

**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

На тему: Анализ и повышение эффективности деятельности предприятия

Исполнитель Титов Роман Андреевич

(фамилия, имя, отчество)

Руководитель кандидат экономических наук, доцент

(ученая степень, ученое звание)

Бикезина Татьяна Васильевна

(фамилия, имя, отчество)

«К защите допускаю»

Заведующий кафедрой



(подпись)

Доктор экономических наук, профессор

(ученая степень, ученое звание)

Курочкина Анна Александровна

(фамилия, имя, отчество)

« » 2020 г.

Санкт-Петербург

2020г

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	3
1 Теоретические основы анализа эффективности деятельности предприятия.....	7
1.1 Понятие, сущность анализа эффективности деятельности предприятия	7
1.2 Показатели эффективности деятельности предприятия	17
1.3 Направления повышения эффективности деятельности предприятия.....	23
2 Анализ эффективности деятельности ООО «Топ ритейл»	32
2.1 Организационная характеристика предприятия	32
2.2 Экономическая характеристика деятельности предприятия.....	34
2.3 Анализ показателей эффективности деятельности предприятия	45
3. Совершенствование эффективности деятельности предприятия	54
3.1 Недостатки, выявленные в ходе анализа деятельности предприятия	54
3.2 Мероприятия направленные на повышение эффективности деятельности предприятия	57
3.3 Расчет экономической эффективности предлагаемых мероприятий	60
Заключение	63
Список используемой литературы	65
Приложение А	70
Приложение Б.....	72

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность исследования. На сегодняшний день на большинстве предприятий наблюдаются проблемы, которые образовались в результате финансового кризиса, вызванного всемирной пандемией, который снижает устойчивость функционирования субъектов хозяйствования. В последние годы государство разрабатывает программы и мероприятия по поддержке предпринимательства, так как малый и средний бизнес влияет на направленность вектора формирования отечественной экономики, но в данный момент экономика как никогда нуждается в поддержке государства. Но, сложившаяся на сегодняшний день ситуация и всеобщая самоизоляция ведет к снижению производства и потребления, что в свою очередь создает сложные условия хозяйствования всех предприятий.

Непосредственно за развитием предпринимательства находится увеличение общественной, финансовой и общественно-политической устойчивости в государстве. С целью реализации этой проблемы необходимо формирование благоприятных обстоятельств для активного роста предпринимательства.

Таким образом, получение оптимальных результатов, возможно при реализации единого подхода, который включает взаимодействие финансовой сферы, маркетинговых инструментов, процессов преобразования и увеличения производственной эффективности предприятия. На сегодняшний день не все предприятия придерживаются основных положений в области управления, что нередко приводит к снижению эффективности деятельности и роста риска банкротства. Главной задачей управления предприятием является определение проблемы оптимальной эффективности деятельности предприятия.

Главным экономическим интересом для руководства является эффективность функционирования предприятия. Поэтому хозяйственный

управленческий анализ должен основываться на комплексном анализе эффективности деятельности предприятия.

Изменение экономической ситуации обусловило необходимость определения эффективности хозяйственной деятельности как основы их конкурентоспособности и стабильного функционирования в условиях кризиса.

Существование предприятий различных форм собственности, основное содержание деятельности которых сводится к получению прибыли привело к появлению понятия «коммерческий доход». Специфика его состоит в том, что наряду с финансовыми результатами от операционной деятельности в составе доходов предприятие может получать доход в виде процентов и дивидендов в качестве платы за инвестированный капитал. С другой стороны, предприятие должно быть привлекательным для инвесторов, так как эффективное использование этих денежных средств приносит прибыль не только ему, но и данному предприятию. Гарантией надежности средств, вложенных в предприятие, служат финансовая устойчивость и стабильность его деятельности, что является приоритетным направлением в современных условиях.

В условиях неопределенности и изоляции предприятий, комплексный анализ эффективности деятельности является одной из главных задач анализа хозяйственной деятельности, который позволяет определить основные трудности и негативные явления, накладывающие свой отпечаток на функционирование предприятия.

Предметом работы выступает анализ и повышение эффективности деятельности предприятия.

Объектом работы выступает деятельность предприятия ООО «Топ ритейл».

Цель работы состоит в проведении анализа эффективности деятельности ООО «Топ Ритейл» и разработке предложений по её совершенствованию.

Для достижения поставленной цели необходимо выполнить такие задачи:

- изучить теоретические основы анализа эффективности деятельности предприятия;
- проанализировать деятельность предприятия;
- определить пути совершенствования эффективности деятельности предприятия;
- рассчитать экономическую эффективность предлагаемых мероприятий.

Таим образом, на данный момент очень важным и актуальным становится определение и анализ экономической эффективности деятельности торгового предприятия, так как это дает возможность оценить перспективы его развития в предстоящем периоде, и дать объективную оценку хозяйственной деятельности предприятия.

Под эффективностью производства понимается, как правило, отражение конечных результатов использования ресурсов за определенный промежуток времени. Более сложным является понятие эффективности функционирования предприятия. В разных источниках этот термин называется «эффективность деятельности предприятия», «эффективность бизнеса», «эффективность производственной организации», «эффективность хозяйственной деятельности предприятия». Анализ приведенных определений позволяет сделать вывод, что они трактуются неоднозначно.

Методы исследования - метод анализа и синтеза, методы обобщения и формализации, которые проявились в раскрытии теоретических аспектов проблемных вопросов. В процессе исследования использованы средства экономического анализа (табличного, сравнение, группировка, графический), обработка материалов с использованием MS Excel.

Теоретико-методологические основы исследования базируются на концептуальных достижениях зарубежной и отечественной науки, а базу исследования составляют учебники и учебные пособия, журналы, а также монографии и работы таких авторов, как М. С, Абрютин, А. В. Белокопытов, В.В, Бочаров, Р. Каплан и другие, а так же нормативно правовые документы Российской Федерации.

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

В первой главе определено понятие анализа эффективности деятельности предприятия, рассмотрены показатели и выявлены направления повышения эффективности деятельности предприятия.

Во второй главе проведен анализ деятельности предприятия, в том числе проанализирована организационная и экономическая структура, а также проанализированы показатели эффективности деятельности предприятия.

В третьей главе рассмотрены недостатки, выявленные в ходе анализа, а также разработаны мероприятия, направленные на повышение эффективности деятельности.

Работа иллюстрирована таблицами, рисунками, формулами. В ходе написания ВКР было использовано два приложения.

Для написания данной работы в качестве информационных источников были использованы законодательные, нормативно-правовые документы государственных органов РФ, а также данные бухгалтерского учета и финансовой отчетности предприятия.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Понятие, сущность анализа эффективности деятельности предприятия

Пандемия COVID-19, которая уже заразила более 170 000 человек в 148 странах и привела к гибели более 6 500 человек, может охватить значительную долю населения планеты, могут заразиться 40-70% населения.

Кризис уже превратился в экономический шок, влияющий не только на предложение (производство товаров и услуг), но и на спрос (потребление и инвестиции). Перебои в производстве, первоначально в Азии, теперь распространились на цепочки поставок по всему миру. Все предприятия, независимо от размера, сталкиваются с серьезными проблемами, особенно в сфере авиации, туризма и гостиничного бизнеса, с реальной угрозой значительного снижения в доходах, несостоятельности и потери рабочих мест в конкретных секторах.

Устойчивое ведение бизнеса особенно сложно для малых и средних предприятий. После запретов на поездки, закрытия границ и карантинных мер многие работники не могут переезжать на свои рабочие места или выполнять свою работу, что оказывает негативное влияние на доходы, особенно для неформальных и случайно работающих работников. Потребители во многих странах не могут или не хотят покупать товары и услуги. Учитывая текущую обстановку неопределенности и страха, предприятия могут задерживать инвестиции, закупки товаров и найм работников.

Перспективы экономики, а также количество и качество занятости быстро ухудшаются.

Хотя обновленные прогнозы значительно различаются - и в значительной степени недооценивают ситуацию - все они указывают на значительное негативное влияние на мировую экономику, по крайней мере, в первой половине 2020 года. Эти тревожные цифры свидетельствуют о растущих признаках глобального экономического спада[52].

Прогнозируемое воздействие COVID-19 ухудшается каждую неделю. Ускоренное распространение COVID-19 застопорило мировую экономику. Прогнозы потенциального воздействия удара COVID-19 на мировую экономику значительно различаются.

Тем не менее, существует почти единодушное мнение о том, что мировая экономика сталкивается с наиболее серьезной проблемой послевоенной эпохи из-за внезапного прекращения экономической активности как в развитых, так и в развивающихся странах. Меры сдерживания приводят к дальнейшим пониженным прогнозам роста мирового ВВП.

Так, развитие и рост бизнеса в достаточной степени зависит от внешних условий, таких как политические, экономические факторы. Но так как предприятие не может повлиять на эти условия, оно может изменить на свою устойчивость к таковым факторам, путем анализа эффективности своей деятельности. Эффективность работы предприятия зависит от наличия у него собственных финансовых, материальных и трудовых ресурсов.

Сегодня внешние факторы особенно влияют на деятельность предприятий. Коронавирус, охвативший весь мир, парализовал работу многих предприятий, повысился уровень безработицы, обвал цен на нефть на 25% имеет огромное влияние на мировую экономику, а также в условиях паники пандемии потребители тратят гораздо меньше ресурсов, что приводит к падению инвестирования, снижению доходов.

Главным критерием эффективного функционирования предприятия следует считать экономическую эффективность [41, с. 754]. Таким образом, эффективность функционирования предприятия - это комплексная характеристика, отражающая степень использования ресурсных затрат,

способность достигать поставленных целей и способность к устойчивой жизнедеятельности в конкурентной рыночной среде. Она показывает степень использования трудовых, материальных, финансовых, природных и других ресурсов, степень обеспечения положительного результата хозяйства в условиях конкурентного рынка и достижения запланированных результатов с точки зрения поставленных перед системой или ее элементами целей.

Эффективность функционирования предприятия формируется многими экономическими, производственными, техническими показателями, а также показателями эффективности управления. Эффективность функционирования предприятия характеризует: уровень технологии, производительность труда, степень рациональности использования сырья, материалов, энергетических ресурсов, уровень менеджмента и т. д. [48, с. 4].

Важно при определении элементного состава ресурсного потенциала предприятия выделять основные его составляющие (рис. 1.1.1).

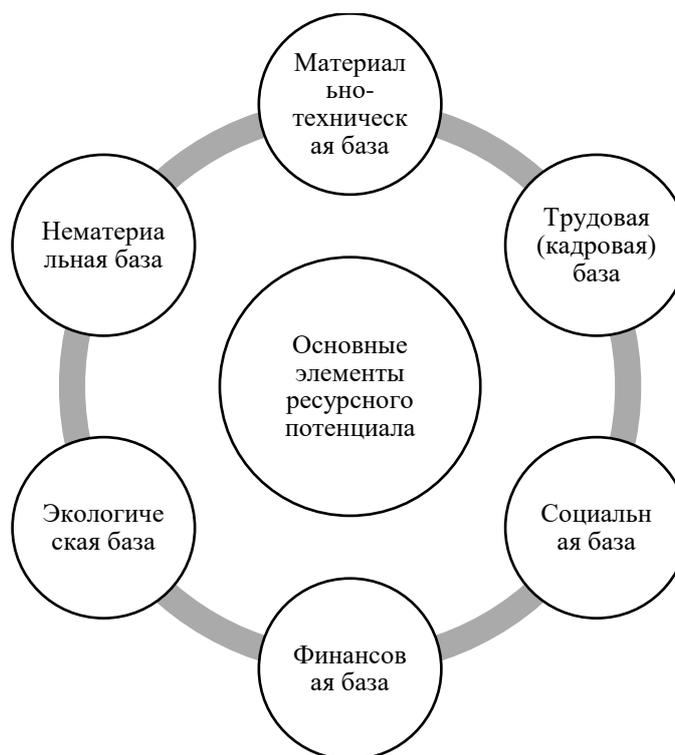


Рис. 1.1.1 - Состав ресурсного потенциала предприятия [составлено автором]

Такой подход позволяет в дальнейшем дополнительно сосредоточиться на соответствующих мероприятиях управления по основным направлениям, а

именно на формировании и разработке системы управления, позволит предприятию системно управлять всеми составляющими ресурсного потенциала в целях реализации программы устойчивого развития и повышения эффективности использования ресурсов.

Так, материальные ресурсы включают в себя основные и оборотные средства и элементы производственного потенциала, маркетингового и научно-исследовательского [9, с. 3].

Трудовая база включает в себя кадровые ресурсы, весь интеллектуально-человеческий потенциал, совокупность возможностей персонала предприятия достигать стратегических целей.

Финансовая база содержит элементы финансово-экономического потенциала предприятия, это все финансовые ресурсы и имущественный капитал.

Социальная база является возможностью обеспечивать социальные потребности персонала на медицинское обслуживание, организацию отдыха и прочее.

Экологическая база является экологической возможностью внедрять инновационные экологические технологии, системы экологического управления.

Нематериальная база – это непосредственно информационный ресурс, а также объекты непромышленной и интеллектуальной собственности.

Рассмотрим направления управления отдельными элементами ресурсов предприятия.

Для эффективного управления кадровыми ресурсами необходимо разработать эффективную систему стимулирования труда, провести анализ кадровой политики и осуществлять ее постоянное совершенствование, а также обеспечить предприятие трудовыми ресурсами в соответствии с потребностями производства [46, с. 132]. Результатом данных внедрений будет обеспечение заинтересованности работников в результатах деятельности предприятия и

соответственно, рост производительности труда и рост эффективности расходов на оплату труда.

Для эффективного управления материальными ресурсами необходимо оптимизировать производство, обновить оборудование и осуществлять своевременное обслуживание, проводить эффективное управление запасами, четко планировать программы и последовательности производства. Результатом будет являться обеспечение сбалансированности роста объемов деятельности и материальных ресурсов предприятия, а также рост производительности использования материальных ресурсов и снижение материалоемкости деятельности предприятия.

Для эффективного управления финансовыми ресурсами необходимо обеспечить эффективный финансовый контроль и финансовое планирование, оптимизировать структуру финансирования деятельности, скоординировать финансовые подразделения предприятия, разработать конкурентоспособную финансовую стратегию, которая не будет противоречить общей стратегии предприятия. Результатом будет наращивание объемов собственного капитала и снижение стоимости формирования капитала, а также улучшение параметров финансового состояния предприятия и снижения уровня его финансовых рисков.

