



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

Кафедра экономики предприятия природопользования и учетных систем

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

На тему «Эффективность деятельности предприятий в условиях современной России  
и пути ее повышения»

Исполнитель Журавлева Ульяна Витальевна

Руководитель к.г.н., доцент Аракелов Микаэл Сергеевич

«К защите допускаю»

Заведующий кафедрой \_\_\_\_\_

доктор экономических наук, профессор

Курочкина Анна Александровна

« 1 » июня 2021 г.

Санкт-Петербург

2021

## ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение.....	3
1 Теоретические основы повышения эффективности деятельности предприятия .....	6
1.1 Понятие, сущность и значение эффективности деятельности организации .....	6
1.2 Методы оценки эффективности деятельности предприятия.....	15
2 Анализ и оценка эффективности деятельности ООО «Авангард» .....	25
2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия.....	25
2.2 Анализ основных показателей, характеризующих эффективность деятельности ООО «Авангард» .....	32
3 Разработка рекомендаций по повышению эффективности деятельности ООО «Авангард» .....	39
3.1 Основные направления повышения эффективности деятельности ООО «Авангард» .....	39
3.2 Расчет экономической эффективности предлагаемых мероприятий ....	45
Заключение .....	53
Список использованной литературы.....	56
Приложение .....	59

## Введение

В большинстве коммерческих предприятий экономическая эффективность является основным фактором, определяющим тип используемой системы. Не так много людей готовы заниматься какой-либо деятельностью, не получая денежного вознаграждения, которое считается удовлетворительным. Законы экономики требуют, чтобы каждая деятельность имела свою прибыль, чтобы она была устойчивой.

Тем не менее, для менеджеров коммерческих фирм, чья ответственность заключается в управлении финансами частных компаний, экономическая эффективность, которую они достигают, является крайне важным соображением, чтобы сохранить свою работу. Другими факторами, которые тесно связаны с эффективностью и поэтому также должны учитываться в зависимости от конкретных условий, являются стабильность предприятия, уровень риска, рост и развитие холдинга и конкретные цели, поставленные владельцем и/или акционерами.

Управление фирмами включает в свою деятельность манипулирование большими суммами вложенных денег (земля, природные ресурсы, оборудование, трудовые ресурсы) с целью получения денежного дохода.

Термин экономическая эффективность очень часто используется неправильно, поскольку значение этого понятия игнорируется. Поэтому мы представим три фразы, чтобы вызвать некоторые распространенные мифы и изгнать различные заблуждения, циркулирующие об экономической эффективности.

Высокая экономическая эффективность не означает очень низких затрат.

Высокая экономическая эффективность не означает высокую производительность.

Высокая экономическая эффективность не означает максимальную биологическую эффективность.

Актуальность выбранной темы выпускной квалификационной работы

заключается в том, что эффективность финансово-экономической деятельности коммерческого предприятия – залог его успешного существования. Снижение экономической эффективности рано или поздно приведет к банкротству организации.

Объект исследования – ООО «Авангард».

Предметом исследования является экономическая эффективность деятельности предприятия.

Цель выпускной квалификационной работы – провести анализ и дать оценку экономической эффективности деятельности ООО «Авангард» и разработать ряд рекомендаций по ее повышению.

Поставленная цель предполагает решение следующих задач:

- изучить теоретические основы повышения экономической эффективности деятельности предприятия;
- провести анализ и дать оценку экономической эффективности деятельности ООО «Авангард»;
- разработать направления повышения экономической эффективности деятельности ООО «Авангард»;
- провести расчет экономического эффекта от предложенных мероприятий.

Структура работы сформирована в соответствии с поставленной целью и определенными для ее достижения задачами исследования. Во введении обосновывается актуальность выбранной темы исследования, определяется объект и предмет исследования, раскрываются цель и задачи. В первой главе рассматриваются теоретические основы повышения экономической эффективности деятельности предприятия. Во второй главе проведен анализ и оценка эффективности деятельности ООО «Авангард». В третьей главе разработаны мероприятия по повышению экономической эффективности деятельности ООО «Авангард» и проведен расчет экономической эффективности предлагаемых мероприятий.

Теоретической и методической основой исследования послужили труды зарубежных и отечественных авторов, посвященные проблемам финансового

анализа, экономики предприятия, организации производства, финансового менеджмента.

Что касается информационной базы исследования, то в этой связи были использованы статистические материалы различных источников, а также документация самого предприятия.

# 1 Теоретические основы повышения эффективности деятельности предприятия

## 1.1 Понятие, сущность и значение эффективности деятельности организации

Эффективность - это явление, широко изученное в экономической сфере и связанное с необходимостью меньшего распределения факторов для производства определенного уровня товаров и услуг.

С самого начала академической методологии эффективность считается концепцией, имеющей большое значение в экономическом исследовании. В общих чертах установлено, что эффективная система-это система, в которой один человек не может улучшить свое положение, не ухудшив, как следствие, положение другого.

Другими словами, это эффективная система распределения ресурсов, когда ее можно рассматривать как наилучший возможный вариант среди существующих. Таким образом, эта концепция будет связана с известной как оптимум Парето [7, с. 83].

Важно отметить, что эффективность по определению может быть разделена на две разные области:

- Производство;
- Потребление и обмен.

Согласно принципу экономической эффективности, наиболее благоприятным является отношение между преследуемой целью и используемыми средствами (ресурсами) стремиться.

При проверке экономической эффективности изучается, было ли нацелено и достигнуто наиболее благоприятное соотношение между преследуемой целью и используемыми средствами. Она включает в себя эффективность и целесообразность административной торговли, включая достижение целей (контроль успеха). Она также включает в себя проверку того, были ли используемые средства ограничены объемом, необходимым для выполнения

задач (принцип бережливость).

Экономическая деятельность - это не что иное, как «рациональная экономика» и предполагает цели, информацию и критерии, и процедуры оценки. Потому что проблема дефицитных ресурсов предначертана человеку:

- каждый лишний рубль означает: другие цели недоступны;
- препятствует тому, чтобы это создавало достижение для общего блага;
- вредит другим;
- уменьшает процветание организации.

Любое использование средств для определенной цели всегда является также решением против использования для других целей - что должно быть проиллюстрировано, например, инструментом глобального бюджетирования: тот, кто имеет глобальный бюджет для всех своих целей, знает, что использование средств для одной цели одновременно Средства для всех других целей уменьшены.

Обязательство от ставки экономической эффективности относится прежде всего к выбору между известными альтернативами, с использованием инструментов исследования экономической эффективности, но также и к поиску новых альтернатив, которые могли бы иметь лучшее соотношение выгод и затрат. Поэтому обязательными являются и другие инструменты, такие как:

- сравнение с другими (Benchmarking, Best Practice)
- а также все инструменты, которые позволяют сначала оценить экономичность, такие как комплексный контроль, который позволяет оценивать услуги по количеству, качеству продукции и услуг и эффектам (Outcome) , а также оценивать затраты.
- и, конечно же, следует задать вопрос о действии: имеет ли производительность эффект, который оправдывает усилия?

Сфера применения: оперативное индивидуальное решение / стратегические решения [15, с. 56-57].

«Экономическая эффективность» - это показатель не рентабельности производства услуг, а выгоды отдельных решений. Таким же образом могут

оцениваться и совокупные и стратегические решения, например, являются ли определенные льготы экономическими, то есть выгода их обеспечения и (или) предоставления самим государственным управлением или третьими лицами (приватизация, аутсорсинг), находится в благоприятном соотношении с затратами на государственное управление.

Ставка экономической эффективности требует эффективного управления.

Правильно понимаемая ставка экономической эффективности должна быть обеспечена только в рамках мощного административного управления, как это делает Новая модель управления или управления, ориентированное на действие, потому что:

- тот, кто не знает, какие услуги в каком качестве и по какой цене он создает, не может претендовать на соблюдение экономической эффективности - без прозрачности услуг и затрат нет экономической эффективности.
- но это также верно, если не выяснено, какие последствия должны и на самом деле иметь достижения, то есть какой вклад в общее благо они вносят. Поэтому применяется: без прозрачности эффектов (Outcome) нет экономичности.

Оценка эффективности соответствует необходимости точного определения распределения ресурсов и различных факторов производства наилучшим образом и предоставления максимальной полезности участвующим экономическим субъектам.

Из всего вышесказанного эффективность является одной из основ микроэкономического исследования. Например, его работа легко понятна в концепции производственной кривой компании.

Эффективность часто связана с уменьшением количества факторов производства в определенной деятельности, что приводит к снижению экономических затрат в результате процесса. Точно так же это объясняется теми ситуациями, которые вызывают максимально возможное удовлетворение участников экономической модели.

На лучшее или худшее использование используемых ресурсов влияют важные факторы, такие как обучение или ноу-хау (ноу-хау). Специализация в товарах и услугах также важна. Точно так же происходит владение природными ресурсами и сырьем и существование концепции конкурентных преимуществ и абсолютных преимуществ.

Экономичность - это бизнес-показатель, мерой которого является эффективность. Она описывает соотношение между достигнутым успехом и затратами (затратами), необходимыми для этого [11, с. 102].

Хозяйствующие субъекты (частные домохозяйства, предприятия и государство с его подразделениями, такими как государственное управление, государственные предприятия, муниципальные предприятия) обязаны рационально обращаться с ограниченными ресурсами (рациональный принцип). Поэтому экономичность - это не только отборный принцип делового администрирования, но и государственного бизнес-администрирования. Для удовлетворения экономичности либо при минимальных усилиях может быть заданная урожайность (минимальный принцип), либо при заданных усилиях может быть как можно большая урожайность (максимальный принцип) могут быть достигнуты. В обоих случаях затраты и доход сталкиваются друг с другом, причем экономичность присутствует, если доходность больше, чем расходы, затраченные на это.

Соответственно, речь идет о неэкономичности, когда затраты превышают полученную прибыль. Вопросы экономической эффективности также находятся на первом плане при анализе затрат и выгод и анализе затрат и эффективности.

Таким образом, принцип экономической эффективности является специфическим выражением рационального принципа. Соблюдение экономической эффективности как поведенческих максимумов также позволяет достичь цели максимизации прибыли или максимизации выгоды. Таким образом, между этими целями существует целевая гармония. Государственные бюджеты вынуждены соблюдать принцип экономической эффективности и экономии при составлении и исполнении бюджета.

Различают два основных понятия экономической эффективности.

Эффективно работать - значит работать таким образом, чтобы был достигнут желаемый результат.

Работать эффективно означает работать таким образом, чтобы достигнутый результат и используемые средства находились в максимально благоприятном соотношении затрат и выгод, а выгода при этом была больше, чем затраты (экономический принцип). Термин стоимость означает не только денежные затраты и не только немедленные затраты, но и все негативные последствия действия.

- Эффективность описывает степень достижения цели (эффективность, качество достижения цели).
- Эффективность - это показатель экономической эффективности (отношения затрат и выгод).

Экономичность возникает, когда коэффициент результата (например, прибыли) и усилий равен или больше 1:

Когда есть эффективность  $>1$ , есть экономичность.

Если эффективность = 1, то экономичность покрывает затраты.

Если эффективность  $<1$  - это неэкономичность.

Таким образом, экономичность математически требует соотношения между количеством выходных данных (английский Output) и количеством входных (английский Input), оцененным в ценах [23, с. 164].

Например, можно потушить пожар водой или шампанским. И то, и другое приводит к цели и, таким образом, эффективно. Тушить огонь шампанским дороже и, следовательно, неэффективно. Однако, если нет воды или другого подходящего средства тушения, также может быть эффективно потушить огонь шампанским, если выгода больше, чем стоимость шампанского.

В следующем примере цель состоит в том, чтобы срубить как можно больше деревьев. Деревья можно срубить бензопилой или напильником. Бензопила позволяет рубить больше деревьев за единицу времени, чем напильник. Поэтому степень достижения цели у бензопилы выше. Поэтому

бензопила более эффективна. Если в качестве стоимости взять заработную плату лесоруба, то бензопила также более эффективна, так как «количество поваленных деревьев / заработная плата» у бензопилы выше, чем у напильника. Бензопила потребляет бензин, в то время как напильник работает «без» потребления энергии. Если смотреть исключительно на стоимость бензина, напильник более эффективен.

Различие между Effectiveness («эффективность») и Efficiency («эффективность»), особенно распространенное в англоязычной бизнес-литературе, восходит к Питеру Друкеру, который написал об этом в статье в Harvard Business Review:

«Это фундаментальная путаница между эффективностью и эффективностью, которая стоит между тем, чтобы делать правильные вещи и делать все правильно. Конечно, нет ничего более бесполезного, чем делать с большой эффективностью то, что вообще не следует делать».

На русском языке это часто переводится следующим образом:

Эффективность: «Делать правильные вещи».

Эффективность: «Делайте все правильно».

В своей книге The Effective Executive Друкер позже написал:

«[...] руководитель, прежде всего, должен сделать правильные вещи. И это просто говорит о том, что он должен быть эффективным [...] Для ручной работы нам нужна только эффективность, то есть способность делать все правильно, а не способность делать правильные вещи. О работнике физического труда всегда можно судить по количеству и качеству определяемого и дискретного выхода, такого как пара обуви».]

Однако в этом контексте Друкер хотел представить разницу между задачами управления компанией и задачами сотрудников, поэтому слово Efficiency здесь, скорее всего, было бы переведено с эффективностью.

В то время как экономичность связывает затраты/усилия с доходом/доходом, производительность имеет дело с сопоставлением количества расхода/вывода с количеством использования/ввода. В основе экономической

эффективности лежат ценностные размеры, а производительности-количественные [2, с. 199-200].

Рентабельность - это соотношение между достигнутым успехом (например, прибылью) и вложенным капиталом (общим или собственным капиталом). При этом капитал, то есть величина, измеренная в деньгах, соотносится. Рентабельность является показателем успеха и указывается в процентах.

