



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

Кафедра экономики предприятия природопользования и учетных систем

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

На тему «Совершенствование финансово-экономической деятельности предприятия»

Исполнитель Макарова Анна Денисовна

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

«К защите допускаю»

Заведующий кафедрой \_\_\_\_\_

доктор экономических наук, профессор

Курочкина Анна Александровна

«18» 01 2021 г.

Санкт-Петербург

2021

## ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение.....	3
1 Теоретические и методические аспекты финансово-экономического анализа предприятия .....	6
1.1 Понятие и сущность финансово-экономического анализа.....	6
1.2 Методы финансово-экономического анализа предприятия .....	12
2 Анализ и оценка финансово-экономической деятельности ООО «Реал» .....	23
2.1 Организационно-экономическая оценка деятельности предприятия ...	23
2.2 Анализ основных показателей финансово-экономической деятельности предприятия .....	29
3 Разработка предложений по совершенствованию финансово-экономической деятельности ООО «Реал».....	41
3.1 Основные направления совершенствования финансово-экономической деятельности предприятия .....	41
3.2 Экономическая оценка эффективности предложенных мероприятий..	47
Заключение .....	54
Список использованной литературы.....	57

## Введение

В современных условиях развития экономики страны наиболее важную роль играют предприятия различных отраслей, которые поддерживают экономическую стабильность всего государства. После перехода России в условия рыночной экономики появилось множество предприятий, которые не зависят от государственного регулирования и должны уметь самостоятельно проводить анализ своей деятельности, в первую очередь финансово-хозяйственной [5, с. 147].

Анализ финансово-хозяйственной деятельности является основным инструментом, позволяющим оценить финансово-хозяйственное положение предприятия. Наличие достаточного количества финансово-хозяйственных ресурсов и рациональное их использование позволяют предприятию оставаться «на плаву» и успешно осуществлять свою деятельность.

Анализ финансово-хозяйственного состояния дает возможность оценить:

- уровень обеспечения предприятия рабочей силой;
- качество предоставления услуг, а также увеличение или уменьшение их количества по отношению к предыдущим периодам;
- уровень взаимодействия с заказчиками по устранению дебиторской задолженности;
- имущественное состояние предприятия;
- степень предпринимательского риска, в частности возможность погашения обязательств перед третьими лицами;
- достаточность капитала для текущей деятельности и долгосрочных инвестиций;
- потребность в дополнительных источниках финансирования;
- способность к наращению капитала;
- рациональность привлечения заемных средств;
- обоснованность политики распределения и использования прибыли.

По результатам анализа деятельности становится понятно, по каким

направлениям необходимо проводить изменения. Также анализ позволяет определить слабые и сильные стороны предприятия.

Совершенствование финансово-хозяйственной деятельности предприятия подразумевает под собой поиск новых путей развития предприятия посредством увеличения финансово-хозяйственных резервов и оптимизацию их использования [19, с. 104].

Предшествующими этапами совершенствования деятельности являются: анализ текущего состояния предприятия, разработка мероприятий по совершенствованию, оценка рисков внедрения мероприятий и прогноз развития предприятия.

Актуальность темы выпускной квалификационной работы заключается в том, что совершенствование финансово-хозяйственной деятельности предприятия является неотъемлемой частью нормального функционирования предприятия, в условиях изменяющейся внутренней и внешней среды.

Объектом исследования данной выпускной квалификационной работы является ООО «Реал».

Предметом исследования является финансово-экономическое состояние предприятия.

Целью выпускной квалификационной работы является анализ и оценка финансово-экономической деятельности ООО «Реал» и разработка мероприятий по ее совершенствованию.

В соответствии с целью были поставлены следующие задачи:

1. Изучить теоретические и методические аспекты финансово-экономического анализа.
2. Дать организационно-экономическую характеристику деятельности ООО «Реал».
3. Провести комплексный финансово-экономический анализ деятельности компании.
4. Разработать и экономически обосновать направления совершенствования финансово-экономической деятельности ООО

«Реал».

Структура работы сформирована в соответствии с поставленной целью и определенными для ее достижения задачами исследования. Во введении обосновывается актуальность выбранной темы исследования, определяется объект и предмет исследования, раскрываются цель и задачи. В первой главе рассматриваются теоретические и методические основы финансово-экономического анализа. Во второй главе проведен анализ и оценка финансово-экономической деятельности ООО «Реал». В третьей главе разработаны направления совершенствования финансово-экономической деятельности ООО «Реал» и проведен расчет экономической эффективности предлагаемых мероприятий.

Теоретической и методической основой исследования послужили труды зарубежных и отечественных авторов, посвященные проблемам финансового и экономического анализа, экономической теории, финансового менеджмента.

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

# 1 Теоретические и методические аспекты финансово-экономического анализа предприятия

## 1.1 Понятие и сущность финансово-экономического анализа

Финансово-экономический анализ (также называемый анализом финансовой отчетности предприятия) - это процесс анализа и пересмотра баланса фирмы (отчета о финансовом положении), отчета о финансовых результатах (отчета о финансовых результатах), направленный на выявление изменений в тенденциях и взаимосвязях компании с целью принятия более успешных экономических решений) и другие заявления. Он позволяет оценить общую эффективность деятельности компании путем расчета и сравнения комплекса показателей, построения трендовых линий и принятия выводов о здоровье и устойчивости бизнеса. Пользователи анализа финансовой отчетности могут быть разными: кредиторы, желающие узнать больше о кредитоспособности фирмы; инвесторы, желающие измерить способность фирмы выпускать дивиденды и управление компанией [24, с. 106].

Для эффективного управления финансами каждой компании необходимо выработать системный подход к анализу своей финансовой отчетности. Мотивация применения анализа финансовой отчетности к годовому отчету компании отличается для каждой группы пользователей. Кредиторы обычно заинтересованы в оценке кредитоспособности заемщиков, инвесторы хотят измерить доход, который могут принести их потенциальные инвестиции, а менеджеры хотят иметь самую точную информацию о финансовом положении и результатах деятельности своих компаний. Пользователи анализа финансовой отчетности могут быть сгруппированы в две группы, которые соответственно включают стороны, прямо или косвенно заинтересованные в результатах деятельности фирмы.

Первая группа включает в себя [9, с. 94]:

- существующие и потенциальные собственники предприятия;
- кредиторы и инвесторы, используя результаты анализа финансовой

- отчетности, оценивают риски предоставления кредитов предприятию и измеряют эффективность вложенных средств;
- покупатели и поставщики, оценивающие надежность своих рабочих отношений с фирмой;
  - налоговые органы оценивают риск банкротства фирмы;
  - руководство компании, так как показатели финансового состояния измеряют эффективность их работы.

Вторая группа включает в себя:

- аудиторские фирмы;
- финансовые консультанты, разрабатывающие инвестиционные рекомендации для своих клиентов на основе результатов анализа финансовой отчетности;
- юристы, нуждающиеся в аналитической информации для оценки исполнения условий договоров;
- пресс-службы и информационные агентства, используя результаты анализа финансовой отчетности для подготовки обзоров, оценки тенденций развития и анализа эффективности деятельности различных компаний и отраслей промышленности.

Несмотря на очевидную разницу в мотивации, все вышеперечисленные пользователи имеют общие цели в анализе финансовой отчетности.

Цели анализа финансовой отчетности [17, с. 122]:

1. Обзор деятельности компании за прошлые периоды. Построение трендовых линий, расчет коэффициентов и индикаторов с использованием прошлого финансового отчета компании является ключом к принятию выводов о ее возможных будущих результатах деятельности. Для кредиторов и инвесторов пересмотр показателей прибыльности, активности и ликвидности за предыдущие периоды может стать основой для рассмотрения вопроса о дальнейшем сотрудничестве с фирмой, а для руководителей компаний - поводом для принятия серьезных экономических решений.

2. Оценка текущего финансового положения предприятия. Анализ

текущего баланса и отчета о финансовых результатах компании является наиболее эффективным способом оценки состояния компании здесь и сейчас. Анализ активов и обязательств фирмы, проверка рентабельности за текущий период необходимы всем пользователям с точки зрения оперативного и долгосрочного принятия решений.

3. Прогнозирование тенденций прибыльности. Поскольку основной целью любого бизнеса является получение дохода для его владельцев и инвесторов, планирование денежных потоков компании и использование аналитических методов прогнозирования прибыльности крайне важно для каждого пользователя финансового анализа. Прогноз доходности является прочной базой для рассмотрения инвесторами альтернативных способов использования своих средств.

4. Прогнозирование финансового краха одним из важнейших допущений, которое может быть сделано при анализе финансовой отчетности компании, является оценка вероятности ее возможного банкротства. Этот фактор жизненно важен для бизнеса и, следовательно, должен находиться под жестким контролем руководства компании, в то время как для инвесторов и кредиторов прогнозы финансового кризиса работают как предупреждающий знак.

Таким образом, ключевая цель финансового анализа - получение определенного количества основных параметров, наиболее репрезентативных, дающих объективную и обоснованную характеристику финансового состояния предприятия. Это касается, прежде всего, изменений в структуре активов и обязательств, в расчетах с должниками и кредиторами, в составе прибыли или убытка.

Локальные задачи финансового анализа [1, с. 87]:

- определение финансового состояния предприятия;
- выявление изменений финансового состояния в пространственно-временном разрезе;
- установление основных факторов, вызывающих изменение финансового состояния предприятия;



- прогноз основных тенденций финансового состояния.

Задачи исследования получены путем решения ряда аналитических задач:

- предварительный обзор финансовой отчетности;
- характеристика имущественного бизнеса: внеоборотные и оборотные активы;
- оценка финансовой устойчивости;
- характерные источники финансирования;
- анализ прибыли и рентабельности;
- разработка мероприятий по совершенствованию финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Финансовый анализ является важной частью финансового менеджмента.

Финансовый менеджмент-это искусство корпоративного финансового менеджмента, то есть денежных отношений, связанных с формированием и использованием своего капитала и доходов. Это проявляется в искусстве управления разработкой рациональных финансовых стратегий и тактик, помогающих диагностировать внутреннюю и внешнюю экономическую среду.

Диагностика внутренней среды включает разработку мероприятий по эффективному управлению активами, собственным и заемным капиталом предприятия.

Анализ внешней среды проводится по следующим параметрам:

- изучение динамики цен на товары и услуги;
- налоговые ставки и процентные ставки по банковским кредитам и депозитам, ставка по долевым ценным бумагам;
- деятельность конкурентов на товарных и финансовых рынках.

В результате анализа выявлены возможные альтернативные решения и проведена их оценка для реализации [28, с. 172].

Реальность принимаемых решений зависит от качества их аналитического обоснования.

Финансовый анализ является прерогативой высшего руководства предприятия, способного принимать решения о формировании и использовании

капитала и доходов, а также влиять на денежные потоки.

Эффективность местных управленческих решений по определению цены готовой продукции, объемов закупок материальных ресурсов и поставок готовой продукции, замене оборудования и технологий оценивается с точки зрения конечного финансового результата.

С помощью финансового анализа принимаются решения:

- краткосрочное финансирование компании;
- долгосрочное финансирование;
- выплата дивидендов акционерам;
- мобилизация резервов роста.

Финансовый анализ-часть общего экономического анализа. Она состоит из тесно взаимосвязанных областей: финансового анализа и анализа управления производством. Классификационный анализ по финансовому и управленческому учету обусловлен существующей практикой подразделения бухгалтерского учета по финансовому и управленческому учету.

Финансовый анализ включает внешний финансовый анализ в соответствии с публичной финансовой отчетностью и внутренний финансовый анализ в соответствии с бухгалтерским учетом и отчетностью [3, с. 29].

Управленческий анализ состоит из внутреннего финансового анализа по данным бухгалтерского учета и отчетности, а также анализа сельскохозяйственного производства по данным управленческого учета.

Финансовый анализ, который базируется на данных публичной финансовой отчетности, приобретает черты внешнего анализа, так как его изучение осуществляется компанией-партнером, заинтересованной в его информации. При чтении публичной отчетности используется ограниченный объем информации о деятельности хозяйствующего субъекта, что не позволяет достоверно определить все аспекты его деятельности. Характерные особенности внешнего финансового анализа:

- разнообразие субъектов анализа - пользователей информации о деятельности предприятия;

- различать цели и интересы субъектов анализа;
- использование стандартных методик, стандартов бухгалтерского учета и отчетности;
- ориентироваться только на анализ публичной внешней отчетности предприятия;
- максимальная открытость результатов анализа для пользователя информацией о работе предприятия.

