заемщика; оценить возможные риски своих вложений, целесообразность приобретения акций данной организации и ее активов и другие решения.

Отчет о прибылях и убытках является важнейшим источником для анализа показателей рентабельности организации, рентабельности реализованной продукции, рентабельности производства продукции и услуг, определения величины чистой прибыли, остающейся в распоряжении организации и других показателей. Эта форма делает доступной и быстрой к пониманию результат деятельности любой организации, в том числе и некоммерческой. Она составлена таким образом, что, взглянув на нее, даже неподготовленный пользователь может составить представление о том, насколько прибыльно работает организация, а также и о наличии коммерческих направлений деятельности и их эффективности у некоммерческих предприятий.

1.2 Методика проведения анализа эффективности деятельности организации в сфере оказания экологических услуг

Целью анализа является подготовка информации для последующего принятия решений. В рамках анализа финансовых результатов необходимо проведение анализа показателей, позволяющих определить пути их влияния на прибылеобразующие факторы.

Для определения путей повышения рентабельности проводится факторный анализ рентабельности. Для этого составляется таблица, в которой общий финансовый результат анализируемого периода отражается в развернутом виде и представляет собой алгебраическую сумму прибыли (убытка) от следующих видов деятельности: реализация продукции (работ, услуг), реализация основных средств, а также нематериальных активов и иного имущества предприятия (прочая реализация), внереализационная деятельность. Финансовые результаты от прочей реализации возникают по операциям с имуществом организации. Доходы, причитающиеся по этим операциям, и

затраты, связанные с получением этих доходов, показываются в отчете (форма №2) по статьям «Прочие операционные доходы» и «Прочие операционные расходы». Данные по операционным доходам показываются за минусом сумм НДС. Внереализационные финансовые результаты образуются в организации, если она имеет финансовые вложения в ценные бумаги других организаций либо принимает участие в совместной деятельности. Суммы, причитающиеся (подлежащие) в соответствии с договорами к получению (к уплате) дивидендов (процентов) по облигациям, депозитам, отражаются в бухгалтерском отчете по статьям «Проценты к получению» и «Проценты к уплате». Доходы, подлежащие получению по акциям по сроку, в соответствии с учредительными документами, отражаются в форме № 2 по статье «Доходы от участия в других организациях». Далее проводится расчет факторных влияний на прибыль от реализации продукции. Влияние факторов рассчитывается в последовательности, приведенной ниже. Расчет общего изменения прибыли от реализации продукции (ΔP) получают согласно формулы:

$$\Delta P = P_1 - P_0 \quad (1.2)$$

где, P_1 – прибыль отчетного года;

P_0 – прибыль базисного года;

Расчет влияния на прибыль изменений отпускных цен на реализованную продукцию (ΔP_1) [16,с.71]:

$$\Delta P_1 = N_{1.0} = \sum p_1 * q_1 - \sum p_0 * q_1 \quad (1.3)$$

где, $N_{p1} = \sum p_1 * q_1$ – реализация в отчетном году в ценах отчетного года
(p - цена изделия;

q – количество изделий);

$N_{p0} = \sum p_0 * q_1$ - реализация в отчетном году в ценах базисного года.

Расчет влияния на прибыль изменений в объеме продукции (ΔP_2) [16,с.71]:

$$\Delta P_2 = P_0 * K_1 - P_0 \quad (1.4)$$

где, P_0 – прибыль базисного года;

Расчет влияния на прибыль изменений в объеме продукции, обусловленных изменениями в структуре продукции (ΔP_3):

Расчет влияния на прибыль увеличения себестоимости продукции (ΔP_4):

$$\Delta P_3 = S_{1.0} - S_1 \quad (1.5)$$

где, $S_{1.0}$ – себестоимость реализованной продукции отчетного периода в ценах и условиях базисного периода;

S_1 – фактическая себестоимость реализованной продукции отчетного периода.

Расчет влияния на прибыль изменений себестоимости за счет структурных сдвигов в составе продукции (ΔP_4):

$$\Delta P_4 = S_0 * K_2 - S_{1.0} \quad (1.6)$$

Влияние на прибыль нарушений хозяйственной дисциплины (ΔP_5).

Сумма факторных отклонений дает общее изменение прибыли от реализации за отчетный период, что выражается следующей формулой:

$$\Delta P = P_1 + P_2 + P_3 + P_4 + P_5 + P_6 \quad (1.7)$$

На следующем этапе проводится факторный анализ рентабельности производства. Это необходимо, так как анализируемая организация действует в условиях инфляции и данный показатель является объектом постоянного

контроля. Факторный анализ производится способом цепной подстановки. Для этого проводится последовательная подстановка значений исследуемых факторов за анализируемый период в формулу рентабельности с данными базисного периода. В результате анализа будут выявлены факторы и степень их влияния на изменение рентабельности производства в анализируемом периоде.

В основе используемой для анализа модели лежит следующее соотношение:

$$N/S=1/(U/N+M/N+A/N) \quad (1.8)$$

где, U/N - зарплатоемкость продукции;

M/N – материалоемкость продукции;

A/N – амортизационная емкость продукции.

В рамках анализа себестоимости продукции прежде всего определяется фактическое изменение затрат на рубль товарной продукции. Далее проводится факторный анализ динамики затрат на один рубль продукции. Факторный анализ изменения затрат на рубль товарной продукции проводится способом цепной подстановки. Для этого проводится последовательная подстановка данных анализируемого периода в формулу базисного периода. Расчет затрат на рубль товарной продукции проводится по формуле (Z_p):

$$Z_p=S/N=q*\text{Сед}/[q*p] \quad (1.9)$$

где, Сед - себестоимость единицы продукции.

Следующим этапом анализа себестоимости является выявление уровня постоянных затрат. Сделать это можно по методу высшей и низшей точки на основе приведенного ниже алгоритма. Из данных об объеме производства и затратах за период выбираются максимальные и минимальные значения соответственно объема и затрат. Находятся разности в уровнях объема производства и затрат. Определяется ставка переменных расходов на единицу

продукции путем отнесения разницы в уровнях затрат за период (разность между максимальным и минимальным значениями затрат) к разнице в уровнях объема производства за тот же период. Определяется общая величина переменных расходов на максимальный (минимальный) объем производства путем умножения ставки переменных расходов на соответствующий объем производства. Определяется общая величина постоянных расходов как разница между всеми затратами и величиной переменных расходов. Составляется уравнение совокупных затрат, отражающее зависимость изменений общих затрат от изменения объема производства. Далее определяется коэффициент реагирования затрат на изменение объема производства (K_{pz}):

$$K_{pz} = \Delta Z / \Delta N_{ед} \quad (1.10)$$

где, ΔZ - изменение затрат за период в процентах;

$\Delta N_{ед}$ - изменение объема производства за период в процентах.

В соответствии со значением коэффициента определяется характер затрат:

для $K_{pz}=0$ – постоянные;

для $0 < K_{pz} < 1$ – дегрессивные;

для $K_{pz}=1$ - чисто пропорциональные;

для $K_{pz} > 1$ - прогрессивные.

В соответствии с характером затрат формируются предварительные выводы об эффективности дальнейшего наращивания объемов производства.

Для поиска наиболее эффективных путей снижения себестоимости необходима информация об удельном весе тех или иных затрат в структуре себестоимости. С этой целью проводится анализ себестоимости по элементам затрат. В рамках данного анализа определяются затраты на производство по элементам затрат в абсолютном выражении и в структурном разрезе. На основе полученных данных производится оценка характера производства и определяются главные направления поиска резервов снижения себестоимости.

Глава 2 Анализ и оценка результатов деятельности специализированного предприятия ООО «Эко-партнер»

2.1 Краткая характеристика объекта исследования

Специализированная экологическая организация «Эко-партнер», осуществляющая полный комплекс работ в области разработки и согласования экологической документации для организаций, предприятий и частных лиц была создана в 2009 году. Основатели компании – люди имеющие многолетний опыт работы на рынке экологических услуг России. Деятельность компании направлена на улучшение экологического состояния окружающей среды и здоровья населения. Основными направлениями деятельности компании являются: экологическое проектирование, повышение квалификации сотрудников (обучение в области экологической безопасности, охраны труда и т.д.), утилизация отходов, продажа специализированных контейнеров для отходов, а также демеркуризационных комплектов.

Мотиватором для создания организации послужило усиление контроля со стороны государства в области охраны окружающей среды. Каждый год или даже месяц появляются новые законодательные акты, которые регулируют деятельность предприятий с точки зрения экологии. Они содержат разного рода нормативы, затрагивающие охрану окружающей среды и природопользование. Наиболее важными являются следующие нормативные документы: федеральный закон «Об охране окружающей среды», федеральный закон «Об охране атмосферного воздуха», Водный Кодекс РФ, федеральный закон «Об отходах производства и потребления», федеральный закон «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения», федеральный закон «Об экологической экспертизе».

