

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ГИДРОМЕТЕОРОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Кафедра Экономики предприятия природопользования и учетных систем

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

На тему Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия

Исполнитель Ковбух Анастасия Сергеевна
(фамилия, имя, отчество)

Руководитель Кандидат экономических наук, доцент
(ученая степень, ученое звание)

Семенова Юлия Евгеньевна
(фамилия, имя, отчество)

**«К защите допускаю»
Заведующий кафедрой**



(подпись)

Доктор экономических наук, профессор
(ученая степень, ученое звание)

Курочкина Анна Александровна
(фамилия, имя, отчество)

«1» июня 2021 г.

Санкт-Петербург
2021

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	3
1. Теоретические и методологические основы анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия	
1.1 Содержание, задачи и анализа финансово-хозяйственной деятельности.....	6
1.2 Метод и методика анализа финансово-хозяйственной деятельности	11
1.3 Роль анализа финансово-хозяйственной деятельности в управлении производством и повышении его эффективности.....	14
2. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия ООО «Керамический союз»	
2.1 Анализ основных экономических показателей деятельности ООО «Керамический союз».....	19
2.2 Анализ деловой активности ООО «Керамический союз»	31
2.3 Анализ финансовых результатов ООО «Керамический союз».....	50
3. Мероприятия по повышению эффективности деятельности ООО «Керамический союз»	
3.1. Мероприятия по увеличению прибыли за счет уменьшения издержек предприятия.....	54
3.2. Мероприятия по увеличению прибыли за счет изменения ценовой политики предприятия.....	57
3.3 Улучшение финансово-хозяйственной деятельности предприятия путем увеличения и эффективности использования имущества предприятия.....	60
Заключение	64
Список использованной литературы	66

Введение

В настоящей период времени данная тема является актуальной ведь для того чтобы устанавливать факторы, которые могли бы повлиять на показатели деятельности предприятия или для того чтобы сделать непредвзятую оценку компании и распланировать дальнейшие планы по ее развитию необходимо проводить анализ финансово-хозяйственной деятельности.

Экономический анализ способствует увеличению результативности деятельности предприятия, наиболее разумному и действенному использованию: основных средств, рабочей силы, материальных и финансовых ресурсов, а также исключению бесполезных затрат и потерь. Следовательно, необходимо реализовать режим экономии.

Роль анализа хозяйственной деятельности очень важна в становлении финансового состояния каждого предприятия. Анализ позволяет определить есть ли на предприятии финансовые проблемы, а также помогает обнаружить причины их возникновения и создать мероприятия чтобы устранить эти причины. Также анализ дает устанавливать уровень платежеспособности и ликвидности и прогнозировать возможное банкротство. Когда производится анализ финансовых результатов деятельности организации то тогда можно установить причины убытков, обозначая пути их устранения, изучается влияние разных факторов на размер прибыли, даются рекомендации по максимальному увеличению прибыли за счет использования обнаруженных запасов ее роста и появляются пути их использования.

Целью данной работы является анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «Керамический союз».

Для достижения данной цели нужно решить следующие задачи:

- Раскрыть сущность и задачи анализа финансово-хозяйственной деятельности;

- Изучить методы и методики анализа финансово-хозяйственной деятельности;

- Рассмотреть какую роль играет анализ хозяйственной деятельности в управлении и увеличении эффективности организации;

- Провести анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «Керамический союз».

- Выявить существующие проблемы и предложить пути их решения;

Объектом исследования является финансово-хозяйственная деятельность предприятия ООО «Керамический союз».

Предмет исследования - анализ финансово-хозяйственной деятельности.

Структура данной дипломной работы состоит из введения, 3-х глав, заключения и списка используемой литературы.

Во Введении обоснована актуальность темы исследования, сформулированы цели и задачи исследования, предмет и объект исследования, дана краткая характеристика состава и содержания дипломной работы.

В первой главе раскрывается сущность и задачи анализа финансово-хозяйственной деятельности, изучаются методы и методики анализа финансово-хозяйственной деятельности, рассмотрена роль анализа хозяйственной деятельности в управлении предприятии и увеличении его эффективности.

Вторая глава направлена на анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «Керамический союз». Здесь дается характеристика основных экономических показателей, а также проводится анализ деловой активности и анализ финансовых результатов предприятия

В третьей главе предложены мероприятия по увеличению прибыли, а также по улучшению финансово-хозяйственной деятельности предприятия путем увеличения и эффективности использования имущества.

1 Теоретические и методологические основы анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия

1.1 Содержание, задачи и анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия

Сущностью АФХД считается полное многостороннее исследование экономических данных о действиях рассматриваемого субъекта хозяйственной деятельности, чтобы принять наилучшее управленческое заключение по выполнению производственных проектов организации, оценки степени их осуществления, раскрытия проседающих зон и запасов.

Анализ обязан представлять собой, исследование охватывающее целую группу действий: внутренних и внешних, торговых и производственных рычагов на объём и свойство изготавливаемой организацией продукции, финансовые показатели деятельности и демонстрировать всевозможные способы становления будущей производственной деятельности организации в конкретной сфере хозяйствования. [5, с.32].

Исполнение высококвалифицированного анализа деятельности организации предполагает изучение большого количества наук: макроэкономики, микроэкономики, технологий и инноваций, бухгалтерский учет и аудита, маркетинговые исследования, основ психологии; в базе многих аналитических операций находится знание математического анализа, статистики и эконометрики. В данное время анализ не может производиться без использования новых компьютерных программ. Следовательно, можно сделать вывод, что анализ финансово-хозяйственной деятельности организации сочетает в себе большое количество наук. Таких как: информатика, право, экономика, бухгалтерский учет, математика.

"От общего к частному" по такому принципу должна работать модель анализа хозяйственной деятельности. Идея данного принципа заключается в

том, чтобы сначала дать представление более общих, ведущих характеристик рассматриваемых явлений или объектов и только потом переходить к анализу отдельных частных. [14, с.8].

Успешность анализа можно установить абсолютно разными факторами. Обычно выделяют ряд основных принципов, которые необходимо иметь в виду, переходя к анализу.

Во-первых, перед тем как приступить к выполнению каких-то аналитических операций, необходимо собрать весьма четкий план анализа, включая изучение моделей аналитических таблиц, способов расчета важных показателей и необходимых для их подсчета и сравнительной оценки источников как информационного, так и нормативного обеспечения. На базе учетной информации производится анализ, поэтому его необходимо начинать с отбора необходимых данных, а также проверки материалов, предоставленных специалистам для анализа.

Во-вторых, показатели деятельности предприятия при выполнении аналитических операций всегда с чем-то сопоставляются. Сравнения могут проводиться с предшествующим периодом, с планом и со среднеотраслевыми параметрами. Абсолютно все отклонения от нормативных или плановых значений необходимо детально анализировать, даже если они имеют благоприятный характер. Суть данного анализа заключается в том, чтобы, с одной стороны, определить главные факторы, вызывающие замеченные отклонения от заданных показателей, и в то же время еще раз проверить обоснованность принятой системы планирования и при необходимости добавить в нее различные изменения. Необходимо заметить, что последний аспект имеет особое значение. Только путем непрерывного анализа и поправкам можно наладить достаточно строгую систему планирования и способствовать ее сохранению в актуальном состоянии.

В-третьих, цельность и завершенность всякого анализа, имеющего экономическую нацеленность, в большей степени устанавливаются обоснованностью применяемой совокупности критериев. По большей части, эта совокупность содержит в себе как качественные, так и количественные оценки, а ее ядро обычно состоит из исчисляемых показателей, содержащих наиболее ясную трактовку и, по мере возможностей, определенные ориентиры.

Производя отбор показателей, нужно конкретизировать логику их объединения в данную совокупность, это необходимо для того чтобы была видна функция каждого из этих показателей и не производилось такого ощущения, что какой-нибудь аспект был неохваченным или, наоборот, не входил бы в рассматриваемую схему. Другими словами, совокупность значений, которые вполне возможно в данном случае объяснить, как систему, необходимо держать некий внутренний стержень, ядро, раскрывающую логику ее построения.

В-четвертых, производя анализ, не нужно без надобности гнаться за точностью оценок; по большей части, ценность представляет собой выявление тенденций и закономерностей. [8, с.92].

Главной целью проведения анализа является увеличение результативности при выполнении функций хозяйствующих субъектов и отбор запасов такого увеличения. Для совершения данной цели производится: оценивание результатов за предыдущие периоды времени; создание мер по выявлению неблагоприятных явлений деятельности и ее финансовых итогов; выявление резервов усиления результатов деятельности; разработка планов и нормативов. [3, с.12].

Во время достижения главных целей анализа производятся такие задачи как:

-устанавливаются важные показатели для разработки планов производства и проектов на будущий период времени;

-увеличение научной и экономической действенности планов и показателей;

-объективное и многостороннее исследование выполнения предусмотренных планов и приверженность нормативов по объему и качеству продукции, а также работ и услуг;

-установление экономической эффективности эксплуатации всех благ организации;

- предсказание результатов хозяйствования;

-организация аналитических материалов необходимая для отбора наилучших управленческих решений, взаимосвязанных с исправлением текущей деятельности и формированием стратегических планов.

В данных ситуациях могут ставиться и другие узко направленные цели, которые могут предопределять содержание операций анализа финансово-хозяйственной деятельности. Из чего следует что, общее содержание аналитических операций могут устанавливаться как особенностью деятельности предприятия, так и определенно выбранным видом анализа. Например, как: проблемно-ориентированный, перспективный, оперативный.

Содержательная часть анализа включает в себе следующие звенья:

-постановка и восприятие определенных задач анализа;

-выявление причинно-следственных взаимосвязей;

- выявление показателей и способов их оценивания;

- определение и оценка причин, оказывающих воздействие на результаты, отсев более значимых;

- разработка всевозможных путей предотвращения воздействия неблагоприятных факторов и увеличения положительных. [9, с.48].

Анализ ФХД необходимо проводить, действуя согласно определенным принципам. Важнейшие из этих принципов представлены в табл. 1.1.1

Принцип	Содержание
Конкретность	Данный анализ базируется на настоящих данных и его результаты выдают конкретное количественное значение.
Комплексность	Многостороннее исследование экономического процесса или явления в целях его объективной оценки.
Системность	Познание экономических явлений во взаимосвязи между собой, а не по отдельности.
Регулярность	Анализ нужно производить регулярно, в заранее predetermined отрезки времени, а не эпизодически.
Объективность	Критическое и беспристрастное познание экономических явлений и создание аргументированных заключений.
Действенность	Полезность результатов анализа для того что бы их можно было применять в практических целях и для увеличения

	эффективности производственной деятельности.
Экономичность	Достижение конкретного результата при минимальных затратах и большего результата при определенном объеме затрат.
Сопоставимость	Как данные, так и результаты должны хорошо сопоставляться друг с другом. При постоянном выполнении аналитических операций нужно соблюдать преемственность итогов.
Научность	Когда выполняешь анализ, то следует опираться на научно достоверные методики и процедуры.

Рисунок 1.1.1-Принципы анализа финансово-хозяйственной деятельности

ФХД можно представить, как непрерывный процесс привлечения разнообразного вида ресурсов, слияния их в результате производства для приобретения какого-то финансового результата. Поэтому, можно выделить 3 большие сферы использования анализа: ресурсы, производство, финансы. Каждый из этих объектов: детализирован и может быть подвергнут всевозможным видам аналитической обработки. [14, с.20].