Предприятия-партнеры проводят внешний финансовый анализ по следующим направлениям [14, с. 169]:

- анализ финансовой устойчивости, ликвидности и платежеспособности баланса;
- анализ эффективности использования активов, собственного капитала и долга;
- изучение абсолютного заработка;
- анализ относительной нормы прибыли;
- общая оценка финансового состояния предприятия.

При проведении внутреннего финансового анализа в качестве источника информации, отличной от публичной финансовой отчетности, используются синтетические данные бухгалтерского учета (журналы учета, приказы, главная книга), нормативная и плановая информация, имеющаяся на объекте. Основное содержание анализа может быть дополнено другими аспектами, имеющими принципиальное значение для менеджмента компании, такими как изучение состояния запасов, анализ динамики дебиторской и кредиторской задолженности, долгосрочных и краткосрочных инвестиций.

Специфическими особенностями управленческого анализа являются:

- ориентировать анализ на интересы руководства компании;
- использование максимального объема информации для анализа;
- сложность анализа, то есть изучение всех аспектов деятельности предприятия;

- взаимодействие планирования, учета и анализа для принятия решений;
- максимальная закрытость анализа для сохранения коммерческой тайны.

Основным вопросом для понимания содержания и эффективности финансового анализа является понятие предпринимательства как системы, использующей ресурсы для получения прибыли. Прибыль как форма дохода предприятия выступает конечным финансовым результатом создания необходимых условий для сохранения его экономической жизнеспособности и дальнейшего развития. Вне зависимости от масштабов реализации конечная цель бизнеса остается неизменной. Все многообразие управленческих решений по достижению ключевых целей любого бизнеса может быть выражено в трех аспектах [18, с. 56]:

- решения об инвестировании капитала;
- деятельность, осуществляемая с помощью этого капитала;
- оценка экономической эффективности текущей деятельности (финансовых операций, инвестиционных проектов).

Своевременное и качественное изучение финансовых и инвестиционных решений характеризует содержание комплексного анализа в любой сфере бизнеса.

Сущность анализа финансовой отчетности компании заключается в использовании различных методов подчеркивания сравнительной и относительной значимости данных, представленных в финансовой отчетности компании, для оценки деятельности и положения компании. Эти методы включают в себя горизонтальный и вертикальный анализ, расчет различных коэффициентов, изучение и интерпретацию их значений для того, чтобы сделать правильные выводы о бизнесе.

## 1.2 Методы финансово-экономического анализа предприятия

На практике разработаны основные методы финансового анализа: горизонтальный анализ; вертикальный анализ; трендовый анализ;

сравнительный (пространственный) анализ; факторный анализ; метод финансовых коэффициентов [30, с. 129].

Горизонтальный (временной) анализ заключается в сравнении финансовой отчетности с предыдущими периодами.

Вертикальный анализ проводится с целью определения доли отдельных статей баланса в общих итоговых показателях и сравнения полученного результата с данными предыдущего периода.

Трендовый анализ основан на расчете относительных отклонений параметров за ряд отчетных периодов (кварталов, лет) от уровня базового периода. При наличии тренда формируются возможные значения показателей в будущем, которые выполняются прогностическим анализом.

Сравнительный (пространственный) анализ основан на сопоставлении индивидуальных показателей деятельности фермерского хозяйства предприятия и межхозяйственных показателей аналогичных конкурирующим фирмам.

Факторный анализ-процесс изучения влияния отдельных факторов (причин) на результативный показатель с использованием детерминированных или стохастических методов исследования.

Метод финансовых коэффициентов - определение коэффициентов финансовой отчетности и выявление связей показателей. При анализе следует учитывать: эффективность применяемых методов планирования, достоверность финансовой отчетности, использование различных методов бухгалтерского учета (учетной политики), уровень диверсификации других компаний, применяемый статический коэффициент.

Первым из двух ключевых методов анализа финансовой отчетности является использование горизонтального и вертикального анализа.

Горизонтальный анализ финансовой отчетности - это сопоставление информации из финансовой отчетности компании за определенные периоды времени. Можно сравнить как финансовую информацию, так и коэффициенты, полученные на ее основе. Другими словами, горизонтальный анализ (очень

часто называемый трендовым анализом) - это анализ и сравнение динамики одних и тех же показателей, а также выводы о результатах деятельности компании с течением времени. Как уже говорилось выше, данный метод анализа может применяться как к самой информации финансовой отчетности, так и к коэффициентам, полученным на ее основе, поэтому горизонтальный анализ может включать либо сравнение абсолютных величин, либо сравнение в процентах. Коэффициенты и показатели компании также могут быть сопоставлены со средними значениями в экономическом секторе или значениями конкурентов [20, с. 188].

Вертикальный анализ - это процесс сравнения одного элемента с базовым элементом. Обычно вертикальный анализ проводится для финансовой отчетности за один период (в отличие от горизонтального анализа, который рассматривает информацию по крайней мере за два различных периода времени или более). Вертикальный анализ, также называемый анализом общего размера, обычно означает использование общих активов или общих обязательств или собственного капитала акционеров в качестве базовых показателей пропорции. Основной причиной для проведения вертикального анализа за один период является рассмотрение относительных пропорций различных элементов активов и источников финансирования. Второй метод анализа финансовой отчетности - расчет и интерпретация коэффициентов. Существует множество соотношений, показывающих относительный размер одного числа по отношению к другому, и возможность измерить их и увидеть их динамику во времени чрезвычайно полезна с точки зрения понимания результатов деятельности и положения фирмы.

Вышеуказанные соотношения могут быть сгруппированы в несколько наборов [11, с. 164]:

1. Коэффициенты ликвидности. Наиболее важная группа коэффициентов с точки зрения платежеспособности фирмы. Включает в себя следующие соотношения:

Коэффициент текущей ликвидности, который указывает на способность

фирмы оплачивать свои текущие обязательства из своих текущих активов.

Быстрый коэффициент, измеряющий, насколько хорошо компания может выполнить свои краткосрочные обязательства с помощью своих наиболее ликвидных активов.

Коэффициент денежных средств, показывающий, насколько хорошо компания может погасить свои текущие обязательства только денежными средствами и их эквивалентами.

Индекс ликвидности, измеряющий количество времени, необходимого для конвертации активов в наличные деньги.

2. Коэффициенты активности. Эти коэффициенты используются для измерения эффективности компании, описывая, насколько хорошо она использует активы, кредитное плечо или другие статьи баланса такого рода:

Общий оборот активов, измеряющий способность фирмы генерировать продажи за счет своих активов. Оборот оборотных средств, измеряющий величину выручки, генерируемой оборотными средствами.

Оборот дебиторской задолженности, который измеряет, сколько раз в течение периода бизнес может превратить дебиторскую задолженность в наличные деньги.

Период инкассации счетов, который оценивает время, необходимое для получения всех причитающихся платежей в терминах дебиторской задолженности.

Оборот кредиторской задолженности, который измеряет, сколько раз в течение периода компания платит своим поставщикам.

Дни, подлежащие выплате непогашенными, вычисляя среднее количество дней, в течение которых компания платит своим поставщикам.

Оборачиваемость запасов (дни непогашенных запасов), указывающая, сколько дней обычно требуется фирме, чтобы превратить свои запасы в продажи [25, с. 70].

3. Коэффициенты рентабельности - это совокупность коэффициентов, измеряющих фундаментальный критерий эффективности деятельности

компании – способность компании получать прибыль. Наиболее часто используются следующие соотношения:

Маржа чистой прибыли, измеряющая чистую прибыль, полученную от 1 доллара продаж.

Рентабельность собственного капитала, которая измеряет способность фирмы генерировать прибыль от инвестиций акционеров.

Рентабельность активов, измеряющая величину дохода, генерируемого активами компании в течение отчетного периода.

4. Коэффициенты финансовой устойчивости - совокупность коэффициентов, характеризующих способность фирмы погасить свой долг. Долгосрочная способность выплачивать долги может быть измерена следующими коэффициентами:

Умножьте заработанные проценты, измеряя, сколько раз компания может покрыть процентные расходы своим доходом.

Коэффициент задолженности, который показывает долгосрочную платежеспособность фирмы путем сравнения ее совокупных обязательств с совокупными активами.

Отношение долгосрочного долга к общей капитализации - это показатель финансового рычага компании. Для его расчета долгосрочный долг должен быть разделен на общий имеющийся капитал.

Отношение долга к собственному капиталу, которое сравнивает общий долг компании с общим акционерным капиталом.

Отношение долга к материальному чистому капиталу, измеряющее физическую стоимость компании, исключая всю стоимость, полученную от нематериальных активов [21, с. 199].

Сравнительная финансовая отчетность-это термин, обозначающий совокупность элементов годовой финансовой отчетности общества, отражающих информацию за различные периоды времени. Чаще всего они включают сравнительный бухгалтерский баланс (отчетность компании по объему активов, обязательств и капитала на несколько дат), сравнительный



отчет о финансовых результатах (отражает финансовые результаты и финансовое положение компании за несколько периодов или циклов деловой активности), сравнительный отчет о движении денежных средств (содержит информацию о движении денежных средств за несколько периодов) и т. д.

Причина, по которой руководство компании выбрало сравнительную финансовую отчетность в качестве стандарта отчетности, заключается в том, что она обеспечивает гораздо более широкое понимание тенденций деятельности компании, чем обычная отчетность за один период. Сравнительная финансовая отчетность позволяет [2, с. 137]:

1. Применяя горизонтальный анализ и сравнивая показатели деятельности компании за несколько периодов времени, определить тенденции развития, в то время как с помощью однотипного отчета можно проанализировать только текущую позицию.

2. Применение вертикального анализа, чтобы увидеть, как пропорции различных статей финансового отчета изменяются от периода к периоду.

3. Использование аналитических методов прогнозирования будущих показателей деятельности предприятия, основанных на тенденциях прошлых периодов, что невозможно сделать, когда имеется только финансовый отчет текущего периода.

Обычно настраиваются формы отчетности сравнительной финансовой отчетности, содержащие не только строки с фактической информацией об активах компании, выручке, движении денежных средств и т.д., но и изменения значений между различными периодами, отраженные в абсолютных значениях или в процентах. Такой метод отчетности дает аналитику еще одно преимущество при сравнении и анализе компаний разного размера. Это происходит за счет исключения разницы в денежных суммах, представленных в обычной финансовой отчетности, путем использования процента.

Другим примером сравнительной финансовой отчетности является ежемесячное представление информации за последние 12 месяцев на скользящей основе. Использование метода отчетности позволяет руководству

компании более эффективно анализировать операционные показатели своего бизнеса, так как отчетный период является гибким и, таким образом, отчетность отражает самую свежую и актуальную информацию.

В балансовом анализе общего размера совокупные активы обычно устанавливаются как общая цифра. Как известно из базового уравнения баланса, совокупные активы равны совокупным обязательствам плюс собственный капитал акционеров, таким образом, эти цифры взаимозаменяемы. Иногда аналитики также используют общую сумму обязательств в качестве общей цифры, в основном, когда им нужно оценить обязательства компании и способ управления долгом фирмы [13, с. 56].

Применение анализа общего размера к балансовому отчету фирмы дает нам четкое представление о структуре ее капитала, которую можно сравнить с другими фирмами или некоторой оптимальной структурой капитала для данной отрасли. Это также позволяет оценить, не являются ли некоторые долги компании слишком высокими.

Для отчета о финансовых результатах чистая выручка обычно устанавливается как общая цифра, что делает анализ таким же, как расчет маржи фирмы. Маржа чистой прибыли, маржа валовой прибыли, маржа операционной прибыли - все это элементы как анализа коэффициента прибыльности, так и анализа общего размера.