Таким образом, любое предприятие, осуществляющее деятельность на территории РФ, обязано соблюдать все требования экологической безопасности в рамках своей производственной деятельности. Подобный процесс регулируется рядом документов, которые называются экологические проекты.

Экологическое проектирование представляет собой сложный процесс, включающий анализ, прогнозирование, обоснование, планирование и оценку влияния, которое оказывает производственная деятельность того или иного предприятия на состояние окружающей среды в определенном регионе. Разработка экологических проектов включает в себя набор документов, позволяющих проанализировать влияние производственного процесса на состояние окружающей среды. Кроме того, разработка экологических проектов включает в себя расчет всех факторов и показателей активности, что позволяет сделать определенные выводы и постараться минимизировать это разрушающее воздействие.

Как правило, экологические проекты разрабатываются, чтобы решить различные проблемы в сфере экологии и повысить эффективность охраны окружающей среды. Данные проекты являются обязательными, их разработка регулируется соответствующим законодательством Российской Федерации. В настоящее время существует ряд экологических проектов, которые являются основными при оценке деятельности предприятий: ПНООЛР (проект нормативов образования отходов и лимитов их размещения), ПДВ (проект нормативов предельно допустимых выбросов в атмосферу), НДС (проект нормативов допустимого сброса). Отсутствие данных документов или недочеты в оформлении, халатное отношение к природоохранной документации, очень часто влечет за собой самые неприятные последствия: чаще это штрафы и приостановление деятельности на срок до 90 дней, либо более суровые меры вплоть до сноса существующего объекта.

В настоящее время все больше крупных предприятий пользуются услугами по экологическому сопровождению (экологический аутсорсинг), справедливо оценивая экономические выгоды такого решения. Как и любой аутсорсинг, экологическое сопровождение дает возможность воспользоваться услугами, профессиональными навыками и знаниями целого штата сотрудников. При этом нет необходимости держать в штате эколога, услуги которого по факту оказываются дороже. Для предприятий малого и среднего

бизнеса - это решение дилеммы экономической целесообразности содержания штатного эколога и одновременно отсутствие «головной боли» связанной необходимостью соблюдения требований природоохранного и санитарно-эпидемиологического законодательства. Экономическая выгода от экологического сопровождения предприятия так же явилась одним из факторов создания рынка экологических услуг и организации компании «Эко-партнер»

На основании лицензии №02200200 от 26 января 2016 года ООО «Эко-партнер» занимается сбором, транспортировкой, утилизацией и обезвреживанием различных видов отходов I-IV класса опасности для окружающей среды. На сегодняшний день основной проблемой является утилизация отработанных люминесцентных ламп и ртутных приборов. Люминесцентные лампы относятся к категории токсичных отходов, и их утилизацией должны заниматься специализированные организации, с которыми юридическому лицу необходимо заключить договор на обслуживание. Хранить отработавшие свой срок лампы следует в специально предназначенных для этого контейнерах, и не реже, чем раз в полгода, отправлять на их переработку. Остро стоит вопрос сбора ламп у населения.

Имея в наличии специализированную установку для демеркуризации ламп «Эко-партнер» на протяжении 5 лет успешно сотрудничает с предпринимателями Алтайского края и за его пределами. Также периодически проводятся бесплатные акции по сбору данных отходов у населения. В данное время осуществляется работа по организации сбора отходов у населения. Для чего по Алтайскому краю открыты приемные пункты. Помимо этого, организация утилизирует различные отходы производства и потребления, в том числе медицинские отходы.

Для осуществления данной деятельности используются крематоры, в которых отходы сжигаются под высокой температурой, таким образом, снижая нагрузку на окружающую среду, уменьшая объемы отходов, вывозимых на свалки. Практически во всех торговых предприятиях – в магазинах, на рынках, кафе – используются продукты в упаковке. Эта тара в итоге идет в отходы –

пластиковые бутылки, макулатура, ящики – все это выбрасывается в мусорный контейнер. Соответственно весь мусор транспортируется на свалки городов и районов. Компания «Эко-Партнёр» имеет целый комплекс по переработки различных упаковочных отходов. Количество переработанных отходов составляет в среднем: макулатура – 500 т в месяц, полиэтилен, пластмасса – до 200 т.

Стоит отметить, что период разложения отходов из пластмассы и полиэтилена (при благоприятных условиях) составляет не менее 600 лет. Соответственно максимальное использование вторичного сырья способствует уменьшению объема свалок.

Также «Эко-партнер» - это современное образовательное учреждение, на базе которого руководители и работники различных предприятий могут получить знания по вопросам охраны труда, экологической, энергетической и промышленной безопасности. Учебные курсы рассчитаны как на слушателей «с нуля», так и на тех, кто хочет повысить свой профессиональный уровень или перепрофилироваться.

Опытные и квалифицированные преподаватели в интересной и доступной манере излагают технические и законодательные аспекты. Также на базе центра можно прослушать лекции, принять участие в тренингах и семинарах. Каждый курс рассчитан на определенное количество часов, которых хватает для того, чтобы полностью раскрыть тему и дать учащимся знания в рамках выбранной дисциплины. Расписание занятий можно варьировать в зависимости от того, как будет удобно коллективу. Занятия могут проводиться в очной или дистанционной форме. Все курсы платные.

Направления подготовки: экологическая безопасность, энергетическая безопасность, промышленная безопасность, охрана труда при проведении наземных и высотных работ, охрана труда, пожарно-технический минимум, энергосбережение, подготовка теплотехнического персонала, безопасность гидротехнических сооружений, согласование проектов, связанных с экологическими и природоохранными разработками. Также оказываются

консультационные услуги в сфере сертификации, лицензирования и вступления в СРО.

В компании «Эко-партнер» линейная система управления организацией. Особенность данной системы заключается в том, что информация поступает к директору от начальника участков, а не от каждого рабочего. Система приветствуется в крупных организациях, так как обеспечивает быструю и своевременную реакцию директора на возникшую ситуацию в работе предприятия.

Директором осуществляется управление деятельностью предприятия. Он представляет организацию во всех учреждениях и распоряжается её имуществом, заключает договора, издает приказы в соответствии с трудовым законодательством, принимает и увольняет работников, применяет меры поощрения и налагает взыскания на работников, открывает в банках счета предприятия.

Бухгалтерская служба занимается ведением бухгалтерского учета и составлением отчетности. Ее возглавляет главный бухгалтер, которому подчиняются бухгалтер-экономист и бухгалтер-кассир. Хозяйственные операции оформляются первичными документами унифицированных форм первичной учетной документации. При необходимости используются дополнительные формы, разработанные на предприятии с указанием реквизитов. Бухгалтерский учет имущественных и хозяйственных операций ведется в денежном выражении. На предприятии применяется автоматизированная технология обработки учетной информации с применением специализированных бухгалтерских информационных продуктов с дублированием на бумажных носителях. Общество самостоятельно управляет своей финансовой и производственной деятельностью, разрабатывает производственную программу и программу реконструкции и развития коллектива. Финансовая и производственная деятельность общества осуществляется на основе самофинансирования и самоокупаемости, самостоятельно устанавливаемых цен, оплаты труда, использования прибыли.

В августе 2015 года компания «Эко-партнер» успешно завершила процедуру сертификации по международным стандартам ГОСТ Р ИСО 9001 – 2008 (ISO 9001:2008) «Системы менеджмента и качества», ГОСТ ИСО 14001-2007 (ISO 14001:2004) «Системы экологического менеджмента», ГОСТ Р 54934-2012 (OHSAS18001:2007) «Системы менеджмента безопасности труда и охраны здоровья». Для российских и зарубежных партнеров сертификат ИСО 9001 подтверждает профессионализм ООО «Эко-Партнёр» в области разработки природоохранной документации, а также является дополнительной гарантией качества выполняемых ею услуг. ГОСТ ИСО 14001-2007 (ISO 14001:2004) регламентирует деятельность компаний по уменьшению загрязнения окружающей природы (воды, земель, воздуха) по международным стандартам. ГОСТ Р 54934-2012 (OHSAS 18001:2007) регламентирует управление системой охраны труда и техникой безопасности по международным стандартам. На май 2016 года ООО «Эко-партнер» имеет представительства и филиалы в Новосибирске, Новокузнецке, Бийске и Рубцовске. Является одной из первых экологических организаций Алтайского края и лидером в утилизации ртутьсодержащих приборов. Входит в Союз экологов и переработчиков отходов Алтайского края.