1.2 Метод и методика анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия

Бухгалтерский аудит и бухгалтерский учет невозможен без применения методов анализа. Оттого в главных координирующих документах по

бухгалтерскому учету и аудиту присутствуют ссылки на правила применения методов и операций анализа в целом и финансового анализа, в отдельных его проявлениях.

Обычно, экономический анализ, применяет точные экономические методы. Объектом экономического анализ служат показатели хозяйственной деятельности, которые мы наблюдаем в виде функций, доводами которых являются показатели и факторы. [19, с.27].

Важнейшими характеристиками анализа финансово-хозяйственной деятельности организации является микроуровень, потому что на нем находится преобладание определенных экономических методов. Взгляд на прошлые исследуемые процессы. Целью исследования служит предприятие как организационная, производственная и финансово-экономическая система, итоги деятельности которой применяются внешними и внутренними пользователями.

Одной из важнейших методологических качеств анализа значится то, что он не только производит причинно-следственные связи, но и может предоставить им количественную оценку. А это значит, что может и устанавливать измерение воздействия факторов на итоги деятельности организации. Благодаря этому, заключения становятся обоснованными, а анализ более точным.

Значительной методологической характеристикой АХД, которая исходит напрямую из предыдущей, считается разработка и применение системы показателей, важной для всеохватывающего, постоянного исследования причинно-следственных связей, а также экономических явлений и процессов в хозяйственном функционировании организации.

Следовательно, метод анализа хозяйственной деятельности дает нам упорядоченное и всеохватывающее исследование и измерение влияния факторов на итоги функционирования организации посредством обработки

особыми способами системы показателей плана, отчетности, учета и иных ресурсов информации в целях увеличения эффективности функционирования предприятия. Применение метода АХД выражается посредством ряда определенных методик аналитического изучения. Это могут быть способы изучения разных частей хозяйственной деятельности или же методики всеохватывающего анализа. Необходимо подметить, что всем видам анализа отвечает определенная методика. [2, с.35].

Под методикой подразумевается набор алгоритмов, требований, более соответствующих выполнению какой-либо работы. Методика в экономическом анализе подразумевает под собой совокупность способов и правил исследования экономики организации, которые некоторым образом направлены на достижение целей анализа.

Каждая методика подразумевает наказ или же методологическое указание при проведении аналитического изучения. Она включает в себя следующие компоненты:

- задачи и определение цели;
- предметы анализа;
- показатели, благодаря которым будет изучаться все объекты анализа;
- указания по очередности и указания по периодичности выполнения аналитических изучений;
- представление способов изучения исследуемых предметов;
- сведения, на базе которых совершается анализ;
- требования по организации;
- программные продукты, технические ресурсы, которые необходимо использовать для аналитической обработки данных;
- свойство документов, которыми лучше оформлять итоги анализа;

- заказчик результатов.

В роле самого значимого компонента методик АФХД выделяют технические методы, а также способы анализа. Сокращенно такие методы можно именовать инструментарием. Такие методы применяются на разных этапах исследования, например:

- обработки и систематизации полученных материалов;
- исследование состояния, а также последовательностей становления изучаемых объектов;
- выявление воздействия факторов на итоги деятельности организации;
- учет нереализованных и высокоперспективных запасов увеличения результативности производства;
- подведения итогов анализа и общей оценки деятельности организации;
- разъяснения планов экономического развития, управленческих решений, и других мероприятий. [10, с.172].

В АХД применяется большое количество различных способов и методик. Выделяют основные базовые методы, которые используются и в многих других науках для обработки и исследования информации. Модернизация инструментария научного изучения обладает большим значением и служит главным принципом достижения и результативностью аналитической деятельности. Человеку требуются более точные методы исследования, когда он углубляется в основу изучаемых явлений. Что может быть присуще всем наукам. С каждым годом все методики становятся более совершенными и это, касается абсолютно любой науки. [4, с.96].

1.3 Роль анализа хозяйственной деятельности в управлении производством и повышении его эффективности

Интенсивно развивающаяся и идущая в ногу со временем рыночная среда крайне спешно изменяет свойства и методы функционирования бизнеса во всем мире. Такого рода перемены затронули почти все виды деятельности. В особенности сказались на коммерческих, производственных, хозяйственных и социальных сферах деятельности. В данный момент непрерывно осуществляются поиски новейших методов увеличения эффективности и постоянности хозяйствующих субъектов, а также ведутся действия по предостережению от банкротства, и происходит оценка всех возможных финансовых рисков и результатов. Несомненно, то что теория, которая формирует финансово-хозяйственную деятельность является очень важным шагом на данной стадии экономического развития.

Чтобы объяснить значимость теоретической и практической информации, которая очень важна для высокоэффективной деятельности экономического подразделения, имеет смысл рассмотреть теоретическую основу для анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия в рамках общей экономической ценности на примере предприятия в другой отрасли.

Если тщательно ознакомиться с теоретическими основами анализа финансовой деятельности и методами при которых он применяется, то важно остановиться на главных этапах формирования концепции комплексного экономического анализа предприятия. [11, с. 28].

Источник данных который приходится основным для расчета анализа деятельности организации это - бухгалтерская отчетность. Чтобы принять решение схожего рода нужно обладать надежной, свежей и упорядоченной информацией, в противном случае организация рискует обанкротиться или же понести большие убытки.

К нынешнему времени огромное число субъектов малого и среднего бизнеса, а также индивидуальных предпринимателей используют возможность

получения наибольшей прибыли как достижение своей главной цели, а происходит это благодаря анализу финансово-хозяйственной деятельности.

Только при тщательном разборе деятельности организации можно обнаружить следующие показатели:

- максимально выгодная цена продаваемого товара или услуги на данной территории хозяйствующего субъекта при помощи исследования цен на подобном рынке предоставляемых услуг путем сравнения цен конкурентов;

- очень выгодные по стоимости материалы для достижения своей деятельности путем поиска максимально выгодных поставщиков с наименьшей ценой и надлежащего качества;

- предопределять тенденцию рынка и увеличивать количества продукции.

В мире, который не стоит на месте главным условием управленческих эффектов почти всегда предпочитают критерий в виде материального измерителя. Так и появляется разумность деления экономического анализа на финансово-хозяйственный и технико-экономический.

Ежели обозреть важность анализа только для внешних абонентов, то большее внимание показывает анализ финансово-хозяйственной деятельности. [12, с.239]

То, что он содержит в себе представляется как целенаправленная деятельность, которая заключается в выявлении всех индикаторов и алгоритмов. Это дает возможность предоставить определенную оценку фактам, а также упорядочить вариации всевозможных действий.

Совокупное исследование является многосторонним анализом, который рассматривает одну общую цель для всех применяемых значений и субъектов, которые связаны друг с другом.

Судя по итогам осуществляемого совокупного анализа используются стратегически важные действия, которые выливаются из методов долгосрочного исследования и полное понимание того, что происходит в организации.

Этапы, в которые осуществляется анализ финансово-хозяйственной деятельности:

- заранее проведенное исследование группирующих показателей;
- полный анализ основных показателей по главным параметрам;
- многосторонняя оценка результативности деятельности организации.

Эффект, которые мы получили от осуществления анализа финансово-хозяйственной деятельности представляются в виде аналитических таблиц с плановыми и фактическими показателями количества и их последовательными отклонениями, которые друг за другом показывают воздействие факторов. [21. с.76].

Финансовое положение по большей части зависит от, финансовой, производственной и коммерческой деятельности организации.

Проводимая финансовая деятельность направлена прежде всего на то, чтобы решить, где, когда и как употреблять денежные ресурсы для максимально выигрышного и очень эффективного прогресса, и тем самым извлечь предельно высокую прибыль.

Целью финансового анализа является оценка финансового положения организации и решение, как надо проводить работу и в каком направлении необходимо двигаться чтобы ее совершенствовать.

Чтобы сделать оценку финансовому положению фирмы создана методика, которая характеризует происходящие с ним изменения.

Финансовый анализ направлен на извлечение главных показателей, которые дают многостороннюю и справедливую оценку финансового положения.

Обычно выделяют 3 блока в методике финансового анализа:

- эффективности финансово-хозяйственной деятельности.
- финансового состояния;
- финансовых результатов;

При исследовании анализа финансово-хозяйственной деятельности принимаются стратегические действия, которые касаются всего бизнеса, или же улучшается способ роста организации.

Принятие стратегически верных и осмысленных решений имеет колоссальное значение в состоянии современного, насыщенного, быстро изменяющегося рынка.

В связи с этим нужно проводить анализ финансово-хозяйственной деятельности, используя действующую методику, которая показывает особенности бизнеса данной организации.

Таким образом, анализ финансово-хозяйственной деятельности занимает большую часть в управлении организацией. [3, с.49].

2 Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия ООО «Керамический союз»

2.1 Анализ основных экономических показателей деятельности предприятия.

«Керамический союз» является обществом с ограниченной ответственностью. Оно 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.

ООО «Керамический союз» зарегистрирован 06 августа 2015 г., о чем внесена запись в Единый государственный реестр юридических лиц за основным государственным номером (ОГРН) 1157847267324.

Место нахождения: г. Санкт-Петербург, пр. Большевиков, д.47, к.1, пом.19-н.

Общество является арендатором помещения.

Целью Общества является получение прибыли посредством осуществления хозяйственно- коммерческой деятельности.

Общество осуществляет следующие виды деятельности:

- оптовая торговля керамической плиткой;
- оптовая торговля сантехникой;
- оптовая торговля ламинатом;
- оптовая торговля сопутствующими товарами (клей, затирка);
- предоставление услуг по ремонту помещений;

Общество является юридическим лицом по Российскому законодательству с начала его государственной регистрации. Правовое положение Общества определяется действующим российским законодательством и Учредительными документами Общества. Общество имеет печать со своим наименованием, штампы, бланки, эмблемы, товарный и фирменный знак, самостоятельный баланс, расчетный счет.

Участники общества несут ответственность по обязательствам Общества, равно как и Общество не несет ответственности по обязательствам Участников. Участники Общества несут риск убытков, связанных с деятельностью Общества, в пределах своего вклада (доли) в Уставный капитал Общества.

