



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 «Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия»

Исполнитель Карамян Нарек Артурович

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

«К защите допускаю»

Заведующий кафедрой \_\_\_\_\_

доктор экономических наук, профессор

Курочкина Анна Александровна

«18» 09 2021 г.

Санкт-Петербург

2021

## ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение.....	3
1 Теоретические и методические основы анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия .....	5
1.1 Сущность и значение анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия.....	5
1.2 Методы анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия.....	13
2 Комплексный анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «Юнайт» .....	21
2.1 Краткая организационно-экономическая характеристика предприятия.....	21
2.2 Анализ основных показателей и оценка эффективности финансово-хозяйственной деятельности ООО «Юнайт» .....	29
3 Разработка мероприятий по повышению эффективности финансово-хозяйственной деятельности ООО «Юнайт» .....	40
3.1 Предложения по повышению эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия.....	40
3.2 Оценка экономического эффекта от предложенных мероприятий .....	47
Заключение .....	56
Список использованной литературы.....	58

## Введение

В современном мире актуальна тенденция возрастания числа применения экономических санкций. В первую очередь, это происходит из-за глобализации международных экономических процессов, характеризующихся возрастающей степенью интенсивной интеграции как рынков товаров и услуг, так и капиталов. Экономические санкции, введенные США и Евросоюзом были направлены на ключевые отрасли российской экономики: государственные финансовые институты и энергетику. Были наложены ограничения на финансирование государственных банков со стороны США и Европы, а также на предоставление технологий энергетическим предприятиям.

В этот не простой для страны период, особая роль отводится отраслям экономики, способным участвовать в программе импортозамещения, в том числе и сфера услуг.

Актуальность выбранной темы выпускной квалификационной работы заключается в том, что анализ финансово-хозяйственной деятельности играет важную роль в повышении экономической эффективности деятельности организации, в её управлении, в укреплении её финансового состояния. Он представляет собой экономическую науку, которая изучает экономику организаций, их деятельность с точки зрения оценки их работы по выполнению бизнес-планов, оценки их финансового состояния и с целью выявления неиспользованных резервов повышения эффективности их деятельности.

Анализ хозяйственной деятельности является научной базой принятия управленческих решений в бизнесе. Для их обоснования необходимо выявлять и прогнозировать существующие и потенциальные проблемы, производственные и финансовые риски, определять воздействие принимаемых решений на уровень рисков и доходов субъекта хозяйствования.

Объектом исследования данной выпускной квалификационной работы является предприятие ООО «Юнайт». Предметом исследования является финансово-хозяйственная деятельность предприятия.

Целью выпускной квалификационной работы является проведение комплексного анализа финансово-хозяйственной деятельности ООО «Юнайт» и разработка мероприятий по повышению ее эффективности.

В соответствии с целью были поставлены следующие задачи:

1. Изучить теоретические и методические аспекты анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия.
2. Провести комплексный анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «Юнайт».
3. Разработать и экономически обосновать мероприятия по повышению эффективности финансово-хозяйственной деятельности ООО «Юнайт».

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 аспекты анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Во второй главе проводится комплексный анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «Юнайт». В третьей главе разработаны мероприятия по повышению эффективности финансово-хозяйственной деятельности ООО «Юнайт» и проведен расчет экономической эффективности предлагаемых мероприятий.

Теоретической и методической основой исследования послужили труды зарубежных и отечественных авторов, посвященные проблемам финансово-экономического анализа, финансового менеджмента, экономической теории. Что касается информационной базы исследования, то в этой связи были использованы статистические материалы различных источников, а также документация самого предприятия.

# 1 Теоретические и методические основы анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия

## 1.1 Сущность и значение анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия

Сфера экономической и финансовой деятельности является предметом пристального внимания ряда научных дисциплин: экономической теории, макроэкономики, менеджмента, статистики, бухгалтерского учета, экономического анализа и др. Прерогативой экономики является изучение влияния конкретных, общих и частных экономических факторов на развитие предприятия в конкретной отрасли [11, с. 135].

Статистика акцентирует внимание на количественной стороне различных экономических явлений массового характера. Приоритетным направлением бухгалтерского учета является изучение обращения денежных потоков и капитала предприятий в процессе производственно-финансовой деятельности. Его задачей является документальное отражение всех хозяйственных операций и связанных с ними потоков финансовых потоков.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности вобрал в себя особенности всех этих научных дисциплин. Он исследует как финансово-экономическую сторону деятельности предприятий, так и различные производственно-экономические аспекты и явления. Отличительной особенностью является то, что анализ финансово-хозяйственной деятельности не рассматривает производственную деятельность как технологический процесс, а исследует и анализирует результаты управленческих и экономических процессов, свойственных тому или иному предприятию. И на основании полученных результатов оценивается эффективность деятельности предприятия [8, с. 65].

Важными функциями АСУ ТП являются анализ производственной деятельности предприятия и обоснование текущих планов и перспектив развития. Анализ финансово-хозяйственной деятельности призван провести

глубокое экономическое исследование результатов управления предприятием за прошедший период (от 5 до 10 лет) и составить научно обоснованный прогноз на будущее. Без детального и тщательного анализа всех составляющих и экономических аспектов хозяйственной деятельности невозможно разработать четкие планы экономического развития и выбрать оптимальные варианты управленческих решений без выявления каких-либо допущенных ошибок и недостатков [17, с. 102].

В этом и заключается основная роль наставления АФПД по экономическим наукам. Анализ финансово-хозяйственной деятельности изучает соблюдение заявленных планов развития, реализацию управленческих решений и рациональное использование ресурсов и производственных мощностей данного хозяйствующего субъекта. АФХД не только констатирует факты, но и оценивает достигнутые результаты. Одной из задач данной дисциплины является выявление ошибок, недочетов и недостатков с целью оперативного воздействия на экономические и производственные процессы.

Одной из центральных функций АСУ ТП, выполняемых им при изучении всех аспектов деятельности, является поиск ресурсов и резервов, способных повысить производительность и эффективность работы предприятия, а также качество выпускаемой им продукции на основе передовых научных достижений.

Качественно проведенный анализ финансово-экономических аспектов функционирования предприятия позволяет сделать оценку проделанной работы и правильно спрогнозировать изменения с целью получения наибольшей прибыли. Для проведения такой процедуры, как анализ финансового состояния предприятия, привлекается финансовый менеджер предприятия или, что более объективно, в соответствующее предприятие нанимается квалифицированный специалист. Для того чтобы в полной мере проанализировать финансовое состояние предприятия, финансовый менеджер должен использовать всю бухгалтерскую и статистическую отчетность предприятия на текущий момент времени и за предыдущие периоды [1, с. 124].

При анализе важно учитывать абсолютные показатели прибыли, относительные показатели прибыли, финансовую устойчивость и ликвидность баланса, эффективность использования привлеченного капитала (если таковой имеется). Глубокий анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия проходит в несколько этапов. Сначала читаются существующие отчеты, затем проводятся более глубокие профессиональные виды аналитической работы, включающие метод вертикального анализа, метод трендового анализа и, наконец, расчет так называемой финансово-факторной аналитики. В ходе чтения отчетов изучаются показатели деятельности предприятия, проводится анализ финансового состояния предприятия, имущественного состояния, использования долгосрочных и краткосрочных инвестиций, источников формирования капитала предприятия, отношений с покупателями и поставщиками, финансово-кредитными предприятиями, оценивается доход от деятельности и прибыль текущего года [23, с. 152].

Горизонтальный анализ финансового состояния предприятия отражает тенденцию изменения отчетной части отчета по сравнению с предыдущим кварталом, полугодием, месяцем. Вертикальный анализ относится к оценке удельного веса отдельных показателей, например дебиторской задолженности, в общей деятельности. Проведение трендового анализа позволяет выявить основные пути развития предприятия с точки зрения отчетности. Более точный анализ финансового состояния получается путем сравнения показателей за несколько лет деятельности [5, с. 142].

Особое значение для финансового менеджера имеют финансовые коэффициенты, которые являются основой для анализа деятельности предприятия. Коэффициенты отражают финансовые пропорции и базируются на данных из определенной базы: общепринятых нормативов, средних показателей по определенной отрасли, показателей деятельности предприятия прошлых лет, данных о деятельности других предприятий и других показателей деятельности предприятия. Расчеты по коэффициентам не особенно сложны, но они позволяют сделать более точные выводы и сделать более выполнимые и

оптимально вероятные прогнозы, выявить наиболее слабые места в деятельности предприятия. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия, проводимый квалифицированными руководителями, - это не только документ для руководителя, который по его результатам сможет оценить работу предприятия и наметить меры по ее совершенствованию. Такой документ может быть составлен для внешних пользователей-банков, которые на основании его показателей принимают решение о выдаче кредитов, участников фондового рынка, определяющих стоимость акций предприятия, или инвесторов, которые принимают решение о целесообразности инвестиций.

Руководитель, проводящий анализ, должен обладать знаниями и опытом в данном виде деятельности, так как он несет ответственность перед руководителем предприятия за предлагаемые рекомендации по совершенствованию работы, достоверность данных, составляющих «финансовый имидж» предприятия [25, с. 170].

Однако в нашей стране особенно в последнее столетие такой анализ хозяйственной деятельности предприятия не пользовался популярностью. Этому во многом способствовали процессы в экономике, когда развитие предприятий определялось не свободными рыночными отношениями, а регулируемыми процессами директивной экономики. Поэтому Бухгалтерский учет во многом превратился в своеобразный элемент контроля над предприятием.

Однако распад Советского государства заставил многих экономистов по-новому взглянуть на экономическую модель в целом по стране и на отдельно взятое предприятие. Именно поэтому в 90-е годы прошлого века финансово-хозяйственная деятельность предприятия, точнее, обработка ее результатов превратилась в один из инструментов совершенствования и оптимизации всех производственных процессов и сферы управления. Именно в эти годы начинают формироваться первые подходы, целью которых является структурирование и обработка данных, дающих анализ хозяйственной деятельности предприятия. При этом на первое место ставится Бухгалтерский



учет (баланс), поскольку на его основе можно проводить оптимальные реформы как в производственной, так и в управленческой сферах [4, с. 29].

На Западе они руководствуются таким понятием, как «экономический анализ», но значение этого термина и реальные методы в этой дисциплине заметно отличаются друг от друга. Фактически западная модель, включающая анализ экономической деятельности предприятия, опирается в большей степени на «экономическую теорию», которая наиболее эффективно описана для этой цели в работах таких авторов, как Шумпетер, Самуэльсон.

Но отечественная аналитическая наука трактует понятие «экономический анализ» (анализ хозяйственной деятельности предприятия) в более узких рамках, чем на Западе. Основой для такого анализа являются работы А. Д. Шереметы, С. Б. Баргольца, М. И. Бакановой. В основе отечественного анализа более приземленного лежит использование методов и приемов расчетов для анализа на уровне предприятия и в условиях так называемой директивной экономической модели. Именно поэтому данный вид анализа имеет ряд отличий от общепринятых методов и форм в глобальном масштабе. Во-первых, этот анализ строится на основе имеющихся возможностей и предпосылок, которые действуют в плановой централизованной экономике и предполагают малую долю свободных и реальных рыночных отношений в механизмах. Она осуществляется в ретроспективном аспекте [14, с. 189].

В отечественном анализе показатели экономической деятельности предприятия подразделяются на две основные группы: результаты реализации плановых целей и показатели такой реализации, а также детерминированные факторные показатели.

Такой подход к анализу подразумевает, насколько велика финансовая деятельность предприятия, насколько важна оценка различных аспектов деятельности предприятия (с точки зрения бухгалтера или финансового менеджера) на предприятии.

Для придания такой дисциплине, как анализ хозяйственной деятельности, большего научного веса ее неоднократно переименовывали в «экономический

анализ». В истории нашего государства такая замена проводилась дважды. Первый раз это случилось еще в 70-х годах прошлого века, а второй раз - в 90-х. При этом если впервые такая переоценка произошла чисто формально, то только на уровне имен. Во второй раз такая переоценка коснулась уже глубин дисциплины. Во многом это связано с процессами, происходившими в экономике того времени, которые предусматривали перестройку экономической модели с рыночной экономики на рыночную. Поэтому некоторые понятия, присущие исключительно рыночной экономике, активно внедряются в нашу экономическую модель.

Финансовая отчетность является источником информации, которая представляет экономическую ценность компании для внешних пользователей. В ряде статей и книг финансовый анализ определяется как объединение финансовой отчетности, финансовых Примечаний с другой информацией для оценки прошлых, текущих и будущих результатов деятельности и финансового положения компании с целью принятия инвестиционных, кредитных и других экономических решений. Финансовый анализ связан с факторами риска, которые могут повлиять на будущие результаты деятельности определенной компании.