В нестабильных условиях рыночной экономики, при ограниченности ресурсов, наличия сильной конкуренции и других факторов, оказывающих значительное влияние на развитие предприятия, от правильности принятия решений зависит само существование предприятий, поэтому выбор наиболее подходящих методов оценки эффективности функционирования для отдельно взятого предприятия становится чрезвычайно актуальным.

Первые модели измерения и оценки результатов деятельности предприятий появились в 1920-х годах и впоследствии распространились практически во всех странах с рыночной экономикой, причем строились они исключительно на основе финансовых показателей.

Зарубежные ученые Р. Каплан и Д. Нортон [19] рассматривают наиболее распространенный подход к оценке эффективности функционирования предприятия, основанный на разработке сбалансированной системы показателей, главная цель которой заключается в объединении большинства из существующих показателей в соответствующие системы для оценки и анализа эффективности на каждом иерархическом уровне управления. Недостатком этой системы является ограниченность в формировании показателей, ее сложность, ограниченность в области применения. М. В. Мейер в работе «Оценка эффективности бизнеса» [23] опровергает рациональность использования сбалансированной системы показателей и предлагает оценивать эффективность функционирования предприятия с помощью процессно-ориентированного анализа рентабельности (Activity-Based Profitability Analysis, АВРА) - это методика оценки эффективности, разработанная на основе принципов ФСА и сбалансированной системы показателей.

Особенность методики АВРА заключается в том, что она позволяет выделить рентабельные процессы от нерентабельных и способна провести данный процесс для каждого потребительского сегмента, определить рентабельность тех или иных продуктов и услуг, тем самым рекомендовать те или иные продукты или услуги к продаже, а в некоторых случаях рекомендовать, какие продукты (услуги) следует поставлять без наценки.

С целью систематизации методов оценки эффективности функционирования предприятий многие ученые разделяют существующие методики на два принципиально разных подхода: количественный и качественный.

Наиболее проработанными методами в количественной оценке эффективности предприятий является стоимостный и финансово-экономический методы. Качественные подходы к оценке эффективности предприятий акцентируют внимание на отдельных аспектах (организационном, социальном, экологическом и т. д.) деятельности предприятий. В современных

условиях стремительно меняющейся внешней предпринимательской среды нельзя ограничиваться только экономической стороной проблемы.

На этапе уточнения объектов, целей и задач анализа и составление плана аналитической работы используются такие методы, как: анализ, синтез, индукция, дедукция, сравнение. На втором этапе происходит разработка системы синтетических и аналитических показателей для характеристики объект анализа. Такие методы, как наблюдение, теоретическое обобщение, группировка наиболее широко используется именно на втором этапе.

Третьим этапом является сбор и подготовка к анализу необходимой информации. Этот этап характеризуется расчетом показателей с помощью целом экономико-математических методов и именно - коэффициентного метода, применением методов сравнения с нормативными критериями проверки точности информации и приведения данных к сравнительному вида с помощью статистических, сравнения по определенному критерию в динамике и простейших математических методов, а также группировки данных.

На четвертом этапе оценки эффективности финансовой деятельности предприятия применяются методы системного и сравнительного анализа. Также на этом этапе проводится вертикальный и горизонтальный анализ баланса. Применение находят метод сравнения, группировки, индексный метод. На пятом этапе оценки эффективности хозяйственной деятельности предприятия применяются методы системного и сравнительного анализа. Также на этом этапе с помощью метода таксономии и сбалансированной системы показателей (BSC) производится группировка показателей по составляющим эффективности хозяйственной деятельности предприятия. После получения таксономических коэффициентов для каждой составляющей (группы показателей) с применением интегрального показателя целесообразно рассчитать эффективность хозяйственной деятельности анализируемого предприятия.

Анализ эффективности хозяйственной деятельности производится на основе сбалансированной системы показателей.

Достичь эффективности деятельности предприятия возможно только системно, учитывая процессы внутренних и внешних изменений, тенденций, сохраняются на рынке и прогнозов.

Приемы анализа условно можно разделить на две группы: традиционные и экономико-математические. Традиционные методы сопровождают анализ на протяжении всей его самостоятельной истории. Экономико-математическом приемы вошли в его научный аппарат впоследствии, по мере их возникновения в математике и осложнения аналитических задач. Кроме этого, существуют различные классификационные признаки, по которым группируют приемы анализа.

Выбор приема или комплексное применение нескольких из них в каждом отдельном случае зависит и от объекта и цели анализа, и от информации, которой располагает аналитик.

Отличительной особенностью общенаучных приемов является их универсальность. Они включены в ткани научного познания во всех его сферах. Среди общенаучных приемов экономического анализа, является наблюдение, анализ и синтез, индукция и дедукция, аналогия и сравнение, логическое решение и эксперимент, обобщение и ограничение, абстрагирование, переход от абстрактного к конкретному, моделирование. каждая развитая наука несмотря на общефилософских пользуется своими особыми приемами, которые вытекают из того или иного понимания сущности ее объекта.

Поэтому, чаще всего, в особую категорию выделяют конкретно-научные или специальные приемы.

Метод анализа хозяйственной деятельности - это системное, комплексное, взаимосвязанное изучение хозяйственной деятельности предприятия с целью объективной оценки, обеспечение необходимой информацией для принятия оптимальных управленческих решений, контроля и регулирования экономических процессов.

Особенности метода экономического анализа хозяйственной деятельности заключаются в следующем:

- системный подход к анализу экономических явлений и процессов, который заключается в комплексном изучении различных связей и факторов, влияющих на результаты деятельности предприятия;

- использование для анализа системы показателей, всесторонне и глубоко характеризующих хозяйственную деятельность предприятия;

- изучение экономических явлений в динамике, развитии, движении;

- установление взаимосвязи между показателями хозяйственной деятельности и количественное определение влияния отдельных факторов на изменение общего результата и обоснования выводов по результатам анализа;

- единство анализа и синтеза как двух сторон познания явлений и процессов;

- обобщения материалов анализа.

Методика анализа хозяйственной деятельности – определенная последовательность операций, приемов, действий правил. Элементами методики экономического анализа хозяйственной деятельности являются:

- задачи и формирование цели анализа;

- объекты анализа;

- система показателей, с помощью которых исследоваться каждый объект анализа;

- алгоритм проведения исследования и его периодичность;

- описание способов исследования объектов анализа;

- источники информации, на которых основывается анализ;

- рекомендации по субъектам анализа;

- технические средства, которые целесообразно использовать для аналитического исследования;

- оформления результатов анализа в определенных документах;

- пользователи результатов анализа.

Рассмотрим два метода оценки – метод детерминированной комплексной оценки и метод стохастической комплексной оценки (рис.1.1.2). Методы стохастической комплексной оценки:

1. Методы стохастической комплексной оценки используют в ходе исследования стохастической связи метод двумерного шкалирования - учитывает не только абсолютные значения показателей и степень их вариации, но и механизм влияния отдельных факторов на результаты деятельности.

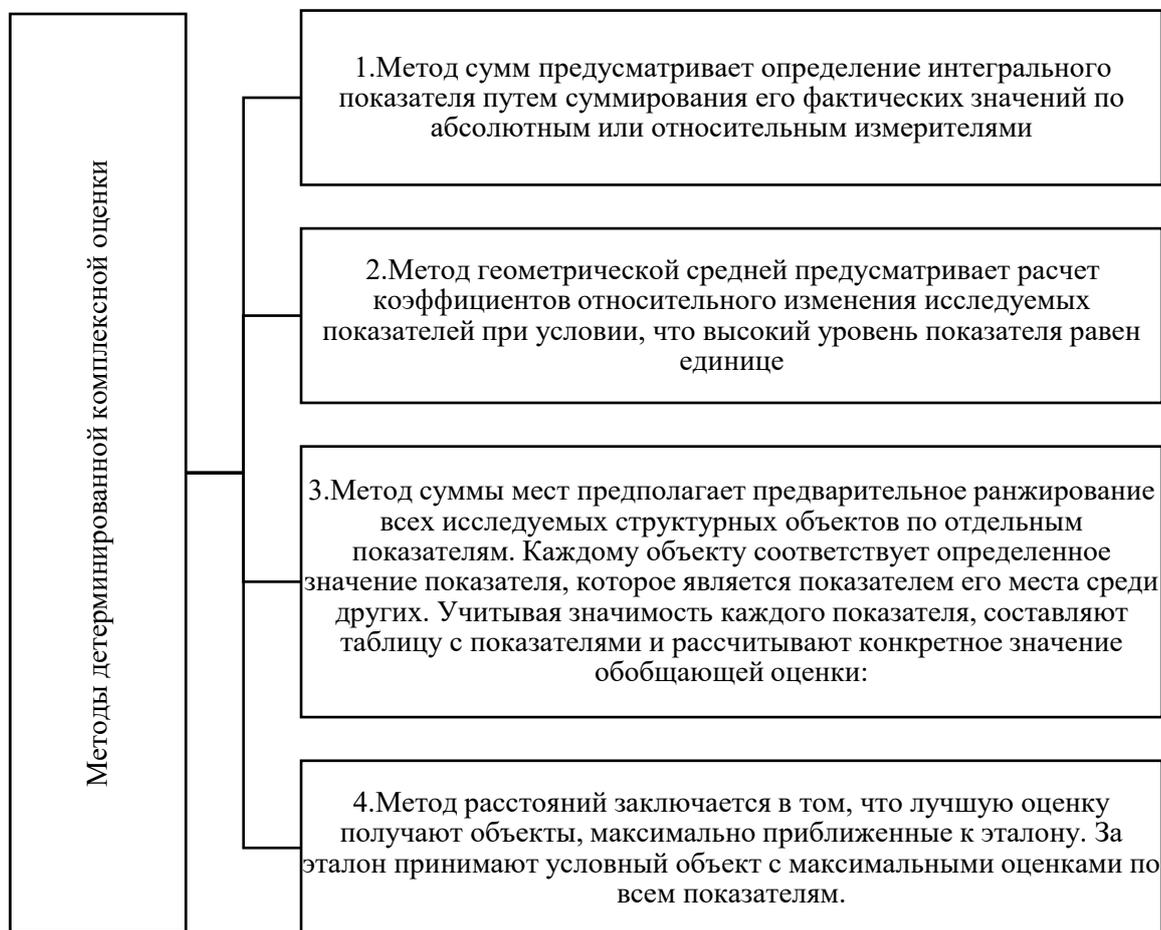


Рис. 1.1.2 - Методы детерминированной комплексной оценки:

2. Методы компонентного анализа и экспертно-статистических исследований. Их смысл заключается в том, что обобщающую оценку получают по определению достижения поставленных целей через частичные показатели эффективности.

1.2 Показатели эффективности деятельности предприятия

Понятие эффективности - одна из центральных в экономической теории и практике. На любом направлении общественной жизни она определяет целесообразность действий хозяйствующего субъекта в экономической системе. Различают общественную, производственную, социальную, техническую, экономическую эффективность.

Техническая эффективность определяет результативность действий, направленных на совершенствование техники и технологии, социальная - на улучшение условий труда, психологического климата в трудовом коллективе и т.д.

Экономическая - повышение прибыльности всей хозяйственной деятельности, общественная - на преодоление неравенства в распределении доходов и поддержания социальной справедливости, производственная - на минимизацию затрат и максимизацию прибыли. Все виды эффективности тесно связаны между собой, взаимозависимы и вместе определяют эффективность экономической системы страны в целом.

Результаты работы предприятия анализируют показателями, характеризующими стороны его деятельности, их выбор зависит от цели анализа. Определение стратегических целей требует сравнения результатов деятельности конкретного предприятия с предприятиями-конкурентами. Для такого анализа выбирают обобщающие показатели, отражающие деятельность отдельных направлений или структурных подразделений. Определение тактических целей требует контроля деятельности предприятия, т.е. расчета показателей эффективности функционирования отдельных подразделений или производства отдельного вида продукции.

Планирование как разработка задач предприятия на перспективный и текущий периоды предусматривает сопоставление выгоды использования различных видов ресурсов или их сочетание в определенном периоде и

возможности их изменения в будущем. Каждая из целей, стоящих перед предприятием, требует анализа ряда показателей, что позволяет принять конкретные решения о поведении предприятия. Источником информации является отчетность предприятия: годовой бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах, отчет о движении капитала, отчет о движении денежных средств и др. На основе данных отчетности определяется конечный результат работы предприятия в виде наращивания собственного капитала за отчетный период. Деятельность предприятия можно проанализировать по экономическим показателям, объединенным в группы, каждая из которых характеризует экономический потенциал предприятия, экономическую эффективность, конкурентоспособность и финансовую устойчивость.

Экономический потенциал предприятия характеризуют: активы фирмы, объем продаж, прибыль чистой и валовой, основной и оборотный капитал, собственный и заемный капитал, производственные мощности, научно-исследовательские работы и др.

Эффективность деятельности предприятия анализируют по следующим показателям: прибыль, норма прибыли, рентабельность, а также показателями использования трудовых ресурсов (производительность труда), основных производственных фондов (фондоотдача, фондоёмкость), материальных ресурсов (материалоемкость, материалотдача) и др.

Производительность труда является обобщающим показателем оценки экономической эффективности общественного производства и в общем виде измеряется как отношение произведенного национального дохода в стране к средней численности работников, занятых в отраслях материального производства. В отдельных отраслях производительность труда исчисляется по валовой продукции и определяется ее количеством, произведенной в единицу рабочего времени, или затратами труда на единицу продукции. На уровне предприятия основными показателями производительности труда является выработка и трудоемкость. Выработка (прямой показатель) определяет количество продукции, произведенной в единицу времени, трудоемкость

(обратный показатель) определяет затраты времени на производство единицы продукции. Они рассчитываются по формулам:

$$W = \frac{Q}{T} \quad (1.2.1)$$

где

W – выработка;

t – трудоемкость продукции;

Q – объем произведенной продукции;

$$t = T/Q \quad (1.2.2)$$

где

t – трудоемкость продукции;

Q – объем произведенной продукции;

T – затраты живого труда на производство единицы продукции.

Как уже отмечалось выше, основными показателями эффективного использования основных фондов является фондоотдача, фондоемкость, материалоотдача и материалоемкость.

Конкурентоспособность предприятия можно оценить по показателям объемов продаж и их увеличение, рост рентабельности.

Финансовая устойчивость предприятия характеризуется возможностью покрывать за собственные средства вклады в основные фонды, оборотные средства, нематериальные активы, не допуская при этом неоправданной дебиторской и кредиторской задолженности и платя по своим обязательствам в установленные сроки. Финансовое положение предприятия можно проанализировать по показателям платежеспособности, ликвидности, эффективности использования активов и собственных средств.