2.2 Расчет и анализ показателей эффективности

Бухгалтерский баланс служит индикатором для оценки финансового состояния организации и дает ориентировочную сумму средств, находящихся в ее распоряжении, поскольку цена компании в целом, как правило, выше суммарной оценки ее активов. Предварительную оценку финансового состояния компании можно сделать на основе выявления «больных» статей баланса, которые можно условно подразделить на две группы:

— свидетельствующие о крайне неудовлетворительной работе организации в отчетном периоде и сложившимся в результате этого плохом финансовом положении: «Непокрытые убытки прошлых лет», «Убытки

отчетного периода» - таких статей бухгалтерский баланс не имеет, как за отчетный период, так и за аналогичный период прошлого года;

— свидетельствующие об определенных недостатках в работе организации, которые могут быть выявлены по данным аналитического учета: «Дебиторская задолженность», «Прочие активы», «Кредиторская задолженность» (просроченная) - данные статьи существуют, что за период отчетного года, что за аналогичный период прошлого года, эти статьи баланса мы подробно рассмотрим в анализе дебиторской и кредиторской задолженности. В общем, судя только по данным бухгалтерского баланса анализируемого предприятия, который приведен в приложении видно, что оно подошло к началу отчетного года с удовлетворительным финансовым положением и с неплохой финансовой устойчивостью.

Начнем анализ с оценки имущественного положения на начало и конец года, а также изменений, происходящих в течение отчетного периода. Для того чтобы это оценить, составим таблицу «Структуры имущества предприятия и источников его формирования», а затем проанализируем её в табл. 2.1. Как видно из данных табл. 2.1 в отчетный период активы предприятия возросли на 347366,4 руб., или 19%, в том числе за счет увеличения объема долгосрочных активов на 161606,5 руб., и прироста оборотных средств на 185759,9 руб. Иначе говоря, имущественная масса увеличивалась в основном за счет роста текущих активов. Сказанное подтверждается данными об изменениях в составе имущества предприятия. Так, если в начале анализируемого периода структура активов характеризовалась превышением имущества длительного использования (69,2 %) над остальными его видами, то к концу года удельный вес долгосрочных активов сократился до 65,6 %. Соответственно возрос объем оборотных средств, доля которых увеличилась с 30,7 % до 34,3 %. Прирост текущих активов был связан в первую очередь с увеличением дебиторской задолженности (на 155823,2 руб.), также с увеличением производственных запасов (на 3590,9 руб.) и с незначительным увеличением денежных средств и краткосрочных финансовых вложений (на 9428,3 руб.), но, если в денежном

отношении производственные запасы увеличились, то удельный вес их к концу года в текущих активах уменьшился (на 2,1%).

Таблица 2.1

Структура имущества предприятия и источников его формирования¹

Показатели	На начало года, руб.	% к валюте баланса	На конец года, руб.	% к валюте баланса	Изменение (+;-)	
					руб. (гр.3-гр.1)	руб. (гр.4-гр.2)
Актив						
Долгосрочные активы	1263241,7	69,2	1424848,2	65,6	+161606,5	-3,6
Текущие активы - всего	560982,6	30,7	746742,5	34,3	+185759,9	+3,6
в том числе:						
Производственные запасы	259218,8	14,2	262809,7	12,1	+3590,9	-2,1
Готовая продукция	88339,7	4,8	67638,3	3,1	-20701,4	-1,7
Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	1667,9	0,09	11096,2	0,5	9428,3	+0,4
Дебиторская задолженность	186320,1	10,2	342143,3	15,7	+155823,2	+5,5
Пассив						
Собственный капитал	1183343	64,8	1154278,8	53,1	-29064,2	-11,7
Заемные средства, всего	53466,9	2,9	57853,8	2,6	+4386,9	-0,3
в том числе:						
Краткосрочные кредиты банков	53455,3	2,9	57853,8	2,6	4398,5	-0,3
Кредиторская задолженность	581651,1	31,8	958006,5	44,1	+376355,4	+12,3
Прочие пассивы	5763,3	0,3	1451,6	0,07	-4311,7	-0,23
БАЛАНС	1824224,3	100	2171590,7	100	+347366,4	

¹ Таблица составлена автором работы

Таким образом, изменения в составе оборотных средств характеризуются значительным ростом дебиторской задолженности, денежных средств и краткосрочных финансовых вложений, доля которых к концу года повысилась на 5,9 %. Из рассмотренных показателей можно сказать, что компания ведет не эффективную политику увеличения текущих активов, в основном за счет роста дебиторской задолженности.

Анализ пассивной части баланса позволяет отметить, что дополнительный приток средств в отчетном периоде в сумме 347366,4 руб. был связан с увеличением заемных источников (на 4386,9 руб.) и ростом кредиторской задолженности на 376355,4 руб. Другими словами, увеличение объема финансирования деятельности организации было на 1,2 % обеспечено заемными средствами и на 108 % кредиторской задолженностью. При этом доля собственных средств и прочих пассивов снизилась на 9,6%.

Структура источников хозяйственных средств предприятия характеризовалась преобладающим удельным весом кредиторской задолженности, и его доля выросла на конец года с 31,8 % до 44,1 %. Изменения в течение отчетного периода потерпел состав заемных средств. Так, на 0,3% понизилась доля краткосрочных банковских кредитов. В результате общая масса заемных средств уменьшилась на небольшой процент с 2,9 % до 2,6 %, т.е. на аналогичную долю (0,3 %). Также следует обратить внимание на то, что величина кредиторской задолженности и по удельному весу, и по приросту в абсолютном выражении значительно превосходит объем кредитования, которое компания предоставила своим покупателям (сумме дебиторской задолженности). Тот факт, что дебиторская задолженность за этот год увеличилась на 155823,2 руб., а кредиторская - на 376355,4 руб., позволяет говорить о том, что одной из статей финансирования компании являются предприятия поставщики, предоставляющие коммерческий кредит.

На основании вышесказанного, можно сделать следующие выводы:

— в течение года политика организации в части формирования имущества была недостаточно эффективна. В основном увеличение текущих

активов происходило за счет, высокой дебиторской задолженности и незначительного увеличения сумм денежных средств и запасов.

— обращает на себя внимание низкая доля денежных средств (менее 1%) в общем объеме оборотных средств, что свидетельствует об их серьезном дефиците.

— структура пассивов отличается существенным превышением кредиторской задолженности над другими источниками средств. Произошло существенное уменьшение доли собственного капитала (на 11,7%).

Указанные изменения могут серьезно ухудшить финансовое положение предприятия в будущем. Для выяснения их причин проводится анализ финансовых показателей (коэффициентов). Приведем расчет этих показателей и дадим оценку имущественного положения на основании этих показателей в табл. 2.2.

Таблица 2.2

Показатели оценки имущественного состояния ООО «Эко – партнер»²

Показатели	На начало года		На конец года		Отклонение (+; -)	Динамика в %
	Сумма руб.	%	Сумма руб.	%		
Сумма хозяйственных средств	1824224,3	100	2163664,5	100	+339440,2	+18,6
Доля основных средств (ДОС)-	61,7	-	61,5	-	0,2	
Доля активной части основных средств (ДОСа)	-	29,2	-	29,8	-	+0,6
Коэффициент износа (Кизос)	-	69,8	-	65,9	-	-3,9
Коэффициент износа активной части (Кизос)	-	72	-	66,8	-	-5,2

² Таблица составлена автором работы

Окончание таблицы 2.2

Коэффициент обновления (Кобн.)	-	-	-	8	-	-
Коэффициент выбытия (Квыб)	-	-	-	1,1	-	-

Сумма хозяйственных средств, находящихся в распоряжении предприятия (ХС) находится по формуле:

$$ХС_{баз} = 1824224,3 - 0 = 1824224,3 \text{ руб.}$$

$$ХС_{отч} = 2171590,7 - 7926,3 = 2163664,4 \text{ руб.}$$

$$\text{В динамике: \% соот.} - (2163664,4 - 1824224,3) / 1824224,3 * 100 = 18,6$$

Предприятие наращивает имущественный потенциал.

Доля основных средств (ΔДОС) рассчитывается:

$$\Delta ДОС_{баз.} = 1125935,4 / 1824224,3 = 0,617 \text{ или } 61,7 \%$$

$$\Delta ДОС_{отч.} = 1331304,6 / 2163664,4 = 0,615 \text{ или } 61,5 \%$$

Произошло незначительное изменение в доле основных средств компании к отчетному году их доля уменьшилась (на 0,2%).

Доля активной части основных средств (ΔОСА) рассчитывается по формуле:

$$\Delta ОСА (\text{баз.}) = (832252,8 + 54244,2) / 3026746,3 = 0,292 \text{ или } 29,2 \%$$

$$\Delta ОСА (\text{отч.}) = (906668 + 63211,1) / 3254051,1 = 0,298 \text{ или } 29,8 \%$$

Заметно увеличение показателя (на 0,6 %), хорошая тенденция.