ООО «Керамический союз» использует линейно-функциональную организационную структуру управления. Данная структура является более подходящей данному предприятию. Организационная структура предприятия представлена на рисунке 2.1.1

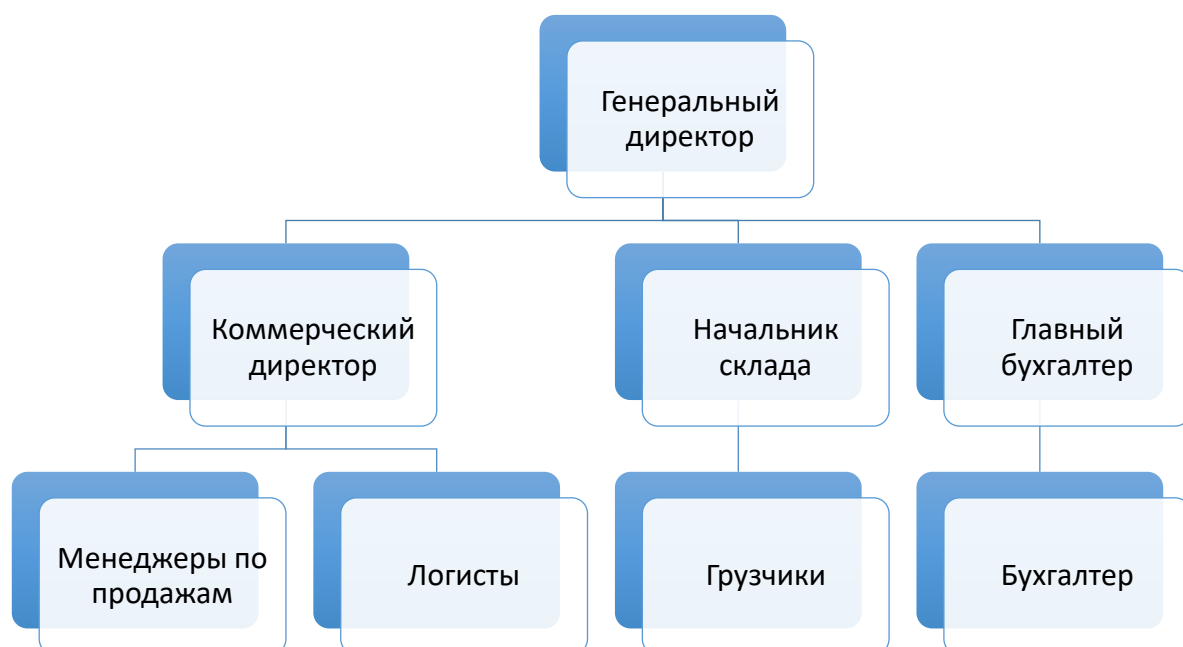


Рисунок 2.1.1 – Организационная структура ООО «Керамический союз»

Анализ главных технико-экономических показателей включает в себя:

- Предприятия, которые осуществляют похожую деятельность, сопоставляют оценку показателей своего предприятия с показателями своих конкурентов;

-сравнение показателей предприятия друг с другом;

- сопоставление одинаковых показателей предприятия за различные периоды времени;

-сравнение запланированных и фактических показателей.

В таблице 2.1.1. представлены главные экономические показатели деятельности ООО «Керамический союз» за 2018-2020 года.

Таблица 2.1.1 – Анализ главных экономических показателей деятельности ООО «Керамический союз».

Показатели	2018	2019	Темп роста 2019 к 2018		2020	Темп роста 2020 к 2019	
			Абс.	Отн.,%		Абс.	Отн.,%
1	2	3	4	5	6	7	8
Выручка от реализации, тыс.руб.	583926	518980	-64946	11	497646	-21334	4
Себестоимость продукции, тыс.руб.	503596	457812	-45784	9,1	445501	-12311	2,7
Коммерческий расходы	63017	56217	-6800	10,8	55044	-1173	2,1
Фонд оплаты труда, тыс.руб.	22001	22073	72	0,3	21696	-377	1,7
Численность работников, чел.	76	76	0	0	75	-1	1,3
Среднегодовая заработная плата одного работника, тыс.руб.	289,49	290,44	0,95	0,3	289,28	-1,16	0,4
Среднегодовая стоимость основных производственных фондов, тыс. руб.	11848	13436	1588	13,4	13143	-293	2,2
Среднегодовая стоимость оборотных средств, тыс. руб.	199838	241647	41809	20,9	258937	17290	7,2
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	2,9	2,1	-0,8	27,6	1,9	-0,2	9,5

Продолжительность одного оборота, дни.	124,1	171,4	47,3	38,1	189,5	18,1	10,6
Фондоотдача, руб.	49,3	38,6	-10,7	21,7	37,9	-0,7	1,8
Производительность труда, тыс. руб.	7683,2	6828,7	-854,5	11,1	6635,3	-193,4	2,8
Фондовооруженность труда, тыс. руб	155,89	176,79	20,90	13,4	175,2	-1,59	0,9
Прибыль от реализации продукции, тыс. руб.	17313	4951	-12362	71,4	-2899	-7850	41,4
Чистая прибыль, тыс. руб.	10498	5180	-5318,0	50,66	3245	-1935,0	37,35
Чистая норма прибыли, %	1,8	1,0	-0,8	44,44	0,7	-0,3	30
Рентабельность продаж, %	3	1	-2	66,7	-0,6	-1,6	160
Затраты на 1 руб. товарной продукции, коп.	0,86	0,88	0,02	2,3	0,89	0,01	1,1

Из таблицы 2.1.1 видно что, в 2020 г. предприятием получена выручка в объеме 497 646 тыс. руб., что ниже показателя предыдущего года на 21 334 тыс. руб. или на 4%, по отношению к 2018 г. в 2019 году товарооборот сократился на 11%. Ухудшение результата торговой деятельности предприятия в рассматриваемом периоде было обусловлено снижением покупательского спроса на со стороны основных потребителей, финансовое положение которых в 2020 г. сильно ухудшилось в связи с влиянием последствий кризисных явлений в экономике страны связанных с короновирусной инфекцией.

Снижение товарооборота повлекло за собой снижение фонда оплаты труда: в 2020 году фонд оплаты труда составил 21696 тыс. руб. что ниже на 4 % чем в 2019 году. С уменьшение фонда оплаты труда сократилась, и среднегодовая заработная плата одного работника и составила в 2020 году 289,28 тыс. руб., что ниже на 0,4% чем в 2019 году.

Стоимость основных фондов в 2020г. снижается на 2,2%, снижение происходит за счет амортизационных отчислений, относимых на себестоимость товара, в 2019 г. стоимость основных средств увеличилась на 13,4% за счет

приобретения основных средств. Среднегодовая стоимость оборотных средств в 2020 увеличилась на 7,2%, в 2019 увеличилась на 20,9%, за счет увеличения запасов.

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств показывает сколько оборотов совершают оборотные средства за год, в 2019 году по сравнению с 2018г. данный показатель уменьшился на 27,6%, в 2020 году на 9,5% за счет снижением выручки в 2019г. и в 2020г. Фондоотдача в 2020 году по отношению к 2019 и 2018 гг. снизилась на 1,8%, 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 2019 году на 11,1%, а в 2020 году на 2,8%. Показатель фондовооруженности в 2019 году по отношению к 2018 году увеличился на 13,4%, а в 2020 году снизился на 0,9%, это связано с сокращением в 2020 году численности работников. Прибыль от реализации продукции в 2019 году снизилась на 71,45% по отношению к 2018 году. В 2020 году также произошло снижение прибыли на 41,4%. Рентабельность продаж в течение анализируемого периода снижается, предприятие могло быть более рентабельнее, за счет использования резервов. Затраты на 1 рубль продукции в 2019 году увеличились на 2,3%, в 2020 увеличились на 1,1%.

Одним из главных факторов благодаря которым увеличивается объем производства является обеспеченность их основными фондами в количестве и ассортименте которое необходимо, а также более полное и эффективное их использование этих фондов.

Анализ начинается с изучения объема основных средств, их динамики и структуры, для этого составим таблицу 2.1.2

Таблица 2.1.2 – Структура основных фондов ООО «Керамический союз» за 2018-2020 года.

Группы основных фондов	Доля групп основных фондов в % к итогу		
	2018 г.	2019 г.	2020 г.
1. Машины и оборудование	36,6	29,1	51,3
2. Офисное оборудование	0,4	-	2,0
3. Транспортные средства	36,3	37,5	25,4
4. Прочие основные фонды	26,7	33,4	21,3
Итого:	100	100	100

Из таблицы 2.1.2 видно, что большую долю в составе основных фондов занимают машины и оборудования в 2018 г.- 36,6%, в 2019г. – 29,1%, в 2020г. – 51,3%. Второй по величине удельный вес в структуре основных средств занимают транспортные средства: в 2018 г.-36,3%, в 2019 г. – 37,5 %, в 2020 г.– основных фондов «машины и оборудование», что следует оценивать положительно.

Теперь рассмотрим, как эффективно в деятельности предприятия используются основные фонды. Для этого построим таблицу 2.1.3 и сделаем их оценку.

Таблица 2.1.3 – Оценка эффективности использования основных средств на ООО «Керамический союз» за 2018-2020 года.

Показатели	2018 г.	2019 г.	Темп роста 2019 к 2018		2020 г.	Темп роста 2020 к 2019	
			Абс.	Отн.,%		Абс.	Отн.,%
1	2	3	4	5	6	7	8
1.Выручка, тыс.руб.	583926	518980	-64946	11	497646	-21334	4
2.Среднегодоваястоимость основных фондов,тыс.руб.	11848	13436	1588	13,4	13143	-293	2,2
3.Фондоотдача, руб.	49,3	38,6	-10,7	21,7	37,9	-0,7	1,8
4.Фондовооруженность труда,тыс.руб.	155,89	176,79	20,9	13,4	175,2	-1,59	0,9

6.Рентабельность основных фондов, %	88,6	38,6	-50	56,43	24,7	-13,9	36,01
---	------	------	-----	-------	------	-------	-------

Исходя из таблицы 2.1.3, можно сделать вывод о том, что показатель фондоотдачи за анализируемый период снижается, в 2019 году по отношению к 2018 году снизился на 21,76%, а в 2020 году снизился на 1,8%. , чем меньше этот показатель, тем эффективнее используется оборудование предприятия. Фондорентабельность уменьшилась в 2019 году на 56,43%, за счет уменьшения прибыли от реализации товаров в 2019 году. В 2020 году этот показатель также снизился на 36,01 за счет снижения прибыли в 2020 году. Отсюда можно сделать вывод, что снижение в 2019 и 2020 году показателя фондорентабельности связано с показателем прибыли от реализации товара.

Теперь проведем анализ состояния и движения основных фондов для этого построим таблицу 2.1.4

Таблица 2.1.4 – Состояние и движение основных фондов предприятия в 2020 году

Показатели	Наличие на начало года	Поступление	Выбытие	Наличие на конец года
Первоначальная стоимость ОПФ, тыс.руб.	22085	7131	1724	27492
Износ ОПФ, тыс.руб.	13044	-	-	15125
Остаточная стоимость ОПФ, тыс.руб.	9041	-	-	12367

Из таблицы 2.1.4 видно, что в 2020 были приобретены основные средства. Выполненные расчеты свидетельствуют об изношенном состоянии основных средств организации, т.к. коэффициент износа составляет 59,1% на начало

периода и 55% - на конец. На предприятии наблюдается тенденция к уменьшению коэффициента износа. Следовательно, предприятие обновляет основные фонды.

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 2.1.5

Таблица 2.1.5 – Динамика показателей состояния и движения основных фондов ООО «Керамический союз» за 2018-2020 года.

Показатели	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Коэффициент обновления	44	4	26
Коэффициент выбытия	17	1	8
Коэффициент прироста основных фондов	49	3	24
Коэффициент износа	0,40	0,59	0,55
Коэффициент годности	0,60	0,41	0,45

Коэффициент износа основных фондов (Кизн) характеризует степень износа основных фондов:

Кизн= Степень износа/первоначальная стоимость.