При экономической эффективности доходность может быть использована в качестве прироста стоимости только как стоимость проданных товаров или даже только как оказанная производительность в денежной стоимости. Расходы также могут быть использованы в рабочих часах, материальных потребностях или других услугах, конвертируемых в денежную стоимость. Экономичность - это мера бережливости или эффективности; она безразмерна.

Синонимом экономической эффективности является, среди прочего, экономика.

Теория производства и затрат формирует теоретические основы планирования производства.

Теория затрат имеет целью определение наиболее экономически эффективных процедур для заданного количества продукта. Показателем теории затрат является экономическая эффективность.

Опять же, экономическая эффективность дается, когда коэффициент выручки и стоимости равен или больше 1. Если результат равен 1, производилось только покрытие затрат.

Учет экономической эффективности изучает один или несколько инвестиционных проектов на предмет их преимуществ при инвестировании при определенных условиях. В инвестиционном учете применяются статические или динамические методы учета экономической эффективности.

- 1) Статическими методами учета экономической эффективности являются:
  - Счет-фактура сравнения затрат;
  - Счет сравнения прибылей;

- Счет-фактура рентабельности;
- Счет-фактура окупаемости.

Недостатками статических процедур являются как их краткосрочный способ рассмотрения, так и несоблюдение временного приступа депозитов и снятия средств.

2) Динамическими методами учета экономической эффективности являются:

- Метод капитальной стоимости;
- Метод аннуитета;
- Внутренняя процентная ставка;
- Метод конечного значения;
- Метод рыночных ставок.

Динамические процедуры учитывают, как оценку депозитов и снятия средств в соответствии с вашим временным приступом, так и точный учет депозитов и снятия средств в течение срока службы.

В частном секторе, как правило, стремятся не к максимально большой экономической эффективности, а к максимально большой прибыли. Это имеет последствия для экономической эффективности частного сектора в зависимости от рыночной формы. В то время как корректировщик количества может преследовать обе цели (экономичность и максимизация прибыли) одновременно, монополист может ограничить предлагаемое количество и, тем не менее, предлагая – по неэкономичным затратам на единицу – максимизировать свою прибыль.

Принципы экономической эффективности следующие правила принятия решений (таблица 1.1) [9, с. 215].

«Объективность»: принцип максимума и оптимальности не допускает однозначных и «объективных» решений, потому что Польза не может быть определена объективно: конкретные цели органа в определенный период времени, как правило, не определены юридически точно, но требуют политической и/или административной конкретизации. К обоснованности таких

решений сегодня должны быть предъявлены и юридически другие требования, ибо то, что в соответствии с общественным Задача, выполняемая за счет налогоплательщика, должна учитывать имеющееся состояние управленческих инструментов.

Таблица 1.1 – Принципы экономической эффективности деятельности предприятия

Принцип	значит, есть ...
Минимальный принцип = Принцип бережливости	определенный результат (= выгода) с минимальным потреблением ресурсов (затраты) стремиться к,
Максимальный принцип = принцип урожайности	с заданным потреблением ресурсов (= стоимость) наилучший результат (максимально возможная выгода) достигнуть,
Оптимальный принцип = общий экстремальный принцип	в рамках заданных рамок затрат и/или выгод максимально благоприятное Соотношение между достижимой выгодой и потреблением ресурсов (затратами) для достижения

Кроме того, для конкретного взвешивания требуется использование соответствующих методов (например, анализ полезной стоимости) и процесс принятия решений с помощью сделанных взвешиваний можно проследить, чтобы документировать.

Различаются альтернативы по затратам и выгодам, не применим ни к минимальному, ни к максимальному принципу, необходимо непосредственно прибегать к экономической ставке, то есть искать альтернативу, обеспечивающую максимально благоприятный Соотношение между выгодой и затратами. Соотношение пользы к затратам следует «оптимизировать» - оптимальный принцип (также называемый «принцип оптимума» или обозначается «принцип одновременности»). Но ни выгоды, ни затраты не могут быть уменьшены или увеличены неограниченно, ситуация принятия решений следует уточнить с помощью рамки затрат и выгод: в баланс должны быть включены только альтернативы, лежащие в этой структуре (в соответствии с первым выбором альтернатив при анализе полезной стоимости).

Чтобы сделать баланс, стоимость альтернатив должна быть, например, через счет сравнения затрат и Польза может быть сопоставима с помощью

анализа полезной стоимости. Окончательный баланс между затратами и выгодами альтернатив математически невозможен, остается не «объективным» - но и не объективируемое-решение, которое, однако, должно быть оправданным и которое против произвола, напр.

- ссылаясь на признанные ценности и стандарты и/или
- вовлекая других людей в принятие решений
- через прозрачность
- может быть защищен [20, с. 14-15].

## 1.2 Методы оценки эффективности деятельности предприятия

Анализ деятельности компании-это определенный набор ключевых параметров, по которым можно увидеть наиболее точную картину финансового положения, прибыли или убытков, изменения обязательств и активов, расчетов с кредиторами и должниками. В этом случае специалистов должно интересовать текущее состояние организации и ожидаемые результаты экономической деятельности.

Анализ деятельности предприятия преследуется достижением определенных целей, формируется с учетом информационных, организационных, методических и технических возможностей проведения аналитических работ на основе бухгалтерского учета и финансовой отчетности.

Основной принцип учета релевантного материала-дедуктивный. Однако он должен применяться неоднократно. Анализ деятельности предприятия воспроизводит историческую и логическую последовательность различных событий и экономических факторов с направлением и силой их влияния на достигнутые результаты.

Исходя из практики, экономисты разработали некоторые правила чтения отчетов, из которых можно выбрать наиболее важные:

- горизонтальный анализ деятельности компании с сопоставлением определенных позиций отчетности с предыдущим периодом;

- вертикальный анализ, заключающийся в определении структуры результирующих финансовых показателей путем определения степени их влияния на общий показатель;
- анализ тренда, представленный сравнением каждой отдельной позиции отчета с соответствующими результатами предыдущих периодов и определением тренда с его выделением отдельных признаков и случайными влияниями отдельных периодов;
- анализ относительных показателей - расчет индивидуальных отношений между определенными позициями с определением их взаимосвязей;
- сравнение сравнивается по сравнению с аналогичными результатами компании и ее конкурентов, а также с промышленными средними данными;
- при факторном анализе учитывается влияние определенных обстоятельств на результат с помощью стохастических и детерминированных методов исследования.

Среди основных показателей, оценивающих эффективность деятельности организации, - рентабельность (например, инвестиции), которая рассчитывается из отношения чистой прибыли к инвестициям, вложенным в предприятие. Оценка эффективности на основе этих расчетов возможна только в том случае, если специалисты имеют сопоставимые данные о подобных фирмах.

То же самое относится и к рентабельности деятельности предприятия, рассчитанной как отношение чистой прибыли к затратам. Анализ затрат компании становится наиболее эффективным, когда он проводится во всех сферах экономической деятельности компании [13, с. 91-92].

Следует также отметить, что оценка только финансовых показателей компании не дает полной картины ее экономической деятельности и не позволяет диагностировать некоторые проблемные вопросы.

В ходе каждого экономического исследования первичная информация анализируется на:

- сравнение производительности компании с показателями предыдущих

- периодов, запланированными прогнозами и показателями других компаний;
- определение наиболее важных факторов, влияющих на экономическое положение компании;
  - выявление недостатков и просчетов при принятии управленческих решений о ведении предприятия или предприятия.

Содержание, задачи и принципы, которые подразумевает сложный экономический анализ, заключаются в следующем:

- содержание-это знание и обладание достоверной экономической информацией, дающей представление о работе предмета анализа. Таким образом, мы можем обеспечить принятие правильных решений об управлении компанией, адекватную оценку ее бизнес-планирования, поиск слабых сторон и внутриэкономических резервов для преодоления негативных явлений.
- задачи, которые решает интегрированный экономический анализ, могут быть сведены к решению следующих проблем:
  - а) изучение всех факторов, влияющих на экономическую деятельность, и определение положительных и отрицательных результатов этой деятельности;
  - б) объективная оценка деятельности предприятия;
  - в) научное обоснование и научная проверка бизнес-планов компании;
  - г) поиск и определение оперативных резервов для развития фирмы или предприятия.

Основными источниками, используемыми для комплексного анализа, обычно являются оперативные, статистические и бухгалтерские данные.

Все результаты бизнес-деятельности, финансовые показатели компании включены в итоговую отчетность. Она также фокусирует показатели для характеристики этих результатов.

Наиболее информативным является баланс, а также документ, такой как отчет о прибылях и убытках. Статистическая информация также необходима для проведения СЕА. Для ЦЭА недостаточно отчетности, обязательны плановые и

нормативные показатели эффективности предприятия, также используются законодательные акты, техническая документация, хозяйственные документы организации, информация в СМИ, информация в базах данных Государственного комитета статистики.

Существует эмпирический порядок, согласно которому проводится сложный экономический анализ компании, который включает в себя следующие этапы [18, с. 77]:

Шаг 1: предварительные характеристики предпринимательской деятельности в системе обобщения показателей. Предварительный вывод на этом этапе делается на основе относительно ограниченного числа ключевых показателей.

Этап 2 - детальный анализ, который включает анализ технологического уровня предприятия, платежеспособности, изучение социальных, внешних экономических, природных условий, трудовых ресурсов, статуса продаж, рентабельности, общего финансового положения.

Уровень 3 - включает в себя комплексную оценку эффективности бизнес-деятельности и достижений

Уже само название - комплексный экономический анализ-предполагает применение в его рамках множества путей и направлений аналитической работы. Вы можете назвать некоторые из них.

Систематический подход основан на том, что деятельность предприятия или предприятия рассматривается под видом его структурной и функциональной организации, в взаимодействии всех его сфер и логической последовательности их хозяйственной деятельности.

Задачами и источниками такого направления, как комплексный экономический анализ финансовой деятельности, являются изучение финансовых возможностей предприятия, реализация достаточных и необходимых уровней контроля над ним, изучение резервов прибыли.

Комплексное исследование включает в себя: другие области анализа. Это, например, анализ основных средств, их движения и структуры, эффективность

использования, анализ ресурсов и их предложение, анализ трудовых ресурсов и многие другие аспекты.

Анализ показателей эффективности деятельности широко используется в компаниях, поскольку он отвечает на некоторые ключевые вопросы.

Почему, например, одна компания более или менее прибыльна, чем другая?

Какой доход акционеры получают своими инвестициями в компанию?

Каков доход компании после инвестиций в проект?

Как платежеспособная операция может погасить свой долг в конце срока?

Как компания управляет своими активами, особенно своими текущими активами, такими как клиенты, запасы и поставщики?

Анализ показателей эффективности деятельности помогает ответить на все эти вопросы, но не обязательно означает решение. Она в основном основана на финансовой информации из финансовой отчетности компании. Двумя основными источниками информации, которые вы обычно будете использовать для расчета показателей, являются:

- отчет об успехах, который суммирует финансовые возможности компании в течение определенного периода времени с точки зрения доходов и затрат;
- и баланс, представляющий картину активов компании в определенный момент времени.

Таким образом, компания получает из отчета о доходах данные о происхождении своих доходов и затрат, которые позволяют нам рассчитать валовую прибыль, затем отчет о прибылях и убытках, представляющий операционный и неоперационный результат.

Исходя из баланса, содержащего много информации, рассмотрим приобретенные активы и, в частности, потребность в оборотном капитале. Затем можно определить стоимость оборотных активов, таких как денежные средства, дебиторы и дебиторская задолженность от поставок и услуг и запасов товаров или сырья [25, с. 83-84].

На пассивной стороне баланса в краткосрочном заемном капитале можно найти суммы, причитающиеся поставщикам, и другие долги.

Например, эти данные позволяют знать оптимальный запас, который должен быть нацелен на повышение эффективности управления активами на счетах клиентов и поставщиков.

Кроме того, проверка финансовой структуры предприятий позволяет нам увидеть вторую часть баланса, а именно собственный капитал с акционерным капиталом и уставные резервы в акционерном обществе, а также причитающиеся суммы в долгосрочном заемном капитале компании, такие как ипотечный кредит или обязательная облигация.

Каждый из этих показателей выводится из информации, собранной в финансовой отчетности компании, либо в отчете об успехах, либо в балансе.

Поэтому первым шагом в процессе анализа показателей является подготовка данных в финансовой отчетности.

После этого на втором этапе показатели должны быть рассчитаны путем применения формул, которые будут даны вам в соответствии с тем, что вы хотите проанализировать.

Третий шаг - анализ и интерпретация достигнутых результатов. Хороши ли они, или даже очень хороши, или цели, наоборот, не достигнуты?

Наконец, на четвертом этапе мы можем задаться вопросом, почему были достигнуты эти результаты и что делать с этими выводами. Затем, основываясь на выявленных показателях, вы примете меры, чтобы попытаться улучшить ситуацию, то есть сделать компанию более мощной, или сохранить производительность на последующие годы.

Показатели обычно делятся на три основные группы: показатели рентабельности, показатели ликвидности и показатели эффективности.

Показатели рентабельности. Показатели рентабельности рассчитываются на основе доходности или прибыли, полученной компанией, как с точки зрения доли, так и процента от доходов.

Валовая прибыль делится на выручку. Таким образом, это относительная

прибыльность, основанная на доходе, а также на доходности капитала, вложенного в компанию. Наиболее часто используемым показателем, безусловно, является доходность от вложенного капитала, поэтому показатель рентабельности является мерой доходности компании.

Показатели ликвидности. Показатели ликвидности позволяют определить, может ли компания погасить свой долг на основе денежной ликвидности, которая использует цифры с баланса.

Показатели производительности. Показатели финансовой эффективности используются для оценки эффективности финансового менеджмента компании. Например, сколько времени у клиентов есть, чтобы оплатить свою дебиторскую задолженность? Сколько времени требуется для оплаты поставщикам? Сколько времени требуется для достижения продаж, определенных компанией?