Коэффициент износа основных средств (Кизос) находится:

$$Кизос (\text{баз.}) = 2112219,5 / 3026746,3 = 0,698 \text{ или } 69,8 \%$$

$$Кизос (\text{отч.}) = 2144858,7 / 3254051,1 = 0,659 \text{ или } 65,9 \%$$

Доля стоимости основных средств, оставшаяся к списанию на затраты, увеличилась (на 3,9 %), что говорит о вводе нового оборудования в организации. Коэффициент износа активной части основных средств (Кизоса) находится: $Кизоса (\text{баз.}) = 638443,1 / (832252,8 + 54244,2) = 0,72 \text{ или } 72 \%$

$$Кизоса (\text{отч.}) = 648308,7 / (906668 + 63211,1) = 0,668 \text{ или } 66,8 \%$$

Коэффициент износа активной части основных средств уменьшился на 5,2%, организация вводит новое оборудование.

Коэффициент обновления (Кобн) рассчитывается по формуле:

$$\text{Кобн. (отч.)} = 262404,6 / 3254051,1 = 0,08 \text{ или } 8 \%;$$

Новые, от имеющихся основных средств на конец отчетного периода составили 8 %.

Коэффициент выбытия (Квыб) рассчитывается по формуле:

$$\text{Квыб. (отч.)} = 35099,9 / 3026746,3 = 0,011 \text{ или } 1,1 \%;$$

В отчетном периоде основных средств на предприятии выбыло 1,1%.

Подведем итог проделанным расчетам. Компания наращивает имущественный потенциал. Произошло серьезное увеличение хозяйственных средств в отчетном году (на 18,6%) за счет увеличения оборотных активов (запасов, денежных средств и дебиторской задолженности большей частью). Доля активной части основных средств повысилась (на 0,6%), что является благоприятной тенденцией, компания наращивает производственные мощности. Износ основных средств очень велик, причем изнашивается в основном активная часть, что говорит о том, что предприятие не заменяет оборудование или не успевает заменить в достаточном количестве.

Процент введения основных средств хоть и составляет 8%, но недостаточен для решения проблем воспроизводства. В отчетном году оборудование выбывает с достаточно высоким процентом 1,1%. Если компания не решит вопросы финансирования и воспроизводства основных средств, при таком проценте износа и темпе выбытия, она останется без основного фактора производства в не далеком будущем.

Кроме этого по анализу имущественного состояния видно, что 65% основных активов лежит в необоротных активах (основные средства и нематериальные активы) причем, основные средства изношены более чем на 60%. Из чего уже можно судить как о мало устойчивом положении.

Перейдем к рассмотрению показателей ликвидности и платежеспособности предприятия. Для характеристики ликвидности

произведем расчет следующих показателей. Величина собственных оборотных средств (ТAc) рассчитывается по формуле:

$$\text{ТAc (баз.)} = 560982,6 - 26834,5 - 640881,4 = -106733,3 \text{ руб.}$$

$$\text{ТAc (отч.)} = 746742,5 - 7926,3 - 1017312 = -278495,8 \text{ руб.}$$

Мы видим, величина ТА численно равна превышению текущих обязательств на текущими активами, что в базовом году, что в отчетном и даже имеет тенденцию к росту по сравнению с базовым годом (на -171762,5 руб.).

Маневренность функционирующего капитала (МС) рассчитывается по формуле:

$$\text{МС(баз.)} = 1667,9 / (-106733,3) = -0,015 \text{ или } -1,5\%$$

$$\text{МС(отч.)} = 3169,9 / (-278495,8) = -0,011 \text{ или } -1,1\%$$

Коэффициент текущей ликвидности (Ктл) рассчитывается по формуле:

$$\text{Ктл (баз.)} = (560982,6 - 26834,5) / 640881,4 = 0,83;$$

$$\text{Ктл(отч.)} = (746742,5 - 7926,3) / 1017312 = 0,73.$$

В отчетном году снизился (на 0,1), и является неблагоприятной тенденцией. Из этих значений коэффициента текущей ликвидности видно, что предприятие не может погасить все краткосрочные обязательства за счет текущих активов. Коэффициент быстрой ликвидности (Кбл) рассчитывается по формуле:

$$\text{Кбл (баз.)} = (560982,6 - 259218,8 - 86935,7 - 26834,5) / 640881,4 = 0,293 \text{ или } 29,3\%$$

$$\text{Кбл (отч.)} = (746742,5 - 7926,3 - 262809,7 - 130622,5) / 1017312 = 0,339 \text{ или } 33,9\%$$

Наблюдается рост коэффициента быстрой ликвидности, в динамике он составил 4,6%, но судя по балансу компании рост его был связан в основном за счет роста неоправданной дебиторской задолженности, что вряд ли характеризует деятельность предприятия с положительной стороны.

Коэффициент абсолютной ликвидности (Кабс.л) рассчитывается по формуле:

$$\text{Кабс.л(баз.)} = 1667,9 / 640881,4 = 0,0026 \text{ или } 0,26\%$$

$$\text{Кабс.л (отч.)} = 3169,9 / 1017312 = 0,0031 \text{ или } 0,31\%$$

Коэффициенты, что за базовый год, что за отчетный довольно низкие, заметен несущественный рост в отчетном году (на 0,05%). Видно, что организация не сможет погасить в случае необходимости какую-то существенную часть краткосрочных заемных обязательств.

Характеризуя платежеспособность рассчитаем и рассмотрим следующие показатели:

Доля оборотных средств в активах ($\Delta T A_{\text{хс}}$) рассчитывается по формуле:

$$\Delta T A_{\text{хс}} (\text{баз.}) = (560982,6 - 26834,5) / 1824224,3 = 0,292 \text{ или } 29,2\%;$$

$$\Delta T A_{\text{хс}} (\text{отч.}) = (746742,5 - 7926,3) / (2171590,7 - 7926,3) = 0,341 \text{ или } 34,1\%;$$

Доля оборотных средств в активах выросла за отчетный год (на 4,9%), что является благоприятной тенденцией, если она растет за счет собственных средств. Доля собственных оборотных средств в оборотных активах ($\Delta T A_{\text{тас}}$) рассчитывается по формуле:

$$\Delta T A_{\text{тас}} (\text{баз.}) = (560982,6 - 26834,5 - 640881,4) / (560982,6 - 26834,5) = -0,199 \text{ или } -19,9\%.$$

$\Delta T A_{\text{тас}} (\text{отч.}) = (746742,5 - 7926,3 - 1017312) / (746742,5 - 7926,3) = -0,376 \text{ или } -37,6\%$. Обеспеченность собственными оборотными активами отрицательна и имеет тенденцию к повышению т.к. отрицательный коэффициент возрос (на 17,7%). Это неблагоприятный рост.

Доля запасов в оборотных активах (ΔZ) рассчитывается по формуле:

$$\Delta Z (\text{баз.}) = (259218,8 + 86935,7) / (560982,6 - 26834,5) = 0,648 \text{ или } 64,8\%$$

$$\Delta Z (\text{отч.}) = (262809,7 + 130622,5) / 746742,5 = -0,527 \text{ или } 52,7\%$$

Из данных расчета видно, что оборотные активы в основном формируются за счет запасов, но за отчетный год видно, что их доля сократилась (на 12,1%).

Доля собственных оборотных средств в покрытии запасов ($\Delta Z T A_{\text{сз}}$) рассчитывается по формуле:

$$\Delta Z T A_{\text{сз}} (\text{баз.}) = (-106733,3) / (259218,8 + 86935,7) = -0,308$$

$$\Delta \text{ТГAcз (отч.)} = (-278495,7) / (262809,7 + 130622,5) = -0,707$$

Из данных расчета видно, что запасы не покрываются за счет собственных оборотных средств, что в базовом, что в отчетном году этот показатель был отрицателен и видно, как он катастрофически вырос.

Коэффициент покрытия запасов ($K_{зп}$) рассчитывается по формуле:

$$K_{зп(\text{баз.})} = (1183343 - 1263241,7 - 26834,5 + 53466,9 + 467355,7 + 25281,8) / 346154,5 = 1,27 \text{ или } 127\%$$

$$K_{зп(\text{отч.})} = (1154278,8 - 7926,3 - 1424848,2 + 57853,8 + 659150,5 + 54289,6) / 393432,2 = 1,25 \text{ или } 125\%$$

Коэффициент покрытия запасов очень велик и в базовом году, и в отчетном (>1), что характеризует финансовое состояние компании как устойчивое.

Теперь рассмотрим систему показателей, которые помогут нам определить состояние счетов предприятия, гарантирующее его постоянную платежеспособность, т.е. финансовую устойчивость.

Коэффициент финансовой зависимости ($K_{фз}$) рассчитывается по формуле:

$$K_{фз(\text{баз.})} = 1824224,3 / 1183343 = 1,54;$$

$$K_{фз(\text{отч.})} = (2171590,7 - 7926,3) / (1154278,8 - 7926,3) = 1,89$$

Из расчетов этого показателя видно, что компания увеличила долю заемных средств в финансировании отчетного года и довольно существенно что говорит о том, что она широко использует кредит.

Коэффициент маневренности собственного капитала ($K_{скм}$) рассчитывается по формуле:

$$K_{скм(\text{баз.})} = (560982,6 - 26834,5 - 640881,4) / 1183343 = -0,09;$$

$$K_{скм(\text{отч.})} = (746742,5 - 7926,3 - 1017312) / 1146352,5 = -0,24;$$

Из показателей видно, что собственный капитал не используется для текущей деятельности, а весь капитализирован.