Финансовый анализ связан с различными аспектами деятельности компании, в целом финансовый анализ имеет дело с прибыльностью (способность генерировать прибыль от предоставления товаров и услуг), способностью генерировать денежные потоки (способность генерировать денежные потоки, превышающие денежные потоки), ликвидностью (способность выполнять краткосрочные обязательства) и платежеспособностью (способность выполнять долгосрочные обязательства) [15, с. 182].

Чтобы провести полный, всесторонний анализ, аналитик должен собрать информацию об экономике, отрасли, конкурентах, самой компании. Эта внешняя информация может быть найдена в виде экономической статистики, отраслевых отчетов и торговых публикаций. Компания предоставляет внутреннюю часть информации, включающую финансовую отчетность и пресс-

релизы [2, с. 59].

Финансовый анализ-это не только финансовые данные, которые являются основой финансового анализа и представлены в четырех основных финансовых отчетах, которые предоставляют историческую и текущую информацию; это также нефинансовые данные, которые предоставляют будущую информацию. Что касается финансовых данных, то они могут быть основаны на четырех основных отчетах: отчете о прибылях и убытках, балансе, отчете о движении денежных средств, отчете об изменениях собственного капитала.

Отчет о прибылях и убытках показывает, сколько выручки компания получила за определенный период и какие затраты понесла. Отчет о прибылях и убытках может называться «прибылью и убытком» и составляется на консолидированной основе. Выручка, операционный доход, чистая прибыль и прибыль на акцию могут быть определены из отчета о прибылях и убытках.

Бухгалтерский баланс или, как его еще недавно называли, «отчет о финансовом положении», показывает текущее финансовое положение компании, показывая ресурсы компании (активы) и то, что она должна (обязательства) в определенный момент времени. В то время как (собственный капитал) показывает превышение активов над обязательствами, аналитики могут использовать информацию, изложенную в отчете о финансовом положении, чтобы ответить на вопрос об улучшении ликвидности и платежеспособности, а также дать статусы компании по сравнению с ее коллегами в той же отрасли [30, с. 129].

Отчет о движении денежных средств классифицирует денежные потоки на три раздела: операционная деятельность, включающая статьи, определяющие чистую прибыль, а также ежедневные операции. В то время как инвестиционная деятельность включает в себя приобретение и выбытие долгосрочных активов. Последний раздел-это финансовая деятельность, которая включает в себя деятельность, связанную с получением или погашением капитала. Отчет о движении денежных средств содержит информацию, связанную с результатами деятельности и финансовым

положением. В то время как отчет о прибылях и убытках предоставляет необходимую информацию о способности компании генерировать прибыль, отчет о движении денежных средств предоставляет информацию о способности компании генерировать денежный поток от ведения самого бизнеса.

Финансовый анализ должен быть четко определен, поскольку он может быть сформирован по различным причинам и целям. Различные категории требуют различных финансовых методов, но для любой цели данные должны быть собраны и проанализированы, и все они изучают способность компании генерировать денежные средства и расти прибыль. Но что касается разных фокусов, то здесь используются разные техники. Например, наиболее распространенными категориями оценки являются анализ собственного капитала и кредитный анализ [7, с. 133].

Трудно переоценить роль экономического анализа в организации и управлении современным предприятием или фирмой. Наиболее полным вариантом его является Комплексный экономический анализ, который позволяет принимать оптимальные решения в этих вопросах, обеспечивать их максимальную эффективность. В процессе любого экономического исследования первичная информация анализируется на предмет [9, с. 74]:

- сравнение показателей деятельности предприятия с показателями предыдущих периодов, плановых прогнозов и показателями других предприятий;
- установление наиболее важных факторов, влияющих на экономическое положение предприятия;
- выявление недостатков и просчетов при принятии управленческих решений по управлению предприятием или фирмой.

Содержание, задачи и принципы, вытекающие из комплексного экономического анализа, заключаются в следующем.

Все результаты хозяйственной деятельности, финансовые показатели деятельности предприятия содержатся в финансовой отчетности. В нем также концентрируются показатели, характеризующие эти результаты.

Существует эмпирический порядок, в соответствии с которым проводится комплексный экономический анализ предприятия, включающий в себя следующие этапы.

## 1.2 Методы анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия

Для качественной оценки результатов хозяйственной деятельности предприятия используется экономический анализ. В этом случае необходимо четко разграничить два понятия экономического анализа: «методология» и «методы».

Методология рассматривается как создание уникальной модели взаимосвязей между показателями эффективности и факторами, влияющими на эти результаты [3, с. 136].

В отличие от методологии, методы экономического анализа способствуют комплексному и систематическому изучению влияния тех или иных факторов на показатели успешной деятельности предприятия с последующим обобщением полученных показателей.

В качестве инструмента, в общем случае, используется специальная система показателей, характеризующих экономическую деятельность предприятия и позволяющих повысить эффективность производства.

Основные методы экономического анализа базируются на знаниях таких фундаментальных наук, как экономика, статистика и математика.

Экономические методы включают в себя [6, с. 129]:

- группировка однородных показателей для изучения взаимосвязей в сложных явлениях;
- сравнение, осуществляемое путем сравнения анализируемых данных;
- балансовый метод, который заключается в сравнении двух показателей и приведении их к условному равновесию;
- графический метод.

Статистические методы экономического анализа предполагают

использование таких методов:

- относительные значения (процент, удельный вес, индекс, коэффициент)  
- средние значения;
- абсолютные различия - изменение результата рассчитывается как произведение отклонения анализируемого фактора и базисного (или отчетного) значения второго фактора;
- цепочка перестановок, которая предполагает расчет промежуточных значений общего показателя путем постепенной замены исходных значений показателей отчетными.

К статистическим методам экономического анализа, помимо вышеперечисленных, можно отнести коэффициентный и индексный методы, построение вариационных рядов. Коэффициентный метод широко используется в экономическом анализе в сочетании с факторным анализом и представлен системой относительных показателей из финансовой отчетности (в основном балансового отчета и отчета о прибылях и убытках) [10, с. 43].

Индексный метод основан на относительных значениях, определяемых отношением фактических данных отчетного периода к соответствующему показателю Базового периода (или, наоборот, к плановому).

Методы регрессионного и корреляционного анализа используются как в статистике, так и в математике. Используя его использование, определяется связь между показателями, которые не находятся в функциональной связи.

Математические методы включают математическое Программирование, моделирование (матричное исчисление, теория межотраслевого баланса) и различные методы исследования (например, теория игр).

Экономический анализ считается первым факторным анализом. Факторный анализ предусматривает переход от исходной определенной факторной системы к конечной (необходимой) факторной системе. При этом осуществляется полный комплекс факторов, оказывающих определенное влияние на финансовый результат деятельности предприятия.

Все перечисленные методы экономического анализа могут быть

использованы в комплексе при проведении полного анализа деятельности хозяйствующего субъекта. С самого начала для анализа финансовой отчетности используются методы группировки показателей, сравнения этих показателей и их графического представления. Но изучение закономерностей развития анализируемых объектов осуществляется с помощью статистических методов анализа рядов динамики [14, с. 142].

Рассмотрим процесс моделирования финансового состояния предприятия в аспекте реализации следующих этапов:

1. Анализ влияния факторов на финансовое положение предприятия.
2. Создание матриц влияния показателей бухгалтерской финансовой отчетности на платежеспособность и финансовую устойчивость предприятия, влияние показателей бухгалтерской финансовой отчетности на хозяйственную деятельность предприятия, влияние показателей бухгалтерской финансовой отчетности на финансовые результаты и эффективность деятельности предприятия.
3. Расчет построения уравнения зависимости между отдельными показателями бухгалтерской финансовой отчетности с помощью использования экономико-математических методов.
4. Механизм реализации информационных моделей анализа финансового состояния предприятия.

В процессе моделирования финансового состояния предприятия, прежде всего, необходимо учитывать влияние факторов на финансовое положение, таких как денежные средства, запасы, дебиторская задолженность, внеоборотные активы, кредиторская задолженность, займы и кредиты, собственный капитал, выручка от реализации товаров, продукции, работ, услуг, себестоимость реализованных товаров, продукции, работ, услуг. В рамках данной статьи не представляется возможным в полной мере описать механизм влияния изменения факторов на финансовое положение предприятия. Мы приведем его в кратком изложении [20, с. 166]:

- величина запасов влияет на: оборотные активы, стоимость имущества

предприятия, ликвидность баланса, коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками, показатели достаточности источников формирования запасов, тип финансового положения по степеням финансовой устойчивости, коэффициент обеспеченности собственными средствами, коэффициент соотношения подвижных и иммобилизованных средств, коэффициенты ликвидности.;

- величина дебиторской задолженности оказывает влияние на: оборотные активы, стоимость имущества предприятия, ликвидность баланса, коэффициент обеспеченности собственными средствами, коэффициент соотношения подвижных и иммобилизованных средств, коэффициенты ликвидности.;
- изменение будет являться следствием изменения величины внеоборотных активов: стоимости имущества предприятия, ликвидности баланса, показателей достаточности источников формирования запасов, типа финансового положения по степени финансовой устойчивости, коэффициентов обеспеченности собственными средствами, коэффициентов подвижных и иммобилизованных средств, маневренности собственного капитала;
- изменение размера кредиторской задолженности повлияет на: краткосрочные обязательства, заемный капитал, источники финансирования имущества, ликвидность баланса, коэффициенты ликвидности, коэффициент соотношения собственных и заемных средств, коэффициент финансирования, коэффициент автономии, коэффициент финансовой зависимости;
- размер ссуд и кредитов влияет на: ссудный капитал, источники финансирования имущества, ликвидность баланса, избыток (недостаток) собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов, избыток (недостаток) совокупной стоимости основных источников формирования запасов, тип финансового положения по степеням финансовой устойчивости, коэффициенты ликвидности,



- коэффициент соотношения собственных и заемных средств, коэффициент финансирования, коэффициент автономии, коэффициент финансовой зависимости;
- влияние изменения собственного капитала: источники финансирования имущества, ликвидность баланса, коэффициент финансирования, коэффициент соотношения собственных и заемных средств, показатели достаточности источников формирования запасов, тип финансового положения на степени финансовой устойчивости, коэффициент автономии, коэффициент финансовой зависимости, коэффициент обеспеченности собственными средствами, коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками, коэффициент маневренности собственного капитала;
  - влияние изменения выручки от реализации товаров, продукции, работ, услуг и себестоимости реализованных товаров, продукции, работ, услуг на финансовые результаты и эффективность деятельности предприятия: совокупную выручку, доход от реализации, налогооблагаемый доход, чистую прибыль, рентабельность продаж, рентабельность внеоборотных активов, Рентабельность оборотных активов, Рентабельность собственного капитала, рентабельность активов, рентабельность производственной деятельности.

На следующем этапе моделирования финансового состояния предприятия с помощью использования экономико-математического инструментария необходимо провести расчет построения уравнений зависимости [24, с. 99]:

- собственный капитал от размера оборотных активов, внеоборотных активов, чистой прибыли
- между размером ссудного капитала и оборотными средствами;
- краткосрочные кредиты и займы из краткосрочной дебиторской задолженности;
- между периодом оборота оборотных средств и периодом оборота собственного капитала;

– доходы от продаж и чистая прибыль,

Этот список остается открытым, так как возможны и другие варианты построения уравнений зависимости [29, с. 56].

Сравнение является обязательным в хорошей оценке, сравнение компании с другими конкурентами в отрасли является общим анализом размера, в то время как оценка компании через время называется анализом тренда, а анализ соотношения заключается в выражении определенного числа другому, в котором дается ответ на какой-то важный вопрос об истинном финансовом положении. Общий анализ размера заключается в сравнении общего финансового отчета - обычно отчета о прибылях и убытках, баланса, отчета о движении денежных средств в отношении базы, такой как доходы или общие активы [18, с. 108].

Анализ общего размера для баланса включает в себя: горизонтальный и вертикальный анализ общего размера, где горизонтальный анализ общего размера заключается в сравнении увеличения или уменьшения статей баланса с предыдущими годами. Вертикальный общий анализ размера включает в себя разделение каждой статьи в том же периоде совокупных активов, чтобы прийти с процентом, в случае анализа отчета о прибылях и убытках, статьи обычно делятся на доходы. Анализ тренда включает в себя сравнение финансовой отчетности предприятия с течением времени, анализ тренда обычно предоставляет информацию об исторических показателях и росте. Анализ поперечного сечения позволяет сравнить конкретное измерение компании с аналогичным измерением для другой компании. Использование графиков и аналитических инструментов может облегчить сравнение и выделить наиболее важные факты, которые аналитик хочет сообщить руководству. Статистические данные, такие как регрессионный анализ, используются в более сложных ситуациях, когда требуется более точная информация.