2018г = $12953/21454 = 0,60$ или 60%

2019г = $9041/22085 = 0,41$ или 41%

2020г = $12367/27492 = 0,45$ или 45%

Коэффициент годности основных фондов (Кгодн) определяется по формуле

$$\text{Кгодн} = (\text{ОФ} - \text{Сизн}) / \text{ОФ}$$

$$2018\text{г.} = (21454 - 12953) / 21454 = 0,40 \text{ или } 40 \%$$

$$2019\text{г.} = (22085 - 9041) / 22085 = 0,59 \text{ или } 59 \%$$

$$2020\text{г.} = (27492 - 12367) / 27492 = 0,55 \text{ или } 55 \%$$

Коэффициент обновления (Ко) основных фондов:

Ко = стоимость поступивших основных средств / стоимость основных средств на конец отчетного периода.

$$2018\text{г.} = 9532 / 21454 = 0,44 = 44\%$$

$$2019\text{г.} = 872 / 22085 = 0,04 = 4\%$$

$$2020\text{г.} = 7131 / 27492 = 0,26 = 26\%$$

Коэффициент выбытия (Кв) основных фондов:

Кв = стоимость выбывших основных средств за отчетный период / стоимость

основных средств на начало отчетного периода.

$$2018\text{г.} = 2475 / 14398 = 0,17 = 17\%$$

$$2019\text{г.} = 241 / 21454 = 0,01 = 1\%$$

$$2020\text{г.} = 1723 / 22085 = 0,08 = 8\%$$

Коэффициент прироста (Кп) основных фондов:

Кп = (стоимость введенных основных фондов в отчетном периоде - стоимость выбывших основных средств) / стоимость основных фондов на начало периода.

$$2018\text{г.} = (9532 - 2475) / 14398 = 0,49 = 49\%$$

$$2019=(872-241)/21454=0,03=3\%$$

$$2020=(7131-1723)/22085=0,24=24\%$$

В таблице показано, что коэффициент износа, указывающий степень износа основных средств, за анализируемый период увеличивается, а коэффициент годности, характеризующий долю не изношенных основных фондов, уменьшается, что говорит о том, что предприятие должно искать резервы для совершенствования применения основных фондов.

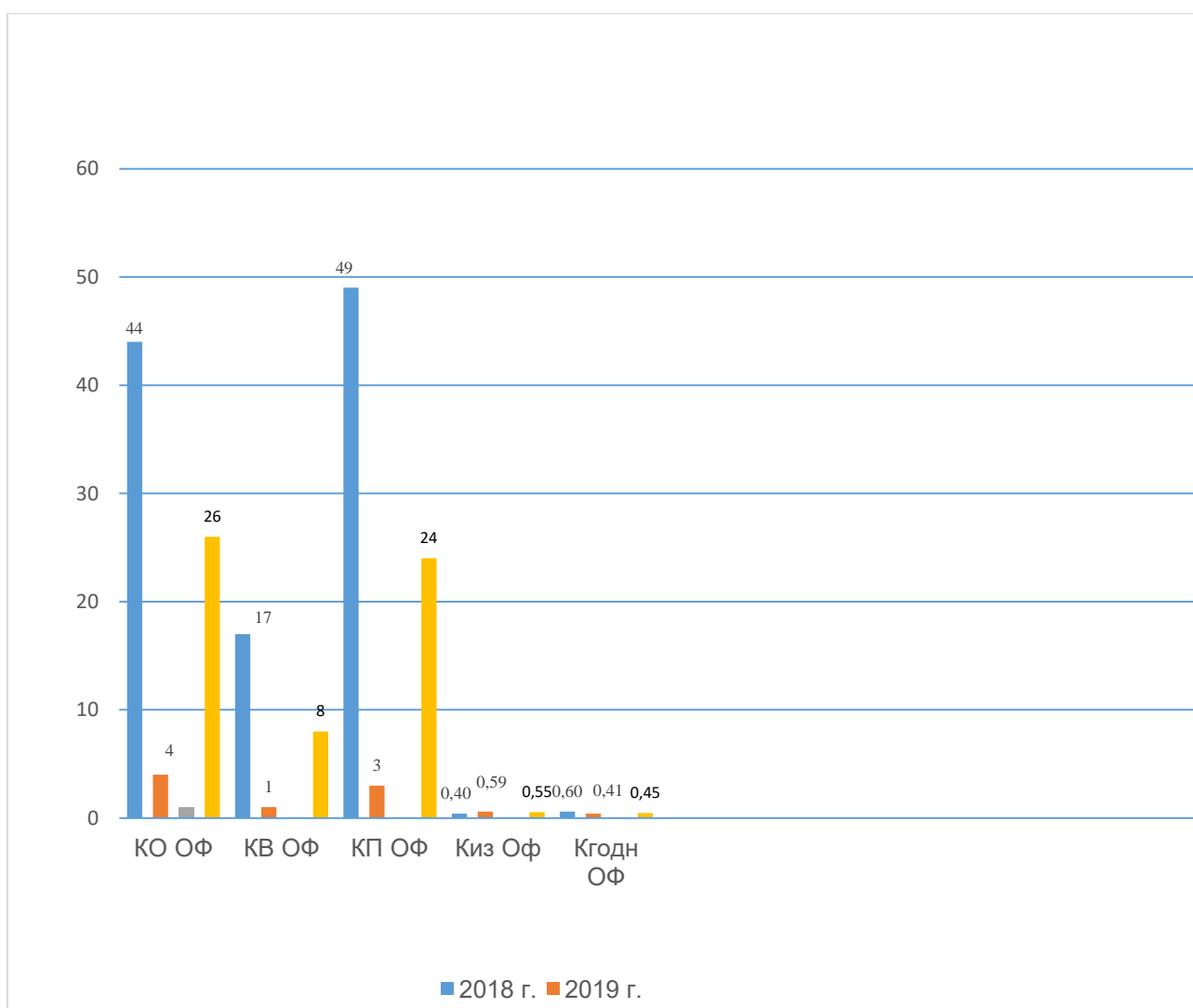


Рисунок 2.1.2-Динамика показателей состояния и движения основных фондов за 2018-2020 г.

В результате проведенного анализа можно сделать вывод, что организация иногда обновляла свои основные фонды. Чтобы улучшить применение основных средств на предприятии, необходимо:

- избавление предприятия от неиспользуемых основных средств, путем сдачи их в аренду;
- своевременное проведение профилактических и капитальных ремонтов;
- приобретение высококачественных основных средств;
- внедрение новых технологий;
- энергосбережение и экономия топлива;
- улучшение организации производства и труда с целью сокращения потерь рабочего времени и простоев.

Также стоит отметить такой показатель как показатель эффективности трудовых ресурсов. Главной задачей 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.

Стоит также отметить показатель эффективности рабочей силы. Основная задача анализа использования рабочей силы на предприятии заключается в выявлении всех факторов, препятствующих росту производительности труда, а также приводящие к потерям рабочего времени и снижению заработной платы.

Эффективность использования трудового потенциала и эффективность производственной деятельности организации характеризует производительность труда.

Чтобы провести анализа эффективности использования трудовых ресурсов торгового предприятия необходимо использовать данные таблицы 2.1.6

Таблица 2.1.6 – Показатели эффективности использования трудовых ресурсов предприятия

Показатели	2018г.	2019 г.	Темп роста 2019 к 2018		2020	Темп роста 2020 к 2019	
			Абс.	Отн., %		Абс.	Отн., %
1	2	3	4	5	6	7	8
1.Выручка, тыс. руб.	583926	518980	-64946	11	497646	-21334	4
2.Численность работников, чел.,	76	76	0	0	75	-1	1,3
3.Фонд оплаты труда, тыс.руб.	22001	22073	72	0,3	22696	-377	1,7
4.Прибыль от реализации, тыс.руб.	17313	4951	-12362	71,4	-2899	-7850	41,4
5.Среднегодовая заработная плата, тыс.руб.	289,49	290,44	0,95	0,3	289,28	-1,16	0,4
6.Производительность труда (выручка на 1 работника), тыс.руб.	7683,2	6828,7	-854,5	11,1	6635,3	-193,4	2,8
8.Рентабельность персонала	138,1	68,2	-69,9	50,6	43,3	-24,9	36,5
9. Выручка, приходящаяся на 1 рубль заработной платы	26,54	23,5	-3,04	11,5	21,93	-1,57	6,68
10.Прибыль от реализации на 1 рубль заработной платы	0,79	0,22	-0,57	72,15	-0,13	-0,35	40,91

Анализируя данную таблицу можно сделать вывод что производительность труда на предприятии снижается, в 2019 году этот показатель составил 6828,7 тыс. руб. на одного работника, что ниже, чем в 2018 году на 11,1%, а в 2020 году этот показатель снизился на 2,8%, ухудшение результата деятельности предприятия в рассматриваемом периоде было связано со снижением спроса на товар предприятия со стороны основных покупателей, финансовое положение которых в 2020 г. ухудшилось из-за последствий кризисных явлений в экономике страны.

Показатель рентабельности персонала в 2019 году снизился на 50,6%. В 2020 году показатель рентабельности персонала снизился 36,5%, что связано со снижением прибыли.

Необходимо обратить внимание на то что в рассматриваемом периоде организация ухудшило свои финансовые показатели по выручке и прибыли от реализации продукции. Важнейшим фактором, который оказал плохое воздействие на создание финального финансового результата - прибыли, стали кризисные явления в экономике страны и, как результат, снижение спроса на товар. Выполнив анализ, мы можем обнаружить очевидную роль анализа финансово-хозяйственной деятельности на предприятии, вовремя осуществленный детальный анализ позволяет выявить слабые стороны субъекта хозяйствования, что в последствии только увеличивает основную цель создания предприятия-максимизировать прибыль от продажи товаров.

2.2 Анализ деловой активности предприятия.

Деловая активность выражается в динамике становления организации. Когда оно достигает поставленных целей, то это отражают абсолютные и относительные показатели.

Деловая активность в финансовом плане отражается в первую очередь в скорости оборачиваемости средств. Анализ деловой активности содержится в изучении уровней и динамики множества финансовых коэффициентов с целью

оценить текущее состояние используемых ресурсов и выявить резервы их повышения.

Себестоимость продукции - это затраты происходящие в данный момент времени на производство и продажу продукции, которые выражаются в денежном виде. Анализ себестоимости продукции служит очень важным ресурсом для увеличения прибыли организации.

Чтобы изучить себестоимость продукции нужно проанализировать данные показатели:

- себестоимость товарной продукции по элементам затрат;
- затраты на 1 рубль готовой продукции;

Все затраты на производство и реализацию входят в бюджет расходов и устанавливают структуру себестоимости продукции. В состав себестоимости входят различные группы затрат, которые разделяются по разным видам затрат.

Структура себестоимости и ее величина оказывают прямое влияние на прибыль, размер и уровень цен, экономическую эффективность отдельных организационно-экономических и технических мероприятий.

Анализ себестоимости продукции имеет большую значимость. Благодаря ему можно обнаружить тенденцию изменения этого показателя, совершения плана по его уровню, выявить воздействие факторов на его увеличение и на данной базе можно дать оценку работы организации по эксплуатации возможностей и определить резервы снижения себестоимости продукции.

Главными задачами анализа себестоимости продукции являются:

- Калькулирование себестоимости продукции;
- Динамика главных показателей себестоимости;
- Определение резервов снижения себестоимости продукции.