Аналогично отчету о финансовых результатах общего размера, отчет о движении денежных средств также может быть отображен в процентах от общего объема продаж. Это продемонстрировало бы различные важные статьи движения денежных средств, такие как капитальные затраты и другие, в процентах от выручки. Еще одна важная цифра-это выпуск долговых обязательств. Разделенный на общий объем продаж, он показывает процент продаж, которые он генерирует. Все остальные статьи отчета также могут быть рассмотрены в контексте их способности приносить доход.

Основным преимуществом анализа общего размера отчета является возможность выполнять вертикальный анализ для одного периода и

горизонтальный анализ в течение нескольких периодов, таких как несколько кварталов или лет. Анализ общепринятого финансового отчета компании позволяет инвестору или кредитору указать на некоторые определенные тенденции в деятельности компании, которые могут оказать большое влияние на весь бизнес в будущем. Этот анализ также дает нам представление о стратегии компании и возможность определить возможные пути ее развития.

Отчет о финансовых результатах является одним из первичных отчетов в системе бухгалтерского учета предприятия, который играет важную роль в анализе финансовой отчетности. В нем содержится обобщенная информация о доходах и расходах фирмы за отчетный период. Наиболее распространенными являются отчеты о финансовых результатах, содержащие квартальную и годовую информацию. Целью отчета о финансовых результатах является измерение прибыли предприятия за отчетный период путем исключения расходов фирмы из ее доходов [22, с. 172].

Общая форма отчета о финансовых результатах начинается с записи о выручке, из которой вычитаются операционные расходы, заработная плата, амортизационные отчисления, процентные расходы и другие расходы для расчета чистой прибыли в конечном итоге. Чистая прибыль представлена как абсолютная величина, а также как деление чистой прибыли на количество размещенных акций (прибыль на акцию). Как горизонтальный, так и вертикальный анализ, поскольку отчет о финансовых результатах чаще всего содержит квартальную информацию, рассчитанные коэффициенты могут быть проанализированы в динамике за определенное время и за определенный отчетный период.

Основными элементами отчета о финансовых результатах являются [29, с. 151]:

1. Выручка (чистые продажи). Эта запись представляет собой стоимость товаров или услуг, которые компания продала своим клиентам. Обычно продажи представлены за вычетом различных скидок, возвратов и т. д.

2. Себестоимость реализованных товаров. Этот элемент измеряет общую

сумму затрат, связанных с процессом создания продукта, включая затраты на материалы, рабочую силу и т. д. Себестоимость реализованных товаров включает прямые затраты и накладные расходы. Прямые затраты (материалы; детали изделия, приобретенные для его изготовления; изделия, приобретенные для перепродажи; трудозатраты; транспортные расходы и т. д.) - Это затраты, которые могут быть фактически связаны с объектом и его производством. Накладные расходы (затраты на рабочую силу, оборудование, аренду и т.д.) - Это расходы, связанные с процессом ведения бизнеса, но не связанные непосредственно с конкретным объектом производства.

3. Валовая прибыль. Валовая прибыль - это чистая выручка без учета затрат на проданные товары.

4. Операционные расходы. Операционные расходы включают в себя расходы на продажу и административные расходы. Продажи - это расходы, связанные с процессом формирования продаж компанией, включая различные расходы на рекламу, комиссию за продажу и т. д. Все расходы, связанные с управлением деятельностью компании, такие как заработная плата офисных работников, страхование и т.д., относятся к административным расходам.

5. Операционный доход. Операционный доход - это валовая прибыль без учета операционных расходов.

6. Прочие доходы или расходы. Эта операция содержит все другие значения доходов или расходов, которые не были включены ни в одну из предыдущих операций. Это могут быть дивиденды, процентные доходы, процентные расходы, чистые убытки по производным инструментам и т. д.

7. Доход до вычета подоходного налога. Доход до вычета налога на прибыль-это операционный доход, включающий (или исключаящий) прочие доходы или расходы.

8. Подоходный налог. Эта запись включает все государственные и местные налоги, которые основаны на отчетной прибыли предприятия.

9. Чистая прибыль. Чистая прибыль - это сумма денег, остающаяся после принятия чистых продаж бизнеса и исключая все расходы, налоги амортизацию

и другие расходы. Другими словами, эта запись отражает основную цель функционирования предприятия – его прибыль. Его также часто называют чистой прибылью или чистой прибылью. Следование за чистой прибылью в отчете о финансовых результатах является очень важной частью анализа финансовой отчетности компании.

10. Прибыль на акцию. Эта запись часто включается в конце отчета P&L. Он отражает чистую прибыль как ее деление на общее количество акций, находящихся в обращении. Результатом является сумма чистой прибыли, полученная на одну обыкновенную акцию. Это измерение может быть полезно для управления рисками акционера [27, с. 184].

Отчет о финансовых результатах фирмы содержит информацию, которая может быть использована для расчета определенных финансовых коэффициентов, которые измеряют результаты деятельности и положение фирмы за отчетный период. В зависимости от соотношения, оно может быть мерой прибыльности фирмы или финансовой устойчивости [15, с. 149].

Валовая прибыль - это процент, который можно рассчитать, как чистый объем продаж компании, деленный на себестоимость проданных товаров. Другими словами, это соотношение валовой прибыли и чистого дохода.

Представленный коэффициент показывает процент чистой выручки, оставшейся после исключения расходов, связанных с процессом создания продукта. Обычно коэффициент валовой прибыли различен для разных компаний или отраслей промышленности. Очевидно, что фирма заинтересована в высокой валовой прибыли, поскольку это означало бы, что она увеличивает валовую прибыль за счет снижения затрат на проданные товары или увеличения торговой маржи; высокая валовая прибыль также указывала бы на положительное влияние на чистую прибыль компании.

Маржа прибыли - это коэффициент, который измеряет сумму прибыли (после вычета всех расходов и налогов на прибыль) на 1 доллар продаж.

Это соотношение колеблется между различными отраслями, но более высокая норма прибыли, очевидно, желательна.

Коэффициент прибыли на акцию показывает величину чистой прибыли компании на одну обыкновенную акцию.

Как уже говорилось, за этим соотношением очень внимательно следят акционеры компании (или потенциальные инвесторы), поскольку оно является важным критерием управления рисками. И владельцы компаний, и акционеры заинтересованы в том, чтобы прибыль на одну обыкновенную акцию была высокой [26, с. 105].

Указывая на способность фирмы выплачивать долги, этот коэффициент измеряет сумму дохода, доступную для покрытия будущих процентных расходов.

Хотя эти коэффициенты могут варьироваться для различных отраслей промышленности, чаще всего предпочтительны более высокие коэффициенты. Если фирма имеет нормальное соотношение процентных доходов, то она имеет меньший риск неспособности выполнить свои процентные обязательства. Высокий и стабильный коэффициент процентных доходов в течение многих лет означает, что компания финансово устойчива и, скорее всего, не имеет проблем с оплатой своих обязательств.

Часто просто называемый рентабельностью собственного капитала, этот коэффициент широко используется при проведении анализа прибыльности фирмы. Он отражает способность компании получать прибыль от инвестиций своих акционеров.

Как акционеры, так и руководство компании заинтересованы в высокой рентабельности собственного капитала. Чем больше прибыли генерируется с 1 доллара средств инвесторов, тем эффективнее осуществляется управление этими средствами [10, с. 66].

## 2 Анализ и оценка финансово-экономической деятельности ООО «Реал»

### 2.1 Организационно-экономическая оценка деятельности предприятия

Компания ООО «Реал» основана 16.09.1999 г. Из года в год успех компании обеспечивают опыт и профессионализм персонала, передовые технологии и безупречный сервис.

Руководитель организации: директор Волобуева Наталья Николаевна. Юридический адрес ООО «Реал» - 352830, Краснодарский край, Туапсинский район, село Агой, Горная улица, 1.

Уставный капитал предприятия состоит из взносов его учредителей и составляет 10000 руб. Учредителями ООО «Реал» являются физические лица:

- Бобрышева Лариса Николаевна. Доля: 5 000 руб. (50%);
- Григоренко Анна Алексеевна. Доля: 5 000 руб. (50%).

Сферы деятельности «Реал»:

- графический дизайн, изготовление и печать полиграфической продукции;
- разработка и продвижение сайтов, создание веб-приложений, корпоративных порталов и их обслуживание;
- создание мультимедийных презентационных продуктов;
- копирайтинг;
- проектирование, дизайн пользовательских интерфейсов;
- поставка и сопровождение экономических продуктов 1С;
- поставка программного обеспечения ведущих мировых производителей;
- системная интеграция.

Российским компаниям, занятым в этих сферах бизнеса, чтобы быть конкурентоспособными, необходимо соответствовать самым современным мировым стандартам качества. Этой амбициозной цели и подчинена стратегия развития «Реал».

Главная ценность компании - уникальный коллектив. Именно сотрудники создают основу для ее репутации, обеспечивают достижение поставленных

целей и способствуют росту и совершенствованию. Талантливые сотрудники «Реал» обладают солидным опытом в решении нестандартных задач и реализации нетиповых, новаторских проектов. Компетенции специалистов «Реал» подтверждены необходимыми дипломами и сертификатами.

Ежедневно каждый сотрудник «Реал» не только стремится мастерски выполнить свой участок работ, но также способствовать достижению гармоничных партнерских отношений с заказчиком. Это стремление находит живой отклик у компаний, нацеленных на долгосрочное сотрудничество.

География проектов – Краснодарский край. Среди клиентов «Реал» многие уважаемые организации различных отраслей: строительство, услуги, издательская деятельность, сфера ЖКХ, наукоемкое производство, госсектор и другие.

Заказчики:

- ООО «Золотой Век»;
- ООО «Мама и Малыш»;
- ООО «Эльвест»;
- ООО «София»;
- ООО «Карибэкс»;
- ООО «Леском-Тех»;
- ООО «Руско»;
- ООО «Маркет-Трейд»;
- АО «Аудит-Альфа»;
- ГСПК «Линия».

Партнеры:

- IBM;
- Google;
- 1С;
- Microsoft;
- Яндекс.др.



Организация ООО «Реал» занимается предоставлением услуг заказчикам, в числе которых есть постоянные клиенты, их перечень представлен выше. Партнеры являются поставщиками программных продуктов (Microsoft, 1С), а также предоставляют расширенные права на пользование информационными продуктами (Google, Яндекс).

Так как организация является многопрофильной, необходимо провести анализ предоставляемых услуг, перечень и стоимость которых отображена в таблице 2.1.

Таблица 2.1– Структура и объем предоставляемых услуг

Наименование услуги	Стоимость услуги, руб.	
	2018 г.	2019 г.
Создание сайта	10 000	15 000
Модернизация сайта и редизайн	7 000	8 500
Разработка интернет-магазина на 1С-Битрикс	17 500	18 000
Продвижение и раскрутка сайтов	6 000	6 000
Оперативное обслуживание сайта	7 000	7 500
Создание лендинга, промо-страниц и промо-сайтов	4 000	4 500
Аудит сайта	3 000	3 000
Контекстная реклама в Яндекс, Google, Rambler	2 500	3 000
Реклама в Яндекс.Справочнике	1 500	2 500
Разработка мультимедийных презентационных продуктов	22 000	23 000
Восстановление сайта, диагностика и устранение проблем	16 000	16 000
веб-интеграция	21 000	21 500

Штат организации состоит из 6 человек, со средней зарплатой в 30 000 рублей. Подробная информация о персонале и их заработной плате предоставлена в таблице 2.2.

Таблица 2.2– Среднемесячная заработная плата персонала ООО «Реал»

Должность	Среднемесячная заработная плата		Темпы роста среднемесячной заработной платы
	2018 г.	2019 г.	
Директор	35 000	37 000	1,06
Главный бухгалтер	25 000	27 000	1,08
веб-разработчик	30 000	32 000	1,07
веб-разработчик	30 000	32 000	1,07
веб-разработчик	30 000	32 000	1,07
веб-разработчик	-	32 000	1,07

Организационная структура ООО «Реал» является линейной (рисунок

2.1). Такая структура отличается простотой и экономичностью. ООО «Реал» имеет такую структуру по причине небольшого количества работников предприятия.