Платежеспособность – это показатель, характеризующий способность предприятия выполнять свои обязательства. Коэффициент платежеспособности равен:

$$K = \frac{C_k}{O} * 100\% \quad (1.2.3)$$

где

C_k – собственный капитал;

O – обязательства.

Коэффициент платежеспособности измеряет финансовый риск, то есть вероятность банкротства. Высокий коэффициент свидетельствует о минимальном финансовый риск и хорошие возможности для привлечения дополнительных средств инвесторов, низкий – наоборот.

Ликвидность – это способность вовремя оплатить долги (обязательства). Коэффициент ликвидности равен:

$$K_l = \frac{Об.ср}{Кр.об.} * 100 \quad (1.2.4)$$

где

Об.ср – оборотные средства;

Кр.об. – краткосрочные обязательства

Чем выше коэффициент ликвидности, тем больше платежеспособность предприятия.

В условиях рыночной экономики возрастает ценность достоверной информации о результатах деятельности предприятия. Принятие решения на основе необъективной информации может привести к банкротству. Кроме того, выбор партнера на рынке и эффективность сотрудничества с ним также зависят от изучения финансового положения будущего партнера.

Точка безубыточности — это та точка, в которой предприятие покрывает свои расходы и, следовательно, становится безубыточным. Точка безубыточности точно говорит о том, сколько необходимо продать при нынешнем уровне затрат, чтобы избежать убытков, и ее можно регулярно использовать для проверки прогресса бизнеса путем сравнения достигнутых продаж с точкой безубыточности. Чтобы правильно определить точку безубыточности бизнеса, необходимы точные сведения о фиксированных и переменных затратах, на которых они основаны.

Анализ безубыточности — это метод установления влияния на прибыль различных объемов продаж и разных затрат и уровней продажных цен. Точка безубыточности — это объем продаж, при котором продажи покрывают расходы и предприятие не получает прибыль или убыток - другими словами, оно безубыточно.

Анализ безубыточности может быть очень полезным инструментом управления, поскольку он позволяет менеджеру определить следующие аспекты:

- рентабельность существующей продуктовой линейки;
- как далеко могут снизиться продажи, прежде чем будут понесены убытки;
- сколько единиц должно быть продано, прежде чем предприятие начнет получать прибыль;
- как повлияет снижение продажной цены или объема продаж на прибыльность бизнеса;
- как повлияет на прибыльность увеличение накладных расходов;
- сколько еще нужно продать при текущих уровнях цен, чтобы компенсировать увеличение стоимости продажи.



Рис. 1.2.5 - Система показателей экономической эффективности

Таким образом, далее необходимо рассмотреть направления повышения эффективности деятельности предприятия.

1.3 Направления повышения эффективности деятельности

предприятия

Анализируя вышеуказанные показатели, можно охарактеризовать экономическую эффективность деятельности предприятия. Когда такой анализ будет проведен, руководству предприятия будет понятно, каким образом и с помощью каких механизмов можно повысить эффективность деятельности предприятия.

Факторы, влияющие на эффективность деятельности предприятия приведены на рис. 1.3.1.



Рис. 1.3.1 - Факторы, влияющие на эффективность деятельности предприятия

Указанные факторы, влияющие не только на операционную деятельность, но также охватывают другие виды обычной деятельности предприятия: финансовую, инвестиционную и другую.

На сегодняшний день актуальным фактором, влияющим на эффективность деятельности предприятий, является стремительное развитие коронавируса в мире. Многие государства оказывают поддержку предприятиям, так правительство Австрии приняло решение о предоставлении помощи на сумму до 38 млрд. евро для предотвращения массовой безработицы и банкротства австрийских предприятий. На дотации предприятиям в связи с переходом на «сокращенное рабочее время в период COVID-19» предусмотрено 4 млрд. евро.

Чтобы не допустить массового банкротства предприятий и поддержать их платежеспособность, правительство выделило 9 млрд. евро в форме гарантий для обеспечения полученных предприятиями кредитов. Гарантии распространяются на кредиты, сумма которых составляет до 1,5 млн. евро. Гарантия может покрывать до 80% суммы кредита. Отдельный порядок существует для предприятий туристической отрасли. Малые и средние туристические предприятия должны возможность через Австрийский гостиничный и туристический банк получить гарантию на 80% кредита на сумму до 400 тыс. евро, сроком до 36 месяцев. Также 15 млрд. евро предполагается потратить на экстренную помощь для поддержки отраслей, которые могут особенно сильно пострадать от COVID-19.

Для оказания финансовой поддержки малым семейным предприятиям, в том числе предприятиям с одного человека и индивидуальным предпринимателям, создается Фонд прочности в размере 1 млрд. евро. Упомянутые предприятия также получают возможность отсрочки социальных отчислений.

Предприятиям предоставляется возможность отсрочки или рассрочки налоговых платежей, а также полное или частичное списание пени. В общем, на период падения продаж предусмотрена отсрочка налогов на 10 млрд. евро.

Банковским учреждениям страны из государственного бюджета выделены дополнительные 200 млрд. крон (30 млрд. долл. США) для кредитования бизнеса и поддержания его ликвидности.

Среди прочего, основным пакетом правительственных мероприятий предусмотрено:

- предоставление кредитных гарантий размером 7,5 млрд. крон (1,1 млрд. долл. США) для крупных компаний, а также для малых предприятий с целью повышения их ликвидности и минимизации потерь в условиях кризисных явлений в экономике вызванных пандемией вируса, а также для сохранения рабочих мест. Таким образом, правительством будет покрываться до 70% стоимости любых банковских займов предприятий, операционная прибыль которых снизится более чем на 50%;

- возмещение расходов работодателя в связи с заболеванием или попаданием работников в карантин в результате коронавируса начиная с первого дня отсутствия работника на рабочем месте. Предприятия, которые вынуждены сократить штат минимум на 30%, или более чем на 50 работников, имеют право на компенсационные выплаты по этой схеме. Размер государственных дотаций составляет 75% от общих расходов на выплату заработной платы соответствующим работникам, однако не более 3500 долл. США на одного работника. Компенсации будут выплачиваться при условии, что работники не увольняются с должностей. Компании также должны взять на себя обязательство, что они не будут увольнять работников по финансовым причинам в течение периода компенсационных выплат.

Для работников с повременной оплатой труда, размер компенсационных выплат может достигать 90%, максимум 3700 долл. США в месяц на одного штатного работника.

Компания сможет получать компенсационные выплаты максимум три месяца, в период с 9 марта по 9 июня включительно.

Работники, на которых распространяется указанная схема, обязаны использовать неиспользованные отпуска сроком до пяти дней в связи с компенсационным периодом. Если в работника не осталось ни одного дня отпуска, или количество неиспользованных дней составляет менее пяти, в таком случае работнику придется взять неоплачиваемый отпуск или воспользоваться отпуском со следующего цикла отпусков;

- смягчение норм трудового законодательства с предоставлением работодателю права на временное сокращение продолжительности рабочего дня работников при одновременном сохранении размеров их зарплат за счет использования средств из фонда для выплат по безработице;

- отсрочка сроков уплаты налога на прибыль, налога на добавленную стоимость для больших компаний (с суммарным годовым размером налога на прибыль более 143 тыс. долл. США) и взносов в фонд по безработице; повышен установленные лимиты по кредитному балансу компаний на налоговых счетах.

Таким образом, на примере нескольких стран видим, что страны разрабатывают программы, направленные на поддержку эффективности деятельности предприятий.

На уровне предприятий, все меры повышения эффективности функционирования предприятий можно свести к трем направлениям:

1. Управление затратами и ресурсами;
2. Развития и совершенствования производства и иной деятельности;
3. Совершенствование системы управления предприятием и всеми видами его деятельности.

К первому направлению относятся мероприятия по повышению текущей производственной деятельности предприятия, побуждающих к рациональному использованию природно-сырьевых ресурсов: рост производительности труда и уменьшения зарплатоемкости изготовления

продукции; снижение общей ресурсоемкости производства и рост производительности труда.

В рамках второго направления основными являются меры, направленные на решения проблемы технологического отставания. Второе направление предполагает совершенствование и развитие производства в соответствии с требованиями современности, повышение конкурентоспособности продукции и совершенствования форм и методов организации деятельности, совершенствование форм планирования и мотивации персонала. К ним можно отнести: ускорения внедрения результатов научно-технического и организационного прогресса; совершенствование организационной и производственной систем управления, форм и методов организации деятельности, ее планирования и мотивации; повышение качества и конкурентоспособности продукции; усовершенствования и постоянная корректировка всех видов деятельности для обеспечения их требованиям современности.

Основной задачей мероприятий третьего направления является мобилизация внутренних и внешних относительно предприятия факторов. При этом, обращается внимание на эффективность управления. С помощью эффективного менеджмента, можно существенно снизить издержки производства и повысить эффективность деятельности предприятия. Комплексное использование данной системы обеспечит соответствующие темпы роста эффективности производства.

Все мероприятия повышения эффективности работы предприятия является взаимозависимыми. Однако, важнейшее значение приобретают факторы, определенные третьей группой, поскольку их мобилизация предусмотрена определением реализации в системе управления деятельностью предприятия. Таким образом, поиск возможных путей повышения эффективности деятельности предприятия является комплексный проблемой то для решения необходимо применять комплексный подход, исследуя все подразделения, службы предприятия их процессы.

Для эффективности деятельности предприятия значительное влияние оказывают показатели прибыли и ее относительный показатель - рентабельность.

Для достижения высокого уровня эффективности хозяйствования необходимо постоянно проводить контроль над изготовлением рентабельной продукции и уменьшать ее выпуск, если продукция оказывается нерентабельной. Для того, чтобы вырос показатель рентабельности необходимо следить за улучшением показателей производительности труда, качества продукции, эффективности использования существующей системы ресурсов, устранения неактивного оборудования, лишних запасов товарно-материальных ресурсов.

Также методом стимулирования повышения эффективности деятельности всех предприятий будет эффективная государственная экономическая и социальная политика, которая будет заключаться в создании соответствующих организационных предпосылок для эффективного и непрерывного функционирования на всех уровнях экономики институциональных механизмов - организаций.

Также можно отметить, что одним из основных критериев и показателей определения эффективного хозяйствования предприятия является увеличение стоимости предприятия, то есть увеличение стоимостного выражения цены купли-продажи компании с учетом всех финансовых источников ее финансирования.

Конечно, для того чтобы определить причину увеличения или уменьшения величины стоимости предприятия необходимо определить фактор влияния (внутренний или внешний) на данный критерий эффективности. Внутренние факторы зависят от работы структурного менеджмента, то есть показывают состояние предприятия: увеличение объемов продаж, темпов роста чистой прибыли, финансовое состояние предприятия, степень осведомленности и квалификационного состава персонала предприятия, репутация предприятия. Внешние факторы,

наоборот, зависят от развития экономики и темпов ее роста на данной территории, то есть предприятие не может повлиять на их напрямую, например, вирус Covid-19 сегодня имеет катастрофическое влияние на развитие предприятий. То есть на рост стоимости предприятия в основном влияют управленческие решения, принимаемых менеджерами предприятия и имеют быть направлены на достижение максимального положительного конечного результата.

Все выше сказанное позволяет выделить следующие проблемы снижения эффективности деятельности предприятия:

- уменьшение величины дохода предприятия, вызванного ростом величины затрат ресурсов;

- снижение производительности труда работников предприятия, влияет на уменьшение выработки, или увеличение затрат рабочего времени;

- нерациональное использование ресурсного и финансового потенциала, в результате чего растет объем расходов предприятия;

- пренебрежение управленцами предприятия развитием современных наук и технологий, обеспечивающих автоматизацию производства, приведением продукции с международными стандартами;

- неэффективное управление кадрами и неоднозначность поставленных целей, что приводит к возникновению ошибок в выполнении заданий;

- использование устаревшей техники в производственном процессе, в результате чего растет процент бракованной продукции;

- недостаточное использование современных инновационных технологий и внедрение инновационных процессов для изготовления экологически чистого продукта, что приводит к потере конкурентоспособности на рынке, несоответствия нормам вредных выбросов в окружающую среду и тому подобное.

«Эффективность» - это интегрированная категория, многозначное понятие, которое означает способность приводить к нужным результатам, последствий, эффекта и выражается в повышении результативности при

одинаковом объеме расходов, включая учет и оценку всех возможных факторов влияния на повышение данного показателя.

Можно выделить такие концепции эффективности деятельности предприятия:

Первая концепция заключается в том, что эффективность хозяйствования определяется производительностью труда, то есть ростом объема результата от одинакового времени который затрачивается, от одинаково приложенного как живого труда, так и оборудования, участвует в непосредственном производственном процессе.

Данная концепция рассматривает характеристику эффективности как фактора социального и экономического развития общества. Однако, эффективность нельзя отождествлять и определять лишь одним показателем производительности, поскольку производительность отражает использование только текущих расходов, а эффективность хозяйствования отображается использованием всего комплекса ресурсов предприятия.

Согласно второй концепции, эффективность хозяйствования определяется как система, состоящая из совокупности подсистем, которые взаимосвязаны и объективно подчинены: технико-экономической, социально-экономической, организационно-экономической и экологической. Технико-экономическая подсистема характеризуется уровнем затрат персонала, социально-экономическая - результативностью функционирования и процессом удовлетворения потребностей, организационно-экономическая - уровнем отладки связей между составляющими системы, экологическая - степени влияния на окружающую среду.

Третья концепция определяет эффективность хозяйствования как совокупность отношений между обществом, предприятием и его персоналом по поводу результатов и затрат общественного труда, обеспечивается эффективным учетом затрат ресурсов.

Вышеперечисленные концепции являются приемлемыми, однако они не учитывают развития экономики и общества в целом, поэтому необходимо

выделить концепцию, которая будет соответствовать современному состоянию среды хозяйствования и роста научно-технического прогресса, без которого современные предприятия не закрепятся на рынке.

Четвертая концепция характеризует единство потенциала предприятия и инновационных процессов. Эта концепция предусматривает определение эффективности хозяйствования способностью всех составляющих его потенциала, а именно: экономического, производственного, кадрового, природного, материально-технического до совершенствования, то есть прогрессивных изменений, которые будут нести в себе новизну, удовлетворения рыночного спроса и принесут прибыль производителю.