Анализ производственной себестоимости проведем на основе данных таблицы 2.2.1

Таблица 2.2.1 – Себестоимость товара

Элементы затрат	2018 г. тыс.руб.	2019 г. тыс.руб.	Темп роста 2019 к 2018		2020 г. тыс.руб.	Темп роста 2020 к 2019	
			Абс.	Отн.,%		Абс.	Отн.,%
Покупная стоимость товара	503596	457812	-45784	9,1	445501	-12311	2,7

Затраты на 1 рубль товарной продукции является важным обобщающим показателем себестоимости продукции. Анализ затрат на 1 рубль товарной продукции проведем на основе таблицы 2.2.2

Таблица 2.2.2 – Динамика затрат на 1 рубль товарной продукции

Год	Затраты на 1 рубль товарной продукции	Темп роста по сравнению с предшествующим годом, %
2018г., коп.	0,86	-
2019 г., коп.	0,88	102,3
2020 г., коп.	0,90	102,3

Рассчитаем затраты на 1 руб. выручки:

Затраты на 1 руб. = Полная себестоимость РП/Выручка от продаж

2018 = 503596/583926 = 0,86;

2019 = 457812/518980= 0,88;

2020 = 445501/497646 = 0,90.

В 2019 году увеличились затраты на 1 руб. выручки на 2,3% по отношению к 2018 году. Затраты на 1 рубль продукции зависят от изменения общей суммы затрат на производство и реализацию товара.

Также одним из важнейших показателей, влияющих на финансовый результат деятельности торговой организации выступают расходы на продажу. Расходы на продажу в торговле представляют собой расходы,

связанные с продвижением продукции к потребителю и продажей.

Уровень затрат во многом определяет величину прибыли и рентабельности предприятия, эффективность его хозяйственной деятельности. Снижение и оптимизация затрат являются одними из основных направлений совершенствования экономической деятельности каждого предприятия.

Таблица 2.2.3 – Коммерческие расходы

Элементы затрат	2018 г. тыс. руб.	2019 г. тыс. руб.	Темп роста 2019 к 2018		2020 г. тыс. руб.	Темп роста 2020 к 2019	
			Абс.	Отн.,%		Абс.	Отн. ,%
Материальные затраты	2711	2537	-174	6,4	2680	143	5,6
Фонд оплаты труда	22001	22073	72	0,3	21696	-377	1,7
Страховые взносы	6612	6526	-86	1,3	5284	-1242	19
Амортизационные отчисления	5069	4855	-214	4,2	3881	-974	20
Прочие расходы	26624	20226	-6398	24	21503	1278	6,3
Итого	63017	56217	-6800	10,8	55044	-1173	2,1

По данным, представленным в таблице 2.2.3, можно сделать вывод о том, что в 2019 году произошло снижение материальных затрат на 6,4%, а в 2020 году увеличение на 5,6%. В 2019 году расходы на оплату труда, по отношению к 2018 году, увеличились на 0,3 %, а в 2020 году снизились на 1,7 %, что повлекло снижение страховых отчислений. Расходы на амортизацию основных средств за анализируемый период снизились, в 2019 на 4,2%, в 2020 году на 20%. Прочие расходы в 2019 году снизились на 24%, а в 2020 году увеличились на 6,3%.

Для того, чтобы более детально рассмотреть показатели деловой активности необходимо провести анализ оборотных активов и материальных

ресурсов предприятия, для этого изучим объем оборотных средств, их динамику и структуру.

К оборотным средствам относятся денежные средства, необходимые предприятию для создания производственных запасов на складах и в производстве, для расчетов с поставщиками, бюджетом, для выплаты заработной платы.

Важное место в имуществе предприятия занимает оборотный капитал - часть капитала, вложенная в текущие активы (готовая продукция, сырье, материалы, вложения в ценные бумаги, денежные средства, дебиторская задолженность). В таблице 2.2.4 представлен анализ оборотных активов и материальных ресурсов предприятия.

Таблица 2.2.4 – Структура оборотных средств предприятия

Группы оборотных фондов	Доля групп оборотных средств в % к итогу		
	2018 г.	2019 г.	2020 г.
1. Запасы	80	87,3	91,9
2. НДС по приобретенным ценностям	0,2	2,9	1,2
3. Дебиторская задолженность	17,8	9,5	6,7
4. Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	-	-	-
5. Денежные средства и денежные эквиваленты	1,9	0,3	0,1
6. Прочие оборотные активы	0,1	-	0,1
Итого:	100	100	100

Из таблицы 2.2.4 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 2019 году запасы увеличились на 7,3 %, в 2020 году запасы в сравнении с 2019 годом на 4,6%. Наибольшую часть запасов имеют товар, материалы и другие материальные ценности, и незначительную часть составляют денежные средства и денежные эквиваленты, НДС по приобретенным ценностям, также прочие оборотные активы. Доля дебиторской задолженности на протяжении трех лет снижалась и в 2020 году данный показатель уменьшился на 10,9% в сравнении с 2018 годом.

Затем необходимо проанализировать состав и динамику оборотных средств, для этого составим таблицу 2.2.5

Таблица 2.2.5 – Состав и динамика оборотных средств

Оборотные средства	2018 г. тыс. руб	2019 г. тыс. руб	Темп роста 2019 к 2018		2020 г. тыс. руб	Темп роста 2020 к 2019	
			Абс.	Отн.,%		Абс.	Отн.,%
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Запасы	170897	235457	64560	37,8	227919	-7538	3,2
В том числе:	265	380	115	43,4	831	451	118,4
Материалы							
Товары	170632	235077	64445	37,8	227088	-7989	3,4
2. НДС по приобретенным ценностям	452	7908	7456	1650	3080	-4828	61,01
3. Дебиторская задолженность	37949	25643	-12306	32,4	16536	-9107	35,5
В т.ч.: Расчеты с поставщиками и подрядчиками	6378	2351	-4027	63,1	7681	5330	226,7
Расчеты с покупателями и заказчиками	30999	22893	-8106	26,2	8165	-14728	64,3
Расчеты с бюджетом	410	77	-333	81,2	17	-60	77,9
Расчеты с разными	162	154	-8	4,9	644	490	318,2

дебиторами и кредиторами							
Расчеты по социальному страхованию	-	168	168		29	-139	82,7
4. Финансовые вложения (за искл. денежных эквивалентов)	-	-	-	-	-	-	-
5. Денежные средства и денежные эквиваленты	4063	741	-3322	81,8	260	-481	64,9
В том числе: Расчетные счета	4063	741	-3322	81,8	260	-481	64,90
6. Прочие оборотные активы	161	22	-139	86,3	307	285	1295,5
Итого	213522	269771	56249	26,3	248102	-21669	8,0

Из таблицы видно, что в 2018 и 2019 году произошло увеличение объема запасов, это связано с увеличением цен на товар, а также с заключением крупной сделки в 2019 г. на поставку товара, что повлекло за собой увеличение в балансе таких статей, как дебиторская задолженность, связанная с внесением предоплаты предприятием поставщику.

Рассмотрим более подробнее показатели эффективности использования оборотных средств предприятия для этого составим таблицу 2.2.6

Таблица 2.2.6 – Показатели эффективности использования оборотных средств на предприятии

Показатели	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Выручка	583926	518980	497646

Прибыль от реализации продукции	17313	4951	-2899
Средний остаток оборотных средств	199838	241647	258937
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	2,9	2,1	1,9
Продолжительность одного оборота	124	171	190
Коэффициент загрузки оборотных средств	0,34	0,47	0,52

Из таблицы 2.2.6 можно сделать вывод о том, что выручка предприятия за анализируемый период снижается, в 2019 году на 11%, в 2020 году на 4%. Коэффициент оборачиваемости основных средств показывает, сколько рублей выручки приносит 1 руб., вложенный организацией в основные средства, чем выше коэффициент, тем эффективнее используются основные средства, в 2018 году показатель равен 2,9, в 2019 году - 2,1%, в 2018 г. – 1,9%. Продолжительность одного оборота в 2019 году по сравнению с 2018 годом увеличилась на 47 дней, а в 2020 году по отношению к 2019 году продолжительность одного оборота увеличилась на 19 дней, 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 2020 году по сравнению с 2018 увеличился на 0,18, т.е. увеличились затраты оборотных средств для получения 1 руб. реализованной продукции (работ, услуг). При увеличении коэффициента загрузки оборотных средств ухудшается финансовое положение предприятия, снижается эффективность использования оборотных средств.

Финансовое состояние предприятия с позиций краткосрочной перспективы оценивается показателями ликвидности и платежеспособности, которые характеризуют способность предприятия своевременно и в полном объеме производить расчеты по краткосрочным обязательствам.

Чем выше коэффициент, тем выше платежеспособность предприятия. Если этот показатель ниже 1,5, значит, предприятие не в состоянии вовремя

оплачивать все счета.

Рассчитаем показатели платежеспособности и финансовой устойчивости:

Коэффициент текущей ликвидности (Ктл):

$$K_{\text{ТЛ}} = \text{ОА} / \text{КО}$$

$$2018 = 213522 / 191833 = 1,11$$

$$2019 = 269771 / 244086 = 1,11$$

$$2020 = 248102 / 223946 = 1,11$$

Коэффициент текущей ликвидности за анализируемый период меньше рекомендуемого значения, это говорит о финансовом риске, связанном с тем, что предприятие не в состоянии стабильно оплачивать текущие счета.

Коэффициент быстрой ликвидности (Кбл):

$$K_{\text{БЛ}} = \text{А1} + \text{А2} / \text{П1} + \text{П2}$$

$$2018 = (37949 + 4063) / (181833 + 10000) = 0,22$$

$$2019 = (25643 + 741) / (240550 + 3536) = 0,11$$

$$2020 = (16536 + 260) / (204954 + 18992) = 0,08.$$

Коэффициент быстрой ликвидности также ниже рекомендуемых значений, это свидетельствует о том, что для предприятия вероятен риск потери потенциальных инвесторов, а также предприятию может быть отказано в кредите. Считается, что нормальное значение коэффициента быстрой ликвидности должно быть в диапазоне 0,8-1.

Коэффициент абсолютной ликвидности (Кабл):

$$K_{\text{АБЛ}} = \text{А1} / \text{П1} + \text{П2}$$

$$2018 = 4063 / (10000 + 181833) = 0,022$$

$$2019 = 741 / (3536 + 240550) = 0,003$$

$$2020 = 260 / (18992 + 204954) = 0,002.$$

Нормативное значение коэффициента абсолютной ликвидности находится в пределах Кал 0.2-0.5. Коэффициент абсолютной ликвидности меньше рекомендуемого значения, это говорит о том, что предприятие не в состоянии оплатить немедленно обязательства за счет денежных средств всех видов, а также средств, полученных от реализации ценных бумаг.

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (Кз/с):

$Kз/с = \text{Заемный капитал} / \text{Собственный капитал}$

$$2018 = 191833/34821 = 5,5$$

$$2019 = 244086/40001 = 6,1$$

$$2020 = 224006/36746 = 6,1$$

Уровень данного коэффициента выше 1, что свидетельствует о потенциальной опасности возникновения недостатка собственных денежных средств, что может служить причиной затруднений в получении новых кредитов.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами (Косс):

$Kосс = \text{Собственные оборотные средства} / \text{Оборотные активы}$

$$2018 = (34821-13132)/213522 = 0,10$$

$$2019 = (40001-14316)/269771 = 0,10$$

$$2020 = (36746-12650)/248102 = 0,10$$

Коэффициент обеспеченности собственными средствами характеризует наличие собственных оборотных средств у предприятия, необходимых для его финансовой устойчивости. Отсутствие собственного оборотного капитала - отрицательное значение коэффициента, свидетельствует о том, что все оборотные средства организации и, возможно, часть внеоборотных активов сформированы за счет заемных источников. Улучшение финансового положения предприятия невозможно без эффективного управления оборотным капиталом, основанного на выявлении наиболее существенных факторов и реализации мер по повышению обеспеченности предприятия собственными оборотными средствами. Нормативное значение коэффициента 0,1.