Анализ соотношения является одним из наиболее известных методов в финансовом анализе, где он предоставляет информацию о взаимоотношениях и ожиданиях между финансовыми счетами. При проведении анализа

коэффициентов следует иметь в виду определенные вопросы; как уже упоминалось ранее, вычисление самого коэффициента недостаточно для получения полной картины о финансовых показателях, это только указывает на то, что определенные проблемы, но не объясняет, почему они происходят, поэтому требуется дальнейшее исследование, выходящее за рамки цифр, в соответствии с полным сжатием сверхурочных, конкурентов и отрасли. Вторым вопросом будет заключаться в выборе соответствующих коэффициентов в качестве коэффициентов, используемых для различных целей и обеспечивающих определенную финансовую информацию; например, ROA является показателем прибыльности, где коэффициент текущей ликвидности предоставляет информацию о ликвидности. Различные методы бухгалтерского учета могут искажать коэффициенты, поэтому для содержательного анализа требуются корректировки различных финансовых отчетов для разных компаний [4, с. 154].

Существует около пяти основных типов финансовых коэффициентов: рентабельность, активность, ликвидность, платежеспособность, оценочные коэффициенты. Коэффициент рентабельности - это показатель способности компании генерировать прибыль за счет своих ресурсов, наиболее известными коэффициентами в этой категории являются: рентабельность активов (ROA) и рентабельность собственного капитала (ROE). В то время как коэффициенты активности измеряют, насколько эффективно компания управляет повседневной деятельностью, оборот запасов это один из примеров коэффициентов, используемых в рамках этой категории. Третий тип-это коэффициенты ликвидности, где речь идет о способности компании выполнять краткосрочные обязательства, которые могут быть выражены в текущем соотношении, в то время как коэффициенты платежеспособности имеют дело с долгосрочными обязательствами, долг к активу является одним из примеров коэффициентов платежеспособности. Оценочные коэффициенты используются для оценки собственного капитала компании, для этого используется коэффициент P/E. Коэффициенты могут быть получены из финансовой

отчетности компании или со специализированных веб-сайтов, таких как Bloomberg, поскольку такие веб-сайты обеспечивают легкий доступ к историческим данным.

Анализ коэффициентов определил его важность исходя из информации, которую он может предоставить, поскольку он дает представление об исторических, текущих и будущих показателях деятельности компании. Хотя анализ соотношения имеет свои ограничения, когда он имеет дело с компанией, работающей в разных отраслях, поскольку сравнение становится все более трудным. Еще одним ограничением может быть использование различных методов учета, поскольку сравнение будет затруднено, если не будут внесены корректировки, например, одна компания может рассмотреть возможность учета своих запасов по методу FIFO, а другая - по методу LIFO [28, с. 181].

## 2 Комплексный анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «Юнайт»

### 2.1 Краткая организационно-экономическая характеристика предприятия

Общество с ограниченной ответственностью «Юнайт» учреждено в соответствии с Гражданским Кодексом Российской Федерации, ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» и другими правовыми актами, регулирующими создание и деятельность обществ с ограниченной ответственностью.

Уставный капитал ООО «Юнайт» составляет 30 000 руб. Уставный капитал складывается из взносов учредителей общества.

Единоличным учредителем предприятия является Шиков Андрей Викторович – 100% уставного капитала.

ООО «Юнайт» зарегистрировано 23 июня 2019 г. регистратором Межрайонная инспекция Федеральной налоговой службы № 46 по г. Москве.

Руководитель организации: генеральный директор Шиков Андрей Викторович. Юридический адрес ООО «Юнайт» - 125464, город Москва, Пятницкое шоссе, дом 11. Фактически предприятие находится в г. Краснодаре.

На предприятии ООО «Юнайт» используется линейно-функциональная организационная структура управления. Эта структура наиболее оптимальна для таких маленьких предприятий как «Юнайт». Организационная структура предприятия представлена на рисунке 2.1.

Данный рисунок отражает структуру, которая характеризуется тем, что во главе находится руководитель – генеральный директор, наделенный всеми полномочиями, осуществляющий единоличное руководство подчиненными ему работниками и опосредующий в своих руках все функции управления.

Такая структура управления является логически более стройной и формально определенной, но вместе с тем и менее гибкой. Распределение должностных обязанностей осуществлено таким образом, чтобы каждый служащий был максимально нацелен на выполнение производственных задач

организации.

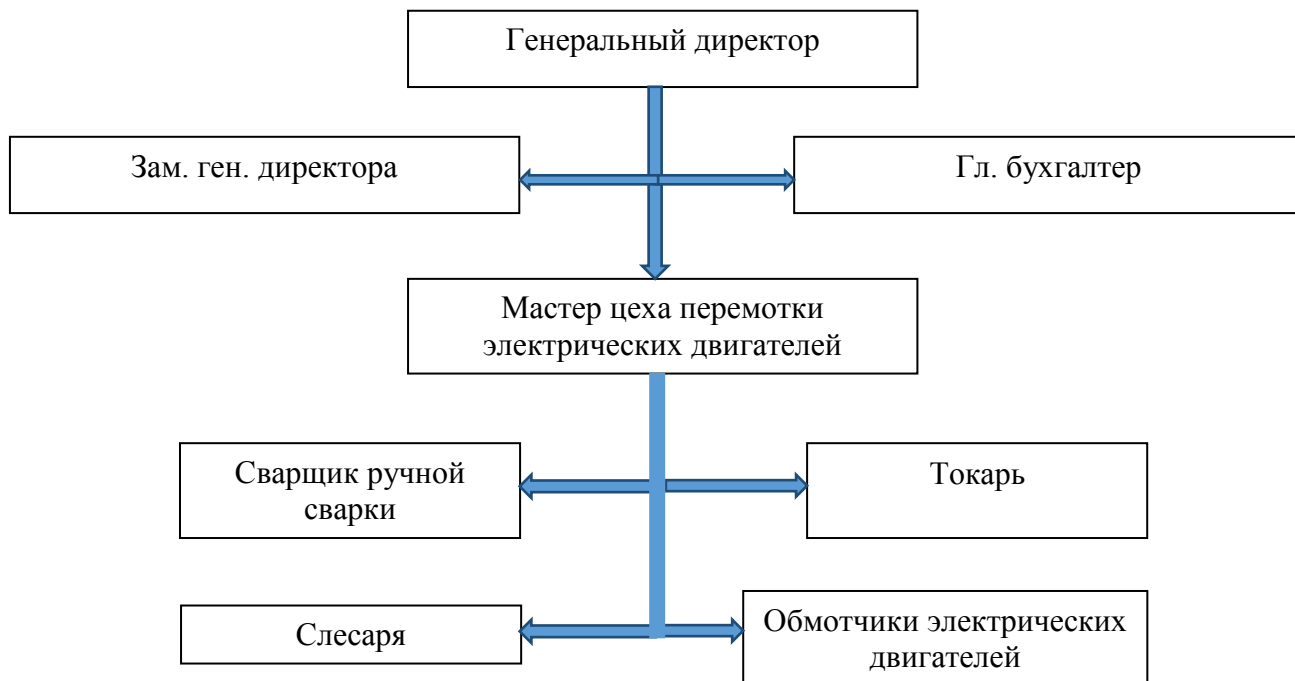


Рисунок 2.1 - Организационная структура ООО «Юнайт»

Рассмотрим основные экономические показатели деятельности ООО «Юнайт» за 2017-2019 года, для этого построим таблицу 2.1.

Данные таблицы 2.1 позволяют проследить следующую тенденцию развития предприятия. Так, в 2019 г. предприятием получена выручка в объеме 2053 тыс. руб., что ниже показателя предыдущего года на 513 тыс. руб. или на 20%, по отношению к 2017 г. в 2018 году товарооборот сократился на 8%. Ухудшение результата производственно-сбытовой деятельности предприятия в рассматриваемом периоде было обусловлено резким снижением спроса на услуги предприятия со стороны основных потребителей, финансовое положение которых в 2019 г. сильно ухудшилось в связи с влиянием последствий кризисных явлений в экономике страны.

Снижение товарооборота повлекло за собой снижение фонда оплаты труда: в 2019 году фонд оплаты труда составил 615,9 тыс. руб. что ниже на 20% чем в 2018 году, в 2018 г. по отношению к 2017 году также видно уменьшение размера фонда оплаты труда на 8%. Уменьшение фонда оплаты труда ведет к сокращению заработной платы работников, связанных непосредственно с

производством, то есть рабочих-сдельщиков. С уменьшение фонда оплаты труда сократилась, и среднегодовая заработная плата одного работника и составила в 2019 году 102,6 тыс. руб., что ниже на 6,7% чем в 2018 году, по отношению к 2017 году в 2018 среднегодовая заработная плата одного работника снизилась на 7,9%.

Таблица 2.1 – Анализ основных экономических показателей деятельности предприятия

Показатели	2017	2018	Темп роста 2018 к 2017		2019	Темп роста 2019 к 2018	
			Абс.	Отн.,%		Абс.	Отн.,%
Выручка от реализации, тыс. руб.	2788	2566	-222	8	2053	-513	20
Себестоимость продукции, тыс. руб.	2706	2388	-318	11,7	1909	-479	20,1
Фонд оплаты труда, тыс. руб.	836,4	769,8	-66,6	8,0	615,9	-153,9	20,0
Численность работников, чел.	7	7	0	0	6	-1	14,3
Среднегодовая заработная плата одного работника, тыс. руб.	119,5	110,0	-9,5	7,9	102,6	-7,4	6,7
Среднегодовая стоимость основных производственных фондов, тыс. руб.	894	838	-56	6,3	785	-53	6,3
Среднегодовая стоимость оборотных средств, тыс. руб.	1430	1832	402	28,1	7056	5224	285,2
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	2	1,4	-0,6	30	0,3	-1,1	78,6
Продолжительность одного оборота, дни	180	257	77	42,8	1200	943	366,9
Фондоотдача, руб.	3,1	3,0	-0,1	1,8	2,6	-0,4	14,6
Производительность труда, тыс. руб.	398,3	366,6	-31,7	8,0	342,2	-24,4	6,7
Фондовооруженность труда, тыс. руб.	127,71	119,71	-8,00	6,3	130,83	11,12	9,3
Прибыль от реализации продукции, тыс. руб.	82,00	178,00	96,00	-117,1	144,00	-34,00	19,1
Чистая прибыль, тыс. руб.	-58,00	21,00	79,00	136,2	12,00	-9,00	42,9
Чистая норма прибыли, %	-2,1	0,8	2,9	113,8	0,6	-0,2	25
Рентабельность услуг %	3	7,5	4,5	150	7,5	0	0
Рентабельность продаж, %	2,9	6,9	4	137,9	7	0,1	1,4
Затраты на 1 руб. товарной продукции, коп.	0,97	0,93	-0,04	4,1	0,93	0	0
Материалоемкость продукции, руб.	0,46	0,42	-0,04	8,7	0,41	0,01	2,4

Стоимость основных фондов за анализируемый период снижается ежегодно на 6,3%, снижение происходит за счет амортизационных отчислений,

относимых на себестоимость услуг. Среднегодовая стоимость оборотных средств в 2018 году увеличилась на 28,1%, в 2019 году произошло увеличение суммы оборотных средств на 5224 тыс. руб. за счет заключения крупной сделки, в конце 2019 года была внесена предоплата по договору, поставка планируется в 2020г.

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств, показывает сколько оборотов совершают оборотные средства за год, в 2018 году по сравнению с 2017г. данный показатель снизился на 30%, в 2019 году на 78,6% за счет увеличения суммы оборотных средств и снижением выручки в 2019г. Фондоотдача в 2019 году по отношению к 2018 и 2017 гг. снизилась на 14,6%, это говорит о повышении экстенсивности использования оборудования. Показатель производительности труда характеризует результативность полезного, конкретного труда, определяющего степень эффективности целесообразной деятельности работников в течение определенного промежутка времени, по данному показателю видна тенденция снижения на протяжении анализируемого периода, в 2018 году на 8%, а в 2019 году на 6,7%.

Показатель фондворуженности в 2018 году по отношению к 2017 году снизился на 6,3%, а в 2019 году вырос на 9,3%, это связано с сокращением в 2019 году численности работников. Прибыль от реализации продукции в 2018 году выросла на 96% и составила 178 тыс. руб. по отношению к 2017 году. В 2019 году произошло снижение прибыли на 19,1%. Показатель рентабельности услуг в 2018 году вырос на 150%, а в 2019 году изменений не произошло. Рентабельность продаж в течение анализируемого периода повышается, предприятие могло бы быть еще более рентабельнее, за счет использования резервов. Затраты на 1 рубль продукции в 2018 году снизились на 4,1%, в 2019 году изменений не было. Показатель материалоемкости в 2018 году снизился на 8,7% по отношению к 2017 году, в 2019 году на 2,4% это свидетельствует о более эффективном использовании материальных ресурсов.