Коэффициент концентрации заемного капитала ($K_{зкк}$) рассчитывается по формуле:

$$K_{зкк(\text{баз.})} = 640881,4 / 1824224,3 = 0,35$$

$$K_{зкк}(отч.) = 1017312 / (2171590,7 - 7926,3) = 0,47$$

Судя по росту этого коэффициента (на 0,12), увеличивает заемный капитал, что может рассматриваться как неблагоприятная тенденция.

Коэффициент структуры заемного капитала не рассчитывается т.к. долгосрочная кредиторская задолженность отсутствует, также можно сказать, что весь заемный капитал является краткосрочным.

Индекс постоянного актива (Jва) рассчитывается по формуле:

$$J_{ва}(баз.) = 1263241,7 / 1183343 = 1,06$$

$$J_{ва}(отч.) = 1424848,2 / 1146352,5 = 1,24$$

Сведя все рассчитанные выше данные можно сказать следующее. В отчетном году величина собственных оборотных активов снизилась, что уже говорит об ухудшении финансовой устойчивости. Как видно из таблицы коэффициенты быстрой ликвидности и абсолютной ликвидности повысились, но оборотных активов также не хватает на покрытие краткосрочной кредиторской задолженности.

При этом коэффициент текущей ликвидности на конец года снизился. Доля оборотных средств в покрытии запасов и коэффициент покрытия запасов понижается. Коэффициент финансовой зависимости растет и к концу отчетного года на рубль собственных средств уже приходится 85 коп. привлеченных, коэффициент маневренности собственного капитала падает. Из всего выше сказанного видно, что предприятие ухудшило свое финансовое положение в отчетном году.

В заключении проведем расчет показателей (за базовый и отчетный года) - ТAc (собственные оборотные средства), ПЗ (постоянные, запасы), ИФЗ (нормальные источники формирования запасов) и затем сведем их в неравенство, которое поможет нам определить какая же финансовая устойчивость у рассматриваемой организации - абсолютная, нормальная или неустойчивая, а именно

$$T_{Ac}(баз.) = 560982,6 - 26834,5 - 640881,4 = -106733,3 \text{ руб.}$$

$$T_{Ac}(отч.) = 746742,5 - 7926,3 - 1017312 = -278495,8 \text{ руб.}$$

$$\text{ПЗ(баз.)} = 259218,8 + 86935,7 = 346154,5 \text{ руб.}$$

$$\text{ПЗ(отч.)} = 262809,7 + 130622,5 = 393432,2 \text{ руб.}$$

$$\text{ИФЗ (баз.)} = 1183343 - 1263241,7 - 26834,5 + 53466,9 + 467355,7 + 25281,8 = 439371,2 \text{ руб.}$$

$$\text{ИФЗ (отч.)} = 1154278,8 - 7926,3 - 1424848,2 + 57853,8 + 659150,5 + 54289,6 = 492798,2 \text{ руб.}$$

Финансовая устойчивость базового года:

$$-106733,3 < 346154,5 < 439371,2$$

Исходя из данного неравенства видно, что финансовая устойчивость организации нормальная, успешное его функционирование заключается в том, что компания использует для покрытия запасов, в основном, привлеченные средства. Финансовая устойчивость отчетного года:

$$-278495,8 < 393432,2 < 492798,2$$

По сравнению с базовым годом мало что изменилось, компания лишь увеличила свою зависимость от привлеченных средств в динамике (на 12%). Ей следует пересмотреть политику управления в отношении запасов, дебиторской и кредиторской задолженности. Теперь рассмотрим показатели дохода. Емким, информативным показателем является балансовая прибыль (убыток) как конечный финансовый результат. Как мы видим, в базовом и в отчетных годах компания работала прибыльно. В 2014 г. прибыль составила 1824224,3. руб., а в 2015г. - 2171590,6 руб., что видно из данных бухгалтерского баланса, в динамике по сравнению с предыдущим годом она увеличила свою прибыль на 19%. Чтобы определить степень прибыльности и доходности капитала, ресурсов или продукции, сначала рассчитаем и сведем эти показатели в единую цепь, а затем рассмотрим наиболее важные финансовые показатели рентабельности и деловой активности.

Расчет проведем с учетом трех показателей: за базовый год; за отчетный год и средний за период м/у базовых и отчетных годов. Это поможет нам более наглядно показать изменения данных показателей и даст возможность более точно их оценить в табл. 2.3.

Показатели дохода предприятия³

Показатели	Базовый год	Отчетный год	Изменение (+;-)	Средний показатель за отчетный период с 01.01 по 21.12.15 г.
Рентабельность продаж (Кпрод.), %	3,2	10,2	+7	-
Рентабельность всего капитала фирмы (Ккап), %	1	5,7	+4,7	6
Рентабельность собственного капитала (Ксоб.к), %	2	10	+8	5
Коэффициент общей оборачиваемости капитала (Кобк)	0,43	0,55	+0,12	0,6
Коэффициент оборачиваемости мобильных средств (Кобм.с.)	2,26	3,04	+0,78	3,2
Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных средств (Кобмат.с.)	2,27	3,07	+0,8	3,27
Коэффициент оборачиваемости готовой продукции (Кобг)	8,9	17,8	+8,9	15,5
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (Кобд.з.)	3,69	,53	+0,16	4,3
Средний срок оборота дебиторской задолженности (Ксрд.з.), дни	98,9	103,3	+4,4	84,8
Коэффициент кредиторской задолженности (Кобк.з.)	1,23	1,18	-0,05	1,45

³ Таблица составлена автором работы

Окончание таблицы 2.3

Средний срок оборота кредиторской задолженности (Кср.к.з.), дни	296,7	309,3	12,6	251,7
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала (Кобс.к.)	0,66	1,04	+0,38	1,03
Фондоотдача	-	0,98	-	-
Фондоемкость	-	1,01	-	-
Рентабельность основных оборотных средств и прочих внеоборотных активов (КО.С.) %	-	-	-	10

Рентабельность продаж (Кпрод) рассчитывается как:

$$Кпрод.(баз.) = (788328,6 - 763570,2) / 788328,6 * 100 = 3,2 \%$$

$$Кпрод.(отч.) = (1209434,6 - 1086033,3) / 1209434,6 * 100 = 10,2 \%$$

Наблюдается рост коэффициента, он показывает, что прибыль, приходящаяся на единицу продукции, возросла (на 7%), это значит, что спрос на продукцию компании возрос и предприятие функционирует успешно.

Рентабельность всего капитала фирмы (Ккап.):

$$Ккап.(баз.) = 24758,3 / 1824224,3 = 0,01 \text{ или } 1\%$$

$$Ккап.(отч.) = 123401,2 / 2163664,5 = 0,057 \text{ или } 5,7 \%$$

$$Ккап.(ср.) = 123401,2 / ((2163664,5 + 1824224,3) / 2) = 0,06 \text{ или } 6 \%$$

Рентабельность собственного капитала (Ксоб.к.):

$$Ксоб.к(баз.) = 24758,3 / 1183343 = 0,02 \text{ или } 2 \%$$

$$Ксоб.к (отч.) = 123401,2 / 1154278,8 = 0,1 \text{ или } 10\%$$

$$Ксоб.к (ср.) = 123401,2 / ((1183343 + 1154278,8) / 2) = 0,05 \text{ или } 5 \%$$

Коэффициент общей оборачиваемости капитала (Кобк):

$$Кобк(баз.) = 788328,6 / 1824224,3 = 0,43$$

$$Кобк(отч.) = 1209434,6 / 2163664,5 = 0,55$$

$$Кобк (ср) = 1209434,6 / ((2163664,5 + 1824224,3) / 2) = 0,6$$

Коэффициент оборачиваемости мобильных средств (Кобм.с.):

$$\text{Кобм.с(баз.)} = 788328,6 / (259218,8 + 86935,7 + 55,4 + 1667,9) = 2,26$$

$$\text{Кобм.с(отч.)} = 1209434,6 / (262809,7 + 130622,5 + 434,6 + 3169,9) = 3,04$$

$$\text{Кобм.с(ср.)} = 1209434,6 / ((262809,7 + 259218,8 + 130622,5 + 86935,7 + 434,6 + 55,4 + 1667,9 + 3169,9) / 2) = 3,2$$

Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных средств (Кобмат.с):

$$\text{Кобмат.с(баз.)} = 788328,6 / (259218,8 + 86935,7) = 2,27$$

$$\text{Кобмат.с(отч.)} = 1209434,6 / (262809,7 + 130622,5) = 3,07$$

$$\text{Кобмат.с(ср.)} = 1209434,6 / ((259218,8 + 262809,7 + 86935,7 + 130622,5) / 2) = 3,27$$