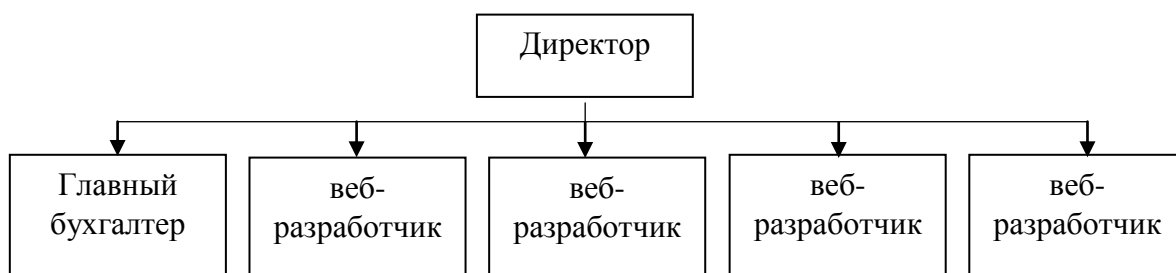


Рисунок 2.1– Организационная структура ООО «Реал»

Так как ООО «Реал» осуществляет свою деятельность в таком огромном регионе, как Краснодарский край, то это означает, что у данной организации имеется множество конкурентов.

Сегодня разработкой сайтов в Краснодарском крае занимается 9143 компании, в число которых входит и ООО «Реал» (таблица 2.3).

Таблица 2.3– Рейтинг ведущих веб-студий Краснодарского края

№ п/п	Название компании	Проекты, шт.	Балл
1	ARTW	171	6.16
2	RayStudio.ru	6	4.69
3	Медиасфера / el Fidel / Func /фабрика сайтов	1 215	4.45
4	Крупное дело	159	3.95
5	Ленвендо	19	3.24
6	Krdnews	32	2.77
137	Реал	76	0.25

Как видно из таблицы, количество созданных проектов не влияет на итоговое место в рейтинге. Данная информация взята из рейтинга «ТОП-200». Стоит также отметить, что проекты могут быть разными: могут быть настолько значительными, что работники будут полгода работать над одним проектом, а могут быть настолько простыми, что работа будет выполнена за один день. Существенную роль в рейтинге играют баллы, которые ставят заказчики методом голосования.

Указанный выше рейтинг также говорит о том, насколько известна та или

иная компания.

Если проводить анализ внешней среды ООО «Реал», то становится понятно, что данное предприятие находится в условиях жесткой конкуренции.

Чтобы избежать неприятных ситуаций, связанных с угрозой банкротства, необходимо систематически проводить анализ как внутренней, так и внешней среды предприятия, а также разрабатывать мероприятия по совершенствованию ООО «Реал».

Для того чтобы проанализировать финансово-хозяйственную деятельность ООО «Реал», необходимо провести подробный анализ персонала, заработной платы, производительности труда, перечня предоставляемых услуг, а также проанализировать финансово-хозяйственные показатели деятельности организации.

Для того чтобы понять, какие проблемы финансово-хозяйственной деятельности существуют в организации, необходимо провести тщательный анализ по всем возможным показателям.

Анализ динамики показателей по объему оказываемых услуг. Для проведения анализа составляется таблица 2.4.

Таблица 2.4– Объем оказываемых услуг

Показатели	Фактические показатели		Изменение	
	2018 г., рублей	2019 г., рублей	±	%
Выручка от оказания услуг	3 280 500	3 240 426	-40 074	98,78%

Из данных таблицы следует, что в 2019 году предприятие оказало услуг на 14,3% или на 40 074 рубля меньше по сравнению с 2018 годом. Это стало следствием снижения объема предоставляемых услуг.

Отсутствие плановых показателей на анализируемом предприятии не дает возможности провести анализ ритмичности оказания услуг и выполнения плана по номенклатуре и ассортименту продукции.

Несмотря на то, что в 2019 году, по сравнению с 2018 годом, стоимость услуг возросла, выручка от оказанных услуг снизилась. Это говорит о том, что необходимо принять меры по снижению стоимости, либо по привлечению

клиентов и расширению клиентской базы.

Количество клиентов в 2019 году (22) уменьшилось по сравнению с 2018 годом (18) на 4 организации. Это говорит о том, что необходимо снижение стоимости услуг, либо проведение мероприятий по привлечению клиентов.

Анализ использования трудовых ресурсов имеет важное значение для повышения эффективности производства и качества работы. Его непосредственной целью является определение степени выполнения плана по труду, заработной плате, изыскание резервов и возможностей дальнейшего повышения производительности труда.

Анализ динамики численности работников. Для анализа составляется таблица 2.5.

Таблица 2.5– Среднесписочная численность работников по категориям

Категории работников	Численность персонала, чел.		Излишек (+) или недостаток (-) персонала, чел.	Темп роста, %
	2018 г.	2019		
Всего работающих	5	6	+1	120
Из них:				
- Рабочие	3	4	+1	133
- Руководители и специалисты	2	2	-	-

Как показывают данные таблицы 2.5, фактическая численность рабочей силы увеличилась по сравнению с предыдущим годом на 1 чел. (+20 %). Увеличение произошло по категории рабочих на 1 чел. (+133%), в то время как по другим категориям основного персонала изменений не наблюдалось.

Оценка динамики производительности труда. Показателем эффективности использования рабочей силы является производительность труда (выработка продукции на одного работника). Определяется отношением стоимости оказанных услуг за анализируемый период к среднесписочной численности.

Данные для анализа динамики производительности труда представлены в таблице 2.6.

Из приведенных в таблице данных следует, что производительность труда 1 рабочего снизилась за 2019 год, по сравнению с 2018 годом, на 25,91%

или на 283 394рубля. Это обусловлено снижением объема оказанных услуг, при незначительном увеличении среднесписочной численности.

Таблица 2.6– Анализ производительности труда

Показатели	Фактические показатели		Отклонение	
	2018г.	2019г.	+/-	%
Выручка от оказания услуг, руб.	3 280 500	3 240 426	-40 074	98,78%
Среднесписочная численность рабочих, чел.	3	4	1	133%
Производительность труда, руб.	1093500	810106,5	-283 394	74,08%

Анализ использования трудовых ресурсов на предприятии, уровня производительности труда, необходимо рассматривать в тесной связи с оплатой труда. Средства на оплату труда нужно использовать таким образом, чтобы темпы роста производительности труда обгоняли темпы роста его оплаты. Данные для анализа приведены в таблице 2.7.

Таблица 2.7– Динамика среднемесячной заработной платы

Показатели	2018 г.	2019 г.	Отклонение	
			+/-	%
Фонд оплаты труда, руб.	2 496 000	2 995 200	+499200	120
Среднесписочная численность, чел.	5	6	+1	133
Среднемесячная заработная плата, руб.	32000	32000	0	100
Отчисления в ФСС, руб.	576000	691200	115200	120

Фонд оплаты труда в 2019 г. вырос на 20 % или на 499200 руб. и составил 2 995 200руб., среднесписочная численность увеличилась на 33 % (+1чел.). Среднемесячная заработная плата в отчетном периоде не изменилась и составила 32 000 руб.

## 2.2 Анализ основных показателей финансово-экономической деятельности предприятия

Для того чтобы проанализировать работу с заказчиками, необходимо выявить финансовую сторону сотрудничества по погашению задолженностей.

Бухгалтерский баланс предприятия представляет собой пассив и актив, которые на отчетный период должны быть равны. Обычно осуществляют

горизонтальный и вертикальный анализ баланса предприятия. Для того чтобы реализовать данные виды анализа баланс приводят к агрегированному виду, который представлен в таблицах 2.8 и 2.9.

Таблица 2.8– Агрегированный вид актива баланса предприятия

Актив баланса		На 31 декабря 2018 г.		На 31 декабря 2019 г.		Отклонения	
		тыс. руб.	в % к итогу	тыс. руб.	в % к итогу	(+,-) тыс. руб.	прирост в %
1.	Внеоборотные активы	262	39,4	275	38,57	13	-0,83
2.	Оборотные активы	403	60,6	438	61,43	35	0,83
2.1.	Материальные запасы	111	16,7	153	21,46	42	4,76
2.2.	Дебиторская задолженность	58	8,72	14	1,96	-44	-6,76
2.2.1	Долгосрочная	-	-	-	-	-	-
2.2.2	Краткосрочная	58	8,72	14	1,96	-44	-6,76
2.3.	Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	234	35,18	271	38,01	37	2,83
3.	Убытки	-	0,00	-	0,00	0	0,00
Валюта баланса		665	100	713	100	48	-

На основе данных, представленных в таблице можно сделать вывод, что общая сумма актива увеличилась на 48 000 рублей. В основном это произошло за счет увеличения оборотных активов.

Таблица 2.9– Агрегированный вид пассива баланса предприятия

Пассив баланса		На 31 декабря 2018 г.		На 31 декабря 2019 г.		Отклонения	
		тыс. руб.	в % к итогу	тыс. руб.	в % к итогу	(+,-) тыс.руб.	прирост в %
1.	Собственный капитал	465	69,92	497	69,71	32	0,21
2.	Заемный капитал	200	30,08	216	30,29	16	0,21
2.1.	Долгосрочные обязательства	30	4,52	20	2,81	-10	-1,7
2.2.	Краткосрочные обязательства	170	25,56	196	27,48	26	1,92
2.2.1.	Заемные средства	83	12,48	98	13,74	15	1,26
2.2.2.	Кредиторская задолженность	87	13,08	98	13,74	11	0,66
Валюта баланса		665	100	713	100	48	-

Дебиторская задолженность уменьшилась на 44 000 рублей или 6,76%.

Это - положительный фактор, так как денежные средства увеличились на

37 000 рублей или 2,83%; этот фактор говорит нам о положительной динамике развития предприятия.

Для того чтобы свести к нулю дебиторскую задолженность, необходим тщательный анализ и оценка дебиторов, которые нарушают сроки погашения задолженности.

На основе данных, представленных в таблице можно сделать вывод, что сумма собственных средств в 2019 году, по сравнению с 2018 годом, увеличилась на 32 000 рублей, а удельный вес повысился на 0,21%, что является положительной тенденцией в деятельности предприятия. Заемные средства увеличились на 16 000 рублей, удельный вес увеличился на 0,21%, что является отрицательной тенденцией, так как увеличилась финансовая зависимость предприятия.

Что же касается кредиторской задолженности, то ее сумма увеличилась на 11 000 рублей или 0,66%. Это также является отрицательной тенденцией развития, поскольку возрастает зависимость предприятия от кредиторов.

Для наглядности на рисунках 2.2 и 2.3 представлены диаграммы доли статей актива и пассива баланса за 2018 и 2019 года.

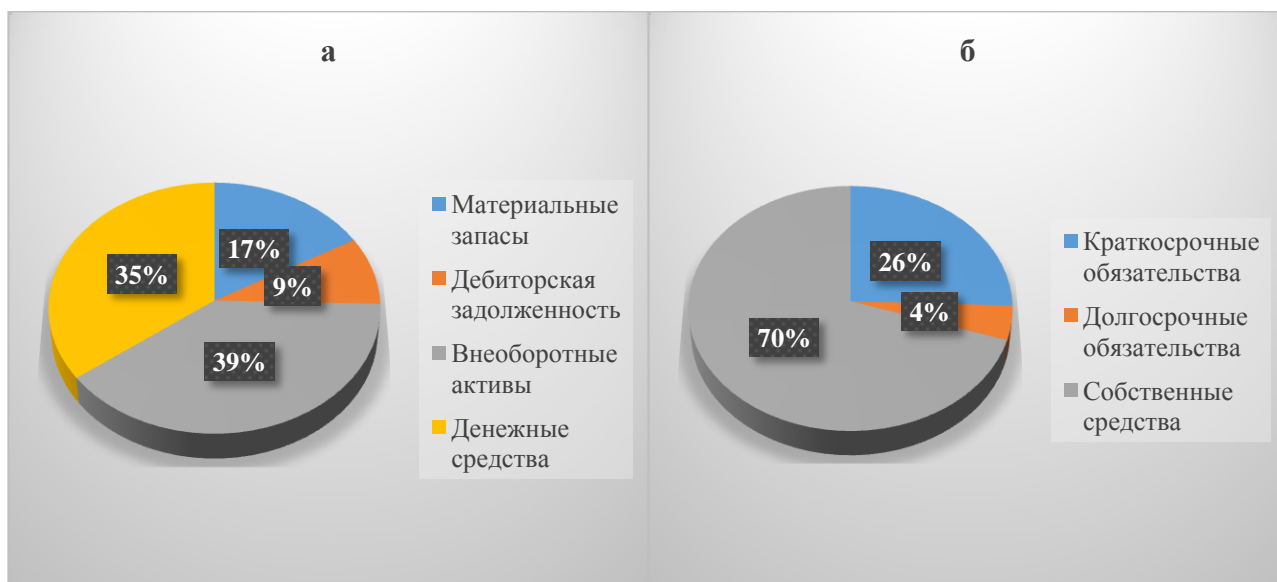


Рисунок 2.2– Структура актива (а) и пассива (б) на 31 декабря 2018 года

В таблице 2.10 представлен вертикальный и горизонтальный анализ баланса предприятия.