Также стоит отметить такой показатель как показатель эффективности трудовых ресурсов. Основная задача анализа использования трудовых ресурсов



на предприятии состоит в том, чтобы выявить все факторы, препятствующие росту производительности труда, приводящие к потерям рабочего времени и снижающие заработную плату персонала.

Результативность использования трудового потенциала и эффективность производственной деятельности организации характеризуют показатель производительности труда.

Для анализа эффективности использования трудовых ресурсов торгового предприятия необходимо использовать данные таблицы 2.2.

Таблица 2.2– Показатели эффективности использования трудовых ресурсов предприятия

Показатели	2017г.	2018г.	Темп роста 2018 к 2017		2019	Темпроста2019 к 2018	
			Абс.	Отн.,%		Абс.	Отн.,%
1.Выручка, тыс. руб.	2788	2566	-222	8	2053	-513	20
2.Численность работников, чел.,	7	7	0	0	6	-1	14,3
3.Фонд оплаты труда, тыс.руб.	836,4	769,8	-66,6	8	615,9	-153,9	20
4.Прибыльотреализации, тыс.руб.	82	178	96	117	144	-34	19,1
5. Среднегодовая заработная плата, тыс.руб.	119,5	110	-9,5	7,9	102,6	-7,4	6,7
6.Производительность труда (выручка на 1работника), тыс.руб.	398,3	366,6	-31,7	8	342,2	-24,4	6,7
7.Рентабельность персонала	-8,3	3	11,3	136,2	2	-1	33,3
8. Выручка, приходящаяся на 1 рубль заработной платы	33,3	33,3	0	0	33,3	0	0
9.Прибыль от реализации на 1 рубль заработной платы	0,1	0,2	0,1	50	0,2	0	0

Одним из важнейших факторов увеличения объема производства является обеспеченность их основными фондами в необходимом количестве и ассортименте и более полное, и эффективное их использование.

Анализ начинается с изучения объема основных средств, их динамики и структуры, для этого составим таблицу 2.3.

Из таблицы видно, что основную долю в составе основных фондов занимают здания, на их долю приходится в среднем 80% всех основных средств. За анализируемый период увеличивается удельный вес группы

основных фондов «машины и оборудование», что следует оценить положительно.

Таблица 2.3– Структура основных фондов предприятия

Группы основных фондов	Доля групп основных фондов в % к итогу		
	2017 г.	2018 г.	2019 г.
1. Здания	81,1	80,6	79,6
2. Машины и оборудование	17,3	18,4	19,7
3. Земельные участки	1,3	1	0,7
4. Прочие основные фонды	0,3	-	-
Итого:	100	100	100

Далее следует рассмотреть насколько эффективно используются в деятельности предприятия основные фонды для этого проведем их оценку и построим таблицу 2.4.

Таблица 2.4– Оценка эффективности использования основных фондов

Показатели	2017г.	2018г.	Темп роста 2018 к 2017		2019 г.	Темп роста 2019 к 2018	
			Абс.	Отн., %		Абс.	Отн., %
1. Выручка, тыс.руб.	2788,0	2566,0	-222,0	8,0	2053,0	-513,0	20,0
2. Среднегодовая стоимость основных фондов, тыс.руб.	894,0	838,0	-56,0	6,3	785,0	-53,0	6,3
3. Фондоотдача, руб.	3,1	3,0	-0,1	1,8	2,6	-0,4	14,6
4. Фондовооруженность труда, тыс.руб.	127,71	119,71	-8,00	6,3	130,83	11,12	9,3
5. Рентабельность основных фондов, %	9,2	21,2	12	130,4	18,3	-2,9	13,7
6. Интегральный показатель, %	5,3	7,8	2,5	47,2	6,9	-0,9	11,5

Исходя из таблицы, можно сделать вывод о том, что показатель фондоотдачи за анализируемый период снижается, в 2018 году по отношению к 2017 году снизился на 1,8%, а в 2019 году снизился на 14,6%. Фондорентабельность выросла в 2018 году на 130,4%, за счет увеличения прибыли от реализации услуг в 2018 году. В 2019 году этот показатель снизился на 13,7% за счет снижения прибыли в 2019 году. Отсюда можно сделать вывод, что на увеличение в 2018 и снижение в 2019 году показателя фондорентабельности связано с показателем прибыли от реализации услуг.

Далее проведем анализ состояния и движения основных фондов для этого

построим таблицу 2.5.

Таблица 2.5– Состояние и движение основных фондов предприятия в 2019 году

Показатели	Наличие на начало года	Поступление	Выбытие	Наличие на конец года
Первоначальная стоимость ОПФ, тыс.руб.	1209	-	-	1209
Износ ОПФ, тыс.руб.	371	-	-	424
Остаточная стоимость ОПФ, тыс.руб.	838	-	-	785

Из таблицы видно, что за 2019 год основные средства не обновлялись. Выполненные расчеты свидетельствуют об удовлетворительном состоянии основных средств организации, т.к. коэффициент износа составляет 30,7% на начало периода и 35,1% - на конец. На предприятии наблюдается тенденция к росту коэффициента износа. Следовательно, предприятию необходимо предпринять меры по обновлению основных фондов. В тоже время коэффициент износа не может отражать фактический износ основных средств и причина это в том, что данный коэффициент зависит от выбранного метода начисления амортизации.

В практике анализа основных фондов используют ряд показателей, которые характеризуют состояние и движение основных фондов на предприятии. Расчет данных показателей представим в таблице 2.6.

Таблица 2.6 - Динамика показателей состояния и движения основных фондов предприятия

Показатели	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Коэффициент обновления	-	-	-
Коэффициент выбытия	-	-	-
Коэффициент прироста основных фондов	-	-	-
Коэффициент износа	0,35	0,44	0,54
Коэффициент годности	0,65	0,56	0,46

Из таблицы видно, что коэффициент износа, который показывает степень изношенности основных средств, за анализируемый период увеличивается, а коэффициент годности, характеризующий долю неизношенных основных фондов, уменьшается, это говорит о том, что предприятию необходимо искать

резервы по улучшению использования основных фондов.

В результате проведенного анализа можно сделать вывод о том, что предприятие уже давно не обновляло основные фонды.

Объем реализации продукции, товаров и услуг является абсолютным показателем деловой активности предприятия. Для того, чтобы увидеть динамику объема реализации товаров и услуг возьмем все виды услуг предприятия и сопоставим их суммовое изменение и выявим темпы роста на основании чего сделаем выводы. Составим для этого таблицу 2.7.

Таблица 2.7 – Анализ реализации услуг предприятия

Товарные группы	2017 тыс.руб.	2018 тыс.руб.	Темп роста 2018 к 2017		2019 тыс.руб.	Темп роста 2019 к 2018	
			Абс.	Отн.,%		Абс.	Отн.,%
1. Услуги по монтажу, ремонту, техническому обслуживанию и перемотке электродвигателей, генераторов и трансформаторов.	1245	1209	-36	2,9	843,5	-365,5	30,2
2. Производство электрических печей	189,8	143,5	-46,3	24,4	120,1	-23,4	16,3
3. Производство общестроительных работ по возведению зданий	523	496	-27	5,2	453,7	-42,3	8,5
4. Монтаж зданий и сооружений	125	97,5	-27,5	22,0	94,8	-2,7	2,8
5. Монтаж строительных лесов и подмостей	112	93,7	-18,3	16,3	40,4	-53,3	56,9
6. Производство металлических изделий и конструкций.	369	310	-59	16,0	283,5	-26,5	8,5
7. Монтаж металлических строительных конструкций	74,2	85	10,8	-14,6	93,6	8,6	10,1
8. Производство электромонтажных работ	150	131,3	-18,7	12,5	123,4	-7,9	6,0
Итого	2788	2566	-222	8,0	2053	-513	20,0

Исходя из таблицы, можно сделать вывод о том, что в 2019 году по отношению к 2018-му году выручка по основному виду деятельности сократилась на 30,3%. По дополнительным видам деятельности также наблюдается снижение. Снижение выручки предприятия в рассматриваемом периоде было обусловлено резким снижением спроса на услуги предприятия со

стороны основных потребителей, финансовое положение которых в 2019 г. сильно ухудшилось в связи с влиянием последствий кризисных явлений в экономике страны.

## 2.2 Анализ основных показателей и оценка эффективности финансово-хозяйственной деятельности ООО «Юнайт»

Анализ полной себестоимости товарной продукции проведем на основе данных таблицы 2.8.

Таблица 2.8 – Затраты на производство и реализацию услуг

Элементы затрат	2017 тыс.руб.	2018 тыс.руб.	Темп роста 2018 к 2017		2019 тыс.руб.	Темп роста 2019 к 2018	
			Абс.	Отн.,%		Абс.	Отн.,%
Материальные затраты	1287,4	1073,3	- 214,1	16,6	842,2	- 231,1	21,5
Фонд оплаты труда	836,4	769,8	-66,6	8	615,9	- 153,9	20
Страховые взносы	365,5	336,4	-29,1	8	269,2	-67,2	20
Амортизационные отчисления	74,7	56,5	-18,2	24,4	52,7	-3,8	6,7
Прочие расходы	142	152	10	7	129	-23	15,1
Полная себестоимость	2706	2388	-318	11,75	1909	-479	20,1
В т.ч: -переменные расходы	2174,4	1926,1	-69,7	13,1	1540,1	-93	20,1
-постоянные расходы	531,6	461,9	- 248,3	11,4	368,9	386	20

По данным, представленным в таблице 2.8, можно сделать вывод о том, что в 2018 году произошло снижение материальных затрат на 16,6%, а в 2019 году на 21,5%, экономное расходование материальных ресурсов обеспечивает рост объема производства и снижение себестоимости продукции, но в данном случае это обусловлено общим снижением выручки реализованной продукции.

В 2018 году расходы на оплату труда, по отношению к 2017 году, снизились на 8%, а в 2019 году на 20%, что повлекло снижение страховых отчислений. Расходы на амортизацию основных средств за анализируемый период снизились, в 2018 на 24,4%, в 2019 году на 6,7%. Переменные расходы в 2019 году по отношению к 2017 году снизились на 29,17%. Прочие расходы в

2018 году увеличились на 7%, а в 2019 году снизились на 15,16%.

Затраты на 1 рубль товарной продукции является важным обобщающим показателем себестоимости продукции. Анализ затрат на 1 рубль товарной продукции проведем на основе таблицы 2.9.

По результатам таблицы 2.9 можно сделать выводы, что в 2018 году снизились затраты на 1 руб. выручки на 4,2% по отношению к 2017 году. Затраты на 1 рубль продукции зависят от изменения общей суммы затрат на производство и реализацию услуг и от изменения стоимости произведенных услуг.

Таблица 2.9 – Динамика затрат на 1 рубль товарной продукции

Год	Затраты на 1 рубль товарной продукции	Темп роста по сравнению с предшествующим годом, %
2017г., коп.	0,97	-
2018 г., коп.	0,93	95,8
2019 г., коп.	0,93	100

Определим уровень и структуру затрат на производство по сравнению с предыдущим годом в таблице 2.10.

Таблица 2.10 – Структура расходов предприятия

Статьи затрат	2017 г.		2018 г.		2019 г.	
	Факт тыс.руб.	в % к выручке	Факт тыс.руб.	в % к выручке	Факт тыс.руб.	в % к выручке
1. Транспортные расходы	-	-	-	-	68,6	3,3
2. Расходы на оплату труда	836,4	30	769,8	30	615,9	30
3. Страховые отчисления	365,5	13,1	336,4	13,1	269,2	13,1
4. Сырье и материалы	919	32,96	706,2	27,5	415,2	20,2
5. Расходы на содержание помещений, оборудования, инвентаря	60,5	2,2	8,1	0,3	16,1	0,8
6. Амортизация основных фондов	74,7	2,7	56,5	2,2	52,7	2,6
7. Расходы на сетевую воду	9,5	0,3	6,2	0,2	7,2	0,4
8. Расходы на топливо, энергию	234	8,4	284,7	11,1	296,7	14,5
9. Общепроизводственные расходы	5,9	0,2	9,5	0,4	7,3	0,4
10. Общехозяйственные затраты	1,1	0,04	0,3	0,01	0,2	0,01
11. Расходы на реализацию	26,5	0,95	27,4	1,1	-	-
12. Расходы на рекламу	10,5	0,4	10,5	0,4	10,5	0,5
13. Услуги охраны (КТС)	20,4	0,7	20,4	0,79	20,4	0,99
14. Прочие расходы	142	5,1	152	5,9	129	6,3
Итого:	2706	97,05	2388	93	1908	93,1
Выручка:	2788	100	2566	100	2053	100

По данным таблицы видно, что в структуре расходов предприятия основную долю занимают расходы на оплату труда, социальное страхование и материальные ресурсы. Расходы на оплату, в течение анализируемого периода занимают порядка 30% ежегодно. Материальные затраты снижаются, в 2018 году по отношению к 2017 снизились на 5,46%, а в 2019 году на 7,3%, это связано с резким снижением спроса на услуги предприятия со стороны основных потребителей, финансовое положение которых в 2019 г. сильно ухудшилось в связи с влиянием последствий кризисных явлений в экономике страны.