С позиции целевого подхода данная концепция должна способствовать достижению целей предприятия, повышать эффективность хозяйствования и способствовать дальнейшему развитию производства. По ограниченности ресурсов предприятие должно выполнять поставленные задачи с максимальной результативностью, то есть получать прибыль, или достигать определенного социального и иного эффекта.

Также следует принимать во внимание и положения теории пропорциональности, ведь эффективность хозяйствования также определяется степенью обеспечения пропорционального развития всех ее структурных элементов и видов деятельности предприятия, обеспечит устранение слабых мест и угроз его деятельности.

На сегодняшний день наличие связи между экономической ситуацией в стране и уровнем доходности требует увеличения эффективности использования ресурсов предприятия.

2 АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ТОП РИТЕЙЛ»

2.1 Организационная характеристика предприятия

Анализируемое предприятия ООО «Топ ритейл» является частным предприятием, осуществляющем свою деятельность по изготовлению и продаже трикотажных изделий.

Предприятие основано в 2005 году.

Основными клиентами предприятия являются магазины женского белья, а также розничные и оптовые клиенты, совершающие покупки в интернет-магазине предприятия. Клиентами компании являются как оптовые так и розничные покупатели.



Рис. 2.1.1 – Структура покупателей ООО «Топ Ритейл»

Организационная структура ООО «Топ Ритейл» является линейно-функциональной и имеет следующий вид (рис. 2.1.2).

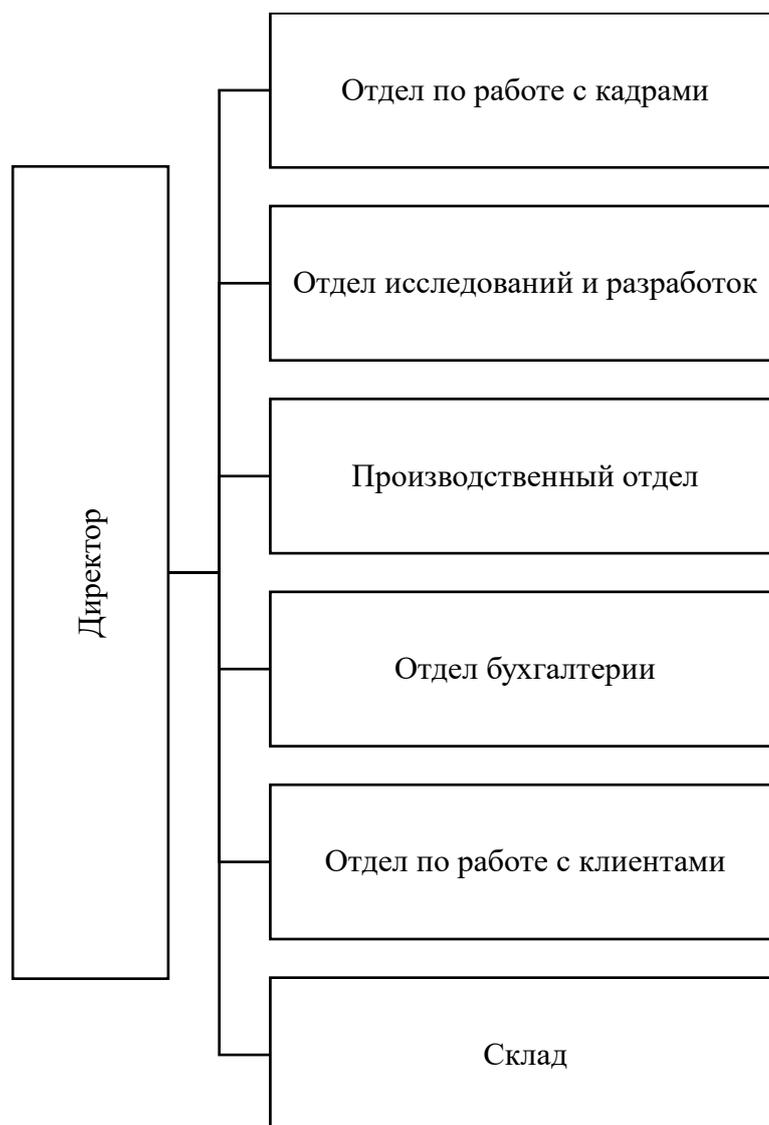


Рис. 2.1.2 - Организационная структура ООО «Топ Ритейл»

Такая организационная структура имеет следующие преимущества:

- профессиональная грамотность персонала, узких специалистов, которые выполняют определенные функции;
- освобождение линейных менеджеров от принятия решений по узкоспециализированным вопросам;
- сокращение численности специалистов широкого профиля;
- дает возможность высшему руководству заниматься решением стратегически важных вопросов.

Таким образом, организационная структура ООО «Топ Ритейл» включает в себя высшее руководство, отдел бухгалтерии, отдел по работе с клиентами, отдел по работе с кадрами, отдел исследований и разработок, производственный отдел и складское хозяйство.

Главными и первоочередными документами, регулирующими деятельность ООО «Топ Ритейл» являются следующие: устав; учредительный договор; должностные инструкции.

В соответствии с Уставом ООО «Топ Ритейл» имеет в собственности обособленное имущество, учитываемое на его самостоятельном балансе, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

Целью деятельности предприятия является получение прибыли. В соответствии с Уставом предприятия ООО «Топ Ритейл» может иметь гражданские права и нести гражданские обязанности, необходимые для осуществления любых видов деятельности, не запрещенных законодательством.

2.2 Экономическая характеристика деятельности предприятия

Рассмотрим основные технико-экономические показатели работы ООО «Топ Ритейл» (табл. 2.2.1).

Таблица 2.2.1 - Основные технико-экономические показатели ООО «Топ Ритейл», 2018-2019 гг.

Показатель	Ед. изм.	Период		Отклонение	
		2018	2019	Абс.	Отн,
				±	%
1	2	3	4	5	6
1. Объем производства продукции в стоимостном виде	тыс. руб.	780450	856900	76450	9,80
2. Выручка от реализации продукции	тыс. руб.	245450	276900	31450	12,81

Продолжение таблицы 2.2.1

1	2	3	4	5	6
3. Среднесписочная численность персонала	чел	74	79	5	6,76
4. Среднегодовая стоимость основных производственных фондов	тыс. руб.	78009	59306	-18703	-23,98
5 Фонд оплаты труда	тыс. руб.	29000	22900	-6100	-21,03
6. Себестоимость реализованной продукции	тыс. руб.	167091	187005	19914	11,92
7. Управленческие расходы	тыс. руб.	12360	15900	3540	28,64
8. Коммерческие расходы	тыс. руб.	11239	9006	-2233	-19,87
9. Полные затраты на производство и реализацию продукции (п.6+п.7+п.8)	тыс. руб.	190690	211911	21221	11,13
10. Прибыль от реализации продукции (п.2-п.9)	тыс. руб.	54760	64989	10229	18,68
11. Чистая прибыль	тыс. руб.	42880	58086	15206	35,46
12. Продуктивность труда (п.1.1/п.3)	тыс. руб. чел	10546,62	10846,84	300,21	2,85
13. Средняя зар. плата (п.5/п.3/12)	руб./чел.	32657,66	24156,12	-8502	-26,03
14. Фондовооруженность (п.4/п.3)	руб./чел.	1054,18	750,71	-303,5	-28,79
15. Рентабельность продукции (п.10/п.9)	%	0,29	0,31	0,0195	X

По данным таблицы видим, что объем производства в 2019 году на 76450 тыс. руб., темп роста составил 9,8%. то говорит об увеличении рынка сбыта и спроса на готовую продукцию.

Чистый доход от реализации продукции увеличился на 15206 тыс. руб., темп прироста составляет 35%, что является положительной динамикой деятельности предприятия.

Среднесписочная численность персонала увеличилась на 5 человек или на 6,76%, что свидетельствует о расширении производственного штата работников в отчетном периоде.

Среднегодовая стоимость основных производственных фондов снизилась на 18703 тыс. руб., темп прироста в отчетном периоде составляет -23,98%, что свидетельствует о том, что предприятие сократило свои производственные мощности.

Фонд оплаты труда уменьшился на 8502 тыс. руб., это связано с реорганизацией производства, проведенной в предыдущем периоде.

Себестоимость реализованной продукции увеличилась на 19914 тыс. руб., темп прироста составляет 11,92% в 2019 году, это является следствием увеличения объемов производства в отчетном периоде.

Управленческие расходы увеличились на 3540 тыс. руб., а коммерческие снизились на 2233 тыс. руб., что связано с более эффективной политикой управления в отчетном году.

Полные затраты на производство и реализацию продукции увеличились в 2019 году на 212211 тыс. руб., темп роста составляет 11,13%, что также связано с расширением производства. Соответственно увеличился доход от реализации продукции на 10229 тыс. руб. или на 18,68%, а также положительная динамика увеличения чистой прибыли на 15206 тыс. руб.

Показатель фондовооруженности на предприятии снизился на 303 тыс. руб. на или на 29%, что является изменениями в производстве предприятия в отчетном году.

Рентабельность продукции предприятия увеличилась - на 0,01, что связано с изменениями в структуре расходов предприятия.

Таким образом, анализ основных технико-экономических показателей свидетельствует о невысоких темпах роста показателей в 2019 году по сравнению с 2018, а, соответственно, и торможении роста эффективности деятельности ООО «Топ Ритейл», что отразилось незначительном росте рентабельности данного предприятия.

Для определения финансового состояния анализируемого предприятия, проведем финансовый анализ деятельности ООО «Топ Ритейл». На основании данных бухгалтерского баланса проведем горизонтальный анализ баланса (табл. 2.2.2).

Таблица 2.2.2 - Горизонтальный анализ баланса ООО «Топ Ритейл» 2018-2019 гг., тыс. руб.

Показатель	2018	2019	Изм., +/-	Относ., %
1	3	2	4	5
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Нематериальные активы	6 340	8 560	2 220	135,0%
Основные средства	78 009	59 306	-18 703	76,0%
Финансовые вложения	1 376	2 200	824	159,9%
Прочие внеоборотные активы	340	219	-121	64,4%
Итого по разделу I	86 065	70 285	-15 780	81,7%
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Запасы	7 345	8 607	1 262	117,2%
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	9 087	12 654	3 567	139,3%
Дебиторская задолженность	43 586	23 417	-20 169	53,7%
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	6 894	10 009	3 115	145,2%
Денежные средства и денежные эквиваленты	11 665	25 745	14 080	220,7%
Прочие оборотные активы	327	120	-207	36,7%
Итого по разделу II	78 904	80 552	1 648	102,1%
БАЛАНС	164 969	150 837	-14 132	95,3%

По данным таблицы видно, что значение показателя стоимости нематериальных активов в 2019 году увеличились на 2220 тыс. руб., очевидно, что предприятие вкладывает средства в нематериальные активы.

По состоянию на 2019 год стоимость основных средств составляла 59306 тыс. руб., что меньше предыдущего года на 18703 тыс. руб. Это свидетельствует о снижении производственного и сбытового потенциала предприятия.

Сумма финансовых вложений увеличилась на 60%, имеет значительную тенденцию к росту, что приводит к повышению финансового потенциала предприятия и его стабильности.

В 2019 году общая стоимость внеоборотных активов составляла 70285 тыс. руб., что меньше на 19% чем в предыдущем году. Этот факт свидетельствует об незначительном изменении структуре производства предприятия.

По оборотным активам наблюдается следующая тенденция: в 2018 году сумма производственных запасов составляла 7345 тыс. руб., прирост запасов составил в 2019 году 17,2%. В данной ситуации увеличение объема этого элемента активов положительно влияет на непрерывность производственного и сбытового процесса.

В части дебиторской задолженности наблюдаем изменение тенденции и уменьшения суммы дебиторской задолженности за товары, работы и услуги на 20169 тыс. руб. или на 53%, что имеет положительное значение для стабильной работы предприятия. ООО «Топ Ритейл» осуществляет краткосрочные вложения в финансовые инструменты, так их стоимость в отчетном году увеличилась на 45,2%. Сумма денежных средств предприятия на расчетном счете и в кассе, возросла на 120,7%, что свидетельствует о том, что предприятие имеет собственные средства для проведения расчетов. К концу 2018 общая стоимость оборотных активов составляла 80552 тыс. руб. В отчетном периоде наблюдается небольшой прирост оборотных активов на 2,1%. Этот факт свидетельствует о небольшом повышении потенциала предприятия генерировать прибыль.

Далее проведем горизонтальный анализ пассивов туристической фирмы «Топ Ритейл» (табл. 2.2.3).

Таблица 2.2.3 - Горизонтальный анализ пассивов баланса ООО «Топ ритейл», 2018-2019 гг., тыс. руб.

Показатель	2019	2018	Изм., +/-	Относ., %
1	2	3	4	5
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	98 000	98 000		100,0%
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	42 765	39 750	3 015	107,6%
Итого по разделу III	140 765	137 750	3 015	102,2%
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				

Продолжение таблицы 2.2.3

1	2	3	4	5
Заемные средства	3 246	15 006	-11 760	21,6%
Отложенные налоговые обязательства	3 076	2 943	133	104,5%
Итого по разделу IV	6 322	17 949	-11 627	35,2%
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	200		200	
Кредиторская задолженность	3 430	9 100	-5 670	37,7%
Доходы будущих периодов	120	170	-50	70,6%
Итого по разделу V	3 750	9 270	-5 520	40,5%
БАЛАНС	150 837	164 969	-14 132	91,4%

Согласно данным таблицы в 2018-2019 годах сумма уставного капитала осталась неизменной и составила 98 тыс. руб. Сумма нераспределенной прибыли увеличилась на 3015 тыс. руб. Таким образом, сумма собственного капитала предприятия в отчетном году увеличилась, что свидетельствует о стабильном менеджменте.

В 2019 году сумма заемных долгосрочных средств от банка составляла 3246 тыс. руб., что значительно ниже предыдущего периода. Таким образом, на протяжении всего периода предприятие активно возвращает долгосрочные заемные средства банка. В общем случае наличие долгосрочных финансовых ресурсов положительно влияет на ликвидность предприятия и создает почву для проведения гибкой финансовой политики.

Текущая задолженность по кредитам имеет тенденцию к увеличению, а кредиторская задолженность за работы, товары, услуги значительно снизилась, ее темп роста составляет 37,7%, что позитивно повлияет на текущую ликвидность.

В отчетном году предприятие не формирует резервов предстоящих расходов и платежей. Сумма доходов будущих периодов остается на стабильном уровне. Предприятие не распоряжается доходами будущих периодов на протяжении периода исследования.