Существует еще одна группа показателей, известных как доходность капитала, и с которыми мы познакомимся в других видеороликах. Эти показатели также используются много раз, они используют финансовые данные, отличные от финансовых отчетов. Многие заинтересованные стороны заинтересованы в прибыльности компании [4, с. 125]:

- в частности, акционеры хотят быть хорошо информированными о том, какой доход они могут ожидать.
- конкуренты заинтересованы в показателях рентабельности компаний, работающих в той же отрасли.
- сотрудников интересует тип доходности и прибыли, которые выбрасывает ваша компания.
- власти заинтересованы в прибыли, особенно если речь идет о том, чтобы знать сумму налогов, которые должны быть уплачены на эту прибыль компаниями.

Показатели ликвидности также представляют большой интерес для таких людей, как поставщики и поставщики, которые хотят знать, может ли компания погасить свой долг. Таким образом, поставщик хочет убедиться, что компания, которая покупает у него товар, сможет оплатить счет в конце срока. То же самое

относится и к кредитору, такому как банк, который очень внимательно проверяет ситуацию с ликвидностью компании, чтобы убедиться, что она может погасить проценты и сумму банковского кредита.

то касается финансовой эффективности, акционеры хотят убедиться, что компания работает должным образом, а связанный капитал сведен к минимуму. Кредиторы и кредиторы очень заинтересованы в том, как управляются текущие активы компании. Конечно, конкуренты будут заинтересованы в том, чтобы увидеть, может ли конкурирующая компания эффективно управлять своими активами, поскольку это может сформировать конкурентное преимущество.

При анализе финансовой отчетности необходимо учитывать пять элементов. Если вы этого не сделаете, есть риск, что ваша интерпретация результатов будет неправильной, и вы потеряете деньги.

Во-первых, один показатель не соответствует общей эффективности компании. Вам нужно посмотреть на ряд показателей, чтобы сформировать мнение.

Когда вы сравниваете результаты, убедитесь, что сравненные данные одинаковы. Это особенно важно для компаний с сезонными колебаниями.

Используйте окончательную и утвержденную финансовую отчетность. Для проверенных компаний проверенные финансовые отчеты являются наиболее надежной основой. Фактически, процесс аудита и проверка финансовой отчетности аудиторами укрепляют нас в предположении, что цифры, которые мы изучаем в финансовой отчетности, отражают фактическое положение компании.

Остерегайтесь подхода «чем больше, тем лучше». Компания может иметь самую высокую прибыльность, но со временем она может проявлять слабости. Это увеличит риск того, что эта компания, возможно, не сможет достичь самой высокой рентабельности в будущем.

И, наконец, убедитесь, что сравненные данные были рассчитаны таким же образом. Это важно, например, при сравнении двух компаний, одна из которых фиксирует определенные расходы в расходах продаж, а другая - в операционных

расходах. Например, сосредоточение внимания только на валовой прибыли может ввести в заблуждение.

Существует пять групп мер, которые обычно изучаются при анализе мер:

- показатели рентабельности рассчитываются путем учета эффективности деятельности предприятия в течение определенного периода времени. менеджер задаст себе вопрос: эффективна ли деятельность моей компании? пока акционер задается вопросом: будут ли вознаграждены мои деньги, вложенные в эту компанию?
- показатели ликвидности - это показатель способности компании погасить краткосрочный долг своими оборотными активами.
- показатели активности помогают понять, как быстро все развивается в компании, особенно с нашими текущими активами и краткосрочными обязательствами.
- показатели долга или задолженности. коэффициенты платежеспособности показывают нам, как следует из их названия, каким образом долги принадлежат нашему бизнесу и как мы можем сделать вывод, что они связаны с рисками.
- рыночные коэффициенты используются в основном для публично торгуемых компаний [14, с. 130].

Анализ финансовой деятельности компании подразумевает не только количественную оценку показателей, но и рассмотрение всех вопросов, касающихся жизни компании: изменения уровня цен, банковских ставок, уровня инфляции, изменения в налоговом и гражданском законодательстве. Чтобы провести качественный финансовый анализ компании, необходимо также составить себе представление о доступности сырья, логистических проблемах, уровне конкуренции. После того, как основные возможности и проблемы будут определены, вы можете продолжить анализ чисел и индикаторов. В частности:

- анализ состава и структуры равновесия;
- анализ финансового баланса между активами и балансовыми обязательствами;

- анализ ликвидности;
- анализ деловой активности и платежеспособности;
- анализ затрат и выгод;
- анализ дебиторской задолженности и обязательств;
- определение порога финансовой мощи и рентабельности;
- анализ чувствительности;
- анализ денежных потоков;
- определение (диагностика) вероятности банкротства;
- анализ платежеспособности компании;
- оценка имущественного и финансового положения;
- поиск возможностей для запланированного роста для финансирования самой компанией;
- выявление факторов, негативно влияющих на финансовое положение компании;
- поиск и мобилизация резервов, которые могут положительно повлиять на эффективность компании;
- оценка надежности контрагентов;
- анализ жизнеспособности инвестиций;
- улучшение финансовых возможностей компании [6, с. 47-48].

## 2 Анализ и оценка эффективности деятельности ООО «Авангард»

### 2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия

Объектом исследования данной выпускной квалификационной работы является общество с ограниченной ответственностью «Авангард». Предприятие осуществляет свою деятельность с 14.10.2011 г.

Организация зарегистрирована по адресу 352803, Краснодарский край, Туапсинский район, город Туапсе, улица Калараша, дом 43, помещение 1.

Единственным учредителем общества является физическое лицо Чиликов Денис Александрович. Уставный капитал ООО «Авангард» состоит из взносов участников общества и составляет 10000 руб.

В соответствии с Уставом ООО «Авангард», руководство организацией осуществляет генеральный директор - Невинчанова Александра Валентиновна

Предприятие осуществляет полный комплекс работ по газификации различных объектов недвижимости. В данный комплекс входит:

- определение технической возможности газификации;
- создание проектной документации;
- строительство сети газоснабжения;
- фактическое подключение к сети газораспределения.

Основными видами услуг ООО «Авангард» являются:

1. Технологическое присоединение к сети газораспределения - проектирование и строительство газопровода от газораспределительной сети до границы земельного участка, на котором располагается объект капитального строительства.

2. Проектирование и строительство газопровод на участке клиента и внутри здания.

3. Техническое обслуживание газового оборудования - проводится в сроки, установленные заводом-изготовителем, но не реже 1 раза в 3 года. Техническое обслуживание является обязательным условием для поставки газа.

4. Ремонт и замена бытового газового оборудования.

Штат работников организации насчитывает около 100 сотрудников, основную долю из которых составляют строительные бригады и аварийно-диспетчерская служба. В соответствии с принципами деятельности организации, все сотрудники регулярно проходят аттестацию, а также по мере необходимости курсы повышения квалификации.

Организационная структура предприятия представлена на рисунке 2.1



Рисунок 2.1 - Организационная структура управления ООО «Авангард»

Чтобы более полно изучить экономическое положение ООО «Авангард», рассмотрим основные экономические показатели деятельности предприятия за 2018-2020 годы (таблица 2.1).

По данным таблицы 2.1 видно, что в 2019 г. по сравнению с 2018 годом предприятие увеличило количество заключенных договоров на услуги проектирования и строительства газопроводов (на 56 договоров или на 3,28 %) при увеличении цен на услуги. Это оказало положительное влияние на динамику

выручки от реализации, которая увеличилась на 33 754 тыс. руб. или на 31,60 %. В 2020 г. по сравнению с 2019 г. выручка от реализации снизилась на 60 121 тыс. руб. или на 42,77 %.

Таблица 2.1 - Анализ финансово-экономических показателей деятельности ООО «Авангард» за 2018-2020 гг., тыс. руб.

Показатели	Период, годы			Изменения		Темп роста	
	2018	2019	2020	2019	2020	2019	2020
1 Количество заключенных договоров на выполнение работ (оказание услуг), ед.	1708	1764	1244	56	- 520	3,28	- 29,48
2 Индекс роста цен	1,114	1,129	1,054	0,015	-0,075	-1,35	-6,64
2 Выручка от реализации работ (услуг) в ценах:	106 813	140 567	80 446	33 754	-60 121	31,60	- 42,77
2.1 действующих							
2.2 сопоставимых	95 822	124 506	76 324	28 624	-48 182	29,87	-38,70
3 Себестоимость продаж	99 173	136 386	78 473	37 213	-57 913	37,52	-42,46
4 Затраты на 1 руб. выполненных работ (оказанных услуг), коп.	92,85	97,03	97,55	4,18	0,52	4,50	0,54
5 Прибыль:	7640	4182	1972	-3458	-2210	-45,26	-52,85
5.1 от продаж							
5.2 до налогообложения	4523	3933	1536	-590	-2397	-13,04	-60,95
5.3 чистая	3618	3147	1229	-471	-1918	-13,02	-60,95
6 Имущество, всего, в том числе:	42 075	34 830	47 712	-7245	12 882	-17,22	36,99
6.1 основные средства	22 327	18 154	23 979	-4173	5825	-18,69	32,09
6.2 оборотные активы	19 748	16 676	23 733	-3072	7057	-15,56	42,32
7 Источники финансирования, всего, в том числе:	42 075	34 830	47 712	-7245	12 882	-17,22	36,99
7.1 собственные	13 663	12 801	10 287	-862	-2514	-6,31	-19,64
7.2 заемные	28 412	22 029	37 425	-6383	15 396	-22,47	69,89
8 Рентабельность, %:	7,15	2,98	2,45	-4,17	-0,53	-58,32	-17,79
8.1 продаж							
8.2 активов по чистой прибыли	8,60	9,04	2,58	0,44	-6,46	5,12	-71,46
8.3 собственного капитала по чистой прибыли	26,48	24,58	11,95	-1,90	-12,63	-7,18	-51,38
9 Численность персонала, чел.	96	98	93	2	-5	2,08	-5,10
10 Производительность труда, тыс. руб./чел.	1112,64	1434,37	865,00	321,73	569,37	28,92	-39,69
11 Средняя зарплата на одного работающего, руб./чел. в мес.	30 589	40 807	23 942	10 218	-16 865	33,40	-41,33
12 Оборачиваемость оборотных активов, обороты	5,41	8,43	3,39	3,02	-5,04	55,82	-59,79

## Продолжение таблицы 2.1

13 Фондоотдача, руб./руб.	4,78	7,74	3,35	2,96	-4,39	61,92	-56,72
12 Фондовооруженность труда, тыс. руб./чел.	232,57	185,24	257,84	-47,33	72,60	-20,35	39,19
13 Финансовые коэффициенты:							
13.1 покрытия текущих обязательств текущими активами (норматив 2,0)	0,695	0,757	0,634	0,062	-0,123	8,92	-16,25
13.2 финансовой независимости (норматив более 0,5)	0,325	0,368	0,216	0,043	-0,152	13,23	-41,30

Рассматривая показатели прибыли, видно, что она снижается на протяжении рассматриваемого трехлетнего периода по всем видам прибыли (от продаж, до налогообложения и чистой). За 2019 г. прибыль от продаж сократилась на 3458 тысячи рублей или на 45,26 %, а за 2020 г. - на 2210 тыс. руб. или на 52,85 %. Снижение чистой прибыли за 2019 г. составило 471 тыс. руб. или 13,02 %, а за 2020 г. - 1918 тыс. руб. или 60,95%. То есть можно говорить о сокращении прибыли за период 2019-2020 гг. более чем наполовину.

В 2020 г. произошло довольно существенное увеличение стоимости имущества предприятия (на 12 882 тыс. руб. или на 36,99 %), которое было обеспечено увеличением стоимости как основных, так и оборотных средств. При этом значительная часть имущества была профинансирована заемными источниками по причине дефицита собственного капитала.

Сложившая динамика выручки, прибыли и активов оказала отрицательное влияние на показатели эффективности использования основных и оборотных средств - за 2019-2020 гг. фондоотдача снизилась с 8,43 до 3,39 руб./руб., а оборачиваемость оборотных активов замедлилась с 7,74 до 3,35 оборотов в год, т.е. вложения в активы характеризовались более низкой эффективностью. Отсюда и снижение рентабельности активов - доля прибыли от продаж в каждом рубле полученной выручки снизилась с 9,04 % в 2019 г. до 2,58 % в 2020 г.

Трудовые ресурсы в 2020 также использовались менее эффективно: производительность труда в этот период снизилась на 865 тыс. руб. или на 39,69%. Несмотря на то, что заработная плата в этот период также снизилась (в

части переменных выплат в составе ФОТ), ее падение было не такое существенное как у выручки от реализации, что привело к относительному перерасходу ФОТ в составе себестоимости и отрицательно повлияло на прибыль и рентабельность.

Оценивая основные финансовые коэффициенты, можно отметить, что в 2020 г. по сравнению с 2019 г. прослеживается динамика их снижения. Сравнение фактических и нормативных значений финансовых коэффициентов свидетельствует о плохом финансовом состоянии предприятия - на конец 2020 года за счет оборотных активов могло быть покрыто 0,634 (или 63,4%) краткосрочных обязательств, в то время как нормативно рекомендовано двукратное покрытие; доля собственного капитала не удовлетворяет требованию обеспечения финансовой устойчивости - в структуре источников финансирования на конец 2020 г. на долю собственного капитала приходилось лишь 0,216 всех источников (пассивов) при нормативно рекомендуемой величине более 0,5.

Все это позволяет сделать вывод о снижении эффективности финансово-хозяйственной деятельности ООО «Авангард» за 2018-2020 гг. и требует более детального анализа для выяснения причин сложившейся ситуации.

Далее проведем горизонтальный и вертикальный анализ бухгалтерского баланса (таблицы 2.2 и 2.3).

Таблица 2.2 – Горизонтальный анализ бухгалтерского баланса ООО «Авангард» за 2018-2020 гг., тыс. руб.