Далее проанализируем структуру товаров и услуг предприятия (таблица 2.11).

Таблица 2.11 – Анализ структуры услуг предприятия

Группы услуг	2017 г.		2018 г.		2019 г.	
	Факт тыс.руб	В % к выручке	Факт тыс.руб	В % к выручке	Факт тыс.руб	В % к выручке
1. Услуги по монтажу, ремонту, техническому обслуживанию и перемотке электродвигателей, генераторов и трансформаторов.	1245	44,6	1209	47,1	843,5	41,1
2. Производство электрических печей	189,8	6,8	143,5	5,6	120,1	5,9
3. Производство общестроительных работ по возведению зданий	523	18,8	496	19,3	453,7	22,1
4. Монтаж зданий и сооружений из сборных конструкций	125	4,5	97,5	3,8	94,8	4,5
5. Монтаж строительных лесов и подмостей	112	4,0	93,7	3,7	40,4	2
6. Производство металлических изделий и конструкций	369	13,2	310	12,1	283,5	13,8
7. Монтаж металлических строительных конструкций	74,2	2,7	85	3,3	93,6	4,6
8. Производство электромонтажных работ	150	5,4	131,3	5,1	123,4	6
Итого объем выручки	2788	100	2566	100	2053	100

По результатам анализа из таблицы 2.11 видно, что наибольшую долю в структуре услуг занимает основной вид деятельности по предоставлению услуг по монтажу, ремонту, техническому обслуживанию и перемотке электродвигателей, генераторов и трансформаторов, на который приходится

более 40% ежегодно. Предприятию следует сделать акцент на услугах по производству общестроительных работ по возведению зданий, а также услугах по монтажу металлических строительных конструкции.

В таблице 2.12 представлен анализ оборотных активов и материальных ресурсов предприятия.

Таблица 2.12 – Структура оборотных средств предприятия

Группы оборотных фондов	Доля групп основных фондов в % к итогу		
	2017 г.	2018 г.	2019 г.
1. Запасы	67,2	67,7	68,1
2. НДС по приобретенным ценностям	-	-	-
3. Дебиторская задолженность	32	31,2	15,8
4. Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	-	-	-
5. Денежные средства и денежные эквиваленты	-	0,3	2,9
6. Прочие оборотные активы	0,8	0,8	13,2
Итого:	100	100	100

Рациональной является такая структура оборотных средств, когда наибольшая их часть вложена в товарно-материальные ценности, а наименьшая в денежные средства и дебиторскую задолженность. Из таблицы 2.12 видно, что структура оборотных средств анализируемого предприятия полностью соответствует данному правилу.

Также из таблицы следует, что составные части оборотных средств в процентном соотношении за рассматриваемый период изменялись на протяжении всего периода. Так в 2018 году запасы увеличились на 0,5 %, в 2019 году запасы в сравнении с 2018 годом на 0,4%. Наибольшую часть запасов имеют сырье, материалы и другие материальные ценности, и незначительную часть составляют денежные средства и денежные эквиваленты, а также прочие оборотные активы, которые увеличились в 2019 году на 12,4%, это связано с уплатой налога на добавленную стоимость. Доля дебиторской задолженности на протяжении трех лет снижалась и в 2019 году данный показатель уменьшился на 15,4% в сравнении с 2017 годом.

Затем необходимо проанализировать состав и динамику оборотных средств, для этого составим таблицу 2.13.



Таблица 2.13 – Состав и динамика оборотных средств

Оборотные средства	2017 тыс. руб.	2018 тыс. руб.	Темп роста 2018 к 2017		2019 тыс. руб.	Темп роста 2019 к 2018	
			Абс.	Отн., %		Абс.	Отн., %
1. Запасы	1438	1033	-405	28,2	8751	7718	747,1
В том числе: Материалы	1370	965	-405	29,6	2514	1549	160,5
Товары	68	68	0	0	6057	5989	8807,4
2. Дебиторская задолженность	683	475	-208	30,5	1992	1517	319,4
В т.ч.: Расчеты с поставщиками и подрядчиками	12	14	2	16,7	1427	1413	10093
Расчеты с покупателями и заказчиками	663	405	-258	38,9	495	90	22,2
Расчеты по социальному страхованию и обеспечению	4	22	18	450	39	17	77,3
Расчеты с персоналом	-	14	14	114	11	-3	21,4
Расчеты по вкладам в уставный (складочный) капитал	-	16	16	116	-	-	-
Расчеты с разными дебиторами и кредиторами	4	4	0	0	4	0	0
3. Финансовые вложения (за искл. денежных эквивалентов)	-	-	-	-	-	-	-
4. Денежные средства и денежные эквиваленты	-	5	0	105	362	357	7140
В том числе: Расчетные счета	-	5	0	105	362	357	7140
5. Прочие оборотные активы	18	12	-6	33,3	1662	1650	13750
Итого	2139	1525	-614	28,7	12587	11062	725,4

Из таблицы видно, что в 2019 году произошло увеличение объема запасов, это связано с резким увеличением цен на сырье и материалы, а также с заключением крупной сделки на поставку товара, что повлекло за собой увеличение в балансе таких статей, как дебиторская задолженность, связанная с внесением предоплаты предприятием поставщику и увеличение статьи «прочие оборотные активы», в состав которой входит налог на добавленную стоимость.

Рассмотрим более подробно показатели эффективности использования оборотных средств предприятия (таблица 2.14).

Из таблицы 2.14 можно сделать вывод о том, что выручка предприятия за анализируемый период снижается, в 2018 году на 8%, в 2019 году на 20%. Снижение материальных затрат говорит о том, что предприятие эффективно использует материальные средства, в 2018 году на 27,2%, в 2019 году на 37,9%.

Коэффициент оборачиваемости основных средств показывает, сколько оборотов совершают оборотные средства за год, в 2018 году показатель равен 2, в 2019 году - 1,4% это говорит о том, что предприятие является рентабельным, а это значит, что на предприятии экономическая политика построена рационально.

Таблица 2.14 – Показатели эффективности использования оборотных средств на предприятии

Показатели	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Выручка	2788	2566	2053
Прибыль от реализации продукции	82	178	144
Средний остаток оборотных средств	1430	1832	7056
Материальные затраты	1287,4	1073,3	842,2
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	2	1,4	0,3
Продолжительность одного оборота	180	257	1200
Коэффициент загрузки оборотных средств	0,97	0,93	0,93
Материалоемкость продукции	0,46	0,42	0,41
Материалоотдача	2,2	2,4	2,4

В 2019 году данный показатель снизился до 0,3%, снижение коэффициента служит тревожным сигналом о назревающих серьезных проблемах, появлению которого способствует падение спроса на услуги, рост задолженности. Продолжительность одного оборота в 2018 году по сравнению с 2017 годом увеличилась на 77 дней, а в 2019 году по отношению к 2018 году продолжительность одного оборота увеличилась на 943 дня, данный показатель характеризует срок, за который к предприятию возвращаются его оборотные средства в виде выручки от реализации, увеличение этого показателя говорит об увеличении срока возврата оборотных средств.

Коэффициент загрузки в 2018 году сократился на 0,04%, в 2019 году изменений не произошло, это говорит о том, что предприятие в 2018 году стало более обеспеченным оборотными средствами, чем в 2017 и 2019 году. Материалоемкость на предприятии снижается в 2018 году на 8,7%, в 2019 году на 2,4%, а материалоотдача, которая показывает, сколько товарной продукции приходится на 1 руб. материальных затрат, увеличивается в 2018 году - 3,8% в 2019 - 4,9%, снижение материалоемкости и увеличение материалоотдачи

говорит об эффективном использовании оборотных средств.

С целью оценки платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия рассмотрим показатели за 3 года, представив данные расчетов в таблице 2.15.

Таблица 2.15 – Показатели платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия

Показатели	Рекомендуемое значение	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Коэффициент текущей ликвидности	Более 2	0,76	0,66	0,95
Коэффициент быстрой ликвидности	0,5 - 1	0,24	0,21	0,17
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,2	0,91	0,65	0,80
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	Менее 1	2,82	31,4	3,94
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	Более 1	0,097	0,037	0,005
Коэффициент финансовой зависимости	Менее 1,7	41,2	14,6	202,6
Коэффициент маневренности собственного капитала	Более 0,5	-3,3	-14	-11

На основе анализа, можно сделать вывод о том, что за анализируемый период показатели платежеспособности финансовой устойчивости предприятия ниже рекомендуемых значений, это говорит о том, что предприятие является неплатежеспособным и финансово не устойчивым. Предприятию необходимо принимать меры по оздоровлению своего финансового состояния, путем создания новых видов деятельности, модернизацией оборудования.

Ликвидность дебиторской задолженности определяется скоростью и сроками ее оборачиваемости. Результаты расчетов представим в таблице 2.16.

Таблица 2.16 – Динамика показателей состояния дебиторской задолженности

Показатели	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2018 в % к 2017 г.	2019 в % к 2018 г.
Объем продаж, тыс.руб.	2788	2566	2053	8	20
Средняя дебиторская задолженность, тыс.руб.	481	579	1233,5	20	113
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	5,8	4,4	1,7	24,1	61,4
Средняя продолжительность промежутка времени от возникновения дебиторской задолженности до ее погашения	62,1	81,2	216,3	30,8	166,4

По данным таблицы, можно сделать вывод, что со снижением объема продаж за анализируемый период происходит рост дебиторской задолженности в 2018 на 20%, в 2019 на 113%, при этом снижается коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, это связано с внесением предприятия предоплаты по договору подряда поставщику.

Для того чтобы изучить динамику и состав дебиторской задолженности на предприятии построим таблицу 2.17.

Таблица 2.17 – Динамика и состав и структура дебиторской задолженности на предприятии

Раздел дебиторской задолженности	2017 г. тыс. руб	%, в составе ДЗ	2018 г. тыс. руб.	%, в составе ДЗ	Темп роста 2018 к 2017		2019 г. тыс. руб.	%, в составе ДЗ	Темп роста 2019 к 2018	
					Абс.	Отн., %			Абс	Отн., %
1. Расчеты с поставщиками и подрядчиками	12	1,8	14	2,9	2	16,7	1427	71,6	1413	10093
2. Расчеты с покупателями и заказчиками	663	97	405	85,3	-285	-38,9	495	24,8	90	22,2
3. Расчеты по социальному страхованию и обеспечению	4	0,6	22	4,6	18	450	39	1,9	17	117
4. Расчеты с подотчетными лицами							11	0,6	11	111
5. Расчеты с персоналом по прочим операциям			14	2,9	14	114				
6. Расчеты по вкладам в уставный (складочный) капитал			16	3,4	16	116	16	0,8	0	0
7. Расчеты с разными дебиторами и кредиторами	4	0,6	4	0,7	0	0	4	0,3	0	0
Итого:	683	100	475	100	208	30,5	1992	100	1517	319,4

Из таблицы видно, что основную долю в составе дебиторской задолженности составляют в 2017 и 2018 году расчеты с покупателями и

заказчиками, а в 2019 году увеличилась доля статьи «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», это связано с тем, что на предприятии в конце года была заключена крупная сделка в рамках которой была предоплата на оказываемую работу заказчиком. Предприятию стоит задуматься о контроле за движением дебиторской задолженности.

Проследим динамику показателей ООО «Юнайт» за 2018-2019 года (таблица 2.18).

Таблица 2.18 – Динамика коэффициентов деловой активности

Показатель деловой активности	2018	2019	Отклонение	
			Абс.	Отн. %
1. Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	0,95	0,26	-0,69	72,6
2. Коэффициент оборачиваемости текущих активов	1,4	0,3	-1,1	78,6
3. Коэффициент оборачиваемости запасов	2,07	0,3	-1,77	85,5
4. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолжен.	4,4	1,7	-2,7	61,4
5. Период оборота дебиторской задолженности	81,8	211,7	129,9	158,8
6. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	1,84	0,34	-1,5	81,5
7. Период оборота кредиторской задолженности	195,6	1058,8	863,2	441,3
8. Фондоотдача основных средств	3,1	3,1	0	0

По результатам таблицы, можно сделать вывод о том, что показатели деловой активности в 2019 году снижаются. Снижение показателей связано с существенным увеличением в 4 кв. 2019 года товарного остатка, связанного с приобретением большой партии товаров, предназначенных для перепродажи. В 2019 году товар реализовать не представилось возможным. Что повлияло на коэффициенты оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности.