Общая стоимость валюты баланса в 2019 составляла 150837 тыс. руб. Наблюдается снижение данного показателя на 9,6%.

свидетельствует о незначительном снижении общей суммы финансовых ресурсов предприятия, используемого для осуществления своей деятельности.

Таблица 2.2.4- Вертикальный анализ баланса ООО «Топ Ритейл» 2018-2019 гг., тыс. руб.

Показатель	2018	2019	Изм, +/-
1	2	3	4
АКТИВ			
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Нематериальные активы	3,80%	5,70%	1,90%
Основные средства	47,30%	39,30%	-8,00%
Финансовые вложения	0,80%	1,50%	0,70%
Прочие внеоборотные активы	0,20%	0,10%	-0,10%
Итого по разделу I	52,20%	46,60%	-5,60%
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Запасы	4,50%	5,70%	1,20%
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	5,50%	8,40%	2,90%
Дебиторская задолженность	26,40%	15,50%	-10,90%
Финансовые вложения	4,20%	6,60%	2,40%
Денежные средства и денежные эквиваленты	7,10%	17,10%	10,00%
Прочие оборотные активы	0,20%	0,10%	-0,10%
Итого по разделу II	47,80%	53,40%	5,60%
ПАССИВ			
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ			
Уставный капитал	59,40%	65,00%	5,60%
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	24,10%	28,40%	4,30%
Итого по разделу III	83,50%	93,30%	9,80%
ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Заемные средства	9,10%	2,20%	-6,90%
Отложенные налоговые обязательства	1,80%	2,00%	0,20%
Итого по разделу IV	10,90%	4,20%	-6,70%
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Заемные средства	0,00%	0,10%	0,10%
Кредиторская задолженность	5,50%	2,30%	-3,20%
Доходы будущих периодов	0,10%	0,10%	0,00%
Итого по разделу V	5,60%	2,50%	-3,10%
БАЛАНС	100,00%	100,00%	0,00%

Для более детального анализа показателей баланса проведем вертикальный анализ активов и пассивов данного предприятия (табл. 2.2.5, 2.2.6, 2.2.7).

Таблица 2.2.5 - Анализ структуры внеоборотных активов ООО «Топ Ритейл», 2018-2019 гг., тыс. руб.

Показатели	Абсолютное изменение, тыс. руб.		Удельный вес (%)		Изменения	
	2018	2019	2018	2019	абс.	удельн.
1	2	3	4	5	6	7
Нематериальные активы	6 340	8 560	7,4%	12,2%	2 220	4,8%
Основные средства	78 009	59 306	90,6%	84,4%	-18 703	-6,3%
Долгосрочные финансовые вложения	1 376	2 200	1,6%	3,1%	824	1,5%
Прочие внеоборотные активы	340	219	0,4%	0,3%	-121	-0,1%
Итого	86 065	70 285	100,0%	100,0%	-15 780	

В 2018 году активы предприятия состояли на 52% из внеоборотных активов и на 48% из оборотных активов. В 2019 году активы состояли из 47% внеоборотных активов и 53% из оборотных активов.

В структуре внеоборотных активов большая доля составляет основные средства 84%. В отчетном периоде предприятие начало реорганизацию производства, методом сокращения изношенного оборудования и перераспределения производственных мощностей.

Далее проанализируем структуру оборотных средств предприятия (табл. 2.2.6).

По данным таблицы видим, что в структуре оборотных активов в 2018 году 50% оборотных активов составляла дебиторская задолженность, а в 2019 году преобладают денежные средства, которые составляют 32% о всей суммы оборотных активов, что говорит об оптимизации политики взаимоотношений с дебиторами.

Таблица 2.2.6 - Анализ структуры оборотных активов ООО «Топ Ритейл», 2018-2019 гг., тыс. руб.

Показатели	Абсолютное изменение, тыс. руб.		Удельный вес (%)		Изменения	
	2018	2019	2018	2019	абс.	удельн.
1	2	3	4	5	6	7
Запасы и затраты, в т.ч. НДС	16 432	21 261	20,8%	26,4%	4 829	5,6%
Дебиторская задолженность	43 586	23 417	55,2%	29,1%	-20 169	-26,2%
Краткосрочные финансовые вложения	6 894	10 009	8,7%	12,4%	3 115	3,7%
Денежные средства	11 665	25 745	14,8%	32,0%	14 080	17,2%
Прочие оборотные активы	327	120	0,4%	0,1%	-207	-0,3%
Итого	78 904	80 552	100,0%	100,0%	1 648	

Далее проведем вертикальный анализ пассивов баланса предприятия в 2018 - 2019 гг., который нам покажет распределение таких показателей, как собственные и заемные средства в структуре баланса (табл. 2.2.7).

Таблица 2.2.7 - Вертикальный анализ пассивов баланса ООО «Топ Ритейл», 2018-2019 гг., тыс. руб.

Показатели	Абсолютное изменение, тыс. руб.		Удельный вес (%)		Изменения	
	2018	2019	2018	2019	абс.	удельн.
1	2	3	4	5	6	7
Собственный капитал	137 750	140 765	83,5%	93,3%	3 015	9,8%
Заемные долгосрочные средства	17 949	6 322	10,9%	4,2%	-11 627	-6,7%
Заемные краткосрочные средства	9 270	3 750	5,6%	2,5%	-5 520	-3,1%
Итого пассивы	164 969	150 837	100,0%	100,0%	-14 132	

Наиболее важными элементами оборотных активов производственного предприятия являются производственные запасы - 26,4% от общей суммы активов (рис. 2.2.3). В 2018 году пассивы состояли на 83,5% из собственного капитала, на 10,9% с долгосрочных обязательств и на 5,6% с текущих обязательств. Доля собственного капитала была достаточно высокой. Основу собственного капитала составляли уставный капитал (рис. 2.2.1).



Рис. 2.2.1 - Структура пассива баланса предприятия

В 2019 году пассивы состояли на 93,3% из собственного капитала, на 4,2% из долгосрочных обязательств и на 2,5% из текущих обязательств. Доля собственного капитала была достаточно высокой.

Таблица 2.2.8 - Анализ структуры обязательств ООО «Топ Ритейл», 2018-2019 гг., тыс. руб.

Показатели	Абсолютное изменение, тыс. руб.		Удельный вес (%)		Изменения	
	2018	2019	2018	2019	абс.	удельн.
1	2	3	4	5	6	7
Долгосрочные заемные средства	15 006	3 246	55,1%	32,2%	-11 760	-22,9%
Другие долгосрочные обязательства	2 943	3 076	10,8%	30,5%	133	19,7%
Краткосрочные заемные средства	0	200	0,0%	2,0%	200	2,0%
Краткосрочная кредиторская задолженность	9 100	3 430	33,4%	34,1%	-5 670	0,6%
Другие краткосрочные обязательства	170	120	0,6%	1,2%	-50	0,6%
Итого	27 219	10 072	100,0%	100,0%	-17 147	

Основу обязательств предприятия составляли долгосрочные кредиты, их доля в 2018 – 55,1%, а в 2019 уже 32,2%, видим позитивную тенденцию к снижению. В 2019 году у предприятия возникли другие долгосрочные обязательства, доля которых в структуре составляет 30,5% (рис.2.2.2).

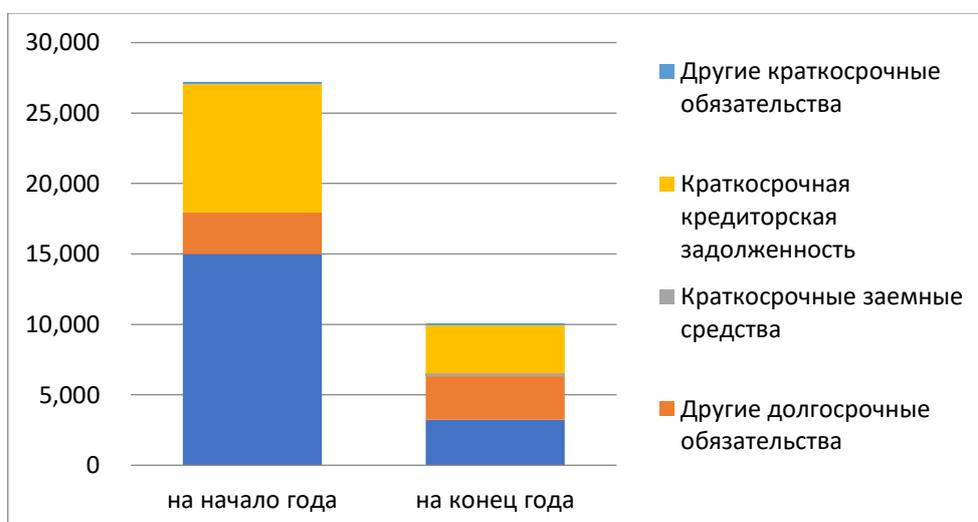


Рис. 2.2.2 – Структура обязательств предприятия

Таким образом, структура баланса в отчетном периоде изменилась, что влечет за собой и другие изменения в финансовых показателях предприятия.

2.3 Анализ показателей эффективности деятельности предприятия

Для дальнейшего изучения финансового состояния предприятия проведем анализ деловой активности фирмы (табл.2.3.1).

Таблица 2.3.1 -Анализ деловой активности ООО «Топ Ритейл», 2018-2019

гг.

№ п/п	Показатель	Ед. изм.	Период		Изменен ие, тыс. руб. 2019 - 2018	Темп роста, % 2019 / 2018
			2019	2018		
Исходные данные						
1.1.	Выручка (нетто)	тыс. руб.	276 900	245 450	31 450	112,8%
1.2.	Среднегодовая сумма всех активов	тыс. руб.	157 903	82 485	75 419	191,4%
1.3.	Среднегодовая величина собственного капитала	тыс. руб.	139 258	68 875	70 383	202,2%
1.4.	Среднегодовая величина заемного капитала	тыс. руб.	18 646	13 610	5 036	137,0%
1.5.	Среднегодовая стоимость основных средств	тыс. руб.	68 658	39 005	29 653	176,0%
1.6.	Среднегодовые остатки оборотных средств	тыс. руб.	79 728	39 452	40 276	202,1%
1.7.	Среднегодовые остатки запасов	тыс. руб.	18 847	8 216	10 631	229,4%
1.8.	Среднегодовая величина дебиторской задолженности	тыс. руб.	33 502	21 793	11 709	153,7%
1.9.	Среднегодовая величина кредиторской задолженности	тыс. руб.	6 265	4 550	1 715	137,7%

Продолжение таблицы 2.3.1

Общие показатели оборачиваемости						
2.1.	Оборачиваемость всех активов		1,75	2,98	-1,22	58,9%
	Средний срок оборота всех активов	дн.	205	121	84	169,7%
2.2.	Коэффициент оборачиваемости собственного капитала		1,99	3,56	-1,58	55,8%
	Период оборота собственного капитала	дн.	181	101	80	179,2%
2.3.	Коэффициент оборачиваемости заемного капитала		14,85	18,04	-3,18	82,3%
	Период оборота заемного капитала	дн.	24	20	4	121,4%
2.4.	Оборачиваемость оборотных активов		3,47	6,22	-2,75	55,8%
	Средний срок оборота оборотных активов	дн.	104	58	46	179,1%
2.5.	Фондоотдача		4,03	6,29	-2,26	64,1%
2.6.	Доля оборотных активов в общей величине капитала		0,53	0,48	0,06	111,7%
Показатели управления материальными запасами						
3.1.	Оборачиваемость запасов		14,69	29,87	-15,18	49,2%
	Средний срок оборота запасов	дн.	25	12	12	203,3%
3.2.	Доля запасов в общей величине оборотных активов		0,11	0,09	0,01	114,8%
4.1.	Оборачиваемость дебиторской задолженности		8,27	11,26	-3,00	73,4%
	Средний срок оборота дебиторской задолженности	дн.	44	32	12	136,3%
4.2.	Оборачиваемость кредиторской задолженности		44,20	53,95	-9,75	81,9%
	Средний срок оборота кредиторской задолженности	дн.	8	7	1	122,1%

Продолжение таблицы 2.3.1

4.3.	Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности		5,35	4,79	0,56	111,6%
4.4.	Коэффициент оборачиваемости денежных средств		3,70	10,52	-6,82	35,2%

Оборачиваемость всех активов указывает на эффективность использования всех активов предприятия. Однозначно негативной тенденцией в отчетном периоде является снижение значения данного показателя на 1.2 пп.

Коэффициент оборачиваемости собственного и заемного капитала также снижаются, соответственно увеличиваются периоды оборотов по данным показателям и уменьшается активность деятельности предприятия.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности в отчетном периоде увеличивается на 10,03%, что указывает на интенсивность вращения задолженности дебиторов перед предприятием. Повышение данного показателя свидетельствует об эффективной политике управления отношениями с поставщиками.

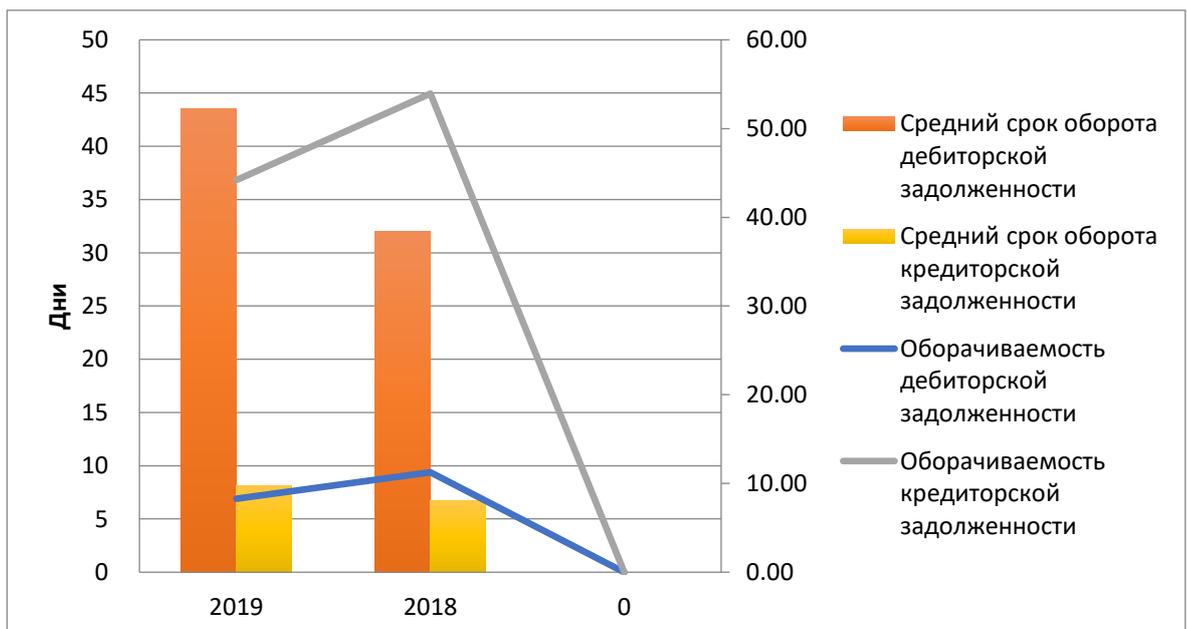


Рис. 2.3.1 – Оборачиваемость дебиторской и кредиторской задолженности

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности снижается, а срок погашения дебиторской задолженности имеет тенденцию к увеличению на 12 дней и составляет в 2019 году 44 дня.