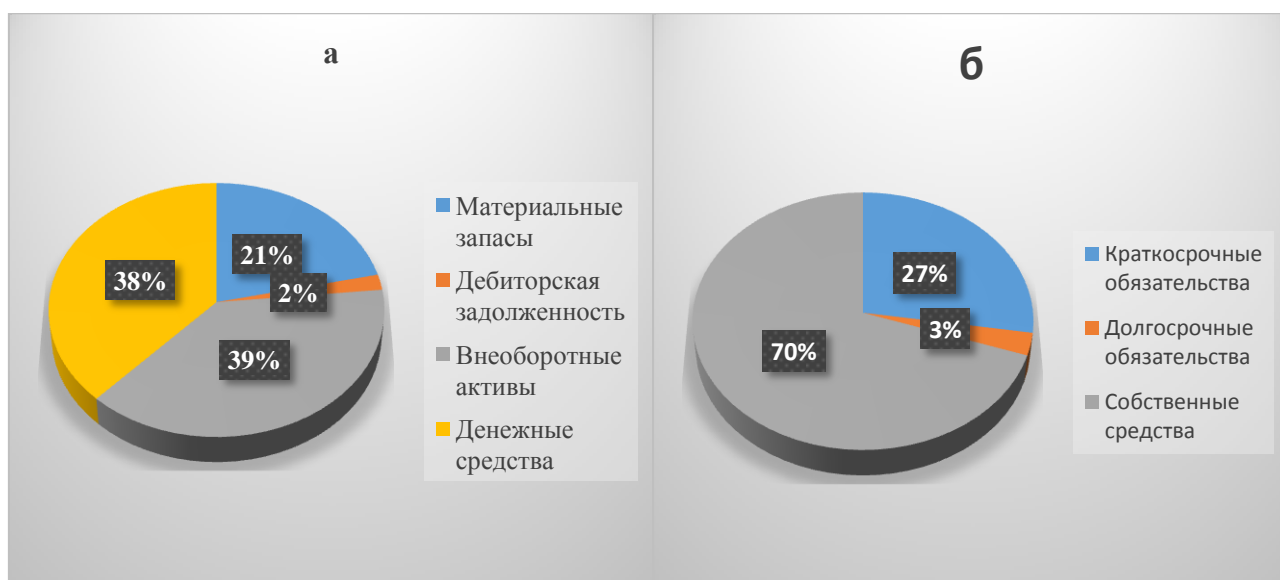


Рисунок 2.3– Структура актива (а) и пассива (б) на 31 декабря 2019 года

Таблица 2.10– Вертикальный и горизонтальный анализ актива и пассива баланса предприятия

Наименование показателя		Горизонтальный анализ		Вертикальный анализ	
		Абсолютное изменение, тыс. рублей	Относительное изменение, %	Доля в структуре баланса, %	
				На 31 декабря 2018 г.	На 31 декабря 2019 г.
<b>АКТИВ</b>					
1	Внеоборотные активы	13	97,9	39,4	38,57
2	Оборотные активы	35	101,4	60,6	61,43
2.1.	Материальные запасы	42	130	16,7	21,46
2.2.	Краткосрочная дебиторская задолженность	-44	22,5	8,72	1,96
2.3.	Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	37	7,4	38,01	2,83
	<b>БАЛАНС</b>	<b>48</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
<b>ПАССИВ</b>					
1	Собственный капитал	32	99,7	69,92	69,71
2	Заемный капитал	16	100,7	30,08	30,29
2.1.	Долгосрочные обязательства	-10	62,3	4,51	2,81
2.2.	Краткосрочные обязательства	26	107,5	25,56	27,48
2.2.1.	Заемные средства	15	110,1	12,48	13,74
2.2.2.	Кредиторская задолженность	11	105	13,08	13,74
	<b>БАЛАНС</b>	<b>48</b>	<b>100,1</b>	<b>100</b>	<b>100</b>



Горизонтальный и вертикальный анализ показал следующее: внеоборотные активы предприятия в 2019 году увеличились по сравнению с 2018 годом на 13 000 рублей, но уменьшились на 0,83% относительно доли в структуре баланса 2019 года. В целом, это говорит нам о том, что в организации наблюдается незначительный рост экономического потенциала.

Оборотные активы в 2019 году увеличились по сравнению с 2018 годом на 35 000 рублей и на 1,4% в структуре баланса 2019 года. В основном это произошло за счет увеличения денежных средств (37 000 рублей) и материальных запасов (42 000 рублей). Это говорит нам о том, что в 2019 году по сравнению с 2018 годом возрастает ликвидность баланса и платежеспособность организации.

Собственный капитал организации увеличился на 32 000 рублей в 2019 году по сравнению с 2018 годом и незначительно снизился (на 0,3%) относительно доли в структуре баланса 2019 года. Заемный капитал увеличился на 16 000 рублей, в основном за счет увеличения краткосрочных обязательств (на 26 000 рублей). Доля долгосрочных обязательств в 2019 году снизилась на 10 000 рублей, по сравнению с 2018 годом.

В целом, можно говорить о том, что ООО «Реал» старается обходиться без долгосрочных кредитов и займов, то есть, объем и структура собственного капитала позволяют организовать производственный процесс и развиваться без внешних заимствований.

Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия. На основе анализа структуры баланса предприятия была проведена группировка активов и пассивов для того, чтобы установить является ли данный баланс ликвидным

Группировка активов:

1. А1 - первоклассные ликвидные активы. К ним относятся денежные средства и краткосрочные финансовые вложения:

- на 31 декабря 2018 года:  $234\ 000 + 58\ 000 = 292\ 000$  рублей;
- на 31 декабря 2019 года:  $271\ 000 + 14\ 000 = 285\ 000$  рублей.

2. А2 - быстрореализуемые активы. Это вложения предприятия в активы,

для обращения которых в деньги требуется время, дебиторская задолженность со сроком погашения до 12 месяцев и прочие оборотные активы:

- на 31 декабря 2018 года: 0 рублей;
- на 31 декабря 2019 года: 0 рублей.

3. А3 - медленно реализуемые активы. Это активы, которые могут превратиться в деньги в течение срока более года: запасы и затраты, дебиторская задолженность со сроком погашения свыше 12 месяцев, долгосрочные финансовые вложения и незавершенное строительство:

- на 31 декабря 2018 года: 111 000 рублей;
- на 31 декабря 2019 года: 153 000 рублей.

4. А4 - труднореализуемые активы. Это основные средства, нематериальные активы и незавершенное строительство:

- на 31 декабря 2018 года: 262 000 рублей;
- на 31 декабря 2019 года: 275 000 рублей.

Группировка пассивов:

1. П1 - наиболее срочные пассивы. Это кредиторская задолженность и прочие краткосрочные пассивы:

- на 31 декабря 2018 года: 87 000 рублей;
- на 31 декабря 2019 года: 98 000 рублей.

2. П2 - срочные пассивы. Это краткосрочные кредиты банков и прочие займы (заемные средства):

- на 31 декабря 2018 года: 83 000 рублей;
- на 31 декабря 2019 года: 98 000 рублей.

3. П3 - долгосрочные пассивы. Это долгосрочные кредиты и займы:

- на 31 декабря 2018 года: 30 000 рублей;
- на 31 декабря 2019 года: 20 000 рублей.

4. П4 - постоянные пассивы. Это источники собственных средств: капитал и резервы:

- на 31 декабря 2018 года: 465 000 рублей;

– на 31 декабря 2019 года: 497 000 рублей.

Баланс считается ликвидным, если имеют место соотношения:  $A1 > П1$ ;  $A2 > П2$ ;  $A3 > П3$ ;  $A4 > П4$  (таблица 2.11).

Таблица 2.11 – Оценка платежеспособности организации

Актив	2018, тыс. руб.	2019, тыс. руб.	Пассив	2018, тыс. руб.	2019, тыс. руб.	Излишек(недостаток) средств		Соотношения	
						2018 г.	2019 г.	2018 г.	2019 г.
A1	292	285	П1	87	98	205	187	$A1 > П1$	$A1 > П1$
A2	0	0	П2	83	98	-83	-98	$A2 < П2$	$A2 < П2$
A3	111	153	П3	30	20	81	133	$A3 > П3$	$A3 > П3$
A4	262	275	П4	465	497	-203	-222	$A4 < П4$	$A4 < П4$
Баланс	665	713	Баланс	665	713				

Баланс предприятия ООО «Реал» не является абсолютно ликвидным, так как второе и четвертое неравенство не выполняются.

Организация не способна в срочном порядке покрыть свою кредиторскую задолженность за счет имеющихся у него денежных средств, находящихся на расчетном счете предприятия. Второе неравенство не соблюдается, следовательно, возможность погасить займы и кредиты посредством дебиторской задолженности - маловероятна. Невыполнение четвертого неравенства свидетельствует о несоблюдении минимальной финансовой устойчивости - в организации отсутствуют собственные оборотные средства.

Неравенства недостаточно для оценки ликвидности баланса, поэтому на основе проведенного анализа (группировки активов и пассивов) рассчитываются показатели ликвидности.

1. Коэффициент абсолютной ликвидности =  $A1 / (П1 + П2)$ . Минимальное значение = 0,2.

– Коэффициент абсолютной ликвидности на 31 декабря 2018 года:

$$Кал = 292\ 000 / (87\ 000 + 83\ 000) = 1,7$$

– Коэффициент абсолютной ликвидности на 31 декабря 2019 года:

$$\text{Кал} = 285\,000 / (98\,000 + 98\,000) = 1,5.$$

Как видно из расчета, коэффициент абсолютной ликвидности выше норматива (0,2), но имеет тенденцию к уменьшению. Однако слишком высокое значение коэффициента (больше 0,5) говорит о неоправданно высоких объемах свободных денежных средств, которые можно было бы использовать для развития организации.

2. Коэффициент быстрой ликвидности =  $A1 + A2/П1 + П2$ . Минимальное значение = 1.

Коэффициент быстрой ликвидности показывает, насколько обеспечены быстрореализуемыми активами текущие пассивы.

– Коэффициент быстрой ликвидности на 31 декабря 2018 года:

$$\text{Кбл} = (292\,000 + 0) / (87\,000 + 83\,000) = 1,7$$

– Коэффициент быстрой ликвидности на 31 декабря 2019 года:

$$\text{Кбл} = (285\,000 + 0) / (98\,000 + 98\,000) = 1,5$$

Из расчета видно, что предприятие обеспечено собственными оборотными средствами.

3. Коэффициент текущей ликвидности =  $A1 + A2 + A3/ П1 + П2$ . Минимальное значение = 2.

Коэффициент текущей ликвидности дает общую оценку ликвидности активов и показывает, как обеспечены краткосрочные пассивы текущими активами.

– Коэффициент текущей ликвидности на 31 декабря 2018 года:

$$\text{Ктл} = (292\,000 + 0 + 111\,000) / (87\,000 + 83\,000) = 1,7$$

– Коэффициент текущей ликвидности на 31 декабря 2019 года:

$$\text{Ктл} = (285\,000 + 0 + 153\,000) / (98\,000 + 98\,000) = 2,4$$

Коэффициент текущей ликвидности в 2018 году ниже минимального значения, но имеет тенденцию к повышению в 2019 году. Слишком высокий коэффициент текущей ликвидности также не желателен, поскольку может отражать недостаточно эффективное использование оборотных активов либо краткосрочного финансирования.