На нашем предприятии структуру баланса можно признать удовлетворительной.

Коэффициент финансовой независимости (Кфн):

$Kфн = \text{собственный капитал и резервы} / \text{Активы}$

$$2018 = 34821/226654 = 0,15$$

$$2019 = 40001/284087 = 0,14$$

$$2020 = 36746/260752 = 0,14$$

Коэффициент финансовой независимости показывает долю активов организации, которые покрываются за счет собственного капитала, оставшаяся доля активов покрывается за счет заемных средств.

Нормативное значение коэффициента больше 0.5, чем выше значение, тем лучше состояние компании.

Коэффициент финансовой зависимости (Кфз):

$$\text{Кфз} = \text{валюта баланса} / \text{собственный капитал}$$

$$2018 \text{г.} = 226654/34821 = 6,5$$

$$2019 \text{г.} = 284087/40001 = 7,1$$

$$2020 \text{г.} = 260752/36746 = 7,1$$

Экономический смысл показателя состоит в определении, сколько единиц общей суммы финансовых ресурсов приходится на единицу собственных средств. Положительной считается тенденция к снижению показателя.

Коэффициент маневренности собственного капитала (Кманевр):

$$\text{Кманевр} = \text{Собственные оборотные средства} / \text{Собственный капитал}$$

$$2018 = (34821 - 13132) / 34821 = 0,62$$

$$2019 = (40001 - 14316) / 40001 = 0,64$$

$$2020 = (36746 - 12650) / 36746 = 0,66$$

Коэффициент маневренности показывает способность предприятия поддерживать уровень собственного оборотного капитала и пополнять оборотные средства в случае необходимости за счет собственных источников. Коэффициент рекомендован в пределах от 0.2 до 0.5.

Для более точной оценки данного коэффициента необходимо провести отраслевой коэффициент маневренности.

С целью оценки платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия рассмотрим показатели за 3 года, представив данные расчетов в таблице 2.2.7

Таблица 2.2.7 – Показатели платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия

Показатели	Рекомендуемое значение	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Коэффициент текущей ликвидности	1,5-2,5	1,11	1,11	1,11
Коэффициент быстрой ликвидности	0,8 - 1	0,22	0,11	0,08
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,2-0,5	0,022	0,003	0,002
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	0,5-0,7	5,5	6,1	6,1
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	> 0,1	0,10	0,10	0,10
Коэффициент финансовой независимости	>0,5	0,15	0,14	0,14
Коэффициент маневренности собственного капитала	0,2- 0,5	0,62	0,64	0,66
Коэффициент финансовой зависимости	0,6-0,7			

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

модернизацией имеющегося оборудования, что позволит предприятию улучшить показатели.

Когда оценивается финансовое состояние предприятия, то деловая активность рассматривается как результативность его деятельности.

Рассчитаем коэффициенты деловой активности для ООО «Керамический союз» за 2018- 2020 год:

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала (Коб.кап.):

Коб.кап. = Выручка от продаж/Среднегодовая стоимость собственного капитала

$$2018 = 583926 / 28310 = 21$$

$$2019 = 518980 / 37411 = 14$$

$$2020 = 497646 / 38374 = 13$$

Коэффициент оборачиваемости – показатель, характеризующий скорость использования собственного капитала и отражает эффективность управления ресурсами предприятия. Значение Коб от 10 и выше показывает, собственный капитал предприятие использует эффективно, хотя в 2020г. показатель снизился по отношению к 2018г. на 8.

Коэффициент оборачиваемости текущих активов (Коа):

-Коок = Выручка от реализации продукции/Средняя стоимость активов

$$2018 = 583926 / 211885 = 2,8$$

$$2019 = 518980 / 255371 = 2$$

$$2020 = 497646 / 272420 = 1,8$$

Показатель характеризует количество полных циклов обращения продукции за период анализа. Или сколько денежных единиц реализованной продукции принесла каждая денежная единица активов. Или иначе показывает количество оборотов одного рубля активов за анализируемый период.

Нормативного значения показателя не существует, чем выше значение коэффициента, тем быстрее оборачивается капитал.

-Коэффициент оборачиваемости запасов (Ко.з.):

Ко.з. = Выручка от продаж/Средняя величина запасов

$$2018 = 583926/151745 = 3,8$$

$$2019 = 518980/207357 = 2,5$$

$$2020 = 497646/237182 = 2,1$$

Данный показатель показывает, сколько раз за исследуемый период предприятие использовало средний имеющийся остаток запасов. Чем выше оборачиваемость, тем более эффективной является компания.

-Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (Кд.з.):

$$\text{Кд.з.} = \text{Выручка от продаж} / \text{Средняя сумма дебиторской задолженности}$$

$$2018 = 583926/41783 = 13,9$$

$$2019 = 518980/31796 = 16,3$$

$$2020 = 497646/21090 = 23,6$$

Высокая оборачиваемость дебиторской задолженности отражает улучшение платежной дисциплины покупателей (а также других контрагентов) - своевременное погашение покупателями задолженности перед предприятием и (или) сокращение продаж с отсрочкой платежа (коммерческого кредита покупателям). Динамика этого показателя во многом зависит от кредитной политики предприятия, от эффективности системы контроля, обеспечивающей своевременность поступления оплаты.

Период оборота дебиторской задолженности (Подз):

$$\text{Подз} = 360 / \text{Кд.з.}$$

$$2018 = 360/13,9 = 25,9$$

$$2019 = 360/16,3 = 22,1$$

$$2020 = 360/23,6 = 15,3$$

Он отражает количество дней необходимых для превращения дебиторской задолженности в денежную массу.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности (Ккз):

$$\text{Кк.з.} = \text{Выручка от продаж} / \text{Средняя сумма кредиторской задолженности}$$

$$2018 = 583926/165075 = 3,5$$

$$2019 = 518980/211192 = 2,5$$

$$2020 = 497646/222752 = 2,2$$

Чем выше данный показатель, тем быстрее предприятие рассчитывается со своими поставщиками.

Период оборота кредиторской задолженности (Покз):

$$\text{Подз} = 360 / \text{Кк.з.}$$

$$2018 = 360 / 3,5 = 102,9$$

$$2019 = 360 / 2,5 = 144$$

$$2020 = 360 / 2,2 = 163,6$$

Длительность оборота кредиторской задолженности показывает средний срок возврата долгов предприятия.

Фондоотдача основных средств (ФО):

$$\text{ФО} = \text{Выручка от продаж} / \text{Среднегодовая стоимость ОПФ}$$

$$2018 = 583926 / 11848 = 49,3$$

$$2019 = 518980 / 13436 = 38,6$$

$$2019 = 497646 / 13143 = 37,9$$

Фондоотдача показывает, какова общая отдача от использования каждого рубля, вложенного в средства, насколько эффективно это вложение средств.

Теперь рассмотрим показатели финансово-хозяйственной деятельности организации в нынешних условиях экономического кризиса, которые нуждаются в особенно тщательном контроле и анализе. К таким показателям относятся и дебиторская задолженность.

Анализ и управление дебиторской задолженностью имеют большое значение для предприятий, поскольку позволяют обеспечивать и поддерживать необходимый уровень ликвидности и платежеспособности.

Ликвидность дебиторской задолженности определяется скоростью и сроками ее оборачиваемости.

Результаты расчетов представим в таблице 2.2.8

Таблица 2.2.8 – Динамика показателей состояния дебиторской задолженности

Показатели	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2019 в %	2020 в %
------------	---------	---------	---------	----------	----------

				к 2018 г.	к 2019 г.
Объем продаж, тыс.руб.	583926	518980	497646	11	4
Средняя дебиторская задолженность, тыс.руб.	41783	31796	21090	23,9	33,7
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	13,9	16,3	23,6	17,3	44,8
Средняя продолжительность промежутка времени от возникновения дебиторской задолженности до ее погашения	25,9	22,09	15,3	14,7	30,7

По данным таблицы, можно сделать вывод, что со снижением объема продаж за анализируемый период происходит снижение дебиторской задолженности в 2019 на 11%, а в 2020 на 14%, при этом увеличивается коэффициент оборачиваемости и снижается средняя продолжительность промежутка времени от возникновения задолженности.

Для того чтобы изучить динамику и состав дебиторской задолженности на предприятии построим таблицу 2.2.9

Таблица 2.2.9 – Динамика, состав и структура дебиторской задолженности на предприятии

Раздел дебиторской задолженности	2018 г. тыс.руб.	%, в составе ДЗ	2019 г. тыс. руб.	%, в составе ДЗ	Темп роста 2019 к 2018		2020 г. тыс. руб.	%, в составе ДЗ	Темп роста 2020 к 2019	
					Абс.	Отн., %			Абс	Отн., %
1. Расчеты с поставщиками и подрядчиками	6378	16,8	2351	9,2	-4027	-63,1	7681	46,4	5330	226,7
2. Расчеты с покупателями и заказчиками	30999	81,7	22893	89,3	-8106	-26,2	8165	49,4	-14728	-64,3

3. Расчеты с бюджетом	410	1,1	77	0,3	-333	-81,2	17	0,1	-60	-77,9
4. Расчеты с прочими дебиторами и кредиторами	162	0,4	154	0,6	-8	-4,9	644	3,9	490	318,2
5. Расчеты по социальному страхованию	-	-	168	0,6	168		29	0,2	-139	-82,7
Итого:	37949	100	25643	100	-12306	-32,4	16536	100	-9107	-35,5

Из таблицы видно, что основную часть в составе дебиторской задолженности составляют расчеты с покупателями и заказчиками, а в 2020 году увеличилась доля статьи «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», это связано с тем, что на предприятии в конце года была заключена сделка в рамках которой была осуществлена предоплата за товар.

Предприятию стоит более тщательно контролировать движение дебиторской задолженности, для это рекомендуется:

- следить за дебиторской задолженностью и не допускать повышение выше уровня кредиторской задолженности;
- поддерживать постоянную связь с покупателями и максимально ликвидировать долги покупателей;
- проводить инвентаризацию по выявлению сомнительных долгов;
- пересмотреть договора с покупателями и включить процент пени за просрочку платежа в оговоренные в рамках договора срока;
- рекомендуется ежеквартально проводить сверку для подтверждения конечного сальдо расчетов;
- проверить дебиторскую задолженность на срок исковой давности, так как дебиторская задолженность, которая не предоставляется возможным к взысканию подлежит списанию;

Проследим динамику показателей ООО «Керамический союз» за 2018-

2020 года, на основании рассчитанных показателей и составим таблицу 2.2.10

Таблица 2.2.10 – Динамика коэффициентов деловой активности

Показатель деловой активности	2018	2019	Отклонение		2020	Отклонение	
			2019г. к 2018г			2020г.к 2019г.	
			Абс.	Отн.%		Абс.	Отн%
1. Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	21	14	-7	33,3	13	-1	7,1
2. Коэффициент оборачиваемости текущих активов	2,8	2	-0,8	28,6	1,8	-0,2	10
3. Коэффициент оборачиваемости запасов	3,8	2,5	-1,3	34,2	2,1	-0,4	16
4. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолжен.	13,9	16,3	2,4	17,3	23,6	7,3	44,8
5. Период оборота дебиторской задолженности	25,9	22,1	-3,8	14,7	15,3	-6,8	30,8
6. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	3,5	2,5	-1,0	28,6	2,2	-0,3	12
7. Период оборота кредиторской задолженности	102,9	144	41,1	39,9	163,6	19,6	13,6
8. Фондоотдача основных средств	49,3	38,6	-10,7	21,7	37,9	-0,7	1,8

По результатам таблицы, можно сделать вывод о том, что показатели деловой активности в 2019 и 2020 году снижаются. Снижение показателей связано с уменьшением выручки.