Коэффициенты оборачиваемости запасов в динамике представлены на рисунке 2.3.2.

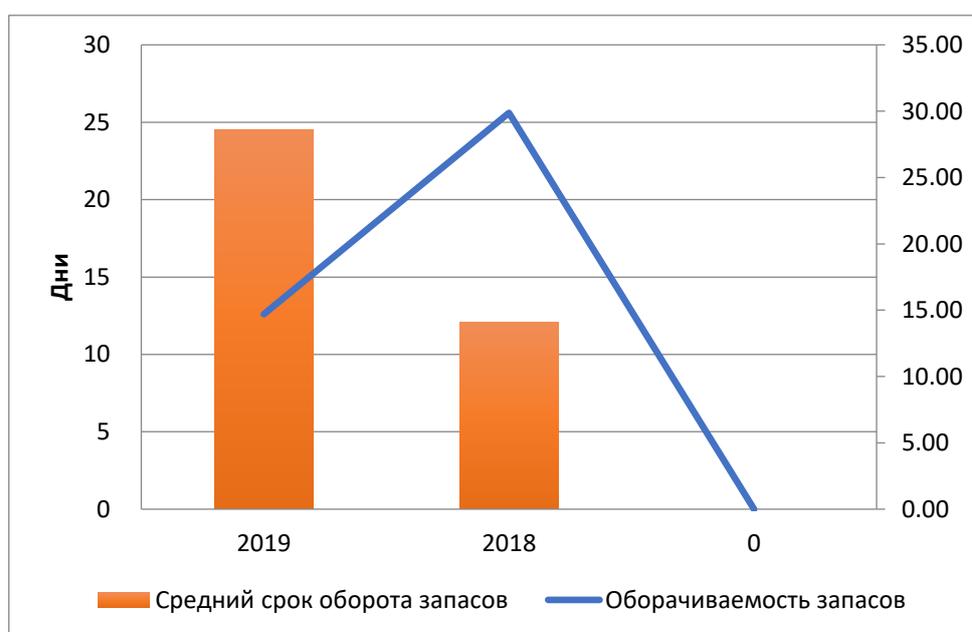


Рис. 2.3.2 - Коэффициенты оборачиваемости запасов в динамике

Коэффициент оборачиваемости запасов также снизится, тем самым увеличивая период оборота запасов практически вдвое и составляет 25 дней против 12 в 2018 году.

Коэффициенты материальных ресурсов указывают на эффективность текущей политики управления запасами и в отчетном году имеет тенденцию к снижению. Низкая оборачиваемость свидетельствует о неэффективности стратегии формирования производственных запасов, запасов готовой продукции и т.д.

Фондоотдача свидетельствует об эффективности использования основных средств. Показатель несколько снижается и указывает на то, сколько услуг или товаров было предоставлено или изготовлено с привлечением каждого рубля основных средств.

Период погашения кредиторской задолженности снизился на один день, что показывает уровень эффективности привлечения кредиторской задолженности предприятием.

Финансовая устойчивость характеризует уровень стабильности финансового состояния анализируемого предприятия, обеспечиваемого высокой частью собственного капитала в общей сумме финансовых средств, используемых предприятием. Таким образом, с помощью анализа показателей финансовой устойчивости предприятия можно качественно произвести оценку уровень риска деятельности предприятия в отношении баланса доходов и расходов. Последствиями риска является превышение расходов над доходами, что в конечном итоге приводит финансовой неустойчивости предприятия.

Проанализируем показатели финансовой устойчивости предприятия (табл.2.3.2).

Таблица 2.3.2 - Анализ финансовой устойчивости ООО «Топ Ритейл», 2018-2019 гг.

№ п/п	Показатель	Нормативное значение	Период		Изменение, тыс. руб. 2019 - 2018	Темп роста, % 2019 / 2018
			2019	2018		
1	Коэффициент концентрации собственного капитала	больше 0,5	0,93	0,84	0,10	111,8%
2	Коэффициент концентрации привлеченных средств (заемного капитала)	меньше равно 0,5	0,07	0,16	-0,10	40,5%
3	Коэффициент финансовой зависимости капитализированных источников	меньше 0,4	0,04	0,12	-0,07	37,3%
4	Коэффициент финансовой независимости капитализированных источников	больше равно 0,6	0,96	0,88	0,07	108,2%
5	Уровень финансового левериджа		0,04	0,13	-0,09	34,5%

Значение показателя концентрации собственного капитала достаточно велико и стабильно, что свидетельствует о том, что предприятие использует свои средства при ведении хозяйственной деятельности и практически не использует заемные.

Коэффициент финансовой зависимости у предприятия на низком уровне, а финансовой независимости на высоком.

Таким образом, предприятие работает финансово стабильно и не зависит от внешних источников финансирования.

Проанализируем показатели ликвидности и платежеспособности предприятия (табл.2.3.3).

Таблица 2.3.3 -Анализ ликвидности и платежеспособности ООО «Топ Ритейл», 2018-2019 гг.

Наименование показателя	Нормативное значение	2019	2018
Коэффициент текущей ликвидности	от 1,5 до 2,5	2,25	0,86
Коэффициент быстрой ликвидности	от 0,7 до 1,5	1,69	0,68
Коэффициент абсолютной ликвидности	более 0,2	9,85	2,04
Общий показатель ликвидности баланса предприятия	более или равно 1,0	9,92	3,12
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	более или равно 0,1	0,88	0,65
Коэффициент маневренности функционального капитала		0,28	0,24

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами увеличился в 2019 году и составляет 0,88, что свидетельствует о значительной финансовой независимости предприятия от внешних кредиторов. Позитивное значение данного показателя говорит о том, у компании есть долгосрочные средств для формирования собственного оборотного капитала.

Для повышения показателя можно оптимизировать структуру оборотных и внеоборотных активов, привлечь дополнительные средства собственников.

Коэффициент текущей ликвидности выше нормативного значения, что свидетельствует о стабильном состоянии платежеспособности, оборотных активов достаточно для того, чтобы ответить по текущим обязательствам. Это ведет к стабилизации доверия к компании со стороны кредиторов, поставщиков, инвесторов и партнеров. Проблемы с платежеспособностью ведут к увеличению стоимости заемных средств и, как результат, к прямым финансовым потерям.

Коэффициент быстрой ликвидности также на уровне установленного нормативного значения, что свидетельствует о том, что в компании достаточно ликвидных оборотных средств для своевременного расчета по обязательствам.

Коэффициент абсолютной ликвидности достаточно высокий, что указывает на то, что компания сможет вовремя погасить долги в случае, если наступит срок платежей.

Показатели ликвидности в динамике отображены на рисунке 2.3.3.

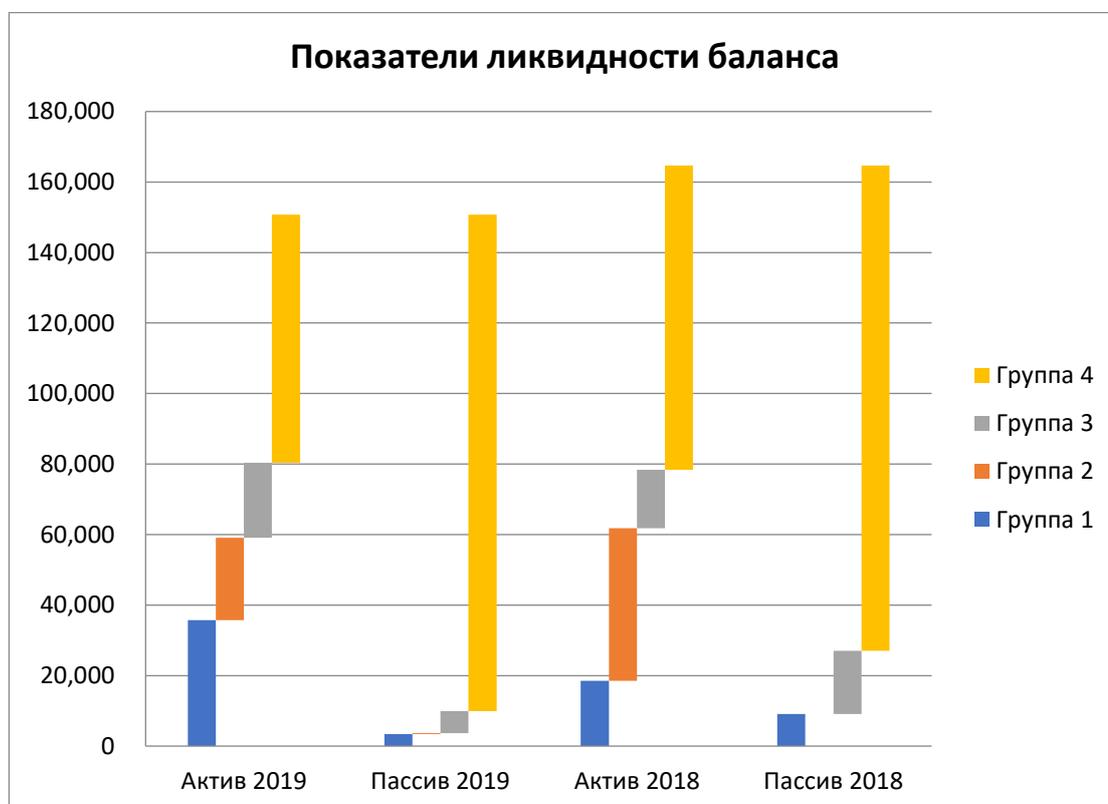


Рис. 2.3.3 - Показатели ликвидности ООО «Топ Ритейл» в динамике 2018-2019 гг.

Проведем анализ рентабельности предприятия в 2018-2019 года (табл. 2.3.4).

Таблица 2.3.4 - Анализ рентабельности ООО «Топ Ритейл», 2018-2019 гг.

№ п/п	Показатель	Ед. изм.	Период		Изменение, тыс. руб. 2019 - 2018	Темп роста, % 2019 / 2018
			2019	2018		
Исходные данные						
1	Выручка (нетто)	тыс. руб.	276 900	245 450	31 450	112,8%
2	Прибыль (убыток) от продаж	тыс. руб.	94 989	74 760	20 229	127,1%
3	Прибыль (убыток) до налогообложения	тыс. руб.	87 646	69 474	18 172	126,2%
4	Чистая прибыль (убыток)	тыс. руб.	58 086	42 880	15 206	135,5%
5	Среднегодовая сумма всех активов	тыс. руб.	157 903	82 485	75 419	191,4%
6.	Среднегодовая стоимость собственного капитала	тыс. руб.	139 258	68 875	70 383	202,2%
7	Полная себестоимость товаров, работ или услуг	тыс. руб.	181 911	170 690	11 221	106,6%
Показатели рентабельности						
1	Рентабельность активов (ROA)		55,5%	84,2%	-28,7%	65,9%
2	Коэффициент рентабельности собственного капитала (ROE)		41,7%	62,3%	-20,5%	67,0%
3	Коэффициент рентабельности продаж (ROS) по чистой прибыли		21,0%	17,5%	3,5%	120,1%
4	Коэффициент рентабельности продаж (ROS) по прибыли от продаж		34,3%	30,5%	3,8%	112,6%
5	Рентабельность производства		31,9%	25,1%	6,8%	127,1%

Показатель рентабельности активов имеет высокое значение 55%, таким образом, процесс управления предприятием считается эффективным.

Показатель рентабельности собственного капитала в динамике снижается, что говорит о снижении эффективности использования собственного капитала,

это означает, что компания не использует собственный капитал как источник финансирования.

Рентабельность производства в отчетном периоде повысилась, что свидетельствует об укреплении эффективности хозяйственной деятельности предприятия.

Рентабельность продаж, имеет небольшую тенденцию к росту. Оптимизация структуры финансовых ресурсов и снижения стоимости их привлечения, использования налоговых льгот, снижение затрат на производство товаров и услуг, оптимизация затрат на маркетинговые коммуникации, все это позволит повысить рентабельность продаж.

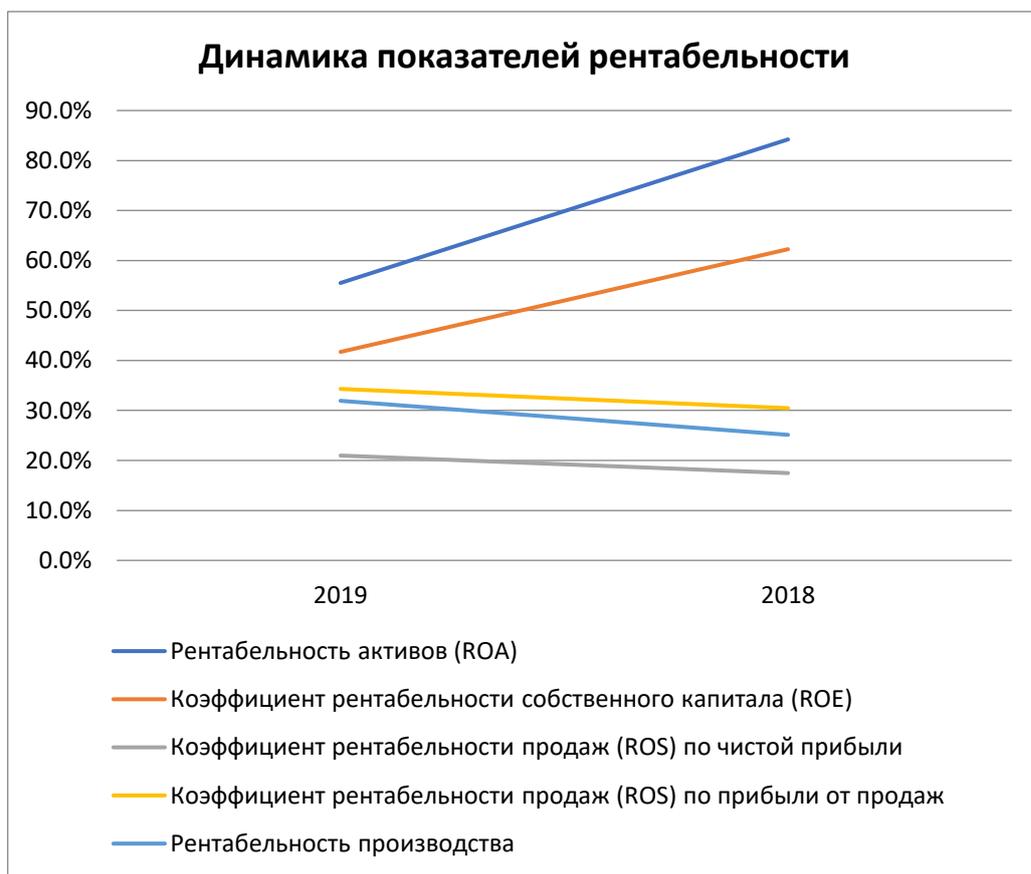


Рис. 2.3.4 - Показатели рентабельности ООО «Топ Ритейл» в динамике 2018-2019 гг.

3. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

3.1 Недостатки, выявленные в ходе анализа деятельности предприятия

В ходе проведения анализа финансово-хозяйственной деятельности было выявлено, что структура баланса предприятия не оптимальна. При наличии производственных мощностей, и финансовой независимости от внешних источников финансирования, предприятие не эффективно ведет свою деятельность. Таким образом первый недостаток – это неорганизованность деятельности данного предприятия.

Проанализируем, показатели прибыли по ООО «Топ ритейл» (табл. 3.1.1).

Таблица 3.1.1 – Анализ показателей прибыли ООО «Топ ритейл» 2018-2019 гг.

Наименование показателя	2018	2019	Изм	Изм, %
1	2	3	4	5
Выручка	245 450	276 900	31 450	12,81
Себестоимость продаж	147 091	147 005	-86	-0,06
Валовая прибыль (убыток)	98 359	129 895	31 536	32,06
Коммерческие расходы	11 239	19 006	7 767	69,11
Управленческие расходы	12 360	15 900	3 540	28,64
Прибыль (убыток) от продаж	74 760	94 989	20 229	27,06
Прочие доходы	1 287	1 557	270	20,98
Прочие расходы	6 573	8 900	2 327	35,40
Прибыль (убыток) до налогообложения	69 474	87 646	18 172	26,16
Текущий налог на прибыль	26 594	29 560	2 966	11,15
Чистая прибыль (убыток)	42 880	58 086	15 206	35,46

Как видим, по данным таблицы выручка предприятия выросла на 12% в отчетном году, себестоимость снизилась незначительно, что повлекло за собой увеличение валовой прибыли на 31536 тыс. руб. Несмотря на увеличение

управленческих и коммерческих расходов, прибыль от продаж увеличилась. Чистая прибыль предприятия также растет – на 15206 тыс. руб. в отчетном году.

Для определения влияния факторов на прибыль предприятия проведем факторный анализ.

Таблица 3.1.2 -Факторный анализ прибыли от продаж ООО «Текстиль Ритейл», 2018-2019 гг., тыс. руб.

№ п/п	Показатель	Ед. изм.	Базисный период, 2018		Отчетный период, 2019		Абсолютное изменение, тыс. руб.	Относительное изменение, %
			усл. обознач.	тыс. руб.	усл. обознач.	тыс. руб.		
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Выручка от продажи	тыс. руб.	V_0	245 450	V_1	276 900	31 450	12,8%
2	Себестоимость	тыс. руб.	S_0	147 091	S_1	147 005	-86	-0,1%
3	Коммерческие расходы	тыс. руб.	Kr_0	11 239	Kr_1	19 006	7 767	69,1%
4	Управленческие расходы	тыс. руб.	Ur_0	12 360	Ur_1	15 900	3 540	28,6%
5	Прибыль от продаж	тыс. руб.	Π_0	74 760	Π_1	94 989	20 229	27,1%
6	Индекс изменения цен			1,00		0,97	-0,03	-3,3%
7	Объем реализации в сопоставимых ценах	тыс. руб.		245 450		286 358	40 908	16,7%

Рассчитаем на основе данной таблицы влияние факторов в таблице 3.1.3

Таблица 3.1.3 – Влияние факторный на прибыль от продаж ООО «Текстиль Ритейл», 2018-2019 гг., тыс. руб.

№ п/п	Фактор	Ед. изм.	Величина показателя	Удельный вес, %
1	2	3	4	5
1	Влияние объема продаж на прибыль	тыс. руб.	12 460	61,6%
2	Влияние структуры ассортимента реализованной продукции	тыс. руб.	3 933	19,4%

Продолжение таблицы 3.1.3

3	Влияние изменения себестоимости	тыс. руб.	24 601	121,6%
4	Влияние изменения коммерческих расходов	тыс. руб.	-7 767	-38,4%
	Влияние изменения управленческих расходов	тыс. руб.	-3 540	-17,5%
5	Влияние цен реализации	тыс. руб.	-9 458	-46,8%
	Совокупное влияние факторов	тыс. руб.	20 229	100,0%

Итак, мы видим, что на изменение прибыли от продаж ООО «Топ Ритейл» повлияло изменение себестоимости и объемы продаж.

Также мы видим не сбалансированное распределение затрат, увеличение управленческих и коммерческих затрат также повлияло на изменение в части выручки от продаж.

Проанализировав организационную структуру, видим, что на предприятии нет отдела маркетинга. Необходимо развивать сбытовую концепцию производства.

На данный момент готовая продукция сбывается только оптовым покупателям. Сбытовой деятельностью занимается один человек на предприятии.

На предприятии практически полностью отсутствует продвижение рекламной кампании. Недостаток информации и даже ее полное отсутствие у потенциальных покупателей ведет к тому, что они предпочитают продукцию других товаропроизводителей.

Также предприятию необходимо проводить качественную политику в управлении персоналом. Ведь эффективность производства во многом зависит от эффективной работы персонала предприятия.

Рассчитаем точку безубыточности для предприятия исходя из следующих данных:

Выручка от реализации – 276900 тыс. руб.

Переменные затраты – 147005 тыс. руб.

Постоянные затраты 42249 тыс. руб.

Таблица 3.1.4 – Расчет точки безубыточности ООО «Топ Ритейл»

Показатель	Сумма
Маржинальный доход (МД = ВР-ПерЗ)	129895
Прибыль (ПР = МД – ПостЗ)	87646
Коэффициент маржинального дохода (К мд = МД/ВР)	0,47
Эффект рычага (Эф = ВР-ПерЗ)/ПР	1,48
Точка безубыточности (ТБ=ПостЗ/кМД)	90063
Запас финансовой прочности (ЗФП=ВР-ТБ)	186837

Значит, при выручке от реализации продукции на уровне 90063 тыс. руб., предприятие не получит прибыли, но сможет покрыть свои расходы.

Запас финансовой прочности составит 186837 тыс. руб., что составляет 67% выручки от продаж, ООО «Топ Ритейл» может выдержать снижение выручки от продажи на 67%.

С целью обеспечения безубыточности своего производства предприятие с небольшим удельным весом постоянных затрат может производить относительно меньше продукции, чем предприятие с более высоким удельным весом в общих расходах.

3.2 Мероприятия направленные на повышение эффективности деятельности предприятия

Согласно определенным недостаткам в работе предприятия необходимо рекомендовать следующие мероприятия по повышению эффективности

деятельности ООО «Топ Ритейл». Во-первых, предприятию необходимо оптимизировать кадровый состав и процесс управления персоналом. Для эффективного управления важна не простая констатация численности отдельных категорий работников, а изучение соотношения между ними.

Можно наметить следующие пути оптимизации движения персонала данного предприятия:

1. Провести исследование уровня заработных плат в разрезе предприятий страны, сравнить полученные данные с данными ООО «Топ Ритейл». Скорректировать ставки заработной платы на предприятии согласно экономическими данными.

2. Скорректировать структуру заработной платы, в разделе сложных условий труда для некоторых должностей.

3. Разработать систему мотиваций и выплат премий работникам за работу в более плановые часа, за выполнение и перевыполнение плана производства.

4. Провести анализ нестабильности выплаты заработной платы, причиной которой может быть сезонность производства.

5. Проанализировать условия труда, такие, как гибкость изменений, модернизация оборудования, кондиционирования, освещения и т.

6. Разработать четкую кадровую политику, разработать систему корпоративного обучения.

7. Начать эффективную систему отбора и оценки персонала.

Также необходимо учитывать такие факторы, способствующие текучести кадров:

- возраст работника (наиболее рискованный возраст перехода на другую работу до 25 и после 60 лет);

- квалификация работника (работники низкой квалификации чаще меняют работу);

- место жительства работника (чем дальше работник живет от работы, тем больше риск его ухода)

- стаж работы (после трех лет стажа происходит резкое снижение движения).

Во-вторых, необходимо провести мероприятия по проведению рекламной кампании, в том числе разработать имидж предприятия, определить главную цель и миссию. За анализируемый период коммерческие расходы предприятия значительно снизились, соответственно не либо не производилось или сократилось финансирование в рекламную кампанию предприятия.

Наиболее эффективные методы рекламы, которые можно предложить предприятию, это:

- реклама на телевидении и радио;
- наружная реклама;
- реклама в наиболее читаемых периодических изданиях;
- участие в различных акциях и мероприятиях с освещением в средствах массовой информации.

Итак, в итоге всего вышеизложенного на предприятии выявлены такие недостатки:

- неэффективность работы предприятия;
- неэффективность организационной структуры;
- неэффективность работы сотрудников.

С учетом вышеперечисленных недостатков, можно предложить следующие мероприятия, направленные на оптимизацию деятельности предприятия:

- оптимизация структуры персонала;
- проведение рекламной кампании.

Изучив проблематику реструктуризации персонала, необходимо изучить следующие методы оптимизации кадров на предприятии (табл.3.2.1).

Таблица 3.2.1 -Методы оптимизации структуры персонала

Методы	Эффективность метода для данного предприятия
Сокращение выявленных излишне нанятых работников	44
Предоставление неоплачиваемого отпуска	20
Перевод сотрудников на сокращенный рабочий день	15
Увольнение по результатам проведения аттестации	12

Сокращение работников можно провести, внедрив на предприятие новейшие компьютерные программы, программы автоматизации производств.

Рекламная кампания является значимым мероприятием для предприятия, так как ее основная цель заключается в усилении конкурентных преимуществ предприятия. Главными целями проведения рекламной кампании анализируемого предприятия являются:

- стимулирование продаж оптовых и розничных;
- создание благоприятного имиджа предприятия.

Рекламная кампания поможет:

- повысить уровень продаж;
- будет стимулировать объемы производства
- сделать предприятие узнаваемым у потенциальных покупателей;
- повысит конкурентоспособность предприятия.

3.3 Расчет экономической эффективности предлагаемых мероприятий

Рассмотрим методику расчета экономической эффективности рекламы. При определении экономической эффективности рекламных мероприятий можно использовать способ сравнения объемов оборота товаров до и после проведения рекламной компании.

Согласно данной методики эффективность от рекламной компании можно определить за конкретный период текущего года, когда продукция подвергается воздействию рекламы, с информацией за такой же период прошлого года, когда данная продукция не рекламировалась, или же путем сопоставления ежедневного товарооборота до и после проведения рекламного мероприятия в текущем периоде времени.

Таким образом, об экономической эффективности можно говорить по такому экономическому результату, который был достигнут от внедрения рекламных новшеств. Экономический результат можно определить соотношением между прибылью от дополнительного оборота продукцией, полученной с помощью рекламы, и расходами на неё.

При размещении рекламы в нескольких периодических изданиях, необходимо проанализировать охват аудитории, что зависит от тиража издания. Соответственно необходимо выбрать наиболее читаемые издания с большим количеством тиражей.

Для осуществления мероприятия по развитию рекламной кампании необходимо подавать рекламу на два месяца в основное издание в виде информативной составляющей, а также другое издание с меньшим тиражом – в виде напоминающей раз в четыре месяца.

Затраты на рекламу составят:

$$50,8 * 4 * 8 = 1625,6 \text{ рублей (первое издательство)}$$

$$13,8 * 16 * 4 * 8 = 7065,6 \text{ рублей (второе издательство)}$$

Общие затраты на рекламу относимые на себестоимость по статье коммерческие расходы составят:

$$1625,6 + 7065,6 = 8691,20 \text{ рублей}$$

По оценке специалистов предприятия увеличение объема продаж произойдет на 10%.

Плановая выручка от реализации составит:

$$276900 * 1,1 = 304900 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{Годовой эффект} = 304900 - 8691,2 = 295899 \text{ тыс. руб.}$$

При реорганизации персонала предприятия с помощью внедрение автоматизации производственного процесса предлагается сократить 2 работника производства с заработной платой 8000 в месяц и внедрить компьютерную программу, для покупки которой необходимо 25000 рублей.

Таким образом:

1. Экономия в заработной плате = $2 \cdot 8000 \cdot 10 \text{ мес.} = 160000$ руб.
2. Расходы на закупку программного обеспечения = 25000 руб.
3. Амортизация программного обеспечения $25000/3$ программного обеспечения $25000/ = 8333$ руб.
4. Установка программы и обучение персонала = 20000 руб.

Годовой эффект = $160000 - (25000 + 8333 + 20000) = 106667$ руб.

Проведенный экономический расчет предлагаемых мероприятий, говорит о том, что предприятию необходимо принимать меры по усилению эффективности управлением персонала и производством для более качественной и прибыльной деятельности.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В современных условиях жесткой конкуренции любая организация вынуждена адаптироваться к рыночным отношениям и конкуренции. Поэтому факторы, определяющие успех на рынке, одновременно является и факторами выживания организации.

Мир находится в процессе адаптации к новым условиям ведения бизнеса во время пандемии. Предприятиям сложно адаптироваться к кризису, необходимо вырабатывать способность выживать и принимать важные управленческие решения в критических условиях. Для этого необходимо выполнить основную задачу - оптимизировать свой бизнес.