В любом случае, кредиторы предпочитают видеть более высокое значение коэффициента как признак устойчивого положения организации.

В таблице 2.12 представлен сравнительный анализ показателей отчета о финансовых результатах ООО «Реал».

Таблица 2.12– Отчет о финансовых результатах, руб.

Наименование показателя	2018 г.	2019 г.	Изменение	Темп роста, (%)
Выручка	3280500	3240426	-40 074	98,78%
Расходы на оплату труда	2496000	2995200	499 200	120,00%
Расходы по обычной деятельности	131 041	131 099	58	100,04%
Прочие расходы	10201	10214	13	100,13%
Прибыль до налогообложения	643 258	103 913	-539 345	16,15%
Налоги на прибыль (доходы)	128 652	20 783	-107 869	16,15%
Чистая прибыль (убыток)	514 606	83 130	-431 476	16,15%

Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей). Эта статья показывает выручку от реализации за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей. За 2019 год выручка снизилась 40 074 рублей, что объясняется снижением объема предоставляемых услуг.

Расходы по обычной деятельности возросли на 58 рублей. Данный факт является незначительным. Прочие расходы также увеличились незначительно (на 13 рублей). Налог на прибыль уменьшился на 107 869 рублей. Это произошло за счет уменьшения выручки.

Чистая прибыль в 2019 году, по сравнению с 2018 годом, уменьшилась на 431 476 рубля. Это также произошло из-за снижения объема предоставляемых услуг и снижения выручки, а также за счет увеличения ФОТ. Общая оценка финансового состояния позволяет перейти к исследованию финансовой устойчивости.

В таблице 2.13 представлена оценка обеспеченности запасов и затрат источниками финансирования.

В результате оценки обеспеченности запасов и затрат источниками финансирования, проведенной по методике А.Д. Шеремета, можно сделать вывод о том, что на протяжении исследуемого периода на предприятии устойчивое финансовое состояние, так как все показатели выше нуля.

Таблица 2.13 - Оценка обеспеченности запасов и затрат источниками финансирования

Показатель	2018 г.	2019 г.
Общая величина запасов и затрат(ЗЗ)	$ЗЗ=111$	$ЗЗ=153$
Собственные оборотные средства (СОС)	$СОС=465-262=203$	$СОС=497-275=222$
Функционирующий капитал (ФК)	$ФК=465+30-262=233$	$ФК=465+20-262=242$
Общая величина источников(ВИ)	$ВИ=465+30-262+83=316$	$ВИ=465+20-262+98=340$
Избыток/недостаток собственных оборотных средств (ФС)	$ФС=203-111=92$	$ФС=222-153=69$
Избыток/недостаток функционирующего капитала (ФФ)	$ФФ=233-111=122$	$ФФ=242-153=89$
Избыток/недостаток общей величины источников (ФИ)	$ФИ=316-111=205$	$ФИ=340-153=187$

Данная устойчивость предприятия характеризуется высоким уровнем доходности и отсутствием нарушений платежной дисциплины.

Далее проведем анализ относительных коэффициентов финансового состояния предприятия (таблица 2.14).

Таблица 2.14– Расчет относительных показателей (коэффициентов) финансовой устойчивости

Показатель	Норма тив	2018	2019
Коэффициент автономии	$>0,5$	$465/665=0,7$	$497/713=0,7$
Коэффициент финансирования	$> 1$	$30/(30+170)=0,15$	$20/(30+196)=0,09$
Коэффициент инвестирования	$> 1$	$465/262=1,8$	$497/275=1,8$
Коэффициент постоянного актива	$<1$	$262/465=0,6$	$275/497=0,6$
Коэффициент маневренности	$0,2:0,5$	$(465-262)/465=0,5$	$(497-275)/497=0,5$
Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами	$0, 1$	$(465-262)/403=0,5$	$(497-275)/438=0,5$
Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных средств	Нет	$403/262=1,5$	$438/275=1,6$

Продолжение таблицы 2.14

Коэффициент соотношения чистых оборотных активов и чистых активов	Нет	$(403-83-87)/((262+403)-(20+30+83+87))=0,5$	$(438-98-98)/((275+438)-(25+20+98+98))=0,5$
Плечо финансового рычага или коэффициент финансового риска	< 1	$(30+170)/465=0,4$	$(20+196)/497=0,4$
Коэффициент соотношения кредиторской и дебиторской задолженностей	Нет	$87/58=1,5$	$98/14=7$
Коэффициент соотношения оборотных активов с собственным капиталом	0,2:0,7	$403/465=0,9$	$438/497=0,9$

Коэффициент автономии (финансовой независимости), определяющий степень независимости предприятия от внешних источников финансирования и характеризующий долю собственных средств в балансе, в анализируемом периоде остался неизменным (0,7, рекомендуемый интервал значений с 0,5 до 0,8). Попадание в норматив говорит о финансовой устойчивости предприятия.

Коэффициент финансирования в 2019 г. по сравнению с 2018 г. уменьшился на 0,06 и не попал в норматив ( $> 1$ ). Это означает, что большая часть имущества предприятия сформирована из заемных средств и зависимость от внешних источников финансирования. Растет опасность неплатежеспособности и возникновения трудностей с получением кредита.

Коэффициент инвестирования и в 2018 и в 2019 годах остается неизменным (1,8) и попадает в норматив ( $> 1$ ). Этот факт является свидетельством достаточности собственного капитала.

Коэффициент постоянного актива также остается неизменным и составляет в 2018 и 2019 годах 0,6, что также попадает в норматив ( $< 1$ ). Это означает, что предприятие финансирует внеоборотные активы из стабильных источников.

Коэффициент маневренности собственного капитала в 2018 и 2019 годах составляет 0,5 и попадает в норматив (0,2:0,5). Это означает, что предприятие способно поддерживать уровень собственного оборотного капитала и пополнять оборотные средства в случае необходимости за счет собственных источников.

Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования и в 2018 и в 2019 годах составляет 0,5 и попадает в норматив (0, 1). Это говорит о том, что предприятие использует собственные источники для формирования оборотных активов.

Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных средств в 2018, 2019 гг. составляет 1,5, 1,6, соответственно и имеет тенденцию к увеличению. Если показатель больше 1, это означает, что на предприятии доминируют оборотные активы. Чем выше значение данного коэффициента, тем больше предприятие вкладывается в оборотные активы.

Коэффициент соотношения чистых оборотных активов и чистых активов в 2018 г. и 2019 г. составляет 0,5. Это означает, что чистые активы на 0,5% состоят из чистых оборотных активов.

Плечо финансового рычага или коэффициент финансового риска в 2018 и 2019 годах составляет 0,4 и попадает в норматив ( $< 1$ ). Это означает, что ООО «Реал» является финансово независимым, в данной организации преобладает собственный капитал над заемным.

Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности в 2018 году составил 1,5, а в 2019 году - 7. Превышение дебиторской задолженности над кредиторской означает отвлечение средств из хозяйственного оборота и в дальнейшем может привести к необходимости привлечения дорогостоящих кредитов банка и займов для обеспечения текущей производственно-хозяйственной деятельности предприятия.



### 3 Разработка предложений по совершенствованию финансово-экономической деятельности ООО «Реал»

#### 3.1 Основные направления совершенствования финансово-экономической деятельности предприятия

Данная выпускная квалификационная работа отражает комплексный анализ всей финансово-хозяйственной деятельности ООО «Реал» за 2018-2019 гг. Для успешного планирования финансово-хозяйственной деятельности предприятия на последующий период требуется выработать рекомендации по улучшению финансово-хозяйственных результатов.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия выявил следующие проблемы:

- в 2019 году предприятие оказало услуг на 14,3 % или на 40 074 рубля меньше по сравнению с 2018 г.;
- чистая прибыль в 2019 году, по сравнению с 2018 годом, уменьшилась на -431 476 рубля. Это произошло из-за снижения объема предоставляемых услуг и снижения выручки;
- в 2019 году, по сравнению с 2018 годом, стоимость услуг возросла, выручка от оказанных услуг снизилась. Это говорит о том, что необходимо принять меры по снижению стоимости, либо по привлечению клиентов и расширению клиентской базы;
- производительность труда 1 рабочего снизилась за 2019 год, по сравнению с 2018 годом, на 25,92% или на 283394 рубля. Это обусловлено снижением объема оказанных услуг, при незначительном увеличении среднесписочной численности;
- количество клиентов в 2019 году (22) уменьшилось по сравнению с 2018 годом (18) на 4 организации. Это говорит о том, что необходимо снижение стоимости услуг, либо проведение мероприятий по привлечению клиентов;
- заемные средства увеличились на 16 000 рублей, удельный вес

- увеличился на 0,21%, что является отрицательной тенденцией, так как увеличилась финансовая зависимость предприятия;
- сумма кредиторской задолженности увеличилась на 11 000 рублей или 0,66%. Это также является отрицательной тенденцией развития, поскольку возрастает зависимость предприятия от кредиторов;
  - баланс предприятия ООО «Реал» не является абсолютно ликвидным. Организация не способна в срочном порядке покрыть свою кредиторскую задолженность за счет имеющихся у него денежных средств, находящихся на расчетном счете предприятия;
  - возможность погасить займы и кредиты посредством дебиторской задолженности - маловероятна;
  - несоблюдение минимальной финансовой устойчивости - в организации отсутствуют собственные оборотные средства;
  - большая часть имущества предприятия сформирована из заемных средств и зависимость от внешних источников финансирования. Растет опасность неплатежеспособности и возникновения трудностей с получением кредита;
  - превышение дебиторской задолженности над кредиторской означает отвлечение средств из хозяйственного оборота и в дальнейшем может привести к необходимости привлечения дорогостоящих кредитов банка и займов для обеспечения текущей производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

По остальным анализируемым показателям ООО «Реал» не имеет проблем. Как показало исследование, организация является достаточно самостоятельной и платежеспособной.

Несмотря на это, все же существует угроза банкротства, которую нужно постоянно отслеживать и минимизировать. Неоправданный рост стоимости услуг и заработной платы негативно повлиял на деятельность предприятия. Необходимо либо снижать данные показатели, либо увеличивать клиентскую базу.

Также одной из самых важных проблем является зависимость предприятия от кредиторов. Предприятию необходимо в срочном порядке минимизировать эту зависимость. Для этого нужно подключить существующие в ООО «Реал» резервы и минимизировать дебиторскую задолженность, тем самым расплачиваясь по долгам с кредиторами - банками и заказчиками.

Отсюда вытекает следующая проблема - принятие мер по уплате заказчиками дебиторской задолженности в срок. Также предприятие должно разорвать контракт с недобросовестными заказчиками.

Следовательно, чтобы ООО «Реал» не осталось без заказчиков, необходимо решить проблему по привлечению новых заказчиков путем проведения рекламных мероприятий, а также разработки системы бонусов и скидок. Для того чтобы решить существующие проблемы финансово-хозяйственной деятельности ООО «Реал» необходимо разработать пути решения данных проблем.

Для того чтобы увеличить количество предоставляемых услуг можно предложить следующее:

1. Привлечь как можно больше заказчиков путем создания эффективной рекламы и системы бонусов и скидок.

2. Приобрести новые программные продукты, которые позволят предлагать уникальные услуги, либо услуги, которые предлагают лишь некоторые компании. Для этого необходимо будет либо нанять персонал, который умеет работать с данными программными продуктами, либо научить существующих работников.

3. Уменьшить стоимость уже существующих услуг. Этот шаг может стать угрозой для существования предприятия, так как ООО «Реал» имея низкий показатель чистой прибыли не сможет расплатиться перед кредиторами и стать неплатежеспособным.

С экономической точки зрения первые два пути решения являются наиболее приемлемыми для ООО «Реал». Но так как оба пути требуют немалое количество затрат, то на данном этапе необходимо выбрать лишь один путь

решения проблемы.

Привлечение новых заказчиков посредством рекламы является наиболее подходящим, поскольку позволит ООО «Реал» быстро привлечь новых клиентов и увеличить количество предоставляемых услуг.

Для того чтобы минимизировать затраты по оплате можно предложить следующие пути решения проблемы:

1. Перевести рабочих с повременной оплаты труда на сдельную.
2. Уменьшить уровень заработной платы рабочих.
3. Уменьшить количество персонала.