Показатели	Период, годы			Изменения по годам		Темп изменения по годам, %	
	2018	2019	2020	2019	2020	2019	2020
<b>Актив</b>							
Внеоборотные активы, всего, в том числе:	22 327	18 154	23 979	-4173	5825	-18,69	32,09
- основные средства	22 327	18 154	23 979	-4173	5825	-18,69	32,09
Оборотные активы, всего, в том числе:	19 748	16 676	23 733	-3072	7057	-15,56	42,32
- запасы материалов	12 604	9610	5645	-2994	-3965	-23,75	-41,26
- дебиторская задолженность, из нее:	2260	2596	14 206	336	11 610	14,87	447,23

Продолжение таблицы 2.2

покупатели и заказчики	1847	2125	13 858	278	11 733	15,05	552,14
авансы выданные	277	329	214	52	-115	18,77	-34,95
внутренняя задолженность	136	142	134	6	-8	4,41	-5,63
- денежные средства и денежные эквиваленты	4884	4470	3882	- 414	-588	-8,48	-13,15
Баланс	42 075	34 830	47 712	-7245	12 882	-17,22	36,99
Пассив							
Капитал и резервы, всего, в том числе:	13 663	12 801	10 287	-862	-2504	-6,31	-19,58
- уставный капитал	10	10	10	0	0	0	0
- нераспределенная прибыль	13 653	12 791	10 287	-862	-2504	-6,31	-19,58
Долгосрочные обязательства	0	0	0	0	0	0	0
Краткосрочные обязательства, всего, в том числе:	28 412	22 029	37 425	-6383	15 396	-22,47	69,89
- заемные средства	10 388	14 034	10 813	3646	-3221	35,10	-22,95
- кредиторская задолженность, из нее	18 024	7995	26 612	-10 029	18 617	-55,64	232,86
перед:							
поставщиками и подрядчиками	16 606	6662	25 099	-9944	18 437	-59,88	276,75
фискальной системой	624	522	617	-102	95	-16,35	18,20
Персоналом предприятия	794	811	896	17	85	2,14	10,48
Баланс	42 075	34 830	47 712	-7245	12 882	-17,22	36,99

Горизонтальный анализ баланса, выполненный в таблице 2.2, показал, что стоимость активов за 2018-2019 гг. в 2019 г. снизилась на 7245 тыс. руб. или на 17,22 % в основном за счет снижения стоимости основных средств и запасов материалов. За период 2019-2020 гг. произошло увеличение денежных вложений в активы, что привело к росту их стоимости на 12 882 тыс. руб. или на 36,99 %.

Данные инвестиции были направлены на приобретение основных средств, которые в оценке по балансовой стоимости возросли на 5825 тысяч рублей или на 32,09 %, а также на увеличение дебиторской задолженности в части покупателей и заказчиков, которая возросла на 11 733 тыс. руб. или более чем в 6 раз.

В источниках финансирования активов (в пассивах) происходило снижение собственного капитала на 862 тыс. руб. или на 6,31 % в 2019 г. и на

2504 тыс. руб. или на 19,58 % в 2020 г. В то же время заемный капитал в 2020 г. по сравнению с 2019 г. стремительно возрос на 15 396 тыс. руб. или на 69,89%.

Наибольшее увеличение стоимости пассивов в 2020 г. по сравнению с 2019 г. произошло по кредиторской задолженности перед поставщиками и подрядчиками (на 18 617 тыс. руб. или на 232,86 %).

Таблица 2.3 - Вертикальный анализ бухгалтерского баланса ООО «Авангард» за 2018-2020 гг.

Показатели	Период, годы			Изменения по годам	
	2018	2019	2020	2019	2020
Внеоборотные активы, всего, в том числе:	53,06	52,12	50,26	-0,94	-1,86
- основные средства	53,06	52,12	50,26	-0,94	-1,86
Оборотные активы, всего, в том числе:	46,94	47,88	49,74	0,94	1,86
- запасы материалов	29,96	27,59	11,83	-2,37	-15,76
- дебиторская задолженность, из нее:	5,37	7,45	29,77	2,08	22,32
покупатели и заказчики	4,39	6,10	29,05	1,71	22,95
авансы выданные	0,66	0,94	0,45	0,28	-0,49
внутренняя задолженность	0,32	0,41	0,27	0,09	-0,14
- денежные средства и эквиваленты	11,61	12,83	8,14	1,22	- 4,69
Баланс	100	100	100	0	0
Капитал и резервы, всего, в том числе:	32,47	36,75	21,56	4,28	-15,19
- уставный капитал	0,02	0,03	0,02	0,01	-0,01
- нераспределенная прибыль	32,45	36,72	21,54	4,27	-15,18
Долгосрочные обязательства	0	0	0	0	0
Краткосрочные обязательства, всего, в том числе:	67,53	63,25	78,44	-4,28	15,19
- заемные средства	24,69	40,29	22,66	15,60	-17,63
- кредиторская задолженность, из нее перед:	42,84	22,96	55,78	-19,88	32,82
поставщиками и подрядчиками	39,47	19,13	52,61	-20,34	33,48
фискальной системой	1,48	1,50	1,29	0,02	-0,21
персоналом	1,89	2,33	1,88	0,44	-0,45
Баланс	100	100	100	0	0

Структура активов характеризуется практически равным соотношением внеоборотных и оборотных активов. Происходило незначительное увеличение удельного веса оборотных средств (с 46,94 % в 2018 г. до 49,74 % в 2020 г.). В составе оборотных активов за период 2019-2020 гг. 2020 г. наблюдается увеличение удельного веса дебиторской задолженности в части заказчиков (с 6,10 % до 29,05 %).

Самая ликвидная статья активов - денежные средства - в удельном весе за 2019-2020 гг. сократилась на 4,69 % и на конец 2020 г. составила 8,14 % всех

активов.

В структуре пассивов основной удельный вес приходится на краткосрочные обязательства (78,44 % на конец 2020 г.), представленные займами (бюджетными субсидиями) и кредиторской задолженностью. За период 2019-2020 гг. удельный вес займов сокращался (с 40,29 % до 22,66 %), а кредиторской задолженности возрастал (22,96 % до 55,78 %). Кредиторская задолженность почти в 2 раза превышает дебиторскую, а удельный вес собственного капитала сокращается и на конец 2020 г. составляет 21,56 %, что показывает ухудшение структуры пассивов и свидетельствует о нестабильном финансовом положении предприятия.

## 2.2 Анализ основных показателей, характеризующих эффективность деятельности ООО «Авангард»

Для начала проведем анализ финансовых результатов деятельности ООО «Авангард» (приложение 1).

По данным приложения 1 выручка от реализации в 2019 г. по отношению к 2018 году возросла на 33 754 тыс. руб. или на 31,60 %, в 2020 г. по отношению к 2019 году произошло снижение выручки от реализации, и причем довольно существенное, на 60 121 тыс. руб. или на 42,77 %.

Вслед за снижением выручки в 2020 г. снизилась и себестоимость продаж в абсолютной величине, чего нельзя сказать об ее уровне. Так, за весь трехлетний период происходило увеличение доли себестоимости в выручке (с 0,9285 в 2018 г. до 0,9755 в 2020 г.), что привело к снижению рентабельности основной деятельности и продаж. Это позволяет говорить о снижении эффективности уставной деятельности предприятия и связано это с двумя важнейшими факторами - снижением выручки от реализации за 2019-2020 гг. и повышение уровня себестоимости на протяжении трех последних лет.

Чтобы выявить основные резервы увеличения прибыли ООО «Авангард», нам необходимо провести факторный анализ прибыли от продаж (приложение

2).

Результаты факторного анализа прибыли от продаж показывают, что в 2019 г. основным фактором снижения прибыли являлось увеличение уровня себестоимости (-5873 тыс. руб.). И даже несмотря на положительное влияние таких факторов как рост физического объема продаж и ценовой фактор (рост цен на работы (услуги)), прибыль от продаж снизилась на 3458 тыс. руб.

В 2020 г. прибыль от продаж снизилась на 2210 тыс. руб. преимущественно за счет сокращения объемов работ (услуг) предприятия. Как и в 2019 г. рост уровня себестоимости продаж способствовал недополучению прибыли от продаж на сумму 422 тыс. руб.

С целью выявления возможных резервов снижения себестоимости работ (услуг) предприятия в приложении 3 проведем анализ затрат в разрезе элементов.

Анализируя данные приложения 3, можно сделать вывод, что увеличению себестоимости работ (услуг) в 2019 г. в большей степени способствовал рост материальных затрат и затрат на оплату труда. В 2020 г. эти же элементы затрат сокращаются более быстрыми темпами снижения, что характерно и для обобщающего показателя себестоимости.

Снижение затрат в 2020 г. имеет место практически по всем элементам, кроме прочих затрат, которые увеличились на 27,78 %. Видно, что увеличению данных затрат способствовал, прежде всего, рост затрат на аренду (аренда гаража под технику), которые в 2020 г. увеличились на 56,90 %.

Рассматривая поэлементную структуру затрат видно, что наибольший удельный вес в ней занимают материальные затраты, которые в удельном весе в 2020 г. по сравнению с 2019 г. снизились на 3,87 % и на конец анализируемого периода заняли 53,21 % всех затрат. Это произошло в результате введения программы снижения затрат, разработанной на предприятии. Удельный вес затрат на оплату труда на протяжении всего анализируемого периода остается достаточно стабильным (порядка 30 % в себестоимости продаж), а это говорит о том, что данные затраты находятся под контролем менеджмента. Резервом снижения затрат можно рассматривать сокращение прочих затрат в части

уплачиваемых арендных платежей, учитывая, что на балансе предприятия числится объект незавершенного строительства (гараж под спецтехнику).

Анализ показателей рентабельности финансово-хозяйственной деятельности предприятия проведен в приложении 4.

Данные приложения 4 позволяют сделать вывод о снижении эффективности финансово-хозяйственной деятельности ООО «Авангард» в период 2019-2020 гг., исходя из отрицательной динамики всех рассчитанных показателей рентабельности.

Далее нам необходимо провести оценку основных средств ООО «Авангард» (приложение 5).

По данным приложения 5 можно сделать вывод, что эффективность использования основных средств по показателю фондорентабельности снижалась на протяжении 2018-2020 гг. Если в 2019 г. предприятие еще смогло добиться увеличения фондоотдачи, то в 2020 г. данный показатель снизился на 4,39 руб./руб. и составил 3,35 руб./руб. Раскрывая экономический смысл фондоотдачи, можно говорить о снижении выручки от реализации, полученной с каждого рубля стоимости основных средств. В то же время фондорентабельность снижалась на протяжении всех трех анализируемых периодов, если в 2018 г. каждый рубль стоимости основных средств принес 16,20 коп. чистой прибыли, то в 2020 г. только 5,13 коп.

Состояние основных средств следует оценить, как хорошее, коэффициент годности на конец 2020 г. составлял 0,86. Положительно также можно оценить повышение фондовооруженности труда в 2020 г.

Использование основных средств в 2020 г. было исключительно экстенсивное (коэффициент экстенсивного использования более 1,0) при отрицательной интенсификации.

Оценка использования оборотных средств проводится в приложении 6.

В 2019 г. по сравнению с 2018 г. оборотные средства предприятия использовались более эффективно - их оборачиваемость ускорилась на 3,02 оборота и составила 8,43 оборота в год. Ускорение оборачиваемости произошло

по всем элементам оборотных средств. Соответственно в этот период сократилась продолжительность одного их оборота на 24 дня, которая в 2019 г. составляла 25 оборотов. За этот же период повысилась рентабельность оборотных средств на 0,55 пункта, которая составила 18,87 %, также материалоотдача. Исходя из динамика показателей, можно сделать вывод о повышении эффективности использования оборотных средств предприятия в 2019 г.

Ситуация с использованием оборотных средств в 2020 г. кардинально поменялась - замедлилась их оборачиваемость (на 5,04 оборота в год), снизилась рентабельность (на 13,69 процентных пункта) и материалоотдача (на 0,03 руб./руб.). Наибольшее замедление оборачиваемости произошло по дебиторской задолженности - если в 2019 г. она совершала один оборот (период времени от выполнения работ до поступления средств от заказчиков) за 7 дней, то в 2020 г. за 64 дня. Сравнивая оборачиваемость задолженностей, видно, что дебиторская задолженность оборачивается быстрее кредиторской (64 дня по сравнению со 119 днями). С одной стороны, это показывает наличие дополнительных средств в обороте в виде кредиторской задолженности, что выгодно предприятию, с другой - повышает финансовый риск, т.к. значительные объемы кредиторской задолженности должны быть погашены в краткосрочном периоде, который не превышает 3 мес. Использование оборотных средств в 2020 г. было исключительно экстенсивным.

Анализ операционного и финансового циклов не только дает основание для выводов относительно оборачиваемости оборотного капитала и его составляющих, но также позволяет глубже понять специфику производственной деятельности предприятия и его рыночного положения. Длительность циклов оценивается в приложении 7.

Длительность операционного цикла в 2019 г. составила 32 дня, что лучше по сравнению с 51 днями в 2018 г. Основной вклад в снижение продолжительности операционного цикла внесло ускорение оборачиваемости запасов. Срок погашения кредиторской задолженности в 2019 г. по сравнению с

2018 г. существенно снизился (с 61 до 20 дней), в связи с чем финансовый цикл стал положительным и составил 12 дней (в 2018 г. финансовый цикл был отрицательным -10 дней и предприятие не нуждалось в собственном оборотном капитале, поскольку финансирование осуществлялось за счет кредиторской задолженности).

В 2020 г. по сравнению с 2019 г. операционный цикл вырос существенно (на 57 дней) и составил 89 дней, что стало следствием замедления оборачиваемости дебиторской задолженности, которая возросла за этот период более чем в 5 раз. Финансовый цикл в этом периоде был отрицательным (-30 дней). Это означает, что кредиторская задолженность с избытком покрывала потребность в финансировании производственного процесса. Такая ситуация является наиболее благоприятной и одновременно достаточно рискованной. Большое отрицательное значение финансового цикла ведет к риску несвоевременного выполнения обязательств перед поставщиками и отрицательно влияет на финансовую устойчивость предприятия.