Коэффициент оборачиваемости готовой продукции (Кобг):

$$\text{Кобг(баз.)} = 788328,6 / 88339,7 = 8,9$$

$$\text{Кобг(отч.)} = 1209434,6 / 67638,3 = 17,8$$

$$\text{Кобг(ср.)} = 120943,4,6 / ((88339,7 + 67638,3) / 2) = 15,5$$

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (Кобд.з.):

$$\text{Кобд.з.(баз.)} = 788328,6 / (26834,5 + 186320,1) = 3,69$$

$$\text{Кобд.з.(отч.)} = 1209434,6 / 342143,2 = 3,53$$

$$\text{Кобд.з.(ср.)} = 1209434,6 / ((26834,5 + 186320,1 + 342143,2) / 2) = 4,3$$

Средний срок оборота дебиторской задолженности (Ксрд.з.):

$$\text{Ксрд.з(баз.)} = 365 / 3,69 = 98,9 \text{ дня}$$

$$\text{Ксрд.з(отч.)} = 365 / 3,53 = 103,3 \text{ дня}$$

$$\text{Ксрд.з(ср.)} = 365 / 4,3 = 84,8 \text{ дня}$$

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности (Кобк.з.):

$$\text{Кобк.з.(баз.)} = 788328,6 / 640881,4 = 1,23$$

$$\text{Кобк.з.(отч.)} = 1209434,6 / 1017312 = 1,18$$

$$\text{Кобк.з.(ср.)} = 1209434,6 / ((640881,4 + 1017312) / 2) = 1,45$$

Средний срок оборота кредиторской задолженности (Ксрк.з.):

$$\text{Ксрк.з.(баз.)} = 365 / 1,23 = 296,7 \text{ дня}$$

$$\text{Ксрк.з.(отч.)} = 365 / 1,18 = 309,3 \text{ дня}$$

$$\text{Кср.з.}(ср.) = 365/1,45 = 251,7 \text{ дня}$$

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала (Кобс.к.):

$$\text{Кобс.к}(баз.) = 788328,6 / 1183343 = 0,66$$

$$\text{Кобс.к}(отч.) = 1209434,6 / 1154278,8 = 1,04$$

$$\text{Кобс.к}(ср.) = 1209434,6 / ((1183343 + 1154278,8) / 2) = 1,03$$

$$\text{Фондоотдача } (f) : f(ср.) = 1209434,6 / ((1125935,4 + 1331304,6) / 2) = 0,98$$

$$\text{Фондоемкость: } ((1125935,4 + 1331304,6) / 2) / 1209434,6 = 1,01; (40)$$

Рентабельность основных средств и прочих внеоборотных активов (Ко.с.) $123401,2 / ((1125935,4 + 1331304,6) / 2) = 0,1$ или 10%. Сведя все данные в табл. 2.3, мы видим следующие результаты:

— в целом по организации рентабельность всех статей затрат растет и подходит к должному уровню, но при этом как мы видим из таблицы при росте Кобк (коэффициент оборачиваемости капитала) на 0,12, коэффициенты Кобд.з (оборотная дебиторская задолженность) и Кобк.з (оборотная кредиторская задолженность) падают на 0,16 и на 0,05 соответственно, что влияет на средние сроки оборота задолженностей Ксрд.з. увеличился на 4,4 дня, а Ксрк.з. увеличился на 12,6 дня. Хотя, как видно из табл.2.3 эти коэффициенты имели тенденцию к росту в период м/у базовых и отчетных годов, соответственно их сроки уменьшались, что говорит о том, что фирма в этот период работала очень эффективно;

— фондоемкость очень низкая, а фондоотдача высокая, это можно расценить как благоприятную тенденцию;

— при оценке всех показателей в совокупности мы видим, что рост показателей рентабельности происходит не за счет увеличения объема продаж, а за счет увеличения инфляционного роста цен на готовую продукцию.

Золотое правило экономики предприятия: (ТРБ > TQR > ТВ > 100 %).
Определяем темпы изменения: балансовой прибыли ТРБ; объема реализации TQR; суммы активов ТВ и получаем:

$$\text{ТРБ} = 123401,2 / 24758,3 = 4,98 \text{ или } 498 \%$$

$$\text{TQR} = 1209434,6 / 788328,6 = 1,53 \text{ или } 153\%$$

$$TV = 2171590,7/1824224,3 = 1,19 \text{ или } 119\%$$

Определив, сводим их в неравенство.

$$498 > 153 > 119 > 100\%$$

Следует отметить, что приведенные показатели рассчитываются на основе бухгалтерских (отчетных), а не рыночных оценок. Рыночная стоимость компании служит окончательным свидетельством того, получают кредиторы свои деньги назад или нет. Поэтому специалисты, анализирующие финансовое положение предприятия, должны уделять большое внимание отношению номинальной суммы долговых обязательств к общей рыночной стоимости предприятия, т.е. суммы рыночных стоимостей акционерного капитала и долговых обязательств. Основная причина, по которой в экономической практике используют отчетные данные, заключается в трудности определения рыночной стоимости объектов имущества и обязательств самого предприятия.

В то же время не нужно обращать слишком большое внимание на рыночную стоимость, так как она включает в себя также стоимость нематериальных активов, являющихся собственностью промышленного предприятия.

Эти активы не всегда могут быть немедленно проданы. Кроме того, если в деятельности промышленного предприятия происходят какие-то осложнения, то эти активы могут очень быстро исчезнуть. Поэтому лучше брать для расчетов бухгалтерские данные и полностью игнорировать нематериальные активы.

Хотя этот финансовый показатель рассчитывается на основе только долгосрочных долговых обязательств, менеджеры часто включают в расчеты все долговые обязательства. Некоторые фиксированные обязательства не показываются в балансе промышленного предприятия, но просто отражаются в приложениях к отчетности, т. е. учитываются за балансом.

3 Рекомендации по повышению эффективности деятельности предприятия

Анализ показателей эффективности деятельности компании в современных условиях становится элементом управления. Это практически единственный инструмент оценки надежности потенциального партнера (покупателя или поставщика) и ссудозаемщика, поскольку, взятые в отрыве одни от других, данные бухгалтерской отчетности не позволяют составить целостную картину финансового положения организации, которая является важнейшей характеристикой деловой активности и надежности. Финансовое положение фирмы помогает определить конкурентоспособность и потенциал в деловом сотрудничестве, является гарантом эффективной реализации экономических интересов всех участников деятельности как самой компании, так и партнеров. А полученные результаты анализа позволяют выявить уязвимые места, требующие особого внимания. Нередко оказывается достаточным обнаружить эти места, чтобы разработать мероприятия по их ликвидации.

В условиях рыночной экономики существенно возрос интерес участников экономического процесса к субъективной и достоверной информации о финансовом состоянии и деловой активности организации. Все субъекты рыночных отношений - собственники (акционеры), инвесторы, банки, биржи, поставщики, покупатели, заказчики, страховые компании, рекламные агентства заинтересованы в однозначной оценке конкурентоспособности и надежности своих партнеров.

Проведенный расчет и анализ показателей эффективности работы предприятия на примере ООО «Эко-партнер» показал, что компания находится в удовлетворительном финансовом положении и возможны перспективы роста, если преодолеть некоторые трудности, выявленные по данным анализа с которыми оно сталкивается. Расчет и анализ проводился по следующей схеме:

— во-первых, было оценено имущественное состояние компании по данным бухгалтерского баланса и при помощи расчета некоторых показателей.

Из чего было определено, что ее политика в части формирования имущества была не совсем эффективна, хотя имущественный потенциал возрос. Увеличение текущих активов в основном происходило за счет, высокой дебиторской задолженности. Обращает на себя внимание низкая доля денежных средств, можно даже сказать об их дефиците. Высок износ основных средств, предприятие не успевает в достаточной мере их обновлять. Структура пассивов отличается существенным превышением кредиторской задолженности над другими источниками средств.

— во-вторых, был произведен анализ показателей ликвидности и платежеспособности фирмы. Величина собственных оборотных активов снизилась, коэффициенты быстрой ликвидности и абсолютной ликвидности повысились, но оборотных активов не хватает на покрытие краткосрочной кредиторской задолженности. Коэффициент покрытия запасов очень велик, но повышается коэффициент финансовой зависимости, а коэффициент маневренности собственного капитала падает, что говорит о том, что компания все больше пользуется заемными средствами. Этот вывод также напрашивается и из общего неравенства определяющего финансовую устойчивость предприятия как нормальную, но также видно, что зависимо от привлеченных средств.

— в-третьих, был проведен анализ доходности который, позволил составить обобщающее заключение относительно показателей эффективности его деятельности: рентабельности вложения капитала и оптимальности произведенных затрат. Данный раздел раскрыл систему показателей рентабельности, позволяющих разносторонне оценить эффективность управления активами и доходность деятельности. В целом по компании рентабельность всех статей затрат выросла, также вырос коэффициент оборачиваемости капитала, что является несомненно хорошим показателем. Коэффициенты оборачиваемости кредиторской и дебиторской задолженности имели тенденцию к росту за период м/у базовым и отчетным годами, что говорит о эффективной работе организации. Показатель фондоемкости очень

низкий, а фондоотдачи высокий, что говорит о том, что она в отчетном году работало эффективно.