Второй путь решения проблемы не является надежным, поскольку может повлечь за собой потерю ценных кадров, которые не захотят работать за меньшую плату. Третий путь также не является достаточно эффективным, потому что решение первой проблемы по увеличению количества предоставляемых услуг предполагает, что понадобится большее количество персонала. Также данный путь не принесет большой выгоды для организации, так как рабочих в организации насчитывается всего 4 человека.

Что касается первого пути решения проблемы по переводу рабочих с повременной оплаты труда на сдельную, то он является более подходящим и эффективным. ООО «Реал» будет платить своим работникам за выполненные заказы, поэтому у работников появится стимул выполнять как можно больше заказов быстрее и качественнее, при этом получать большую зарплату, чем при повременной оплате труда. А предприятие не будет тратить меньше денег на оплату простоев.

Для того чтобы минимизировать уровень заемного капитала организации, можно порекомендовать следующие пути решения проблемы:

1. Уменьшить дебиторскую задолженность посредством воздействия на должников.
2. Расплатиться с кредиторами резервными средствами организации.
3. Увеличить долю собственного капитала путем увеличения объема предоставляемых услуг.

Второй путь решения проблемы является опасным для организации. В любой момент может возникнуть ситуация, в которой понадобятся резервные средства. Если бы их было достаточно для погашения кредиторской задолженности, и резервный фонд оставался значительным, то можно было бы воспользоваться данным путем.

Третий путь решения проблемы подразумевает решение и первой рассмотренной ранее проблемы. Поэтому первый путь по уменьшению дебиторской задолженности является наиболее оптимальным.

Однако устранение перечисленных выше проблем требует денежных вложений, поэтому необходимо тщательно спланировать и рассчитать затратную составляющую мероприятий по совершенствованию хозяйственной деятельности ООО «Реал».

Исходя из выявленных ранее проблем и путей их решения, необходимо разработать мероприятия по их устранению.

Для повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности необходимо:

1. Увеличить объем предоставляемых услуг. Это можно сделать путем привлечения новых клиентов за счет проведения рекламной компании, разработки системы бонусов и скидок как для новых клиентов, так и для постоянных. В целом, при большем количестве клиентов ООО «Реал» может и дальше спокойно существовать, даже если не устранять остальные проблемы и оставить все так как есть.

Также необходимо изучение рынка аналогичных услуг, корректирование их стоимости, а также введение новых видов услуг. Это позволит ООО «Реал» стать более конкурентоспособным, привлечь новых клиентов и, соответственно, увеличить выручку и чистую прибыль.

2. Перевести рабочих с повременной оплаты труда на сдельную. Причиной такой рекомендации является то, что рабочие выполняют заказы, а в то время, когда заказов нет, рабочие все равно получают заработную плату. Данная рекомендация также будет стимулировать рабочих на то, чтобы они

выполняли свою работу быстрее и качественнее.

ООО «Реал» в основном занимается разработкой сайтов, веб-страниц, презентаций. Данная работа требует не только профессионализм работника, но и его творческие способности. При общении с генеральным директором ООО «Реал», было выявлено, что работники очень часто попадают в ситуацию творческого кризиса и, ожидая свою музу, не укладываются в сроки. После того, как они будут переведены на сдельную оплату труда, музу им «ждать не придется». Работа будет выполнена качественнее и быстрее.

Кроме рекомендации по переводу персонала с повременной на сдельную оплату труда, необходимо также анализировать профессионализм работников.

Прогресс не стоит на месте, появляются все новые технологии, программные продукты, выходят обновления, которые требуют времени на ознакомление с ними. В связи с этим, можно также порекомендовать ООО «Реал» отправлять свой персонал на переподготовку, курсы и др. Это поможет стать конкурентоспособным как предприятию, так и конкретному работнику.

3. Отслеживать состояние дебиторской задолженности и отказываться от недобросовестных заказчиков, а также напоминать им о долгах перед организацией. Что касается заемных средств, взятых в банке или у третьих лиц, необходимо от них избавляться путем увеличения размера собственных средств и привлечения денежных резервов организации. После погашения займа будет целесообразней предприятию стараться обходиться собственными средствами.

Все разработанные рекомендации тесно завязаны между собой. Например, увеличение количества клиентов приведет к увеличению объема предоставляемых услуг. Увеличение объема предоставляемых услуг приведет к увеличению выручки и чистой прибыли. Увеличение чистой прибыли приведет к уменьшению количества заемных средств. Уменьшение количества заемных средств приведет к финансовой независимости ООО «Реал» и так далее.

Данная цепочка говорит нам о том, что даже небольшие изменения могут сильно повлиять на финансово-хозяйственное состояние всей организации.

Далее необходимо провести расчеты для изучения влияния в денежном

выражении разработанных рекомендаций на деятельность ООО «Реал».

### 3.2 Экономическая оценка эффективности предложенных мероприятий

Главной целью любого предприятия независимо от специализации является обеспечение эффективного и прибыльного производства. Оптимальное управление производством строится на достижении заданных социальных и экономических целей с максимальной при заданных условиях эффективностью. Экономическая эффективность – показатель результативности деятельности предприятия, представляющий соотношение результата и затрат, использованных для достижения этого результата.

Если говорить кратко, то экономически эффективное предприятие – это такое предприятие, прибыль которого покрывает расходы на производство и увеличивается со временем.

В экономике под эффективностью предприятия подразумевается производство продукции и услуг с наименьшими издержками, то есть способность предприятия выпускать максимальное количество товаров хорошего качества с минимальными затратами и осуществлять их продажу с наименьшими издержками.

Эффективность предприятия зависит не только от обладания материальными составляющими, к примеру, ресурсами, сырьём, количеством работников, но и от качества человеческих ресурсов, их интеллектуальной и креативной составляющей. Важной особенностью формирования интеллектуально - креативных ресурсов является поддержание уровня профессионализма сотрудников компании, а также использование их знаний, идей и навыков для создания инновационных продуктов и технологий.

Если говорить кратко, то экономически эффективное предприятие – это такое предприятие, прибыль которого покрывает расходы на производство и увеличивается со временем.

Чтобы определить экономическую эффективность предприятия, а также

её критерии и показатели, необходимо научиться отличать эффективность от экономического эффекта.

Что такое экономический эффект? Это абсолютная величина, показывающая достигаемый результат от проведения определённых мероприятий, направленных на совершенствование отдельных или общих показателей хозяйственной деятельности предприятия.

Прежде всего, получение эффекта предполагает осуществление затрат, а потом уже получение дополнительной прибыли от проведённого мероприятия. Экономический эффект и есть дополнительная прибыль, полученная в результате снижения материальных и трудовых затрат, увеличения объёмов производства или качества товара. Каким бы важным ни был экономический эффект, его результат не показывает цену усилий и затрат, при помощи которых он был достигнут.

Поэтому можно сделать вывод, что экономический эффект за год и затраты на его достижение представляют основу подсчёта экономической эффективности. По уровню экономической эффективности можно понять, какие затраты были сделаны для достижения экономического эффекта. С точки зрения экономики, оба этих показателя характеризуют эффективную деятельность предприятия и чаще всего анализируются вместе, так как, анализируя каждый показатель по отдельности невозможно получить общую характеристику организации и оценку её хозяйственной деятельности.

Эффективность бывает:

- общая (абсолютная) – рассчитывается как соотношение общей величины экономического эффекта с размером затрат;
- сравнительная – для её определения за величину экономического эффекта берут экономию, полученную от уменьшения себестоимости продукции, а в качестве затрат выступают какие-либо дополнительные капиталовложения, оказавшие влияние на эту экономию.

Оценка экономической эффективности предполагает использование частных и обобщающих показателей. По частным показателям можно



определить эффективность применения отдельно взятого ресурса и результативность любого конкретного продукта. По обобщающим показателям определяется эффективность всех ресурсов и продуктов и результативность организации в целом. Из общего числа обобщающих показателей необходимо выбрать один, который будет являться критерием, характеризующим уровень экономической эффективности.

Залогом успешного управления любым предприятием (промышленным или общественного питания) является постоянное повышение эффективности производства, а именно, проведение систематического анализа и оценки эффективности используемых оборотных средств, планирование, разработка и внедрение мероприятий по повышению эффективности. Основным направлением повышения эффективности предприятия считается улучшение качества продукции.

Улучшение качества продукции способствует:

- увеличению объёма реализации, следовательно, и прибыли;
- конкурентоспособности продукции;
- повышению имиджа предприятия;
- снижению риска банкротства и обеспечению устойчивого финансового положения.

Совершенствование качества – не единственный способ повышения эффективности. Чтобы улучшить общее финансово-экономическое состояние организации необходимо:

1. Снизить трудоёмкость
2. Экономить средства труда.
3. Повысить технический уровень производства.
4. Внедрить системы материального стимулирования.
5. Освоить новые технологии.
6. Автоматизировать и механизировать производство.
7. Создать и использовать новые виды материалов.
8. Повысить профессиональный уровень персонала.

9. Улучшить условия работы.

10. Совершенствовать систему мотивации.

Для того, чтобы оценить эффективность предлагаемых мероприятий, необходимо рассчитать, какие затраты для этого потребуются. Затраты могут представлять собой наём персонала, закупку оборудования, заработную плату персоналу за дополнительный объем работ.

Затраты на устранение выявленных проблем, а также выгода организации от разработанных мероприятий может выглядеть следующим образом:

1. Решение первой проблемы по увеличению объема предоставляемых услуг требует затрат связанных, во-первых, с наймом менеджера по рекламе. В среднем, зарплата такого работника может обойтись ООО «Реал» в 30 000 рублей. После того, как менеджер посчитает, сколько денежных средств ему потребуется на создание рекламы, предприятие должно будет выделить менеджеру в расход около 50 000 рублей.

Данное мероприятие со временем обязательно окупится, так как у предприятия появится множество новых клиентов и объем предоставляемых услуг значительно увеличится. Если за первый месяц работы менеджеру по рекламе удастся привлечь 3 новых клиентов, то, в среднем, выручка увеличится на 50 000 рублей в месяц.

Также, если менеджер по рекламе сможет разработать хорошую систему бонусов и скидок постоянным клиентам и в этот же месяц привлечет 1-2 клиента, то выручка сможет увеличиться примерно на 20000 рублей. Если эту выручку прибавить к выручке в 50 000 рублей, то суммарная выручка возрастет на 70 000 рублей в месяц или на 840 000 рублей в год.

При этом затраты на заработную плату и отчисления ФСС составят в год 468 000 руб.

Таким образом, даже за минусом всех вычетов, предприятие сможет получить неплохой рост чистой прибыли. Поэтому данное мероприятие несомненно является эффективным.

2. Следующее мероприятие - перевод рабочих с повременной оплаты

труда на сдельную. Если сейчас, при маленьком объеме предоставляемых услуг, рабочие не имеют заказов, то они все равно получают свою зарплату, составляющую 32000 рублей. При увеличении объема заказов на сдельной оплате труда рабочие смогут получить значительно больше денежных средств.

Данное мероприятие имеет одни плюсы:

- повышается стимул рабочих выполнять заказы быстрее и качественнее, чтобы получить зарплату порядка 50 000 и более рублей;
- если случится так, что заказов будет мало, то предприятие не будет переплачивать персоналу за то, что они сидят без работы. Однако здесь возникает риск оттока работников, но предыдущая рекомендация по повышению объема предоставляемых услуг этого не допустит.

При переводе рабочих с повременной на сдельную оплату труда как для предприятия, так и для самих рабочих - одни лишь плюсы. Здесь имеет место закономерность: чем рабочий больше выполняет заказов, тем больше получает денег за свою работу, тем предприятие получает больше прибыли. Соответственно, данное мероприятие также является эффективным.

3. Следующее мероприятие по уменьшению количества заемных средств. Для этого необходимо погасить все задолженности перед банком по кредитам путем увеличения собственных средств и ликвидации дебиторской задолженности. Увеличение собственных средств будет происходить за счет увеличения объема предоставляемых услуг и повышения выручки, что подразумевает первое мероприятие.