Оценка производительности труда работников проводится в приложении 7.

В соответствии с показателями, представленными в приложении 7, в 2019 году персонал предприятия использовался более эффективно, чем в 2018 г. За период 2018-2019 гг. произошел рост производительности труда (на 321,73 тысячи рубля на человека), увеличилась выработка, приходящаяся на 1 час рабочего времени (на 18,02 тыс. руб./час).

Так же, как и в случае с основными и оборотными средствами, эффективность использования персонала предприятия в 2020 г. снизилась. Производительность труда уменьшилась на 569,37 тыс. руб./чел. или на порядка 40 %. Снижение производительности труда и выработки оказало влияние на заработную плату одного работника, которая сократилась на 16 865 тыс. руб./год особенно в части дополнительной оплаты труда (премий и прочих стимулирующих надбавок). Данное снижение оказалось обоснованным, что показывает рост зарплатоотдачи, т.е. каждый рубль, затраченный на оплату

труда принес больше выручки.

Далее проанализируем показатели финансовой устойчивости ООО «Авангард» (приложение 8).

В результате дефицита собственных оборотных средств, отсутствия долгосрочных обязательств и недостаточной величины краткосрочных заемных средств предприятие для покрытия своих запасов в 2018-2019 гг. использует часть кредиторской задолженности, а именно в 2018 г. 86,32 %, в 2019 г. 9,67 % запасов были профинансированы кредиторской задолженностью. В 2020 году запасы были полностью профинансированы кредиторской задолженностью. Это позволяет оценить тип финансовой устойчивости предприятия как кризисный. Кроме того, в 2020 г. в результате роста внеоборотных активов и снижения собственного капитала дефицит собственных оборотных средств резко увеличился, а финансовое состояние еще более ухудшилось.

Анализ коэффициентов, характеризующих финансовую устойчивость предприятия, представлен в приложении 9.

Расчеты, выполненные в приложении 9, показали ухудшение финансового состояния предприятия в 2020 г. по сравнению с 2019 г. Так, коэффициент автономии не достигал норматива на протяжении всего рассматриваемого периода и в 2020 г. снизился (по состоянию на конец 2020 г. коэффициент автономии имел значение 0,216 при нормативно рекомендуемом значении коэффициента более или равно 0,5). Это говорит о том, что предприятие испытывает дефицит собственного капитала, необходимого для поддержания его финансовой устойчивости. На конец 2020 г. заемные средства превышали собственные более чем в 3 раза, что свидетельствует о сильной зависимости предприятия от кредиторов.

Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных средств указывает на то, что величина внеоборотного капитала превышает величину оборотного, т.е. мобильность активов недостаточна высока, что отрицательно влияет на финансовую устойчивость и платежеспособность. По причине того, что предприятие не имеет собственных оборотных средств, значения

коэффициентов маневренности собственного капитала и обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами отрицательные.

Оценка платежеспособности предприятия на основе анализа показателей ликвидности проводится в приложении 9.

По данным в приложении 9 мы видим, что все коэффициенты ликвидности ниже нормативно установленных значений и в 2020 г. коэффициенты текущей и абсолютной ликвидности снизились. Коэффициент текущей ликвидности (0,634 по состоянию на конец 2020 г.) не только ниже нормативного критерия (2,0 и более), но и ниже 1,0, что свидетельствует о невозможности погасить краткосрочные обязательства в течение операционного цикла.

Недостаточная величина ликвидных активов не позволяет в необходимом объеме покрыть краткосрочные обязательства за счет денежных средств и дебиторской задолженности. Коэффициент быстрой ликвидности на конец периода имеет значение 0,483 (при нормативе 0,8-1,0). Коэффициент абсолютной ликвидности на конец периода имеет значение 0,104, что также не соответствует нормативу (0,2-0,4) и свидетельствует о нехватке денежных средств для немедленного погашения части краткосрочных обязательств.

Таким образом, финансовая устойчивость предприятия оценивается как кризисная. Дефицит источников финансирования покрывается за счет роста кредиторской задолженности. Предприятие можно признать неплатежеспособным, т.к. коэффициент его текущей ликвидности на конец периода составляет менее 1,0. Финансовые результаты деятельности предприятия ухудшались. Это особенно относится к 2020 г., когда выручка от реализации сократилась более чем на 40 %. При этом предприятие не смогло удерживать свои затраты и их уровень возрастал на протяжении трехлетнего периода, снижая прибыль. При этом предприятие направляло средства на пополнение своих активов. Эти причины привели к снижению рентабельности финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

### 3 Разработка рекомендаций по повышению эффективности деятельности ООО «Авангард»

#### 3.1 Основные направления повышения эффективности деятельности ООО «Авангард»

Проблемы предприятия по управлению эффективностью деятельности и возможные пути их решения представлены на рисунке 3.1.



Рисунок 3.1 - Проблемы управления эффективностью деятельности ООО «Авангард» и пути их решения

Для решения данных проблем необходимо разработать и экономически обосновать комплекс мероприятий по повышению эффективности деятельности ООО «Авангард», спрогнозировать влияние разработанных мероприятий на основные экономические показатели.

1. Важнейшим резервом повышения эффективности деятельности предприятия ООО «Авангард», действующего на рынке проектирования и

строительства, является наращивание объемов выручки от реализации продукции (работ, услуг) за счет внедрения новых конкурентоспособных видов услуг (работ).

С целью повышения эффективности деятельности ООО «Авангард» целесообразно рекомендовать внедрение новых видов услуг населению и предприятиям:

- консультационные услуги по внедрению газосберегающих технологий;
- перепроектирование старых систем газоснабжения по передовым технологиям с последующим выполнением работ.

Для осуществления данных видов деятельности предприятие имеет всю разрешительную документацию, квалифицированных работников. Планируется направить четырех ключевых сотрудников (проектировщиков и специалистов в области газификации) на курсы повышения квалификации в г. Краснодар: общая продолжительность обучения 72 часа, стоимость - 55 500 руб./чел. При этом предприятие понесет дополнительные расходы в виде командировочных расходов (проезд, проживание, суточные в течение 8 дней). Увеличение оборотных средств от расширения видов деятельности будет учтено при составлении прогнозного бухгалтерского баланса предприятия.

Дополнительные затраты на обучение сотрудников в связи с внедрением новых услуг составят:

- затраты на обучение сотрудников из расчета 4 чел. и стоимости услуг 55 500 руб./чел. - 182 тыс. руб.;
- командировочные расходы - 94 тыс. руб., из них: проезд до г. Краснодар и обратно 4 чел. – 4,4 тыс. руб.; проживание в гостинице из расчета 4 чел. по 2000 рублей /чел. в течение 8 дней - 64 тыс. руб.; суточные из расчета 4 чел. по 800 рублей/чел. в течение 8 дней – 25,6 тыс. руб.

2. Для снижения стоимости материальных ресурсов и себестоимости выполненных работ (оказанных услуг) рекомендовано проведение мониторинга цен поставщиков материальных ценностей. Для целей мониторинга поставщиков рекомендовано использовать подсистему «Управление закупками»

корпоративной информационной системы «1С: Предприятие», используемой в ООО «Авангард», предназначенную для планирования закупок и формирования заказов поставщикам в соответствии с принятой стратегией пополнения складских запасов и работы с заказами покупателей (заказчиков).

Информация о поставщиках основного вида комплектующих представлена в таблице 3.1. Данные о ценах на ТМЦ поставщиков формируют работники отдела снабжения ООО «Авангард» на основе уже заключенных договоров поставок и путем маркетинговых исследований рынка.

Таблица 3.1 – Анализ цен поставщиков основных комплектующих изделий, руб.

Вид ТМЦ	Оптовая цена поставщиков без НДС:				
	существующих		потенциальных		
	ООО «Технопарк»	ООО «Термотехника»	ООО «Газтехника»	ООО «ГазЭнергоСервис»	ООО «ТРЭМ»
Конвектор газовый	24 920	23 607	23 700	25 000	22 890

На основании полученных данных из отчета «Анализ цен», представленного в таблице 3.1, ответственные работники отдела снабжения должны:

- отсортировать поставщиков по возрастающей (убывающей) цене поставки;
- сравнить цены альтернативных поставщиков с закупочными ценами идущих поставок и определить рейтинг (балл) используемых поставщиков в отсортированном по цене списке;
- рассчитать величину упущенной выгоды от закупки материальных ценностей по текущим ценам по сравнению с минимальными ценами альтернативных поставщиков.

Регулярность аналогичных исследований по каждому виду закупки целесообразно устанавливать 1 раз в квартал [1, с. 73].

В целях наиболее эффективного отбора поставщиков необходимо внедрить балльную систему оценки их основных условий работы.

Баллы рекомендуется начислять следующим образом:

- от 0 до 3 баллов - поставщик не удовлетворяет запрошенным

требованиям;

- от 4 до 6 баллов - поставщик лишь частично удовлетворяет запрошенным требованиям;
- от 7 до 10 баллов - поставщик полностью удовлетворяет запрошенным требованиям.

В таблице 3.2 оценим выгодность поставщиков в соответствии с рекомендуемой балльной шкалой оценок и выберем наиболее эффективного поставщика ТМЦ.

Таблица 3.2 - Оценка рейтинга поставщиков в рамках мониторинга цен поставщиков в ООО «Авангард»

Сравниваемые параметры		Поставщики:				
		ООО «Технопарк»	ООО «Термотехника»	ООО «Газтехника»	ООО «ГазЭнергоСервис»	ООО «ТРЭМ»
Стоимость	Стоимость продукции	6	7	7	6	7
	Отсрочка платежа	7	8	9	5	5
	Скидки за объем поставки	5	8	8	3	4
Условия	Доставка продукции	7	8	9	2	2
	Минимальный объем поставок	3	3	6	3	5
Качество	Наличие системы менеджмента качества	9	8	9	7	5
	Наличие сертификации и продукции	10	10	10	10	10
	Срок выполнения заказа	4	5	8	5	6
Итоговая оценка поставщика		51	57	66	41	44
Вывод		Наиболее эффективными поставщиками являются «Термотехника» (существующий поставщик) и «Газтехника» (потенциальный поставщик), получившие наибольшие баллы (рейтинг). Эти поставщики участвуют в дальнейших сравнениях с целью принятия оптимального управленческого решения по выбору поставщика				

По результатам балльной оценки, выполненной в таблице 3.3, видно, что

максимальное количество баллов получено ООО «Газтехника» (66 баллов) и ООО «Термотехника» (57 баллов). Следовательно, для принятия окончательного решения будем рассматривать этих двух поставщиков.

### 3. Совершенствование системы управления дебиторской задолженностью.

Результаты проведенного анализа показали, что предприятие испытывает серьезные проблемы в финансировании своей текущей деятельности, покрывая финансовые потребности за счет наращивания кредиторской задолженности. Это приводит к кризисному финансовому состоянию предприятия, потере платежеспособности. При этом значительная часть денежных средств, а именно порядка 30 % в структуре оборотных активов в 2020 г., была отвлечена в дебиторскую задолженность, в то время как выручка стремительно падала (для сравнения в 2019 г. удельный вес дебиторской задолженности в оборотных активах составлял лишь около 7 %).

В период дефицита денежных средств предприятие должно обращать особое внимание на управление дебиторской задолженностью. Избежать дефицита денежных средств, вызванного стремительным ростом дебиторской задолженности, можно, внедрив систему ее лимитирования. Иными словами, для предотвращения ситуации непогашения клиентом своей задолженности перед предприятием за отгруженную продукцию (выполненные работы, оказанные услуги) целесообразно использовать лимиты сумм задолженностей, сверх которых решение о продолжении отгрузки рассматривается руководителем сбытового подразделения либо менеджером по продажам.

Расчет кредитного лимита покупателя выполним по формуле (3.1).

$$ДЗл = В * Т / n \quad (3.1)$$

где, ДЗл - дебиторская задолженность на конец период (лимит), руб.;

В - выручка за рассматриваемый период, руб.;

Т - период отсрочки платежа, дни;

n - количество дней в периоде, дни [12, с. 174].

Период отсрочки платежа (Т) определим из предполагаемых условий договоров с покупателями (заказчиками). При этом учтем, что предприятие привлекает кредиты на финансирование продаж с отсрочкой платежа и существуют риски возникновения просроченных долгов со стороны клиентов.

Расчет предельной отсрочки платежа покупателей с учетом риска неоплаты (Т1r) выполним по формуле (3.2).

$$T1r = (P - F) / (V * R) \quad (3.2)$$

где, Р - чистая прибыль от реализации продукции, проданной на условиях отсрочки платежа, руб.;

F - убыток компании от просроченной дебиторской задолженности, руб.;

V - стоимость продукции, отгруженной на условия отсрочки платежа (дебиторская задолженность), руб.;

R - стоимость привлеченных средств или капитала, % в день [22, с. 82].

С целью эффективного управления дебиторской задолженностью также рекомендуется разработать и внедрить ключевые показатели эффективности (KPI), т.е. набор показателей, отражающих эффективность деятельности предприятия, его подразделений, а также отдельных сотрудников в работе с дебиторской задолженностью. Предлагаемая система ключевых показателей эффективности представлена в таблице 3.3.