Рассчитаем отклонение показателей рентабельности в таблице 2.19.

Таблица 2.19 – Динамика показателей деловой активности

Показатель деловой активности	2018 г.	2019 г.	Отклонение	
			Абс.	Отн. %
1. Рентабельность всего капитала	0,007	0,002	-0,005	71,4
2. Рентабельность собственного капитала	0,16	0,2	0,04	25
3. Рентабельность основной деятельности	0,07	0,075	0,005	7,1
4. Рентабельность продаж	0,008	0,006	-0,002	25

По результатам анализа, можно сделать вывод, что рентабельность всего капитала снизилась в 2019 году на 71,4% по сравнению с 2018 годом, что

показывает нам о снижение спроса на оказываемые предприятием услуги. Рентабельность собственного капитала выросла на 25%, что говорит нам о том что предприятие может привлечь новые капиталы для развития бизнеса и увеличение прибыли. При этом увеличение такого показателя как рентабельность основной деятельности, которое обусловлено снижением себестоимости на единицу продукции, показывает, что в 2019 году чистая прибыль на рубль затрат увеличилась на 7,1%, рентабельность продаж снизилась на 25%.

Анализ прибыли предприятия проведем на основе таблицы 2.20.

Таблица 2.20 – Состав и динамика прибыли предприятия

Показатели	2017 тыс. руб.	2018 тыс. руб.	Темп роста 2018 к 2017		2019 тыс. руб.	Темп роста 2019 к 2018	
			Абс., тыс. руб.	Отн., %		Абс., тыс. руб.	Отн., %
Выручка от реализации	2788	2566	-222	92,0	2053	-513	80,0
Себестоимость продукции	2706	2388	-318	88,2	1909	-479	79,9
Прибыль от реализации продукции	82	178	96	217,1	144	-34	80,9
Прочие доходы	2	-	-2	-	-	-	-
Налогооблагаемая прибыль	-58	26	84	144,8	15	-11	57,7
Налог на прибыль	-	5	5	0	3	-2	60,0
Чистая прибыль	-58	21	79	136,2	12	-9	57,1

По результатам анализа данных таблицы 2.20 можно сделать вывод о том, что выручка за анализируемый период снижается, в 2018 году на 8%, в 2019 году на 20%. Прибыль от реализации продукции увеличивается, это обусловлено ростом наценок, так в 2018 году этот показатель вырос на 117,1% по отношению к 2017 году, в 2019 году снизился на 19,1%, снижение произошло в связи со снижением спроса на услуги со стороны основных покупателей, финансовое положение которых в 2019 г. сильно ухудшилось в связи с влиянием последствий кризисных явлений в экономике страны. В связи со снижением выручки от реализации услуг снижается и себестоимость, в 2018 году снизилась на 11,75%, в 2019 году на 20,1%.

Рост прибыли в 2018 году обусловлен снижением себестоимости услуг, в 2019 году этот показатель снижается за счет роста цен на услуги и снижения

спроса на услуги на 19,1% по отношению к 2018 году. Налогооблагаемая прибыль в 2018 году увеличилась на 144,8%, такое увеличение связано с тем, что в 2017 году предприятие ушло в убыток. В 2019 году налогооблагаемая прибыль снизилась, это связано со снижением выручки и большими издержками обращения. Соответственно снижается и налог на прибыль в 2019 году, который составляет 20% от прибыли от продаж. В 2017 году предприятие по результатам хозяйственной деятельности получило убыток в размере 58 тыс. руб. В 2018 году предприятию удалось выйти из убыточного состояния путем снижения себестоимости услуг, что повлекло за собой увеличение прибыли предприятия, соответственно и чистой прибыли.

В 2019 году предприятие получило небольшую прибыль в размере 12 тыс. руб. это связано, как уже отмечалось ранее, со снижением спроса на услуги со стороны основных покупателей. В 2019 году предприятие заключило крупную сделку на поставку товара, с внесением предоплаты за товар, за счет этого предприятие планирует увеличить прибыль в 2020 году.

Анализ рентабельности проведем на основе таблицы 2.21.

Таблица 2.21 – Показатели рентабельности предприятия

Показатели	2017 г., %	2018 г., %	2019 г., %
Рентабельность продукции	3,0	7,5	7,5
Рентабельность продаж	2,9	7,5	7,0
Чистая норма прибыли	-21	0,5	0,6

Таким образом, из таблицы можно сделать вывод о том, что на предприятии показатель рентабельности продаж повышается, повышение рентабельности продаж достигается повышением цен и снижением себестоимости реализуемой продукции. В структуре реализуемых услуг увеличивается удельный вес более рентабельных видов услуг, это обстоятельство также повышает уровень рентабельности продаж. В 2018 году этот показатель вырос на 133,3%, а в 2019 году на 14,3%.

### 3 Разработка мероприятий по повышению эффективности финансово-хозяйственной деятельности ООО «Юнайт»

#### 3.1 Предложения по повышению эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия

Модернизация машиностроения и в целом всей промышленности стала более актуальной в основном это связано с введенными экономическими санкциями для России после присоединения Крыма в марте 2014 г. Отечественная промышленность стала под угрозой остаться без передовых технологий западных стран. Российским правительством было принято решение отказаться от импортной техники, введен режим импортозамещения, определен перечень машиностроительных товаров для государственных нужд, закупать которые позволят только у отечественных, белорусских и казахстанских производителей.

Модернизация промышленности и машиностроения, в частности, - это насущная и объективная необходимость, вызванная стремлением государства поддерживать долговременную социально-экономическую стабильность, наращивать экономическую мощь, укреплять мировые позиции страны и обеспечивать экономическую безопасность.

В последние годы предприятия работают на полную мощность, что, в свою очередь, требует надежности и безотказности основного оборудования. Важную роль на производстве каждого завода играют высоковольтные электродвигатели - типа СДМ, СДС, СДВ, являющиеся приводом различного оборудования, в том числе и мельниц, а также машины других типов.

В случае выхода из строя высоковольтных двигателей на ответственных объектах, не допускающих длительного простоя, требуется максимально быстрое и качественное решение. Обычно в подобных ситуациях крупные электрические машины поступают в ремонт.

За время эксплуатации высоковольтные электродвигатели регулярно проходят техническое обслуживание и плановые ремонты, определяющие



необходимость устранения различных дефектов, в том числе и обмотки. Изоляция обмоток высоковольтного электродвигателя является самым уязвимым звеном.

В настоящее время предприятие располагает оборудованием:

- ПО-3 Печь обжига 3Квт;
- ПС-12 Печь для сушки статоров обмотки эл/двигателей;
- намоточный станок тип ЕЕ-22 № 180;
- ручной намоточный станок для насыпной обмотки статора;
- индикатор дефектов обмоток электрических машин ИДО-05;
- клещи измерительные;
- мегомметр М4100-5;
- стенд испытательный электродвигателей;
- кран-балка 1 т.;
- кран укосина 0,5 т.

Данное оборудование позволяет производить замену насыпной обмотки статоров низковольтных электродвигателей до 150 КВт.

В рамках предприятия ООО «Юнайт» предлагается приобретение испытательной станции для электромашин переменного тока мощностью от 100 до 1000 кВт, что позволит предприятию принимать заказы на ремонт электромашин мощностью свыше 100 кВт. Данный спектр услуг в рынке сбыта крайне мал на территории Краснодарского края и Республики Адыгея. Ремонт высоковольтных двигателей позволит не только увеличить прибыль предприятию.

Благодаря реализации проекта по приобретению описанного оборудования, предприятие ООО «Юнайт» сможет выйти на совершенно новый уровень деловой активности.

Наличие станции позволит предприятию:

- участвовать в подрядах/тендерах, проводимых ПАО «ТГК-14», на проведение капитального ремонта высоковольтных электродвигателей, мощностью от 250 до 500 КВт/750 об. /мин. ТЭЦ- 1;

- участвовать в подрядах/тендерах, проводимых ПАО «ТГК-14», на проведение капитального ремонта высоковольтных электродвигателей, мощностью от 250 до 500 кВт/750 об./мин. ТЭЦ- 2;
- расширить географию обслуживания своих клиентов, выйти на новые рынки, например, города Краснодара, города Геленджика и ряд других городов Краснодарского края;
- получить дополнительную прибыль, что позволит улучшить финансовое состояние предприятия.

Следовательно, реализация проекта позволит предприятию повысить уровень деловой активности, улучшить финансовое состояние и повысить эффективность финансово-хозяйственной деятельности.

Итак, стоимость проекта включает в себя цену оборудования, доставку, монтаж, установку, расходы на эксплуатацию оборудования. Капитальные затраты, необходимые для осуществления данного проекта представим в таблице 3.1.

Таблица 3.1 – Капитальные затраты проекта

Показатели	Сумма, руб.
1. Цена оборудования	543900
2. Доставка	25000
3. Монтаж/установка	18000
4. Эксплуатация	13500
Итого:	600400

Капитальные затраты на приобретение описанного оборудования составят 600,4 тыс. руб.

Источники финансирования инвестиционного проекта:

- собственные средства - 450,4 тыс. руб. За счет высвобождения денежных средств из дебиторской задолженности, так как на предприятии в 2015 году образовалась большая сумма дебиторской задолженности, в начале 2016 года планируется возврат денег от покупателей;
- заемные средства - 150 тыс. руб. Выплаты процентов по кредиту начинаются с первого месяца реализации данного проекта. Возврат

заемных средств начинается с первого месяца реализации проекта. Заложенная процентная ставка по заемным средствам 17,5%: Общая сумма начисленных процентов составит 52500 рублей.

Срок окупаемости проекта составит 2,3 года.

Теперь для своих расчетов приведем примерную смету ремонта высоковольтного электродвигателя на примере таблицы 3.2.

Таблица 3.2– Смета ремонта высоковольтного электродвигателя

№ п/п	Наименование изделия	Двигатель 250 Квт 750об/мин			
	Наименование	Ед.изм.	Кол-во	цена	стоимость
1	Ремонт трехфазных асинхронных электродвигателей без замены обмоток, мощность свыше 180 до 250 Квт: при частоте вращения 750 об/мин	шт.	1	10495	10495
2	Снятие и установка полумуфт, диаметр посадочного места: свыше 100 до 120 мм	Полумуфта	-1	724	-724
3	Замена обмотки статора корзиночного типа (без изготовления секции):	10секций	7,2	5361,2	38600,64
4	Восстановление секций обмотки статора электродвигателя переменного тока напряжением 6 кВ из старогодной меди: высота секции свыше 28 до 32 мм, ширина свыше 11 до 13 мм	1 м развернутой длины секции	136,8	457,6	62599,68
5	Изготовление комплекта пазовых клиньев из гетинакса или стеклотекстолита: мощность эл/двигателя свыше 100 до 500 кВт	компл.	1	2573	2573
6	Перекалиновка пазов статора, мощность электродвигателя свыше 180 до 250 кВт: частота вращения 750 об/мин	статор	1	2639	2639
7	Сушка обмотки статора, фазного ротора, ротора асинхронного электродвигателя: мощность свыше 100 до 1000кВт	шт.	1	4860	4860
8	Устранение повреждения (оплавления) участка активной стали статора	1 участок	4	1246	4984
9	Испытание активной стали статора электродвигателя: мощность свыше 180 до 500кВт	шт.	1	2246	2246
	Итого по разделу 1 КР электродвигателя ДАЗО4А-400 8У р=250кВт,750об/мин. с полной заменой обмотки статора				179134,58
10	Провод обмоточный ПММ	кг	151	677,15	102249,65
11	Стеклотекстолит 3мм	кг	2,5	270	675
12	Стеклотекстолит 1мм	кг	1,5	270	405
13	Лак электроизоляционный МЛ-92	кг	18	120	2160
14	Эмаль ГФ-92ХС	кг	4	130	520
15	Нефрас С2-80/120	кг	5	86,9	434,5
16	Лента слюдяная ЛСК110 ТПл 0,08x20	кг	34,3	920	31556
17	Лента слюдяная ЛСК110 ТПл 0,13x20	кг	10	920	9200
25	Изофлекс	кг	0,5	352	176
18	Лента стеклянная ЛЭСБ 0,1x20	м	280	10,65	2982
19	Припой ПМФОЦр6-4-0,03 Кр3	кг	0,4	1059,33	423,73
20	Припой ПСР-15	кг	0,03	4877,12	146,31
21	Провод ПВКФО 1x50	м	3	372,17	1116,51
22	Шнур лавсановый ШЧП	м	500	2,95	1475
23	Наконечники	шт	3	25,5	76,5
24	Лента киперная	м	180	4,37	786,6
	Итого по разделу 2 Материалы подрядчика с ТЗР-4%				160558,11
	Итого по смете				339693,00

На основании таблицы можно рассчитать прибыль, которую получит предприятие при реализации проекта.