Для минимизации и ликвидации дебиторской задолженности необходимо напоминать дебиторам об их задолженности. Это входит в должностные обязанности бухгалтера. При этом необходимо ввести еженедельный контроль по уровню задолженности и сумме собственных средств.

Это мероприятие требует минимальных затрат в виде премии бухгалтеру за успехи в погашении дебиторской задолженности. Премия может составлять порядка 5 000 рублей. При этом ООО «Реал» может получить выгоду порядка 50 000 рублей. Если будет уменьшаться дебиторская задолженность, то будет

повышаться количество собственных средств и предприятие сможет погасить кредиторскую задолженность и не переплачивать банку за проценты по кредиту.

Бухгалтер еженедельно должен отчитываться на совещании о проделанной работе. В отчет будет входить сообщение о сумме поступлений от заказчиков и о дате погашения задолженности. На данном совещании будет также рассматриваться вопрос о продолжении работы с недобросовестными заказчиками.

Этот вопрос является очень важным, поскольку чем больше зависимость предприятия от заемных средств, тем больше растет риск предприятия стать неплатежеспособным.

Данное мероприятие также является эффективным, так как предполагает минимум затрат и максимум выгоды для ООО «Реал».

Для того чтобы наглядно было видно, как разработанные мероприятия повлияют на финансово-экономическую деятельность ООО «Реал», необходимо составить сравнительную аналитическую таблицу (таблица 3.1-3.2).

Таблица 3.1– Результаты финансово-экономической деятельности до и после внедрения мероприятий

Показатель	До внедрения мероприятий		После внедрения мероприятий
	2018 год	2019 год	
Производительность труда, рублей	1093500	810106,5	816085,2
Среднемесячная заработная плата, рублей	32000	32000	43 000
Собственный капитал, рублей	465 000	497 000	560 000
Заемный капитал, рублей	200 000	216 000	112 000
Выручка, рублей	3 280 500	3 240 426	4 080 426
Чистая прибыль (убыток), рублей	514 606	83 130	351 425

Таблица 3.2 – Прогнозный отчет о финансовых результатах ООО «Реал»

Наименование показателя	2018 г.	2019 г.	После внедрения мероприятий
Выручка	3280500	3240426	4 080 426
Расходы на оплату труда	2496000	2995200	3463200
Расходы по обычной деятельности	131 041	131 099	165 083

Продолжение таблицы 3.2

Прочие расходы	10201	10214	12861,73
Прибыль до налогообложения	643 258	103 913	439 281
Налоги на прибыль (доходы)	128 652	20 783	87 856
Чистая прибыль (убыток)	514 606	83 130	351 425

Таким образом, все разработанные мероприятия благотворно скажутся на деятельности ООО «Реал». Это позволит предприятию стать более независимым от сторонних организаций, повысить уровень конкурентоспособности и благотворно скажется на всех показателях финансово-экономической деятельности.

## Заключение

По результатам исследования финансово-хозяйственного состояния ООО «Реал» были сделаны следующие выводы:

1. У предприятия существует множество конкурентов, в число которых входят ведущие компании Краснодарского края, но ООО «Реал» занимает далеко не последнее место в рейтинге.

2. Предприятие является платежеспособным, финансово устойчивым, а его баланс является достаточно ликвидным.

3. Организация имеет постоянных клиентов, достаточно квалифицированный и опытный персонал, а также большой перечень услуг, который постоянно обновляется в зависимости от потребностей рынка аналогичных услуг.

4. В 2019 году предприятие оказало услуг на 40 074 рубля меньше по сравнению с 2018 г.

5. Производительность труда 1 рабочего снизилась за 2019 год, по сравнению с 2018 годом, на 25,98 % или на 283 394 рубля. Это обусловлено снижением объема оказанных услуг, при незначительном увеличении среднесписочной численности.

6. Заемные средства в 2019 году по сравнению с 2018 годом увеличились на 16 000 рублей, удельный вес увеличился на 0,21%, что является отрицательной тенденцией, так как увеличилась финансовая зависимость предприятия.

В ходе изучения состояния финансово-хозяйственной деятельности ООО «Реал» были выявлены как положительные, так и отрицательные тенденции развития. На сегодняшний день предприятие является многопрофильным и достаточно рентабельным, но по некоторым направлениям существуют проблемы.

Необходимо отметить, что ООО «Реал» является коммерческой организацией, целью деятельности которой выступает получение прибыли.

Данная организация предоставляет услуги по веб-дизайну, разработке презентационных продуктов, созданию сайтов и их продвижению.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности выявил три основные проблемы в деятельности предприятия, в соответствии с которыми были разработаны мероприятия по их устранению. Эффективность данных мероприятий была доказана с помощью примерного расчета затрат на них и предполагаемого эффекта в денежном выражении.

Затраты на устранение выявленных проблем, а также выгода организации от разработанных мероприятий может выглядеть следующим образом:

1. Решение первой проблемы по увеличению объема предоставляемых услуг требует затрат связанных, во-первых, с наймом менеджера по рекламе. В среднем, зарплата такого работника может обойтись ООО «Реал» в 30 000 рублей. После того, как менеджер посчитает, сколько денежных средств ему потребуется на создание рекламы, предприятие должно будет выделить менеджеру в расход около 50 000 рублей.

Данное мероприятие со временем обязательно окупится, так как у предприятия появится множество новых клиентов и объем предоставляемых услуг значительно увеличится. Если за первый месяц работы менеджеру по рекламе удастся привлечь 3 новых клиентов, то, в среднем, выручка увеличится на 50 000 рублей в месяц. А за счет разработки системы бонусов и скидок дополнительно выручка увеличится на 30 000 рублей в месяц.

2. Следующее мероприятие - перевод рабочих с повременной оплаты труда на сдельную. Если сейчас, при маленьком объеме предоставляемых услуг, рабочие не имеют заказов, то они все равно получают свою зарплату, составляющую порядка 30-32 тысяч рублей. При увеличении объема заказов на сдельной оплате труда рабочие смогут получить значительно больше денежных средств.

Данное мероприятие имеет одни плюсы:

- повышается стимул рабочих выполнять заказы быстрее и качественнее, чтобы получить зарплату порядка 50 000 и более рублей;

- если случится так, что заказов будет мало, то предприятие не будет переплачивать персоналу за то, что они сидят без работы. Однако здесь возникает риск оттока работников, но предыдущая рекомендация по повышению объема предоставляемых услуг этого не допустит.

При переводе рабочих с повременной на сдельную оплату труда как для предприятия, так и для самих рабочих - одни лишь плюсы. Здесь имеет место закономерность: чем рабочий больше выполняет заказов, тем больше получает денег за свою работу, тем предприятие получает больше прибыли. Соответственно, данное мероприятие также является эффективным.

3. Следующее мероприятие по уменьшению количества заемных средств. Для этого необходимо погасить все задолженности перед банком по кредитам путем увеличения собственных средств и ликвидации дебиторской задолженности. Увеличение собственных средств будет происходить за счет увеличения объема предоставляемых услуг и повышения выручки, что подразумевает первое мероприятие.

Для минимизации и ликвидации дебиторской задолженности необходимо напоминать дебиторам об их задолженности. Это входит в должностные обязанности бухгалтера. При этом необходимо ввести еженедельный контроль по уровню задолженности и сумме собственных средств.

Это мероприятие требует минимальных затрат в виде премии бухгалтеру за успехи в погашении дебиторской задолженности. Премия может составлять порядка 5 000 рублей. При этом ООО «Реал» может получить выгоду порядка 50 000 рублей. Если будет уменьшаться дебиторская задолженность, то будет повышаться количество собственных средств и предприятие сможет погасить кредиторскую задолженность и не переплачивать банку за проценты по кредиту. Данное мероприятие также является эффективным, так как предполагает минимум затрат и максимум выгоды для ООО «Реал».



## Список использованной литературы

1. Абрютина, М.С. Финансовый анализ / М.С. Абрютина. - М.: Дело и сервис, 2017. - 192 с.
2. Артеменко, В.Г. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие для студентов / В.Г. Артеменко. – 2-е изд. – М.: Омега-Л, 2016. - 270 с.
3. Баскакова, О.В. Экономика организаций (предприятий). – М.: Издательский дом Дашков и К, 2019. – 315с.
4. Бердникова, Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия / Т.Б. Бердникова. - М.: ИНФРА-М, 2017. – 224 с.
5. Бочаров, В.В. Стратегия корпоративного финансирования: учеб. пособие / В.В. Бочаров, В.А. Черненко. - М.: Нестор-История, 2018. - 292 с.
6. Бочаров, В.В. Комплексный финансовый анализ / В.В. Бочаров. - М.: СПб.: Питер, 2016. - 432 с.
7. Васильева, Л. С. Финансовый анализ / Л.С. Васильева, М.В. Петровская. - М.: КноРус, 2017. - 880 с.
8. Гаевый, М.Д. Финансовый анализ / М.Д. Гаевый, Л.М. Гаевая. - М.: КноРус, 2017. - 272 с.
9. Григорьева, Т.И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз: учеб. / Т.И. Григорьева. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 486 с.
10. Губина, О. В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности. Практикум / О.В. Губина, В.Е. Губин. - М.: Форум, Инфра-М, 2017. - 292 с.
11. Егорова, Н.Р., Николаева Т.И. Экономика предприятий торговли и общественного питания. – М.: Кнорус, 2018. – 400с.
12. Енюков, И.С. Финансовый анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие / И.С. Енюков. - М.: Финансы и статистика, 2018. - 224 с.
13. Жевтяк, П.Н. Финансы промышленного предприятия. Некоторые вопросы теории, планирования и организации / П.Н. Жевтяк. - М.:

- Госфиниздат, 2016. - 288 с.
14. Казакова, Н.А. Финансовый анализ: учеб. и практикум для бакалавриата и магистратуры / Н.А. Казакова. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 470 с.
  15. Киреева, Н.В. Экономический и финансовый анализ: учеб. пособие / Н.В. Киреева. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 293 с.
  16. Ковалев, В.В. Управление финансовой структурой фирмы: учеб.-практическое пособие / В.В. Ковалев. - М.: Проспект, 2019. - 258 с.
  17. Литовченко, В.П. Финансовый анализ: учеб. пособие / В.П. Литовченко. - М.: Дашков и К, 2018. - 216 с.
  18. Любушин, Н.П. Финансовый анализ / Н.П. Любушин, Н.Э. Бабичева. - М.: Эксмо, 2018. - 336 с.
  19. Мамедов, О.А. Современная экономика. Лекционный курс. Многоуровневое учеб. пособие. – 3-е изд., перераб. и доп. / Под ред. д.э.н. О.Мамедова. – Ростов/н/Д.: изд-во «Феникс», 2018. – 545с.
  20. Маршал, В. Мейер Оценка эффективности бизнеса: монография / Маршал В. Мейер. - М.: Вершина, 2018. - 272 с.
  21. Овчинников, В.В. Финансовый анализ с использованием ЭВМ / В.В. Овчинников. - М.: КноРус, 2017. - 272 с.
  22. Панков, Д.А. Финансовый анализ и планирование деятельности спортивной организации / Д.А. Панков. - М.: Новое знание, 2018. - 208 с.
  23. Раицкий, К.А. Экономика предприятия: учеб. для вузов. – М.: «Маркетинг», 2018. – 693 с.
  24. Ротштейн, Л. А. Финансовое планирование на предприятии / Л.А. Ротштейн. - М.: Финансы, 2019. - 256 с.
  25. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: ИНФРА-М, 2019. – 336 с.
  26. Сафронова, Н.А. Экономика предприятия: учеб. – М., 2019. – 512 с.
  27. Селезнева, Н.Н. Финансовый анализ: учеб. пособие / Н.Н. Селезнева, А.Ф. Ионова. - М.: ЮНИТИ, 2018. - 639 с.
  28. Турманидзе, Т.У. Финансовый анализ: учеб. / Т.У. Турманидзе. - М.:

ЮНИТИ, 2018. - 287 с.

29.Шеремет, А.Д., Сайфулин, Р.С., Негашев, Е.В. Теория финансового анализа. – М.: ИНФРА-М, 2019. – 208 с.

30.Шуляк, П.Н. Управление финансами: учеб. пособие. – М.: Изд. Дом «Дашков и К», 2019. – 752с.