Таблица 3.3 – Система ключевых показателей эффективности (KPI) управления дебиторской задолженностью в ООО «Авангард» (рекомендуемая к внедрению)

Показатели	Алгоритм расчета показателей	Экономический смысл показателя и назначение для целей управления
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (Коб дз)	Коб дз = Выручка от продаж / Средний размер дебиторской задолженности	Характеризует эффективность взаимодействия предприятия с контрагентами, давая представление об изменении дебиторской задолженности в положительную или отрицательную сторону

### Продолжение таблицы 3.3

Период оборота дебиторской задолженности в днях (По <sub>б</sub> дз)	$По_{б\ дз} = 360 / Ко_{б\ дз}$	Основная функция управления дебиторской задолженности сводится к увеличению коэффициента оборачиваемости
Процент просроченной задолженности в общем ее объеме (П <sub>пдз</sub> )	$ДЗ_{просроч} = \text{Просроченная задолженность} / \text{Общий размер дебиторской задолженности} \times 100\%$	Характеризует качество дебиторской задолженности и эффективность управления инкассацией денежных средств
Процент должников-«просрочников» (П <sub>дп</sub> )	$П_{дп} = \text{Количество должников-«просрочников»} / \text{Общее количество дебиторов} \times 100\%$	Ориентирует коммерческую службу на норматив просроченной дебиторской задолженности (%П <sub>дз</sub> ), на оплату точно по отсрочке
Соотношение размера дохода и просроченной задолженности на менеджера по продажам (С <sub>ддз</sub> )	$С_{ддз} = \text{Доход на менеджера по продажам} / \text{Просроченная задолженность менеджера по продажам}$	Позволяет оценить эффективность управления счетами дебиторов в разрезе каждого менеджера

### 3.2 Расчет экономической эффективности предлагаемых мероприятий

Для оценки эффективности предложенных мероприятий проведем оценку экономического эффекта от их внедрения.

При оценке экономического результата от внедрения новых видов услуг необходимо ориентироваться на следующие показатели:

- количество заключенных договоров по итогам работы предприятия за 2020 год - 1244 договора;
- планируемое увеличение количества заключенных договоров за счет внедрения новых услуг порядка 5 % или примерно на 62 договора от объема договоров 2020 г.;
- средняя стоимость по договору выполнения работ в 2020 г. - 64,67 тысяч рублей / договор;
- рентабельность новых конкурентоспособных услуг - 15 %.

В таблице 3.4 проведен расчет предполагаемого экономического результата от мероприятия.

Таблица 3.4 - Экономический результат от внедрения новых видов услуг в ООО «Авангард», тыс. руб.

Показатели	Значения
1 Финансовые результаты в 2020 г.:	
1.1 выручка от реализации продукции (работ, услуг)	80 446
1.2 прибыль от продаж	1972
1.3 средняя стоимость услуг в расчете на 1 договор	64,67
2 Дополнительные затраты на начало организации выполнения новых видов услуг (работ), всего, в том числе:	316
2.1 затраты на обучение сотрудников	62
2.2 командировочные расходы	63
3 Планируемые показатели:	
3.1 увеличение количества договоров по газопроектированию и строительным работам, ед.	62
3.2 норма прибыли новых услуг, %	15
3.3 выручка от реализации новых услуг (с.1.3 x с.3.1)	4010
3.4 прибыль от реализации новых услуг (с.3.2 x с.3.3 – с.2)	285
3.5 себестоимость новых услуг (с.3.3 - с.3.4)	3725
3.6 Экономическая эффективность новых услуг (с.3.4 / с.2 x 100)	90%
3.7 Срок окупаемости затрат (с.2 / с.3.4)	1.1 год

Расчеты, выполненные в таблице 3.4, показывают, что внедрение в практику предприятия новых видов услуг, таких как консультационные услуги по внедрению газосберегающих технологий и перепроектирование старых систем газоснабжения по передовым технологиям с последующим выполнением работ, даст следующий результат:

- увеличение выручки от реализации продукции (работ, услуг) на 4010 тысяч руб. или на 4,98 %;
- прирост прибыли от продаж на 285 тыс. руб.;
- экономическая эффективность мероприятия составит 90%, срок окупаемости – 1,1 года.

Помимо увеличения выручки от реализации важнейшим резервом повышения эффективности деятельности предприятия является снижение себестоимости продукции (работ, услуг).

Далее необходимо рассчитать стоимость ТМЦ и затрат на их приобретение

у двух предприятий-поставщиков, получивших наивысший балл оценки по следующим данным отдела снабжения предприятия на основании расчета, проведенного в п. 3.1 настоящей выпускной квалификационной работы:

1. Планируемый интервал поставок в соответствии с принятой стратегией пополнения складских запасов и работы с заказами покупателей (заказчиков) - 1 мес. Тогда количество партий поставки ТМЦ составит 12 раз в течение года.

2. Количество единиц ТМЦ (конвекторов газовых) в одной поставке - 15 штук.

3. Стоимость комплектующих изделий от поставщиков составит (по отчету «Анализ цен»: ООО «Термотехника» - 23 607 руб./шт.; ООО «Газтехника» - 23 700 руб./шт.).

4. Минимальная скидка за партию поставок, предусмотренная поставщиком составляет: ООО «Термотехника» - 2 %; ООО «Газтехника» - 7 %.

5. Удельный вес транспортных расходов в стоимости комплектующих изделий по данным поставщиков и работников отдела снабжения «Златоустгазстрой» составляет: ООО «Термотехника» - 14 %; ООО «Газтехника» - 7,5 %.

Экономическая оценка эффективности мониторинга поставщиков основного вида комплектующих изделий проводится в таблице 3.5.

В соответствии с расчетами, выполненными в таблице 3.5, проведение мониторинга поставщиков основных видов материальных ценностей и на этой основе принятие обоснованных управленческих решений относительно их выбора на основе разработанных критериев (рейтингов) может принести предприятию следующий результат:

- высвобождение объемов оборотного капитала на 472 тыс. руб. или на 8,36% от объема материальных оборотных средств в 2020 г.;
- экономию себестоимости на 0,6 %;
- экономический эффект от данного мероприятия составит 472 тыс. руб.

Мониторинг поставщиков целесообразно проводить ежеквартально. Обязанности проведения мониторинга цен поставщиков закрепить в

должностных инструкциях ответственных лиц (работников отдела снабжения предприятия).

Таблица 3.5 – Экономический результат от проведения мониторинга поставщиков материальных ценностей в ООО «Авангард», тыс. руб.

Показатели	ООО «Гермотехника», (существующий)	ООО «Газтехника», (потенциальный)
1 Количество партий поставок комплектующих изделий в течение года, раз	12	
2 Количество единиц ТМЦ в одной поставке, шт.	15	
3 Стоимость комплектующих изделий, руб./шт.	23 607	23 700
4 Стоимость ТМЦ, приобретенных в течение года (с.1 x с.2 x с.3 / 1000)	4249	4266
5 Минимальная скидка за одну партию поставки, предусмотренная в контрактах поставщиков, %	2	7
6 Возможная минимальная скидка за годовой объем поставок ТМЦ (с.4 x с.5 / 100)	85	299
7 Удельный вес транспортных расходов в стоимости комплектующих изделий (по данным договоров), %	14	7,5
8 Сумма транспортных расходов за годовой объем поставок (с.4 X с.7 / 100)	595	320
9 Годовые затраты на приобретение комплектующих изделий от поставщиков (с.4 - с.6 + с.8)	4759	4287
10 Разница в пользу ООО «Газтехника»		472
11 Материальные оборотные средства в 2020 г.	5645	
12 Экономия оборотных средств (прогноз), % (с.10 / с.11 x 100)	8,36	
13 Себестоимость продаж в 2020 г.	78 473	
14 Экономия себестоимости (прогноз), % (с.10 / с.13 x 100)	0,60	
15 Экономический эффект, (с.13 x с.14)	472	

Рассчитаем лимит дебиторской задолженности на предстоящий период (год), исходя из следующих условий:

- планируемая выручка от продаж - 84 456 тыс. руб. (по таблице 3.4);
- стоимость продукции, отгруженной на условия отсрочки платежа составит - 25 337 тыс. руб. (в соответствии с предварительным планом продаж и сложившейся практикой (примерно 30 % от выручки));
- чистая прибыль от реализации продукции, проданной на условиях отсрочки платежа - 658 тыс. руб. (определяется исходя из заданной руководством (собственниками) рентабельности продаж на предстоящий период (2,5 %) в соответствии с предварительным планом продаж, бюджетом доходом и расходов);

- убыток от просроченной дебиторской задолженности в предстоящем периоде - 155 тыс. руб. (определяется как доля убытка от просроченной задолженности в выручке отчетного года);
- стоимость привлечения средств 0,038 % в день (14 % / 365, где 14 % средневзвешенная ставка по краткосрочному кредиту по условиям кредитных договоров предприятия за отчетный год);
- предельная отсрочка платежа покупателей (заказчиков) с учетом риска неоплаты по формуле (3.2) составит.

$$T1r = (658 - 155) / (25\,337 \times 0,038 \%) = 503 / 9,628 = 52 \text{ дня.}$$

Результаты лимитирования дебиторской задолженности на предстоящий период представлены в таблице 3.6.

Таблица 3.6 – Результаты лимитирования дебиторской задолженности в ООО «Авангард» на предстоящий период, тыс. руб.

Показатели	Значения
1 Остаток дебиторской задолженности по балансу на 31.12.2020	14 206
2 Планируемая выручка от продаж	84 456
3 Предельная отсрочка платежа с учетом риска неоплаты (расчет), дни	52
4 Лимит (максимально допустимая величина) дебиторской задолженности на предстоящий период (стр.2 x стр.3 / 365)	12 032
5 Высвобождение оборотных средств из излишних объемов дебиторской задолженности (с.4 - с.1)	- 2174
6 То же в % к дебиторской задолженности в 2020 г. (с.5 / с.1 x 100)	- 15,30

Расчеты, выполненные в таблице 3.6, показали, что за счет внедрения лимитирования дебиторской задолженности прогнозируется высвобождение оборотных средств в сумме 2174 тыс. руб., что составляет порядка 15 % от общего объема дебиторской задолженности в 2020 г.

Далее предстоит постоянно (с периодичностью не реже 1 раза в квартал) контролировать установленный лимит и не допускать его превышения.

Для оценки влияния разработанных мероприятий на эффективность деятельности составим отчет о финансовых результатах (таблица 3.7).

Таким образом, нами спрогнозированы следующие финансовые результаты деятельности ООО «Авангард»:

- увеличение выручки от продаж на сумму 4010 тыс. руб. или на 4,98 %;

Таблица 3.7 – Прогноз отчета о финансовых результатах ООО «Авангард», тыс. руб.

Показатели	Период, годы		Изменения	Темп роста, %	Пояснения
	2020	2021 (прогноз)			
Выручка	80 446	84 456	4010	4,98	Прогноз увеличения выручки на 4010 тыс. руб. за счет внедрения новых услуг по газосбережению
Себестоимость продаж	78 473	81 726	3253	4,15	Изменение себестоимости прогнозируется на 3253 тыс. руб., в том числе за счет: увеличения объемов услуг на 3725 тыс. руб.; снижения затрат за счет смены поставщиков на 472 тыс. руб.
Прибыль от продаж	1972	2730	758	38,44	Разность между выручкой и себестоимостью продаж
Сальдо прочих доходов и расходов	- 436	- 495	- 59	- 13,53	Прогнозное значение рассчитано в соответствии с долей прочих доходов и расходов в выручке отчетного периода, умноженное на выручку прогнозного периода и увеличенное на 1/3 суммы займа к возврату, предоставленного учредителем для обучения сотрудников
Прибыль до налогообложения	1536	2235	699	45,51	Разность прибыли от продаж и сальдо прочих доходов и расходов
Налог на прибыль	307	447	140	45,60	По ставке 20 % от прибыли до налогообложения
Чистая прибыль	1229	1788	559	45,84	Разность между прибылью до налогообложения и налогом на прибыль

- себестоимость продаж будет возрастать меньшими темпами прироста, чем выручка, а именно на 4,15 %, за счет чего прогнозируется получение дополнительной прибыли от продаж в сумме 2730 тыс. руб., что на 38,44 % больше, чем в отчетном 2020 г.;
- в результате прогнозируется получение чистой прибыли в сумме 1788 тыс. руб., таким образом экономический эффект от внедрения данных мероприятий составит 559 тыс. руб.

Прогнозный анализ коэффициентов финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия представлен в таблицах 3.8 и 3.9.

Таблица 3.8 – Прогнозный анализ коэффициентов финансовой устойчивости ООО «Авангард»

Показатели	Норматив	Период, годы		Изменения
		2020	2021 (прогноз)	
Коэффициент автономии	$\geq 0,5$	0,216	0,275	0,059
Коэффициент финансового левериджа	$< 1,0$	3,638	2,637	-1,001
Коэффициент маневренности собственного капитала	$> 0,1$	-1,331	-0,734	0,597
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	$> 0,1$	-0,577	-0,385	0,192
Вывод	Повышение финансовой устойчивости предприятия в прогнозном периоде			

На основании проведенного анализа (таблица 3.9) можно сделать выводы об улучшении финансового состояния предприятия в прогнозном году. По коэффициенту автономии видно, что величина собственного капитала в объеме источников имущества возрастает и прогнозируется на уровне 27,5%. По коэффициенту финансового левериджа видно, что он снижается и это является положительным моментом, однако соотношение заемного и собственного капитала пока не удовлетворяет рекомендуемому значению - в прогнозе на каждый рубль собственного капитала будет привлечено 2,637 руб. заемного при нормативе менее 1 рубля. По коэффициентам маневренности собственного капитала и обеспеченности собственными оборотными средствами видно, что предприятие по-прежнему будет испытывать дефицит собственных оборотных средств, однако платежный недостаток заметно снижается, что является положительным фактом.

Таблица 3.9 – Прогнозный анализ платежеспособности ООО «Авангард»

Показатели	Норматив	Период, годы		Изменения
		2020	2021 (прогноз)	
Коэффициент текущей ликвидности	2,0 и более min 1,0	0,634	0,722	0,088
Коэффициент быстрой ликвидности	0,8 - 1,0	0,483	0,545	0,062
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,2-0,4	0,104	0,167	0,063
Вывод	Повышение платежеспособности предприятия в прогнозном периоде			

Значение коэффициента абсолютной ликвидности практически соответствует минимально рекомендуемому уровню показателя. Это говорит о том, что в прогнозном периоде ежедневно будет погашаться около 17 % краткосрочных обязательств. Коэффициент текущей ликвидности увеличивается на 0,088 и прогнозируется в 0,722, что, однако, недостаточно для обеспечения возможности предприятия по погашению всех краткосрочных обязательств за счет оборотных средств, но рост коэффициента текущей ликвидности чрезвычайно важен. Повышение коэффициента быстрой ликвидности является следствием оптимизации объемов дебиторской и кредиторской задолженности.