В конце всех расчетов были определены темпы изменения: балансовой прибыли; объема реализации и суммы активов, а затем сведены в «золотое правило экономики» из чего было видно, что прибыль увеличивается более высокими темпами, чем объем продаж, что также говорит об относительном снижении издержек производства и обращения. Объем продаж возрос более высокими темпами, чем активы компании, т.е. ресурсы предприятия, использовались более эффективно. И наконец из данного неравенства мы увидели, что экономический потенциал компании возрос по сравнению с предыдущим годом.

Однако нельзя с уверенностью сказать, что проведенный нами анализ является полным, ввиду несовершенства применяемых методик. Для принятия экономических решений необходимо привлечь дополнительные данные управленческого и производственного учета, а затем уже делать окончательные выводы.

Финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности. Чем больше величина прибыли и выше уровень рентабельности, тем эффективнее функционирует предприятие, тем устойчивее его финансовое состояние. Поэтому поиск резервов увеличения прибыли и рентабельности – одна из основных задач в любой сфере бизнеса.

К основным внешним факторам, оказывающим влияние на размер прибыли и уровень рентабельности торгового предприятия являются: экономическая ситуация в стране; уровень развития экономики; меры государственного регулирования деятельности предприятий; уровень инфляции; изменение цен, тарифов, ставок, торговых надбавок, наценок на продукцию, нарушения поставщиками и другими органами договорных условий, демографическая ситуация, конъюнктура рынка потребительских товаров, процент за кредиты. Анализ факторов путей повышения технико-

организационного уровня деятельности – ключ к повышению показателей интенсификации и эффективности деятельности.

Использование экономических ресурсов предприятия может носить как экстенсивный, так и интенсивный характер. Понятие всесторонней интенсификации характеризует использование не только живого, но и овеществленного труда, т.е. все совокупности производственных и финансовых ресурсов.

Как уже говорилось выше, конечной целью и движущим мотивом развития предприятия является прибыль. Она позволяет удовлетворять экономические интересы государства, предприятия, работников и собственников; выступает источником финансовых ресурсов; источником материального стимулирования трудового коллектива; источником образования имущества, капитала, трудовых и социальных льгот для работников предприятия.

Получение прибыли – результат реализации товаров и услуг, основанной на привлечении, прежде всего труда и капитала. Организация должна стремиться к достижению оптимального уровня рентабельности. Это может быть обеспечено на основе опережающих темпов роста прибыли по сравнению с объемом продаж.

На величину прибыли от реализации влияет совокупность многих факторов, которые могут зависеть от организации предпринимательской деятельности или не зависеть от нее. Важнейшими факторами роста прибыли являются:

- рост объемов деятельности;
- реализация качественной продукции;
- расширение ассортимента реализуемой продукции;
- рост производительности труда.

Для сохранения существующей тенденции увеличения торгового оборота можно принять следующие меры:

- изучение спроса населения и расширение рынка сбыта продукции;

- заключение договоров поставки, установление устойчивых хозяйственных связей с поставщиками;

- расширение ассортимента товаров;

- проведение рекламной компании.

Чтобы получать прибыль от продаж и минимизировать убытки, следует не допускать роста издержек обращения, найти пути их нормализации.

Именно рост издержек обращения очень часто становится причиной снижения рентабельности продаж. Для решения этой проблемы необходимо проработать механизм управления затратами: выделить наиболее весомые статьи затрат и исследовать возможность их снижения; разделять издержки обращения на постоянные и переменные, и установить на каждый квартал и каждый год точку безубыточности; выявить рентабельность продаж по основным видам продукции и изучить возможность увеличения продаж наиболее ликвидных товаров.

Состояние дебиторской и кредиторской задолженности, их размеры и качество оказывают сильное влияние на финансовое состояние организации. Для улучшения финансового состояния необходимо:

- следить за согласованием дебиторской и кредиторской задолженности;

- контролировать просроченную задолженность;

- выявить пути и возможности упрощения расчетов с поставщиками;

- выявление возможностей расширения закупки товаров на льготных условиях, увеличение доли кредиторской задолженности в формировании товарных запасов и других оборотных активов;

- детально проанализировать причины возникновения задолженности.

Рынок сбыта предполагается расширить за счет увеличения численности обслуживаемого населения, используя при этом различные способы привлечения потребителей. После предложенных мероприятий финансовые результаты должны приобрести следующее значение (табл. 3.1).

Таблица 3.1

Прогнозируемые финансовые результаты деятельности предприятия⁴

Показатели	Факт 2015 года		План 2016 года		Изменение (+;-)
	руб.	Коэффициент	руб.	Коэффициент	
Величина собственных оборотных средств (ТAc)	-106733,3		-278495,8		-171762,5
Маневренность функционирующего капитала (МС)		-0,015		-0,011	+0,004
Коэффициент текущей ликвидности (Ктл)		0,83		0,73	-0,1
Коэффициент быстрой ликвидности (Кбл)		0,293		0,339	+0,046
Коэффициент абсолютной ликвидности (Кабс.л)		0,0026		0,0031	+0,0005
Доля оборотных средств в активах		0,292		0,341	+0,049
Доля собственных средств в оборотных активах		-0,199		-0,376	-0,177
Доля запасов в оборотных активах (ДЗ)		0,648		0,527	-0,121
Доля собственных оборотных средств в покрытии запасов (ДТАсз)		-0,308		-0,707	-0,399
Коэффициент покрытия запасов (Кзп)		1,27		1,25	-0,02
Коэффициент финансовой зависимости (Кфз)		1,54		1,89	+0,35

⁴ Таблица составлена автором работы

Окончание таблицы 3.1

Коэффициент маневренности собственного капитала (Кскм)		-0,09		-0,24	-0,15
Коэффициент концентрации заемного капитала (Кзкк)		0,35		0,47	+0,12
Индекс постоянного актива (Jва)		1,06		1,24	+0,18

Следующая политика поможет компании завоевать доверие потребителей, увеличить объем продаж:

— предоставление скидок покупателям заказчикам с договорной цены, при условии уменьшении срока оплаты, скидки могут предоставляться разных размеров для разных сроков, удовлетворяющих продавца и покупателя, что позволит быстрее получить свои деньги за товар и услуги, а также сократит потери от инфляции и ориентироваться на увеличение количества заказчиков - позволит уменьшить риск неуплаты монопольным;

— контролировать состояние расчетов по просроченным задолженностям, и расширить схему авансовых платежей, что позволит сократить риск в условиях инфляции получить лишь часть стоимости выполненных заказов;

— предусматривать в договорах, при условии отпуска продукции без предоплаты, наличие залога под отгруженную продукцию, предметом которого может быть имущество, включая вещи и имущественные права, в результате понизиться риск неуплаты заказчиком, так как в случае невыполнения покупателем своих обязательств по оплате продукции взыскание может быть обращено на предмет залога. Исключить выполнение заказов на поставку продукции без договоров или по договорам не соответствующим требованиям ГК РФ - снижение риска неуплаты и повысит претензионно - исковые

возможности в суде. Ввести в практику перевод дебиторской задолженности во взаимозачетах сторонним предприятиям и организациям, что позволит уменьшить свою задолженность перед кредиторами и сократить долю посредников в снабженческо-сбытовой деятельности, что приведет к снижению риска кредиторской задолженности за счет прямых договоров;

— разрабатывать ежеквартальный график погашения кредиторской задолженности, согласованный по реальным возможностям. Разработать механизм взаимного обмена акциями с технологически смежными предприятиями, что приведет к созданию взаимной заинтересованности и погашения долгов;

— на основе инвентаризации имущества рассмотреть эффективность его использования и принять решение о его дальнейшем использовании (сдаче в аренду, продаже), как результат - поступление дополнительных денежных средств;

— обеспечить формирование фонда накопления и его использования на цели модернизации и технического перевооружения, что позволит решить проблему воспроизводства. Неиспользуемые производственные площади, административные помещения загружать новыми производствами или сдавать в аренду - привлечение дополнительных средств;

— привлечение инвестиционных средств как за счет мелких неконсолидированных вкладчиков, так и за счет крупных стратегических инвесторов: участие в инвестиционных конкурсах; создание дочерних закрытых акционерных обществ и предприятий малого бизнеса, все это приведет к увеличению денежных средств.

Изложенный материал можно использовать как основу для дальнейшего изучения и анализа финансового состояния, финансовых результатов, показателей доходности. Просчитать экономический эффект от предложенных в третьей части мероприятий, по устранению проблем выявленных по данным расчетов и возможно внедрить некоторые из них в компании.