Эффективность функционирования предприятия должна определяться не одним, а несколькими важными критериям. Главным критерием эффективного функционирования предприятия следует считать экономическую эффективность.

Было определено, что в основе эффективного управления деятельностью предприятия лежит индивидуальный набор факторов, которые руководство должно постоянно учитывать, так как под влиянием определенных факторов формируется производственный потенциал, который должен быть правильно реализован для повышения конкурентоспособности и устойчивого финансово-экономического развития предприятия, что повлечет за собой рост эффективности деятельности предприятия.

Факторы эффективности деятельности разделяют по таким направлениям: экономическая, производственная, организационная, социальная, экологическая и правовая сферы деятельности. Данные факторы взаимосвязаны, изменение одного из них влияет на рост или снижение другого.

Анализируемое предприятия ООО «Топ Ритейл» является частным предприятием, осуществляющем свою деятельность по изготовлению и продаже трикотажных изделий.

Финансовая устойчивость характеризует уровень стабильности финансового состояния анализируемого предприятия, обеспечиваемого высокой частью собственного капитала в общей сумме финансовых средств, используемых предприятием. Таким образом, с помощью анализа показателей финансовой устойчивости предприятия можно качественно произвести оценку уровень риска деятельности предприятия в отношении баланса доходов и расходов.

В ходе проведения анализа финансово-хозяйственной деятельности было выявлено, что структура баланса предприятия не оптимальна. В 2019 году предприятие провело реорганизацию производства, но недостаточно эффективно. При наличии производственных мощностей, и финансовой независимости от внешних источников финансирования, предприятие не эффективно ведет свою деятельность. Таким образом первый недостаток – это неорганизованность деятельности данного предприятия.

Во-первых, предприятию необходимо оптимизировать кадровый состав и процесс управления персоналом.

Во-вторых, необходимо провести мероприятия по проведению рекламной кампании, в том числе разработать имидж предприятия, определить главную цель и миссию.

Проведенный экономический расчет предлагаемых мероприятий, говорит о том, что предприятию необходимо принимать меры по усилению эффективности управлением персоналом и производством для более качественной и прибыльной деятельности.

В целом, в современных условиях необходимость управления эффективностью деятельности предприятий определена такими причинами, как неопределенность будущего в связи с пандемией Covid-19, закрытие границ, финансовые риски, неплатежеспособность населения, безработица.

Таким образом, управление эффективностью деятельностью предприятия предусматривает работу предприятия, чтобы обеспечить максимальный доход.

СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая : от 05 августа 2000 г. № 117-ФЗ [Электронный ресурс] : принят Гос. Думой 19.07.2000 : одобр. Советом Федерации 17 июля 1998 г. (с изм. и доп. вступ. в силу с 01.04.2020) // СПС «Консультант Плюс».
2. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ. Принят Государственной Думой 21 декабря 2001 г. [Электронный ресурс]: (с изм. и доп. вступ. в силу с 16.12.2019) // СПС «Консультант Плюс».
3. Федеральный закон № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» [Электронный ресурс]: принят Гос. Думой от 06 декабря 2011 г. (ред. от 26.12.2018 г.) // СПС «Консультант Плюс».
4. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99) [Электронный ресурс]: утверждено приказом Минфина РФ от 06 мая 1999 г. № 33н (в ред. от 06.04.2015 № 57н) // СПС «Консультант Плюс»
5. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008) [Электронный ресурс]: утверждено приказом Минфина РФ от 06 октября 2008 г. № 106н (в ред. от 06.04.2015 № 57н) // СПС «Консультант Плюс».
6. Артеменко, В.Г. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие для студентов / В.Г. Артеменко. - М.: Омега-Л; Издание 2-е, 2016. - 270 с.
7. Бахрушина, М.А. Внутрипроизводственный учет и отчетность. Сегментарный учет и отчетность. Российская практика проблемы и перспективы.- М.: «АКДИ Экономика и жизнь», 2016. – 192 с.
8. Бернстайн Анализ финансовой отчетности / Бернстайн. - М.: Финансы и статистика, 2016. - 624 с.
9. Белокопытов А.В., Лукашева О.Л. Оценка и эффективность использования производственного потенциала предприятия: учебное пособие / А. В. Белокопытов, О.Л. Лукашева – Смоленск: изд. ФГБОУ ВПО «Смоленская ГСХА», 2015. – 146 с.

10. Бочаров В.В. Комплексный финансовый анализ / В.В. Бочаров. - М.: СПб: Питер, 2016. - 432 с.
11. Бухгалтерский и налоговый учет, финансовый анализ и контроль. - М.: Амалфея, 2016. - 728 с.
12. Ван Хорн, Дж. К. Основы управления финансами. Пер. с англ./ Гл. ред. серии Я.В. Соколов. М.: Финансы и статистика, 2016.– 799 е.: ил.– (Серия по бухгалтерскому учету и аудиту).
13. Васильева, Л. С. Финансовый анализ / Л.С. Васильева, М.В. Петровская. - М.: КноРус, 2017. - 880 с.
14. Верева Т.В. Оценка эффективности хозяйственно-финансовой деятельности и результативности управления высокотехнологичных предприятий. Российское предпринимательство Т. 19. № 2. 2018. С. 445-456.
15. Веснин, В.Р. Менеджмент: учеб.– 3-е изд., перераб. и доп. М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2016. – 504 с
16. Виссема, Х. Стратегический менеджмент и предпринимательство: возможности для будущего процветания/ Пер. с англ. М.: Издательство «Финпресс», 2016. – 272 с. - (Маркетинг и менеджмент в России и за рубежом).
17. Данченко М. А. Бухгалтерский учет. Электронный учебно-методический комплекс. Режим доступа: http://tic.tsu.ru/www/uploads/buh_1.0/index.html
18. Зими́на Л. Ю., Перфильева В. М. Платежеспособность и ликвидность как элементы анализа финансового состояния предприятия // Проблемы экономики и менеджмента. № 12 (64) – 2016. С. 36-42.
19. Каплан Р., Нортон Д. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию Изд-во «Олимп-Бизнес», — 2016. С. 320.
20. Котова, Н.Н. Финансовый анализ в оценочной деятельности: учебное пособие / Н.Н. Котова. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2016. – 90 с.
21. Кузнецов, Б.Т. Финансовый менеджмент: Учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности 060500 «Бухгалтерский учет»,

060400 «Финансы и кредит» / Б.Т.Кузнецов. - М.: ЮНИТИ–ДАНА , 2015. – 415 с.

22. Малин, А.С. Исследование систем управления: учебник для вузов/ А.С. Малин, В.И. Мухин; Гос. ун-т Высшая школа экономики. – 3-е изд.– М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2015. - 399 с.

23. Маршал В. Мейер Оценка эффективности бизнеса (пер. с англ. О. О. Корсунский). М.: ОО Вершина. 2004, с. 272.

24. Райченко, А.В. Общий менеджмент: Учебник (Учебник для программы МВА). – М.: ИНФРА–М, 2016. 384 с.

25. Савчук В.П. Управление финансами предприятия [Электронный ресурс] / В.П. Савчук. - 4-е изд. (эл.) . - М. : Лаборатория знаний, 2020 - 484 с.

26. Соколова, О.Н. Экономический анализ / Под ред. О.Н. Соколовой. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 320с

27. Шеремет, А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности: учебник / А.Д. Шеремет. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 374 с.

28. Дубоносов А. Н. Анализ возможных путей снижения себестоимости «Справочник экономиста» № 1, 2016. Режим доступа: https://www.profiz.ru/se/1_2016/snigenie_stoimosti/

29. Дробат, С.Т. Планирование доходов и расходов в торговле / С.Т. Дробат // Международный студенческий научный вестник.- 2017. -№ 9. -С. 263

30. Заверза Н.А. Пути увеличения прибыли коммерческой организации / Н.А. Заверза // Экономика и управление: новые вызовы и перспективы. 2016. Т. 10. С. 81-84.

31. Жминько, А.Е. Сущность и экономическое содержание прибыли / А.Е. Жминько // Аудит и финансовый анализ. - 2018. - №5. - С.60-64.

32. Журко В.Ф. Экономический и финансовый анализ в деятельности органов внутренних дел: Учебное пособие / В.Ф. Журко, Н.М. Бобошко. - М.: ЮНИТИ, 2017. - 239 с.

33. Иванов А.А. Генезис понятия эффективности в свете общественно-экономических трансформаций // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». 2015. № 4. С. 29–37.

34. Калмыкова Я. Н. Сущность прибыли и пути ее повышения на предприятии / Я.Н. Калмыкова// Экономика и менеджмент инновационных технологий. - 2017.- № 11 [Электронный ресурс]. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2017/11/15378>

35. Кокум А.М. Точка безубыточности как важный инструмент маржинального анализа // Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки: сб. ст. по мат. LVII междунар. студ. науч.-практ. конф. № 9(57). URL: [https://sibac.info/archive/economy/9\(57\).pdf](https://sibac.info/archive/economy/9(57).pdf) (дата обращения: 17.03.2020)

36. Кузнецова Н.Н. Сабина А.Л. Выбор источника финансирования предприятия в соответствии с типом экономической ситуации, 2015. с. 548 – 557.

37. Кушнарченко Т.В. Особенности формирования финансовых результатов организаций оптовой торговли // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2018. Том 8. № 12А. С. 501-516.

38. Литовченко, В.П. Финансовый анализ: Учебное пособие / В.П. Литовченко. - М.: Дашков и К, 2016. - 216 с.

39. Ложкин, О. Факторная зависимость рентабельности капитала / О. Ложкин // Аудит и финансовый анализ. – 2018. - №3. – С.130-131.

40. Михеев, Д. Реальные доходы / Д. Михеев // Общество и экономика. – 2018. - №12.-С.70-74.

41. Панфиль Л.А., Муртазина Е. Э. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2016. – № 6-4. – С. 753-756;

URL: <https://applied-research.ru/ru/article/view?id=9691> (дата обращения: 21.04.2020).

42. Правдюк Н.М. Сущность, структура ресурсного потенциала экономического субъекта Вестник Московского университета МВД России № 10. 2013. С. 196-202
43. Романова А.Д. Методы экономического анализа. Экономический анализ. Теория и практика. Том 16. Вып №2. - 2017. 389 с.
44. Сальникова К. В. Алгоритм планирования прибыли и поиск резервов ее роста «Справочник экономиста» № 8, 2016. Режим доступа: <https://www.cfin.ru/management/finance/cost/reserve.shtml>
45. Справочник бухгалтера. Режим доступа: https://www.buhgalteria.ru/spravochnik/plan-schetov/schet_29.php
46. Швецов Ю.Г., Камнев И.М. Теоретическое содержание категории «финансы» // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2017. – Т. 10, № 11. – С. 1206 – 1219.
47. Шеина Е. Г., Кошелева В. И. Политика формирования и распределения прибыли на предприятии // Вестник Прикамского социального института. 2017. № 3 (78) С. 89–98.
48. Шибина М.А., Морозко Н. И. Интернет-журнал «Наукovedение» ISSN 2223-5167 <http://naukovedenie.ru/> Том 7, №2 (2015) URL статьи: <http://naukovedenie.ru/PDF/118EVN215.pdf> с. 1-12
49. Шнайдер О.В. Система внутреннего аудита качества и ее влияние на прибыль предприятия / О.В. Шнайдер, Т.П. Агуреева // Карельский научный журнал. 2017. - № 3. – С. – 110-114.
50. Чеглакова С. Г., Косткина Л. В. Комплексный экономический анализ (методика факторного анализа финансовых результатов деятельности организации): Методические указания. - Рязань: РГРТУ, 2017. - 24 с.
51. Яцук, Н. Оценка финансовых результатов деятельности предприятия / Н.Яцук // Аудит и финансовый анализ. – 2018. - №1. – С.22.
52. ILO Monitor 1st Edition COVID-19 and the world of work: Impact and policy responses 18 March 2020 // https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/documents/briefingnote/wcms_738753.pdf

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Баланс ООО «Топ Ритейл», тыс.руб.

Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2019	На 31 декабря 2018
АКТИВ			
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Нематериальные активы	1110	8 560	6 340
Результаты исследований и разработок	1120		
Нематериальные поисковые активы	1130		
Материальные поисковые активы	1140		
Основные средства	1150	59 306	78 009
Доходные вложения в материальные ценности	1160		
Финансовые вложения	1170	2 200	1 376
Отложенные налоговые активы	1180		
Прочие внеоборотные активы	1190	219	340
Итого по разделу I	1100	70 285	86 065
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Запасы	1210	8 607	7 345
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	12 654	9 087
Дебиторская задолженность	1230	23 417	43 586
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	10 009	6 894
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	25 745	11 665
Прочие оборотные активы	1260	120	327
Итого по разделу II	1200	80 552	78 904
БАЛАНС	1600	150 837	164 969
ПАССИВ			
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ			
Уставный капитал	1310	98 000	98 000
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320		
Переоценка внеоборотных активов	1340		
Добавочный капитал (без переоценки)	1350		
Резервный капитал	1360		
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	42 765	39 750
Итого по разделу III	1300	140 765	137 750

IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Заемные средства	1410	3 246	15 006
Отложенные налоговые обязательства	1420	3 076	2 943
Оценочные обязательства	1430		
Прочие обязательства	1450		
Итого по разделу IV	1400	6 322	17 949
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Заемные средства	1510	200	
Кредиторская задолженность	1520	3 430	9 100
Доходы будущих периодов	1530	120	170
Оценочные обязательства	1540		
Прочие обязательства	1550		
Итого по разделу V	1500	3 750	9 270
БАЛАНС	1700	150 837	164 969

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Отчет о финансовых результатах ООО «Топ Ритейл», тыс. руб.

Наименование показателя	Код	2019	2018
Выручка	2110	276 900	245 450
Себестоимость продаж	2120	(147 005)	(147 091)
Валовая прибыль (убыток)	2100	129 895	98 359
Коммерческие расходы	2210	(19 006)	(11 239)
Управленческие расходы	2220	(15 900)	(12 360)
Прибыль (убыток) от продаж	2200	94 989	74 760
Доходы от участия в других организациях	2310		
Проценты к получению	2320		
Проценты к уплате	2330		-
Прочие доходы	2340	1 557	1 287
Прочие расходы	2350	(8 900)	(6 573)
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	87 646	69 474
Текущий налог на прибыль	2410	(29 560)	(26 594)
в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421		
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430		
Изменение отложенных налоговых активов	2450		
Прочее	2460		
Чистая прибыль (убыток)	2400	58 086	42 880