На основании прогнозных форм финансовой отчетности в таблице 3.10 рассчитаем основные показатели рентабельности деятельности предприятия.

Таблица 3.10 – Прогноз рентабельности ООО «Авангард», %

Показатель	Период, годы		Изменения
	2020	2021 (прогноз)	
Рентабельность продаж	2,45	3,23	0,78
Рентабельность основной деятельности (окупаемость затрат)	2,48	3,34	0,86
Рентабельность активов	2,58	4,07	1,49
Рентабельность основных средств	5,13	8,54	3,41
Рентабельность оборотных активов	5,18	7,78	2,60
Рентабельность собственного капитала	11,95	14,81	2,86
Рентабельность заемного капитала	3,28	5,61	2,33
Вывод	Повышение рентабельности финансово-хозяйственной деятельности предприятия в прогнозном периоде		

В предстоящем периоде прогнозируется повышение эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия, что подтверждено повышением рентабельности производства и реализации, активов и источников средств. Процент прибыли от продаж, получаемый с каждого рубля выручки от реализации, прогнозируется на уровне 3,23 %; на каждый рубль, вложенный в активы и собственный капитал, прогнозируется получение чистой прибыли на уровне 7,78 % и 14,81 % соответственно, что заметно выше показателей в 2020 г.

## Заключение

Об экономической эффективности в основном идет речь, когда рационально используются дефицитные ресурсы. Экономичность описывает соотношение использования и успеха. Как правило, экономичность возникает тогда, когда при минимальных затратах можно добиться ожидаемого и положенного результата. Но экономичность также существует, если при заданных расходах или использовании средств достигается максимальный успех или доход.

При достигнутом уровне дохода прирост стоимости заключается в виде оказанной услуги или в проданных товарах. Затраченные усилия - это необходимые материалы или рабочие часы. Экономическая эффективность играет существенную роль, прежде всего, в управлении бизнесом. Может ли компания похвастаться экономической эффективностью, это показывают различные показатели конверта.

Принцип экономической эффективности также называется экономическим принципом. Экономичность может быть достигнута с помощью двух принципов: минимального принципа и максимального принципа. При минимальном принципе определенный доход можно достичь с минимальными усилиями. Максимальный принцип, с другой стороны, впечатляет сочетанием определенных усилий/максимально большой урожайности.

Принцип экономической эффективности применяется к каждой операции, потому что каждая операция стремится достичь заданного успеха с как можно меньшим количеством операций или достичь максимально высокого успеха с заданным использованием.

При этом не имеет значения, к какой экономической системе принадлежит операция. Не только в рыночной экономике важно, чтобы компании и инвестиции действовали как можно экономичнее. Актуальность преобладает и в других экономических системах, таких как социальная рыночная экономика или экономика центрального управления.

Принцип экономической эффективности имеет основополагающее значение для функционирования любой экономики.

Срок хранения, частота продаж или средняя продолжительность кредита проливают свет на экономическую эффективность компании. Особенно в области инвестиций, компании усиленно проверяются на их экономическую эффективность. Отчет о рентабельности или даже счет сравнения прибыли показывают потенциальному капиталисту или кредитной организации, стоит ли инвестировать в компанию.

Проведенный в выпускной квалификационной работе анализ позволил сделать следующие выводы об эффективности деятельности ООО «Авангард»:

1. Финансовое состояние предприятия можно оценить, как кризисное. Основными факторами данной оценки послужили высокая доля заемного капитала (около 80%), при этом большую часть составляют краткосрочные обязательства, собственные оборотные средства у предприятия отсутствуют, коэффициент текущей ликвидности составляет менее 1 на конец 2020 года.

2. В течение всего анализируемого периода на предприятии наблюдается снижение прибыли от продаж. Отрицательная динамика составила порядка 75%. Все это происходило на фоне сокращения выручки от реализации, достигшего своего максимум в 2020 году – более 40%. При этом затраты предприятия продолжали расти. Следствием данных изменений стало снижение рентабельности предприятия.

3. Также в течение исследуемого периода на предприятии значительно снизилась эффективность всех имеющихся ресурсов: трудовых, основного и оборотного капитала. Наблюдается снижение таких показателей, как фондоотдача, фондоёмкость, оборачиваемость, производительность труда, а также ряда других интегральных показателей эффективности использования ресурсов. ООО «Авангард» использовало свои ресурсы экстенсивно при отрицательной интенсификации.

Таким образом, была выявлена крайняя необходимость разработки мер, направленных на выход предприятия из кризисного состояния и повышение

эффективности его деятельности. В связи с этим были разработаны следующие предложения:

1. Разработка и внедрение нового вида услуг в области газосбережения.

2. В целях снижения уровня затрат на предприятии предлагается внедрить систему ежеквартального мониторинга цен поставщиков, на основе которого будет осуществляться выбор наиболее экономически выгодных условий поставки необходимых материальных ресурсов.

3. В целях повышения финансовой устойчивости предприятия рекомендовано внедрение системы лимитирования дебиторской задолженности. Кроме этого для контроля роста дебиторской задолженности необходимо ввести систему ключевых показателей, направленную на эффективное управление и анализ роста дебиторской задолженности.

Анализ экономической эффективности предлагаемых мероприятий показал их высокую эффективность:

- выручка предприятия от оказываемых услуг вырастет в 2021 году на 4010 тыс. руб. или на 4,98 %;
- за счет сокращения темпов роста себестоимости в 2021 году на 4,14%, планируется получение дополнительной прибыли в сумме 2730 тыс. руб.;
- чистая прибыль по итогам 2021 года прогнозируется в сумме 1788 тыс. руб., что на 45% больше показателя 2020 года;

Кроме этого вырастут показатели финансовой устойчивости предприятия, платежеспособности и рентабельности.

Таким образом, можно утверждать, что предлагаемые мероприятия окажут значительный положительный эффект на повышение экономической эффективности ООО «Авангард».

## Список использованной литературы

1. Абрютинa, М.С. Финансовый анализ: учеб. пособие / М.С. Абрютинa. - М.: ДиС, 2019. - 592 с.
2. Аверина О.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности (для бакалавров) / О.И. Аверина. – М.: КноРус, 2019. – 94 с.
3. Артюшин, В.В. Финансовый анализ. Инструментарий практика: учеб. пособие / В.В. Артюшин. - М.: Юнити, 2018. - 420 с.
4. Банк, В.Р. Финансовый анализ / В.Р. Банк, А.В. Тараскина. - М.: Проспект, 2017. - 344 с.
5. Бариленко В. И. Комплексный анализ хозяйственной деятельности – М.: Юрайт, 2020. – 456 с.
6. Басовский, Л.Е. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / Л.Е. Басовский, Е.Н. Басовская и др. – М.: Инфра-М, 2018. – 544 с.
7. Бачурин А. А. Анализ производственно-хозяйственной деятельности организаций – М.: Юрайт, 2020. – 297 с.
8. Бороненкова, С.А. Комплексный финансовый анализ в управлении предприятием: учеб. пособие / С.А. Бороненкова, М.В. Мельник. - М.: Форум, 2018. - 515 с.
9. Васильева Л.С. Анализ хозяйственной деятельности: учеб. / Л.С. Васильева, М.В. Петровская. – М.: КноРус, 2018. – 248 с.
10. Виноградская, Н.А. Диагностика и оптимизация финансово-экономического состояния предприятия: финансовый анализ: Практикум / Н.А. Виноградская. - М.: МИСиС, 2018. - 418 с.
11. Герасимова В.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия (для бакалавров) / В.Д. Герасимова, Л.Р. Туктарова, О.А. Черняева. – М.: КноРус, 2016. – 112 с.
12. Голубева, Т.М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учеб. пособие / Т.М. Голубева. – М.: Академия, 2019. – 320 с.

13. Изюмова Е.Н. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности промышленного предприятия: учеб. пособие / Е.Н. Изюмова, В.В. Мыльник, А.В. Мыльник. – М.: Риор, 2017. – 592 с.
14. Канке А.А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие / А.А. Канке, И.П. Кошечкина. – М.: Форум, 2017. – 816 с.
15. Качкова О.Е. Экономический анализ хозяйственной деятельности (для бакалавров) / О.Е. Качкова, М.В. Косолапова, В.А. Свободин. – М.: КноРус, 2019. – 288 с.
16. Комплексный анализ финансово-хозяйственной деятельности фирмы. учеб. пособие / Флегонтов В. И. – М.: Аспект Пресс, 2020. – 334 с.
17. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие / Под ред. Бариленко В.И.. – М.: Форум, 2018. – 416 с.
18. Косорукова И. В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности. учеб. – М.: КноРус, 2021. – 456 с.
19. Кузьмина Е. Е. Комплексный анализ хозяйственной деятельности. В 2 частях. Часть 2 – М.: Юрайт, 2020. – 251 с.
20. Лысенко Д.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. / Д.В. Лысенко. – М.: Инфра-М, 2019. – 320 с.
21. Миляева Л.Г. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: практикоориентированный подход (для бакалавров) / Л.Г. Миляева. – М.: КноРус, 2016. – 112 с.
22. Орлова Т.М. Практикум по комплексному экономическому анализу хозяйственной деятельности / Т.М. Орлова. – М.: КноРус, 2019. – 48 с.
23. Пястолов С.М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учеб. / С.М. Пястолов. – М.: Академия, 2018. – 272 с.
24. Савиных А.Н. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие / А.Н. Савиных. – М.: КноРус, 2017. – 480 с.
25. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК: учеб. / Г.В. Савицкая. – М.: Инфра-М, 2018. – 48 с.

26. Серов В. М. Анализ производственно-хозяйственной деятельности строительных организаций – М.: Инфра-М, 2019. – 302 с.
27. Толпегина О. А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. / Толпегина О. А. – М.: Юрайт, 2019. – 358 с.
28. Фридман А.М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учеб. / А.М. Фридман. – М.: Риор, 2016. – 544 с.
29. Шадрина Г. В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности – М.: Юрайт, 2020. – 432 с.
30. Шеремет А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. / А.Д. Шеремет. – М.: Инфра-М, 2017. – 352 с.

## Приложение 1

Анализ финансовых результатов деятельности ООО «Авангард», тыс. руб.

Показатели	Период, годы			Изменения по годам		Темп изменения по годам, %	
	2018	2019	2020	2019	2020	2019	2020
1 Выручка от реализации работ (услуг)	106 813	140 567	80 446	33 754	-60 121	31,60	- 42,77
2 Себестоимость продаж	99 173	136 386	78 473	37 213	-57 913	37,52	-42,46
3 Уровень себестоимости в выручке (с.2 / с.1)	0,9285	0,9703	0,9755	0,0418	0,0052	4,50	0,5359
4 Прибыль от продаж	7640	4182	1972	-3458	-2210	-45,26	-52,85
5 Рентабельность затрат (основной деятельности), % (с.4 / с.2 x 100)	7,70	3,07	2,48	-4,63	-0,59	-60,13	-19,22
6 Рентабельность продаж, % (с.4 / с.1 x 100)	7,15	2,98	2,45	-4,17	-0,53	-58,32	-17,79
7 Прочие доходы	42	1378	1214	1336	-164	3180,95	-11,90
8 Прочие расходы	3159	1627	1650	-1532	23	-48,50	1,41
9 Прибыль до налогообложения	4523	3933	1536	-590	-2397	-13,04	-60,95
10 Рентабельность продаж по прибыли до налогообложения, %	4,23	2,80	1,99	-1,43	-0,81	-33,81	-28,93
11 Налог на прибыль	905	786	307	-119	-479	-13,15	-60,94
12 Чистая прибыль	3618	3147	1229	-471	-1918	-13,02	-60,95
13 Рентабельность продаж по чистой прибыли, %	3,39	2,24	1,53	-1,15	-0,71	-33,92	-31,70

## Приложение 2

Исходные данные для факторного анализа прибыли от продаж ООО «Авангард» за 2018-2020 гг., тыс. руб.

Показатели	Период, годы			Изменения по годам	
	2018	2019	2020	2019	2020
1 Выручка от продаж в ценах: - действующих (В)	106 813	140 567	80 446	33 754	-60 121
- сопоставимых	95 822	124 506	76 324	28 624	-48 182
2 Себестоимость продаж	99 173	136 386	78 473	37 213	-57 913
3 Прибыль от продаж	7640	4182	1972	-3458	-2210
4 Уровень себестоимости в выручке (УС), % (с.2 / с.1.1 x 100)	92,8473	97,0256	97,5474	4,1783	0,5218
5 Рентабельность продаж (Rn), % (с.3 / с.1.1 x 100)	7,1527	2,9751	2,4513	-4,0776	-0,5238
6 Изменение прибыли от продаж за счет изменения выручки под влиянием цены (ЛВр) (с.1.1 - с.1.2)	10 991	16 061	4122	5070	-11 939

Расчет влияния факторов на прибыль от продаж ООО «Авангард» за 2019-2020 гг., тыс. руб.

Факторы	2019		2020	
	Расчет	Влияние факторы	Расчет	Влияние факторы
Изменение прибыли от продаж всего, в том числе за счет изменения:	1266 + 1149 – 5873	–3458	–1911 + 123 – 422	–2210
- выручки от продаж $(\Delta В - \Delta В_{р1}) \times R_{п0} / 100$	$((33754 - 16061) \times 7,1527) / 100$	1266	$((-60121 - 4122) \times 2,9751) / 100$	–5873
- цен на работы $\Delta В_{р1} \times R_{п0} / 100$	$(16061 \times 7,1527) / 100$	1149	$(4122 \times 2,9751) / 100$	123
- себестоимости продаж $\Delta УС \times В_1 / 100$	$(-4,1783 \times 140567) / 100$	–5873	$(0,5218 \times 80445) / 100$	–422

### Приложение 3

Анализ динамики и структуры затрат на производство в разрезе элементов ООО  
«Авангард» за 2018-2020 гг., тыс. руб.