По данным таблицы видно, что стоимость ремонта 1 высоковольтного электродвигателя составит 339693 рублей.

Следующим мероприятием по повышению эффективности деятельности ООО «Юнайт» является улучшение финансового состояния за счет расширения ассортимента и рынков сбыта производимых товаров и услуг

В рамках предприятия ООО «Юнайт» в качестве расширения ассортимента товаров и услуг, предлагается новый вид деятельности - запуск линии по производству тротуарной плитки.

Спрос на тротуарную плитку постоянно растет, чем пользуются предприниматели, открывая ее производство. Также на рынке происходит активный отток заказов и предпочтений с фасадного использования искусственного облицовочного камня на интерьерное.

Рост интереса к внутренней отделке «камнем» значительно увеличивает потенциальную емкость рынка.

Потенциальными покупателями тротуарной плитки являются:

- строительные организации, приобретающие плитку для выполнения работ по заказу муниципальных властей;
- строительные организации, приобретающие плитку для собственных нужд или для выполнения работ по заказу;
- частные и юридические лица, приобретающие тротуарную плитку для собственных нужд.

Спрос и предложение на рынке тротуарной плитки сегодня сбалансированы, то есть места на рынке пока хватает всем. Однако, несмотря на то, что рынок тротуарной плитки довольно сбалансирован, говорить о полном отсутствии конкуренции между производителями было бы неверно. Эксперты считают, что основная конкурентная борьба сегодня ведется между представителями различных технологий производства брусчатки: вибролитье и прессование. В этой борьбе участники рынка используют как ценовые, так и

неценовые методы. К наиболее популярным ценовым методам эксперты относят использование различных систем скидок: сезонных, накопительных.

Итак, как ведение производства и реализации тротуарной плитки перспективно, несмотря на ужесточившиеся условия деятельности на рынке.

Для производства тротуарной плитки предприятие располагает цехом площадью 90 м<sup>2</sup>. С производством 1000 м<sup>2</sup> тротуарной плитки в месяц вполне справятся двое рабочих.

В соответствии с проектом ежегодные постоянные расходы составляют 635052 рублей, а переменные 184 рублей за штуку. Рыночная цена на момент запуска линии по производству тротуарной плитки составляет 350 рублей за 1 м<sup>2</sup>. Капиталовложения в создание производства тротуарной плитки составляют 358500 рублей.

Норма эффективности капитальных вложений, установленная предприятием, равна 0,50%. Ожидаемый спрос на тротуарную плитку составляет 1,25 года производственной программы. При расчетах примем, что планируемый выпуск тротуарной плитки составляет 85% производственной мощности предприятия, а налоги определяются как  $X = 0,215$  величины постоянных затрат (условно-постоянные годовые налоги) и  $v = 0,28$  балансовой прибыли предприятия (переменные налоги, зависящие от производственной деятельности предприятия).

Проведем расчет основных экономических показателей эффективности производства тротуарной плитки методом вибротитья.

Рассчитаем необходимые капитальные затраты на создания линии по производству тротуарной плитки, данные представим в таблице 3.3.

Таблица 3.3– Капитальные затраты

Наименование статьи расходов	Кол-во	Цена, руб.	Сумма, руб.
Вибростол	1	20000	20000
Формы для плитки	180	1500	270000
Бетономеситель, 250л	1	15000	15000
Стеллажи	50	550	27500
Весы напольные	1	11000	11000
Прочее оборудование	1	15000	15000
Итого:			358500

Итого капитальные затраты на старт бизнеса по производству тротуарной плитки составят 358500 рублей.

Рассчитаем расход материалов на 1 м<sup>2</sup> тротуарной плитки таблице 3.4.  
Таблица 3.4– Расход материалов на 1 м<sup>2</sup> тротуарной плитки:

Наименование	Ед. изм.	Расход на 1 м <sup>2</sup>	Цена, руб.	Сумма, руб.
Цемент (М500ДО)	кг	16	4,9	78,4
Гранитный щебень фракция 0-5	кг	54	1	54
Пластификатор	кг	0,3	38	11,4
Вода	л	9	0,03	0,27
Пигмент	кг	0,3	81	24,3
Итого:				168,37

Итого расходы материалов на производство 1м<sup>2</sup> тротуарной плитки составляют 168,37 рублей.

Планируемое штатное расписание рабочих предприятия по производству тротуарной плитки таблица 3.5.

Таблица 3.5– Штатное расписание предприятия

Должность	Количество	Оклад, руб.	Итого фонд оплаты в месяц, руб.
Формовщик	1	15000	15000
Расформовщик	1	15000	15000
ИТОГО	2	30000	30000

Затраты на оплату труда рабочих составят 30000 рублей в месяц. Общие затраты на производство в месяц, за смену и на 1 м<sup>2</sup> тротуарной плитки (таблица 3.6).

Таблица 3.6– Общие затраты на производство тротуарной плитки

№ п/п	Наименование затрат	Затраты в месяц, руб.	Затраты за смену, руб.	На единицу продукции
1.	Материальные расходы (сырье)	185207	8418,5	168,37
2.	Оплата труда	30000	1363,6	27,3
3.	Страховые отчисления (30,7)	9210	418,6	8,4
4.	Амортизация	14937,5	679	13,6
5.	Электроэнергия	1140	51,8	1,03
6.	Реклама	8000	363,6	7,3
7.	Транспортные расходы	6000	272,7	5,5
8.	Прочие расходы	10000	454,5	9,1
Итого:		264494,5	12022,5	240,4

Себестоимость производства 1 м<sup>2</sup> тротуарной плитки составляет 240,4

рублей. Общие расходы в месяц составляют 264494,5 рублей.

Укладка тротуарной плиткой, цена которой всегда была приемлема, нашла применение в России.

В настоящее время укладка тротуарной плитки, брусчатки получила второе рождение в нашей стране. Тротуарная плитка получила широкое распространение.

Асфальт быстро приходит в негодность, трескается, сквозь него растет трава, некоторые участки асфальта проваливаются, где были положены не ровно - собираются лужи.

Поэтому выгодно и безопасно применять забытые традиции, восстанавливать утраченный опыт по производству и укладке тротуарной плитки брусчатки, которые становятся популярным материалом при строительстве дорог и дорожек, площадей и площадок, пешеходных зон и остановок общественного транспорта, и тротуаров.

### 3.2 Оценка экономического эффекта от предложенных мероприятий

Проведем оценку экономической эффективности от приобретения испытательной станции для электромашин переменного тока мощностью от 100 до 1000 кВт, которая позволит предприятию принимать заказы на ремонт электромашин мощностью свыше 100 кВт. Для этого составим таблицу 3.7.

Таблица 3.7 – Данные расчета годового экономического эффекта от внедрения мероприятия

Показатели	2021	2022	2023
1. Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	1698,5	2717,5	3397
2. Себестоимость продукции, тыс. руб.	1017,8	1644,5	2055,6
3. Фонд оплаты труда, тыс. руб.	509,5	815,3	1019,1
4. Численность работников, чел.	8	8	9
5. Среднегодовая заработная плата на одного работника, тыс. руб.	63,7	101,9	113,2
6. Производительность труда, тыс. руб./чел.	212,3	339,7	377,4
7. Прибыль от реализации продукции, тыс. руб.	670,7	1073,1	1341
8. Рентабельность продаж, %	39	40	39
9. Затраты на 1 руб. товарной продукции, коп.	0,61	0,61	0,61

По данным таблицы можно сделать вывод о том, что проект является выгодным для предприятия, при одинаковых затратах на 1 руб. товарной продукции показатели прибыли и производительности труда растут, соответственно увеличивается фонд оплаты труда, и среднегодовая заработная плата на одного работника. Рентабельность предприятия увеличивается, что позволит предприятию повысить свою деловую активность, улучшить финансовое состояние.

Ожидаемая прибыль в 2021 году - 670,7 тыс. руб., в 2022 - 1073,1 тыс. руб., в 2023 - 1341 тыс. руб.

Рассчитаем показатели экономической эффективности по производству тротуарной плитки методом затратного и рыночного ценообразования.

А) Затратное ценообразование.

1) Годовая производственная программа (3.1):

$$N = K_m * N_m \quad (3.1)$$

где, N - годовая производственная программа;

$K_m$  - планируемый выпуск тротуарной плитки в %;

$N_m$  - производственная мощность предприятия.

$$N = 0,85 * 13200 = 11220 \text{ м}^2$$

2) Рассчитаем годовую выручку от продажи тротуарной плитки. Предполагаемая цена за 1 м<sup>2</sup> на момент запуска линии по производству составит 350 рублей (3.2).

$$B = N * Z \quad (3.2)$$

где, B - годовая выручка от продаж тротуарной плитки;

Z - предполагаемая цена за 1 м<sup>2</sup> тротуарной плитки.

$$B = 11220 * 350 = 3927000 \text{ руб./год}$$

3) Годовые переменные затраты (3.3):



$$\text{Спер} = \text{Сп} * \text{N} \quad (3.3)$$

где, Спер - годовые переменные затраты;

Сп - переменные затраты, руб./шт.

$$\text{Спер} = 184 * 11220 = 2064480 \text{ руб./год}$$

4) Условно-постоянные затраты на единицу продукции (3.4):

$$\text{Супос} = \text{Спос} / \text{N} \quad (3.4)$$

где, Супос - условно постоянные затраты на ед. продукции;

Спос - постоянные затраты;

$$\text{Спос} = 635052 / 11220 = 56,6 \text{ руб./шт.}$$

5) Себестоимость производства единицы продукции (3.5):

$$\text{С} = \text{Спер} + \text{Спос} \quad (3.5)$$

где, С - себестоимость производства единицы продукции;

Спер - переменные затраты на ед. продукции;

$$\text{С} = 184 + 56,6 = 240,6 \text{ руб./шт.}$$

6) Себестоимость готовой товарной продукции (3.6):

$$\text{Ст} = \text{С} * \text{N} \quad (3.6)$$

где, Ст - себестоимость готовой товарной продукции;

С - себестоимость производства единицы продукции;

$$\text{Ст} = 240,6 * 11220 = 2699532 \text{ руб.}$$

7) Величина годовой балансовой прибыли (3.7):

$$\text{Пб} = \text{N} * (\text{Ц} - \text{С}) \quad (3.7)$$

где, Пб - годовая балансовая прибыль;

Ц - цена за единицу продукции;

С- себестоимость производства единицы продукции

$$Пб = 11220 * (350 - 240,6) = 1227468 \text{ руб./год}$$

8) Рентабельность изготовления тротуарной плитки (3.8):

$$P = (C - C) / C \quad (3.8)$$

где, P - рентабельность изготовления тротуарной плитки;

Ц - цена за единицу продукции;

С- себестоимость производства единицы продукции.

$$P = (350 - 240,6) / 240,6 = 0,45 = 45\%$$

9) Годовая производственная программа самоокупаемости деятельности предприятия (3.9)

$$Nc = C_{\text{пос}} / (C - C_{\text{п}}) \quad (3.9)$$

$$Nc = = 635052 (350 - 184) = 3825,6$$

10) Определим характеристику и степень надежности будущего бизнеса.

$$Xp = 11220 / 3825,6 = 2,93$$

11) Определим величину годового совокупного налога предприятия при отсутствии льгот по налогообложению (3.10):

$$N = N_{\text{п}} + N_{\text{пер}} = \lambda * C_{\text{пос}} + \beta * Пб \quad (3.10)$$

где, N - годовой совокупный налог;

$\lambda$  - условно-постоянные годовые налоги;

$\beta$  - переменные налоги, зависящие от производственной деятельности предприятия;

$N_{\text{п}}$  - постоянные налоги;

Нпер - переменные налоги.

$$H = (0,215 * 635052) * (0,28 * 1227468) = 136536,18 + 343691,04 = 480227,22$$

12) Годовая производственная программа самокупаемости с учетом налогообложения (3.11):

$$\text{_____} \quad (3.11)$$

где, \_\_\_\_\_ - годовая производственная программа самокупаемости с учетом налогообложения.

$$\text{_____} \quad \text{_____}$$

Полученный результат свидетельствует о том, что с учетом налогообложения производственная программа самокупаемости значительно увеличилась (с 3825,6 до 4967,98 то есть на 1,3 раза). Это существенно сокращает величину чистой прибыли и повышает риск вложений в данный бизнес.

13) Определим долю выручки, оставшуюся в распоряжении предприятия после выплаты налогов (3.12):

$$\text{_____} \quad (3.12)$$

где,  $O_n$  - доля выручки, оставшаяся в распоряжении предприятия после выплаты налогов;

$$\text{_____}$$

Это значит, что в распоряжении предприятия после выплаты налогов останется 34% всей выручки или  $3927000 * 0,34 = 1335180$  рублей.