Увеличиваются показатели коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности, что отражает улучшение платежной дисциплины покупателей (а также других контрагентов).

Рассчитаем отклонение показателей рентабельности в таблице 2.2.11

Таблица 2.2.11 – Динамика показателей деловой активности

Показатель деловой активности	2018 г.	2019 г.	Отклонение		2020г.	Отклонение	
			2019г. к 2018г.			2020г. к 2019г.	
			Абс.	Отн. %		Абс.	Отн. %
1. Рентабельность всего капитала	4,63	1,82	-2,81	60,7	1,24	-0,58	31,9
2. Рентабельность собственного капитала	37,1	13,85	-23,25	62,7	8,46	-5,39	38,9
3. Рентабельность основной деятельности	1,85	1	-0,85	45,9	0,64	-0,35	36
4. Рентабельность продаж	3	1	-2	66,7	-0,6	-1,6	160

По результатам анализа, можно сделать вывод, что рентабельность всего капитала снизилась в 2020 году на 31,69 по сравнению с 2019 годом, а в 2019г. на 60,7 по сравнению с 2018годом, что показывает нам о снижении спроса на товар. Рентабельность собственного капитала характеризует эффективность использования собственного капитала, инвестированного собственниками предприятия, в 2020 г. этот показатель снизился на 38,9% в 2020г., в 2019г. на 62,7% , динамика показателя отрицательная, т. к. за анализируемый период значение рентабельности собственного капитала по чистой прибыли снизилась . Произошло также и снижение рентабельность основной деятельности предприятия в 2020году на 36 % , в 2019году на 45,9%., рентабельность продаж снизилась в 2020г. 160%, а в 2019г.на 66,7%, что связано с падением объемов продаж.

Таким образом, деловая активность является системной и динамичной характеристикой деятельности предприятия. Анализ деловой активности, как правило, проводится на двух уровнях - качественных и количественных показателей. При этом анализ количественных показателей состоит из двух этапов - анализ оборачиваемости (собственного капитала, текущих активов, дебиторской и кредиторской задолженностей) и рентабельности.

2.3. Анализ финансовых результатов предприятия

Финансовые результаты деятельности предприятия определяются суммой, полученной прибыли за определенный период (год) и уровень рентабельности за аналогичный период. Доход предприятия получают в основном от коммерческой деятельности. Зная, что доход может называться прибылью лишь только после реализации товара, изучать финансовые результаты деятельности предприятия следует в тесной связи с использованием и реализацией продукции.

Анализ прибыли предприятия проведем на основе таблицы 2.3.1

Таблица 2.3.1 – Состав и динамика прибыли предприятия

Показатели	2018, тыс. руб.	2019, тыс. руб.	Темп роста 2019 к 2018		2020, тыс. руб.	Темп роста 2020 к 2019	
			Абс., тыс. руб.	Отн., %		Абс., тыс. руб.	Отн.,%
1	2	3	4	5	6	7	8
Выручка от реализации	583926	518980	-64946	11	497646	-21334	4
Себестоимость продукции	503596	457812	-45784	9,1	445501	-12311	2,7
Коммерческие расходы	63017	56217	-6800	10,8	55044	-1173	2,1
Прибыль от реализации продукции	17313	4951	-12362	71,4	-2899	-7850	41,4
Проценты к уплате	3326	381	-2945	88,5	412	31	8,1
Прочие доходы	1927	4068	2141	111,1	9213	5145	126,5
Прочие расходы	2364	1872	-492	20,8	1366	-506	27,03
Налогооблагаемая прибыль	13550	6766	-6784	50,1	4536	-2230	32,9

Налог на прибыль	3051	1586	-1465	48,0	1291	-295	18,6
Чистая прибыль	10498	5180	-5318	50,7	3245	-1935	37,4

По результатам анализа данных таблицы 2.3.1 можно сделать вывод о том, что выручка за анализируемый период снижается, в 2019 году на 11%, в 2020 году на 4%., в связи с этим прибыль от реализации продукции также снижается, так в 2019 году этот показатель снизился на 71,4% по отношению к 2018 году, в 2020 году снизился на 41,4%, снижением спроса на товар со стороны основных покупателей, финансовое положение которых в 2020 г. сильно ухудшилось в связи с влиянием последствий кризисных явлений в экономике страны и пандемией коронавируса. В связи со снижением выручки от реализации товара снижается и себестоимость, в 2019 году снизилась на 9,1%, в 2020 году на 2,7%.

Налогооблагаемая прибыль в 2019 году снизилась на 50,1%, а в 2020 году налогооблагаемая прибыль снизилась на 32,9%, это связано со снижением выручки и большими издержками обращения. Соответственно снижается и налог на прибыль в 2018 году, который составляет 17,6% от прибыли от продаж, в 2019 налог на прибыль составляет 32,03% от прибыли от продаж.

Для увеличения прибыли разработаны необходимые мероприятия:

- Привлечение средств массовой информации путем подачи рекламы, печать баннеров для привлечения большего объема потребителей;

- Постоянное взаимодействие с кредиторами;

Предоставление дополнительных услуг, а именно:

- Доставка товара покупателям;
- Выполнение ремонтных работ;
- Резка плитки;

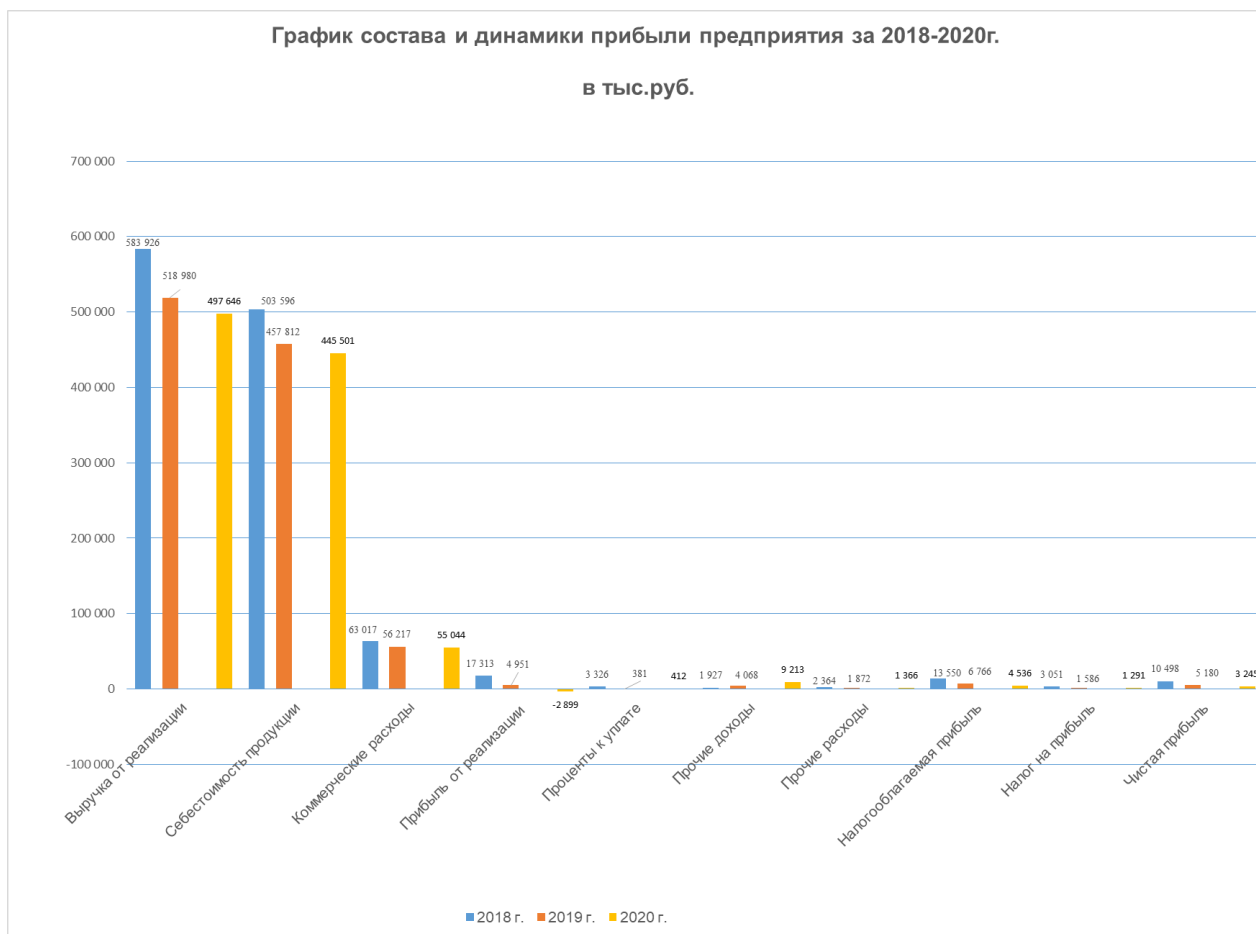


Рисунок 2.3.1-Состав и динамика прибыли предприятия за 2018-2020 г.

Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом. Они более полно, чем прибыль, отражают окончательные результаты хозяйственной деятельности, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами.

Анализ рентабельности проведем на основе таблицы 2.3.2

Таблица 2.3.2 – Показатели рентабельности предприятия

Показатели	2018 г., %	2019 г., %	2020 г., %
Рентабельность продаж	3	1	-0,6
Чистая норма прибыли	1,8	1	0,7

Таким образом, анализируя данную таблицу можно сделать вывод о том, что на предприятии показатель рентабельности продаж снижается, что требует

особого внимания и принятия мер для ее увеличения.

Чтобы повысить рентабельность продаж необходимо увеличить цены и снизить себестоимость реализуемой продукции.

Чтобы увеличить доход от продаж, предприятие должно следить за изменениями конъюнктуры рынка, ценами на товар, постоянно следить за уровнем затрат, а также выполнять гибкую и обоснованную политику в области ассортимента товара.

Норма чистой прибыли говорит об уровне доходности хозяйственной деятельности организации. Она измеряется в процентах и определяется как отношение чистой прибыли к выручке, в 2019 году данный показатель снизился на 44,44%, в 2020 году норма чистой прибыли снизилась на 30% по отношению к 2019 году.

Подводя итоги главы, следует отметить, что деловая активность является системной и динамичной характеристикой деятельности предприятия. Ее анализ заключается в исследовании уровней и динамики разнообразных финансовых коэффициентов. При этом анализ количественных показателей состоит из двух этапов - анализ оборачиваемости (собственного капитала, текущих активов, дебиторской и кредиторской задолженностей) и рентабельности. Рентабельность всего капитала снизилась в 2020 году на 31,9% по сравнению с 2019 годом, рентабельность собственного капитала снизилась на 38,9%, рентабельность основной деятельности снизилась на 36%. Выручка предприятия за анализируемый период снижается, в 2019 году на 11%, в 2020 году на 4%.