Калькуляционные статьи затрат	Период, годы			Темп изменения по годам, %		Удельный вес по годам, %			Изменения удельного веса по годам	
	2018	2019	2020	2019	2020	2018	2019	2020	2019	2020
Материальные затраты, всего, в том числе:	54 270	77 848	41 756	43,45	- 46,36	54,72	57,08	53,21	2,36	-3,87
- материалы, комплектующие запасные части для ремонтов	28 363	41 079	21 400	44,83	- 47,91	28,60	30,12	27,27	1,52	-2,85
- инструмент	5177	7460	4034	44,10	- 45,92	5,22	5,47	5,14	0,25	-0,33
- топливо	11 326	16 271	8758	43,66	- 46,17	11,42	11,93	11,16	0,51	-0,77
- услуги производственного характера	9402	13 038	7564	38,67	- 41,98	9,48	9,56	9,64	0,08	0,08
Затраты на оплату труда	30 589	40 807	23 942	33,40	- 41,33	30,84	29,92	30,51	-0,92	0,59
Отчисления на социальные нужды	9177	12 242	7183	33,40	- 41,32	9,25	8,98	9,15	-0,27	0,17
Амортизация	3224	3419	2947	6,05	- 13,81	3,25	2,51	3,76	-0,74	1,25
Прочие, всего, в том числе:	1913	2070	2645	8,21	27,78	1,94	1,51	3,37	-0,43	1,86
- затраты на командировки	1267	1244	1129	-1,82	-9,24	1,28	0,91	1,44	-0,37	0,53
- затраты на аренду	402	464	728	15,42	56,90	0,41	0,34	0,93	-0,07	0,59
- затраты на охрану и другие	244	362	388	48,36	7,18	0,25	0,27	0,49	0,02	0,22
Итого себестоимость	99 173	136 386	78 473	37,52	- 42,46	100	100	100	0	0

## Приложение 4

### Анализ рентабельности ООО «Авангард» за 2018-2020 гг.

Показатель	Период, годы			Изменения по годам	
	2018	2019	2020	2019	2020
Исходные данные для расчетов, тыс. руб.					
1 Выручка от реализации	106 813	140 567	80 446	33 754	-60 121
2 Себестоимость продаж	99 173	136 386	78 473	37 213	-57 913
3 Прибыль от продаж	7640	4182	1972	-3458	-2210
4 Чистая прибыль	3618	3147	1229	-471	-1918
5 Активы, всего, из них:	42 075	34 830	47 712	-7245	12 882
5.1 основные средства	22 327	18 154	23 979	-4173	5825
5.2 оборотные средства	19 748	16 676	23 733	-3072	7057
6 Капитал, всего, из него:	42 075	34 830	47 712	-7245	12 882
6.1 собственный	13 663	12 801	10 287	-862	-2514
6.2 заемный	28 412	22 029	37 425	-6383	15 396
7 Рентабельность, %:					
7.1 продаж (с.3 / с.1 x 100)	7,15	2,98	2,45	-4,17	-0,53
7.2 основной деятельности (окупаемость затрат) (с.3 / с.2 x 100)	7,70	3,07	2,48	-4,63	-0,59
7.3 активов (с.4 / с.5 x 100)	8,60	9,04	2,58	0,44	-6,46
7.4 основных средств (с.4 / с.5.1 x 100)	16,20	17,34	5,13	1,14	-12,21
7.5 оборотных активов (с.4 / с.5.2 x 100)	18,32	18,87	5,18	0,55	-13,69
7.6 собственного капитала (с.4 / с.6.1 x 100)	26,48	24,58	11,95	-1,90	-12,63
7.7 заемного капитала (с.4 / с.6.2 x 100)	12,73	14,29	3,28	1,56	-11,01

## Приложение 5

Оценка эффективности использования основных средств ООО «Авангард» за 2018-2020 гг.

Показатели	Период, годы			Изменения по годам	
	2018	2019	2020	2019	2020
1 Выручка от реализации, тыс. руб.	106 813	140 567	80 446	33 754	-60 121
2 Индекс роста выручки от реализации	1,000	1,316	0,572	-	-
3 Чистая прибыль, тыс. руб.	3618	3147	1229	- 471	-1918
4 Первоначальная стоимость основных средств, тыс. руб.	26 580	22 139	27 883	- 4441	5744
5 Основные средства по балансовой стоимости, всего, тыс. руб. из них:	22 327	18 154	23 979	- 4173	5825
- основные средства в эксплуатации	22 327	16 130	23 013	-6197	9883
- незавершенное строительство	0	2024	966	2024	-1058
6 Индекс роста балансовой стоимости основных средств	1,000	0,813	1,321	-	-
7 Коэффициент годности основных средств (с.5 / с.4)	0,84	0,82	0,86	-0,02	0,02
8 Коэффициент износа (1 - с.7)	0,16	0,18	0,14	0,02	-0,02
9 Численность работающих, чел.	96	98	93	2	-5
10 Фондоотдача, руб./руб. (с.1 / с.5)	4,78	7,74	3,35	2,96	- 4,39
11 Фондоёмкость, руб./руб. (с.5 / с.1)	0,21	0,13	0,30	-0,08	0,17
12 Фондорентабельность, % (с.3/с.5 x100)	16,20	14,21	5,13	-1,99	-9,09
13 Фондовооруженность труда, тыс. руб./чел. (с.4 / с.6)	232,57	185,24	257,84	-47,33	72,60
14 Коэффициент экстенсивного использования основных средств (частное от деления индекса стоимости основных средств на индекс выручки)	-	0,618	2,309	-	-

## Приложение 6

Оценка эффективности использования оборотных средств ООО «Авангард» за 2018-2020 гг.

Показатели	Период, годы			Изменения по годам	
	2018	2019	2020	2019	2020
1 Выручка от реализации, тыс. руб.	106 813	140 567	80 446	33 754	-60 121
2 Индекс роста выручки	1,000	1,316	0,572	-	-
3 Чистая прибыль, тыс. руб.	3618	3147	1229	- 471	-1918
4 Оборотные активы, тыс. руб., всего, в том числе:	19 748	16 676	23 733	-3072	7057
- запасы	12 604	9610	5645	-2994	-3965
- дебиторская задолженность	2260	2596	14 206	336	11 610
- денежные средства	4884	4470	3882	- 414	-588
5 Индекс роста оборотных активов	1,000	0,844	1,423	-	-
6 Материальные затраты, тыс. руб.	54 270	77 848	41 756	23 578	-36 092
7 Оборачиваемость оборотных средств, количество оборотов (с.1 / с.4), из них:	5,41	8,43	3,39	3,02	-5,04
- оборачиваемость запасов	8,47	14,63	14,25	6,16	-0,38
- оборачиваемость дебиторской задолженности	47,26	54,15	5,66	6,89	- 48,49
- оборачиваемость кредиторской задолженности	5,93	17,58	3,02	11,65	-14,56
- оборачиваемость денежных средств	21,87	31,45	20,72	9,58	-10,73
8 Продолжительность одного оборота оборотных средств, дни (360 / с.7)	67	43	106	-24	63
- продолжительность оборота запасов	43	25	25	-18	0
- продолжительность оборота дебиторской задолженности	8	7	64	-1	57
- продолжительность оборота кредиторской задолженности	61	20	119	- 41	99
- продолжительность оборота денежных средств	16	11	17	-5	6
9 Коэффициент закрепления оборотных средств (с.4 / с.1)	0,18	0,12	0,30	-0,06	0,18
10 Рентабельность оборотных активов, % (с.3 / с.4 x 100)	18,32	18,87	5,18	0,55	-13,69
11 Материалоотдача, руб./руб. (с.6 / с.1)	0,51	0,55	0,52	0,05	-0,03
12 Материалоемкость продукции (работ, услуг), руб./руб. (с.1 / с.6)	1,97	1,81	1,93	-0,16	0,12
13 Фондовооруженность оборотными средствами, тыс. руб./чел.	205,71	170,16	255,19	-35,65	85,03
13 Коэффициент экстенсивного использования оборотных средств (частное от деления индекса стоимости оборотных средств на индекс выручки)	-	0,641	2,488	-	-

## Приложение 7

Оценка длительности операционного и финансового циклов ООО «Авангард» за 2018-2020 гг., дн.

Показатели	Период, годы			Изменения по годам	
	2018	2019	2020	2019	2020
Производственный цикл (продолжительность оборота запасов)	43	25	25	-18	0
Операционный цикл (продолжительность оборота запасов и дебиторской задолженности)	51	32	89	-19	57
Финансовый цикл (операционный цикл минус период оборота кредиторской задолженности)	-10	12	-30	22	-42

Оценка производительности труда работников ООО «Авангард» за 2018-2020 гг.

Показатели	Период, годы			Изменения по годам	
	2018	2019	2020	2019	2020
1 Выручка от реализации, тыс. руб.	106 813	140 567	80 446	33 754	-60 121
2 Индекс роста выручки	1,000	1,316	0,572	-	-
3 Средняя численность работающих, чел.	96	98	93	2	-5
4 Индекс роста численности	1,000	1,021	0,949	-	-
5 Фактическое рабочее время, ч	1848	1854	1830	6	-24
6 Фонд оплаты труда, тыс. руб.	30 589	40 807	23 942	10 218	-16 865
7 Производительность труда, тыс. руб./чел. (с.1 / с.3)	1112,64	1434,37	865,00	321,73	-569,37
9 Выработка, тыс. руб./час (с.1 / с.5)	57,80	75,82	43,96	18,02	-31,86
10 Среднегодовая заработная плата одного работника, тыс. руб./год (с.6 / с.3)	30 589	40 807	23 942	10 218	-16 865
11 Зарплатоотдача, руб./руб. (с.6 / с.1)	0,29	0,29	0,30	0	0,01
12 Коэффициент экстенсивного использования персонала (частное от деления индекса численности работающих на индекс выручки от реализации)	-	0,776	1,659	-	-

## Приложение 8

Оценка типа финансовой устойчивости ООО «Авангард» за 2018-2020 гг., тыс. руб.

Показатели	Период, годы			Изменения по годам	
	2018	2019	2020	2019	2020
1 Запасы	12 604	9610	5645	-2994	-3965
2 Собственный капитал	13 663	12 801	10 287	-862	-2504
3 Внеоборотные активы	22 327	18 154	23 979	- 4173	5825
4 Собственные оборотные средства (с.2 - с.3)	-8664	-5353	-13 692	3311	-8339
5 Краткосрочные заемные средства	10 388	14 034	10 813	3646	-3221
6 Долгосрочные обязательства	0	0	0	0	0
7 Общая сумма источников покрытия запасов (с.4 + с.5 + с.6)	1724	8681	-2879	6957	-11 560
8 Излишек (+) или недостаток (-) общей суммы источников покрытия запасов (с.7 - с.1)	-10 880	- 929	-8524	9951	-7595
9 Покрытие запасов общими (нормальными) источниками их финансирования, % (с.7 / с.1 x 100)	13,68	90,33	0	76,65	-90,33
10 Покрытие запасов за счет кредиторской задолженности, % (100 - с.9)	86,32	9,67	100	-76,65	90,33
11 Оценка типа финансовой устойчивости предприятия	Кризисный				

## Приложение 9

Анализ коэффициентов финансовой устойчивости ООО «Авангард» за 2018-2020 гг.

Показатели	Период, годы			Изменения по годам	
	2018	2019	2020	2019	2020
Исходные данные для выполнения расчетов, тыс. руб.:					
1 Собственный капитал	13 663	12 801	10 287	-862	-2504
2 Краткосрочные обязательства	28 412	22 029	37 425	-6383	15 396
3 Валюта баланса	42 075	34 830	47 712	-7245	12 882
4 Внеоборотные активы	22 327	18 154	23 979	- 4173	5825
5 Оборотные активы	19 748	16 676	23 733	-3072	7057
6 Собственные оборотные средства	-8664	-5353	-13 692	3311	-8339
Расчетные показатели, коэфф.:					
7 Коэффициент автономии (с.1 / с.3) > 0,5	0,325	0,368	0,216	0,043	-0,152
8 Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (с.2 / с.1) < 1	2,079	1,721	3,638	-0,358	1,917
9 Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных средств (с.5 / с. 4) > 1,0	0,884	0,919	0,990	0,035	0,071
10 Коэффициент маневренности собственного капитала (с.6 / с.1) > 0,1	-0,634	-0,418	-1,331	0,216	-0,913
11 Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (с.6 / с.5) > 0,1	-0,439	-0,321	-0,577	0,118	-0,256

Анализ платежеспособности ООО «Авангард» за 2018-2020 гг.

Показатели	Период, годы			Изменения по годам	
	2018	2019	2020	2019	2020
Исходные данные для расчетов, тыс. руб.:					
1 Оборотные активы	19 748	16 676	23 733	-3072	7057
2 Запасы	12 604	9610	5645	-2994	-3965
3 Дебиторская задолженность	2260	2596	14 206	336	11 610
4 Денежные средства и денежные эквиваленты	4884	4470	3882	- 414	-588
5 Краткосрочные обязательства	28 412	22 029	37 425	-6383	15 396
Расчетные показатели, коэфф.:					
6 Коэффициент текущей ликвидности (с.1 / с.5) > 2,0	0,695	0,757	0,634	0,062	-0,123
7 Коэффициент быстрой ликвидности ((с.3 + с.4) / с.5) > 0,8-1,0	0,251	0,321	0,483	0,070	0,162
8 Коэффициент абсолютной ликвидности (с.4 / с.5) > 0,2-0,4	0,172	0,203	0,104	0,031	-0,099