Заключение

Экономическая эффективность пронизывает все сферы практической деятельности человека, все стадии общественного производства, является основой построения количественных критериев ценности принимаемых решений, используется для формирования материально-структурной, функциональной и системной характеристики хозяйственной деятельности. С переходом к конкурентным отношениям предприниматели получили независимость в осуществлении коммерческой деятельности, право всецело распоряжаться экономическими ресурсами и итогами трудовой активности и несут ответственность за свои управленческие решения. В этих условиях благополучие и коммерческий успех предприятия торговли целиком и полностью зависят от того, насколько эффективна его деятельность.

Исследование итогов торгово-хозяйственной деятельности предприятия, раскрытие причинно-следственных связей между употребленными ресурсами и полученными итогами создают основание для обоснованного предвидения его состояния в будущем при планировании и прогнозировании.

Важнейшим направлением аналитической работы предприятия является исследование экономической эффективности его деятельности. На его основе предоставляется оценка конечных итогов предпринимательской деятельности, формируется стратегия предприятия в области рационального использования ресурсов, вырабатываются меры по ее реализации.

Повышение экономической эффективности создает необходимые условия для расширения и обогащения материальной базы народного благосостояния посредством повышения производительности труда, увеличения фондоотдачи, экономии финансовых средств и улучшения качества продукции.

Основными задачами анализа эффективности являются:

- оценка хозяйственной ситуации;
- выявление факторов и причин достигнутого состояния;

- подготовка и обоснование принимаемых управленческих решений;
- выявление и мобилизация резервов повышения эффективности хозяйственной деятельности.

Эффективная работа предприятий способствует обеспечению эффективности общественного производства. Она достигается тогда, когда невозможно перестроить использование наличных ресурсов таким образом, чтобы увеличить выпуск одного товара без уменьшения выпуска любого другого товара.

В другой редакции – для достижения эффективности необходимо отсутствие возможности получения ресурсов или обмена наличными продуктами между потребителями.

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

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

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

На практике при проведении комплексного анализа чаще всего используют оба подхода одновременно.

Проведенный анализ показателей эффективности работы компании ООО «Эко-партнер» позволил **сделать вывод** о том, что она работает удовлетворительно и ее деятельность приносит прибыль, но некоторые показатели неудовлетворительны и имеют тенденцию к снижению.

Просмотрев эти показатели (коэффициент износа активной части основных средств, коэффициент выбытия основных средств, величина

собственных оборотных средств, коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент маневренности собственного капитала) видно, что основными проблемами на предприятии являются:

- рост дебиторской задолженности;
- рост кредиторской задолженности;
- дефицит денежных средств;
- проблема воспроизводства.

Из данных проблем видно, что компании необходимо изменить свою политику в сфере финансирования и накопления запасов, воспроизводства.

В современных условиях экономической нестабильности очень сложно предприятию принять правильные решения, которые позволили бы организации избавиться от возникших проблем.

Ведь в течении длительного периода у нас в стране господствовала концепция производства, а не сбыта. Оптимизация объема выпуска продукции рассматривалась в качестве оценочной в «до рыночный» период, соответственно строилась методология оптимизации объема производства, направленная на рост выпуска продукции. В настоящее время изменился подход к расчету оптимального выпуска продукции и отправной точкой для составления оптимального плана являются, не производственные мощности, а рыночный спрос на продукцию.

В современных условиях для компаний кроме ограниченного спроса существуют и другие ограничения:

- максимальные цены, сложившиеся на начало отчетного периода, с учетом роста инфляции, по которым продукцию можно реализовать, что ведет к неплатежам покупателей;
- затраты на производство и реализацию продукции, состоящие из постоянных и переменных затрат, где переменные затраты рассчитаны согласно норм расхода: сырья, материалов, заработной платы основных производственных рабочих, топлива и энергии на технологические цели и т.д., что приводит предприятие к неоправданным кредитным займам.

Экономическая ситуация в стране, сложившаяся в настоящее время, требует изменения в планировании и прогнозировании хозяйственной деятельности любых организаций в связи с чем в **качестве предложений** были выделены следующие мероприятия:

— разрабатывать ежеквартальный график погашения кредиторской задолженности, согласованный по реальным возможностям. Разработать механизм взаимного обмена акциями с технологически смежными предприятиями, что приведет к созданию взаимной заинтересованности и погашения долгов;

— на основе инвентаризации имущества рассмотреть эффективность его использования и принять решение о его дальнейшем использовании (сдаче в аренду, продаже), как результат - поступление дополнительных денежных средств;

— обеспечить формирование фонда накопления и его использования на цели модернизации и технического перевооружения, что позволит решить проблему воспроизводства. Неиспользуемые производственные площади, административные помещения загружать новыми производствами или сдавать в аренду - привлечение дополнительных средств.

Рекомендательный характер направлений совершенствования деятельности фирмы ООО «Эко-партнер» показал, что наибольший экономический эффект с высокой степенью вероятности (0,75) можно ожидать от введения системы нормирования оборотных средств, одновременно с внедрением автоматизированной системы управления и реорганизации маркетинговой деятельности. Для совершенствования системы управления была разработана комплексная схема формирования заказа на поставку, упрощена процедура заказа и заключения договоров с одновременным повышением оперативности и применением индивидуального подхода к каждому контракту, рекомендовано применение новейших технологических систем поставок, сотрудничество с диспетчерскими службами, использование новейших информационных технологий, совершенствование претензионной

работы. Для совершенствования ценовой политики услуг предложен системный подход к прогнозированию товарной структуры потребительского спроса, для улучшения ценовой политики предложены более эффективные методы ценообразования.

Экономическая эффективность реализации мероприятий по повышению экономической деятельности организации предполагается в виде получения дополнительной чистой прибыли на сумму 1426 тыс. руб. Следствием роста прибыли станет увеличение общей рентабельности на 7,3%.

Таким образом, определенную во введение цель работы следует признать достигнутой, а задачи исследования решенными в полном объеме.

Список использованной литературы

1. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности / Под ред. - В.И. Стражева. – Мн.: «Высшая школа», 2012. – 802 с.
2. Артеменко В.Г. Финансовый анализ. - М: ДИС, 2014. – 403 с.
3. Афанасьев М.Т, Исаева П.М. Кризис платежей в России: Что происходит на самом деле? // Вопросы экономики. - 2012. - № 8. -С.20.
4. Барнгольц С.Б., Сухарев А.М. Оборотные средства промышленных предприятий. М.: Госполитиздат, 2013. – 167 с.
5. Балабанов И.Т. Сборник задач по финансам и финансовому менеджменту. - М.: Спектр, 2015. 129 с.
6. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Составление и анализ годовой бухгалтерской отчетности. - М.: Наука, 2013. – 601 с.
7. Ефимова О.В. Как анализировать финансовое положение предприятия. - М.: БШ «Интел-синтез», 2012 – 204 с.
8. Ефимова О.В. Анализ оборачиваемости средств коммерческого предприятия // Бухгалтерский учет. – 2012. - № 10. – С. 31.
9. Ефимова О.В., Петренко М.Д. Финансовый анализ. - М.: Бухгалтерский учет, 2011. – 624 с.
10. Жуков В.Н. Формирование учетной политик организации // Бухгалтерский учет. – 2012. - № 1. – С.29
11. Ковалев В.В. Финансовый анализ: управление капиталом. - М.: Финансы и статистика, 2014. – 283 с.
12. Котелевский А.Д. Экономика. – М.: Смена, 2015. – 497 с.
13. Ковалев В.В. Финансовый анализ: учеб. 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ТК Велби, 2011. – 345 с.
14. Макарова А.С., Мизиковский Е.А. Оценка структуры баланса. – М.:Дело, 2014. – 519 с.
15. Николаева С.А. Особенности учета затрат на предприятии. – М.:Наука, 2015. – 647 с.

16. Парушина Н.В. Анализ внеоборотных и оборотных активов в бухгалтерской отчетности. - М.:Гриндарики, 2014. – 371 с.
17. Родионова В.М., Федотова М.Д. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции. - М.: Перспектива, 2015. – 471 с.
18. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – Минск: ООО «Новое знание», 2011. – 283 с.
19. Хеддервик К. Финансово - экономический анализ деятельности предприятий. - М.:Примексиль, 2013. – 462 с.
20. Шеремет А.Д. Комплексный экономический анализ деятельности предприятия. – М.: Экономика, 2011. – 712 с.
21. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Финансы предприятий. - М.: Дело, 2011. – 755 с.
22. Шулевич И.Д. Экономика предприятий и организаций: учеб. – М.:МастороНО, 2013. – 189 с.
23. Чувалджян Г.Н. Экономика: учеб. – М.:Наука, 2014. – 506 с.
24. Циплакова М.Д. Экономика. – Спб.:Питер, 2011. – 915 с.
25. Ях О.В. Финансовый анализ. - М.: Бухгалтерский учет, 2013. – 394 с.