14) Совокупный налог в % от балансовой прибыли (3.13):

$$H_c = H / Пб \quad (3.13)$$

где,  $H_c$  - совокупный налог в % от балансовой прибыли;

$$H_c = 480227,22 / 1227468 = 0,39 \text{ или } 39\%$$

Это достаточно высокий результат, который позволяет сделать вывод о том, что почти 61% балансовой прибыли остается предприятию для социального и производственного развития.

15) Коэффициент эффективности и срок окупаемости капитальных вложений с учетом риска предпринимательства (3.14-3.15).

$$\frac{E}{K} \quad (3.14)$$

где,  $E$  - Коэффициент эффективности;

$K$  - капитальные вложения;

- период строительства и освоения производственной мощности по производству тротуарной плитки;

$T$  - срок окупаемости капитальных вложений с учетом риска предпринимательства.

$$\frac{E}{K} \cdot T \quad (3.15)$$

Вывод: Проект будущего бизнеса обеспечивает предприятию высокий доход и может быть рекомендован к реализации с учетом неопределенности будущей рыночной ситуации и риска вложений.

Б) При рыночном ценообразовании

1) Прежде всего, нужно по исходным данным и с учетом принятой

производственной программы определить цену  $1\text{ м}^2$  тротуарной плитки (3.16):

(3.16)

2) Так как полученная величина представляет не саму цену, а ее индекс, то для окончательного определения искомого значения цены необходимо провести следующую операцию

$$Ц = 350 * 1,02 = 357 \text{ руб./1 м}^2$$

3) Определим выручку предприятия (2):

$$В = 11220 * 357 = 4005540 \text{ руб./год}$$

4) Себестоимость  $1\text{ м}^2$  остается без изменений, то есть такой же, как и при затратном ценообразовании и составляет  $240,6 \text{ руб./1 м}^2$ .

5) Себестоимость товарного выпуска также остается без изменений  $C_m = 2699532$

6) Определим годовую балансовую прибыль (7):

$$Пб = 11220 * (357 - 240,6) = 1306008 \text{ руб./год}$$

7) Определим рентабельность изготовления тротуарной плитки (8)

$$Р = (357 - 240,6) / 240,6 = 0,48 \text{ или } 48\%$$

8) Определим величину годового совокупного налога (10):

$$Н = 0,215 * 635052 + 0,28 * 1306008 = 502218,4 \text{ руб.}$$

9) Определим долю выручки, остающейся в распоряжении предприятия (12):

Таким образом, в распоряжении предприятия после расчета с бюджетом остается примерно 35% выручки или  $4005540 * 0,35 = 1401939 \text{ руб.}$  в год.

10) Определим совокупный налог в процентах от балансовой прибыли

(13):

$$H = 502218,4 / 1306008 = 0,385 \text{ или } 38,5\%$$

11) Определим коэффициент эффективности и срок окупаемости капитальных вложений (14-15):

Вывод: в условиях рыночного ценообразования бизнес эффективен, срок окупаемости достаточно низок.

Сравним результаты по затратному и рыночному ценообразованию между собой и представим информацию в таблице 3.8.

Одновременно можно констатировать, что при рыночном ценообразовании после уплаты налогов в распоряжении предприятия остается достаточно денежных средств для дальнейшего развития.

Таблица 3.8 – Сравнение результатов по затратному и рыночному ценообразованию

№	Наименование показателя	Значение показателя при затратном ценообразовании	Значение показателя при рыночном ценообразовании
1	Годовая производственная программа, м2	11220	11220
2	Цена за единицу продукции, руб./шт.	350	357
3	Годовая выручка предприятия, руб./год	3927000	4005540
4	Годовые переменные затраты, руб./год	2064480	2064480
5	Условно-постоянные затраты, руб./шт.	56,6	56,6
6	Себестоимость единицы продукции, руб./шт.	240,6	240,6
7	Себестоимость товарной продукции, руб./год	2699532	2699532
8	Годовая балансовая прибыль, руб./год	1227468	1306008
9	Рентабельность производства тротуарной плитки, %	45	48
10	Производственная программа самоокупаемости, шт./год	3825,6	3825,6
11	Поправочная норма эффективности на риск вложений	0,25	0,25
12	Годовой совокупный налог, руб./год	480227,22	502218,4
13	Производственная программа	4967,98	4967,98
14	Доля выручки, остающаяся в распоряжении	1335180	14011939

Продолжение таблицы 3.8

15	Совокупный налог по отношению к балансовой прибыли, %	39	35
16	Коэффициент эффективности капитальных затрат	0,78	0,80
17	Срок окупаемости капитальных вложений, годы	1,28	1,25

Следует подчеркнуть, что в условиях рыночного ценообразования данный проект можно признать целесообразным, а будущий бизнес эффективным и надежным.

Исходя из полученных данных, происходит значительное изменение балансовой прибыли предприятия, она увеличивается на ту же сумму, что и годовая выручка предприятия.

Предположив, развитие этого бизнеса по рыночному ценообразованию мы видим, что срок окупаемости капитальных вложений низок (1,25 года), за этот период предприятие сможет выдержать конкуренцию на данном рынке.

Риски при ведении данного вида бизнеса состоят в следующем:

- высокий уровень конкуренции;
- высокие входные барьеры в отрасль (то есть необходимы инвестиции и оборудование специального назначения и высокого уровня качества);
- риск затоваривания производства за счет резких перемен в потребительских настроениях.

Проведенное исследование показало, что такой вид бизнеса, как изготовление и реализация тротуарной плитки является прибыльным и перспективным. Одно из главных условий его функционирования является отток потребителей из других потребительских сегментов сектора строительных материалов экономики, что связано с объективными экономическо-финансовыми событиями.

## Заключение

В соответствии с поставленной целью были решены задачи дипломной работы и на их основании были сделаны следующие выводы.

Анализ эффективности деятельности предприятия ООО «Юнайт» позволяет сделать следующее заключение: в 2019 г. предприятием получена выручка в объеме 2053 тыс. руб., что ниже показателя предыдущего года на 513 тыс. руб. или на 20%, по отношению 2017 году в 2018 году товарооборот сократился на 8%. Ухудшение результата производственно-сбытовой деятельности предприятия в рассматриваемом периоде было обусловлено резким снижением спроса на услуги предприятия со стороны основных потребителей, финансовое положение которых в 2019 г. сильно ухудшилось в связи с влиянием последствий кризисных явлений в экономике страны.

Снижение товарооборота повлекло за собой снижение фонда оплаты труда: в 2019 году фонд оплаты труда составил 615,9 тыс. руб. что ниже на 20% чем в 2018 году, в 2018 г. по отношению к 2013г. также видно уменьшение размера фонда оплаты труда на 8%. Уменьшение фонда оплаты труда ведет к сокращению заработной платы работников, связанных непосредственно с производством, то есть рабочих-сдельщиков. С уменьшением фонда оплаты труда сократилась, и среднегодовая заработная плата одного работника и составила в 2019 году 102,6 тыс. руб., что ниже на 6,7% чем в 2018 году, по отношению к 2017 году в 2018 среднегодовая заработная плата одного работника снизилась на 7,9%.

Показатель рентабельности услуг в 2018 году вырос на 150%, а в 2019 году изменений не произошло. Рентабельность продаж в течение анализируемого периода повышается, предприятие могло бы быть еще более рентабельнее, за счет использования резервов. Затраты на 1 рубль продукции в 2018 году снизились на 4,1%, в 2019 году изменений не было. Показатель материалоемкости в 2018 году снизился на 8,7% по отношению к 2017 году, в 2019 году на 2,4% это свидетельствует о более эффективном использовании



материальных ресурсов.

Рентабельность всего капитала снизилась в 2019 году на 71,4% по сравнению с 2018, рентабельность собственного капитала выросла на 25%, рентабельность основной деятельности увеличилась на 7,1%, рентабельность продаж снизилась на 25%.

Показатели деловой активности в 2019 году снижаются. Снижение показателей связано с существенным увеличением в 4 кв. 2019 года товарного остатка, связанного с приобретением большой партии покупных товаров, предназначенных для перепродажи. В 2019 году товар реализовать не представилось возможным. Что повлияло на коэффициент оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности.

Изучив теоретические аспекты об эффективности деятельности предприятия, прибыли и рентабельности, проведя полный анализ текущей деятельности предприятия, рассмотрев вопросы по технологии оказания услуг, сделаны выводы о необходимости увеличения количества дополнительных услуг и разработаны следующие проекты:

- приобретение станции испытательной электромашин переменного тока мощностью от 100 до 1000 кВт.;
- производство тротуарной плитки.

Для всех мероприятий было проведено экономическое обоснование и в случае их внедрения предполагается, что в сравнении с 2019 годом:

- прибыль от реализации услуг увеличится на 30%;
- рентабельность предприятия увеличится и составит 40%.

Проведенное исследование показало, что такой вид бизнеса, как изготовление и реализация тротуарной плитки является прибыльным и перспективным.

Следовательно, данные меры соответствуют основной цели выпускной квалификационной работы и способны значительно повлиять на прибыль предприятия.

## Список использованной литературы

1. Абрютин, А.М. Экономический анализ товарного рынка и финансово-хозяйственной деятельности. – М.: Дело и Сервис, 2018. – 464с.
2. Базиков, А.А., Базикова, В.А. Экономическая теория в микро-, макро- и мировой экономике: учеб.-методические разработки. – М.: Финансы и статистика, 2019. – 416с.
3. Балабанов, Т.И. Основы финансового менеджмента: учеб. пособие. – 3-е изд., доп. и перераб. – М.: Финансы и статистика, 2018. – 526 с.
4. Баскакова, О.В. Экономика организаций (предприятий). – М.: Издательский дом Дашков и К, 2019. – 315с.
5. Белотелова, Н.П., Шуляк, П.Н. Финансы: учеб. пособие. – М.: Дашков и К, 2019. – 608с.
6. Бережная, Е.В., Бережной, В.И., Бигдай, О.Б. Управление финансовой деятельностью предприятий (организаций): учеб. пособие. – Инфра-М, 2020. – 336с.
7. Большаков, С.В. Основы управления финансами: учеб. пособие. – М.: ФБК-Пресс, 2019. – 365 с.
8. Волкова, О.И. Экономика предприятия.– М., ИНФРА-М, 2019. – 416 с.
9. Греховодова, М. Экономика торгового предприятия. – М.: Феникс, 2019. – 192с.
10. Грузинов, В.П. Экономика предприятия: учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2017. – 208 с.
11. Донцова, Л.В., Никифорова Н.А. Анализ финансовой отчетности. – М.: ДиС, 2018. – 144с.
12. Евдокимова, Л.А. Финансовый менеджмент: учеб. – М.: МГИУ, 2019. – 216 с.
13. Егорова, Н.Р., Николаева, Т.И. Экономика предприятий торговли и общественного питания. – М.: Кнорус, 2018. – 400с.
14. Ермолович, Л.Л. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб.

- пособие. – Мн.: Интер-прессервис, 2018. – 437с.
- 15.Ковалев, В.В. Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью: учеб. – М.: Велби, 2017. – 333 с.
  - 16.Ковалев, В.В. Введение в финансовый менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 2019. – 768 с.
  - 17.Кожекин, Г.Я. Организация производства. учеб. пособие. – М.: Экоперспектива, 2020. – 334 с.
  - 18.Колчина, Н.В. Финансы предприятий: учеб. для вузов / Под ред. Н.В. Колчиной. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2019. – 447 с.
  - 19.Крейнина, М.Н. Финансовое состояние предприятия: методы оценки.– М.: ИКЦ «ДИС», 2017. – 224 с.
  - 20.Кузнецова, В.И. Прибыль. – М.: А/О Издательская группа «Прогресс», «Универс», 2018. – 176 с.
  - 21.Любушин, Н.П. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. – М.: ЮНИТИ, 2019. – 440с.
  - 22.Плоцкий, М.И. Макро- и макроэкономика: учеб. пособие / М.И.Плотницкий, Л.В.Воробьева, Н.Н.Сухарева и др.; Под ред. М.И.Плотницкого. – 2-е изд., стереотип. – Мн.: Книжный дом: Мисанта, 2018. – 224с.
  - 23.Раицкий, К.А. Экономика предприятия: учеб. для вузов. – М.: «Маркетинг», 2018. – 693 с.
  - 24.Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: ИНФРА-М, 2019. – 336 с.
  - 25.Самсонов, А.М. Финансовый менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 2018. – 514 с.
  - 26.Соломатин, А.Н. Экономика, анализ и планирование на предприятиях торговли: учеб. для вузов. –СПб.: Питер, 2019. – 560 с.
  - 27.Теплова, Т.В. Финансовый менеджмент: управление капиталом и инвестициями: учеб. для вузов. – М.: ГУ ВШЗ, 2018. – 504 с.
  - 28.Уткин, Э.А. Финансовый менеджмент: учеб. для вузов. – М.: Зерцало,

2017. – 265 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.