Для улучшения финансово-хозяйственной деятельности, предлагаем решение следующих проблем на предприятии ООО «Керамический союз»:

- Снижение затрат за счет изменения системы оплаты труда;
- Увеличение прибыли, за счет изменения ценовой политики;
- Улучшение финансово-хозяйственной деятельности, за счет эффективного использования имущества.

3. Мероприятия по повышению эффективности деятельности ООО «Керамический союз»

3.1. Мероприятия по увеличению прибыли за счет уменьшения издержек предприятия.

По результатам проведенного исследования в предыдущей главе, можно дать общую неудовлетворительную оценку деятельности предприятия с точки зрения ее эффективности. По всем основным показателям эффективности хозяйственной деятельности ООО «Керамический союз» выявлена отрицательная тенденция развития предприятия.

Для эффективного функционирования предприятия в условиях рыночных отношений первостепенное значение имеет рост прибыли, снижение затрат и выявление резервов увеличения объемов реализованной продукции.

Одним из направлений повышения эффективности деятельности ООО «Керамический союз» является снижение затрат и издержек предприятия.

Снижению затрат способствуют или препятствуют факторы внутренние и внешние:

- к внутренним факторам, относится все, на что руководство предприятия может оказать влияние: создание оптимальной системы управления, уровень автоматизации, технологии, рационализация производственных процессов и т. д.

- к внешним факторам относятся обстоятельства, неподвластные руководителям отдельно взятого предприятия: пандемия коронавирусной инфекции, налоговая политика государства, изменения цен на сырье, рыночная конъюнктура, мода, тарифы перевозчиков и поставщиков необходимых услуг и пр. На внешние факторы повлиять нельзя, но их непременно следует учитывать при формировании цены, ассортимента и прочих мероприятиях, способствующих максимизации прибыли.

Одним из способов снижения затрат на предприятии ООО «Керамический союз» является изменение системы оплаты труда менеджерам по продажам.

В условиях современного рынка логично иметь привязку работников непосредственно ответственных за реализацию продукции (в нашем случае менеджеров по продажам) к результатам деятельности предприятия. На основе данных прошлых лет, представленных в таблице 3.1.1 видно, что фонд оплаты труда менеджеров по продажам не привязан к выручке полученной предприятием, так как за анализируемый период, он увеличился в 2019 на 173 тыс. руб., а в 2020г. на 162 тыс. руб., в то время как выручка за аналогичные периоды снизилась на 64 946 тыс. руб. и 21 334 тыс. руб. соответственно.

Таблица 3.1.1 – Данные фонда оплаты труда менеджеров по продажам

Показатели	2018 г.	2019 г.	Темп роста 2019 г. к 2018 г.		2020 г.	Темп роста 2020 г. к 2019 г.	
			Абс.	Отн.,%		Абс.	Отн.,%
1.Выручка, тыс. руб.	583 926	518 980	-64 946	-11	497 646	-21 334	-4
2.Численность работников, чел., в т.ч.	76	76	0	0	75	-1	-1,3
2.1. Менеджеры по продажам	10	10	0	0	10	0	0
3.Фонд оплаты труда, тыс.руб., в т.ч	22 001	22 073	72	0,3	21 696	-377	-1,7
3.1 . Менеджеры по продажам	12 477	12 650	173	1,4	12 812	162	1,3
3.2 Доля фонда оплаты труда менеджеров в общем фонде оплаты труда %	56,7	57,3	0,6	-	59,01	1,7	-
4.Прибыль от реализации, тыс.руб.	17 313	4 951	-12 362	-71,4	-2 899	-7 850	-41,4
5.Среднегодовая заработная Плата менеджера по продажам, тыс.руб.	1247,7	1 265	17,3	1,4	1 281,2	16,2	1,3

Для того, чтобы снизить затраты по фонду оплаты труда менеджеров по продажам, изменим состав их зарплаты с фиксированного оклада на сделную. Их зарплата будет состоять из «постоянной и мотивационной». Первая стабильная и не меняется. Она должна быть больше или равна МРОТ. Вторая зависит от выработки конкретного сотрудника. Это и будет процент от продаж.

В 2020г. среднегодовая заработная плата менеджера по продажам в ООО «Керамический союз» с учетом начислений в страховые фонды составляют 1 281,2 тыс. руб. – это 106,77 тыс. руб. ежемесячно. После внесения изменений «ежемесячная заработная плата» с учетом начислений в страховые фонды составит 30 тыс. руб. постоянная часть и 41,47 тыс. руб. - 1% от выручки, итого 71,47 тыс. руб. Плюсы такой системы в том, что большая часть затрат напрямую зависит от полученной выручки, а также есть мотивация сотрудников, они максимально заинтересованы в увеличении реализации продукции.

Сделаем сравнительный анализ 2020г. и 2020г. с учетом изменений при начислении фонда оплаты труда для менеджеров по продажам и наглядно посмотрим нашу экономию в Таблице 3.1.2

Таблица 3.1.2 – Сравнительный анализ

Показатели	2020г.	2020 г. с учетом изменений	Темп роста	
			Абс.	Отн.,%
1.Выручка, тыс. руб.	497 646,00	497 646,00	-	-
2.Фонд оплаты труда, тыс.руб., в т.ч	21 696,00	17 460,46	-4 235,54	-19,52%
3. Фонда оплаты труда менеджеры по продажам, тыс.руб.	12 812,00	8 576,46	-4 235,54	-33,06%
3.1 . Менеджеры по продажам - постоянная	12 812,00	3 600,00	-	-

3.1 . Менеджеры по продажам - 1% от продаж		4 976,46		
--	--	----------	--	--

Из таблицы видно, что с учетом изменений удалось сократить затраты по общему фонду оплаты труда на 4 236 тыс. руб., это в свою очередь увеличивает прибыль предприятия и повышает его рентабельность.

3.2. Мероприятия по увеличению прибыли за счет изменения ценовой политики предприятия.

Одним из самых простых способов увеличить выручку, а вместе с тем и повысить рентабельность предприятия является изменение цен на товары и услуги в сторону увеличения.

В случае анализируемого мной предприятия этот способ является просто необходимым. Последние изменения цен на товары и услуги были установлены в 2018г., хотя с учетом современных реалий это необходимо делать ежегодно.

Для сравнения посмотрим Таблицу 3.2.1 где представлены данные за периоды 2019г. и 2020г. по полученной выручки и покупной стоимости товара (себестоимости), т.е. сколько было потрачено на товары для их перепродажи, для получения конкретно этой выручки.

Таблица 3.2.1 – Данные по выручке и закупочной стоимости товара

Показатели	2019г.	2020г.	Темп роста	
			Абс.	Отн.,%
1.Выручка, тыс. руб.	518 980	497 646	-21 334	-4
2.Покупная стоимость товара в тыс. руб.	457 812	445 501	-12 311	-2,7

Из таблицы мы видим, что затраты на покупку товара для получения выручки снизились на 2,7%, а вот сама выручка снизилась на 4%. В связи с тем, что реализовано было товаров в 2020г. меньше, чем в 2019г., темп снижения выручки выше, чем темп снижения покупной стоимости товара из этого следует что значительности снизилась рентабельность.

Аналогичная ситуация по всем входящим товарам и услугам. Так же с января 2019 года были изменения в налоговом учете, НДС изменился с 18% на 20%. Что негативно сказывается на чистой прибыли предприятия.

Существуют различные мероприятия по решению данной проблемы:

1.увеличить процент наценки при реализации, в связи с этим увеличится выручка, и все сопутствующие показатели, отвечающие за эффективную работу предприятия.

2. Увеличить оборот продаваемого товара за счет этого увеличится выручка и оборачиваемость товара.

Оборот возможно увеличить за счет предложения скидки покупателям, при выкупе количества товара выше обычного.

3.Поиск более выгодных поставщиков товара, у которых закупочная цена будет ниже.

4.Ведение переговоров с поставщиком о предоставлении скидки при приобретении большего количества товара.

5. Освоить внешнеэкономическую деятельность, приобретать импортный товар напрямую у поставщиков.

Таблица 3.2.2-Пример расчета увеличения прибыли за счет изменения цен.

Показатель	2019			2020			Плановые показатели при мероприятиях 2-4 на примере 2020 года		
	Количество	Цена за единицу	Сумма	Количество	Цена за единицу	Сумма	Количество	Цена за единицу	Сумма
Выручка			518 980			497 646			517 699

Керамическая плитка	100	3000	300000	84	2992,01	251329	84	3002,01	252168,84
Ламинат	40	5474,5	218980	45	5473,72	246317	49,50	5364	265530,16
Покупная цена			457812			445501			455716,11
Керамическая плитка	100	2578,12	257812	84	2578,12	216562	84	2576	216394,08
Ламинат	40	5000	200000	45	4999	224955	49,5	4835	239322,03
Валовая прибыль			61168			52145			61982,89
									18,9

Условия:

Выручка

1. Керамическая плитка- увеличить наценку на 10 рублей за единицу.
2. Ламинат, увеличить объем на 10 % и снизить продажную цену на 2 %.

Покупная стоимость товара

3. Керамическая плитка найти- поставщика с стоимостью товара на 2 рубля меньше за единицу.
4. Получить скидку 3 % за счет увеличения закупки на 10 %.

Соответственно, на примере 2020 года, при применении всех трех мероприятий мы видим, что валовая прибыль возросла на 18,9 %

3.3. Улучшение финансово-хозяйственной деятельности предприятия путем увеличения и эффективности использования имущества предприятия.

Фондоотдача- это главный показатель, который показывает эффективность использования основных средств. Когда рассчитывается фондоотдача, то в стоимость основных средств, включаются как собственные, так и арендованные средства, без учета основных средств, находящиеся на консервации, а также переданные в аренду другим предприятиям.

Своевременность обновления основных средств – обеспечение определенного уровня эффективности основных средств.

Основные этапы последовательности разработки и принятия управленческих решений, которые обеспечивают обновление основных средств в организации:

- сформировать необходимый уровень интенсивности обновления отдельных видов основных средств организации и выбрать наиболее эффективные формы их обновления;
- определить необходимый объем обновления в будущем периоде;
- определить затраты на обновление всех видов основных средств.

Более эффективное использование основных средств на предприятии может быть достигнуто путем:

- реализации либо сдачи в аренду оборудования, машин и прочих основных средств, которые не используются в хозяйственной деятельности непосредственно;
- приобретения высококачественных основных средств;
- своевременного обновления, преимущественно активной части основных средств, с целью предотвращения чрезмерного морального и физического износа;
- осуществления своевременного и качественного проведения плановых и капитальных ремонтов;

- повышения коэффициента сменности работы предприятия;
- повышения уровня квалификации обслуживающего персонала;
- повышения уровня механизации и автоматизации производства;
- внедрения новой техники и прогрессивной технологии
- совершенствования организации производства и труда с целью сокращения потерь рабочего времени и простоя машин и оборудования.

Опыт свидетельствует, что с одной стороны, использование всей имеющейся техники и дают большой экономический эффект. Но с другой стороны, если современная мощная техника не используется, простаивает, то это означает омертвление труда и напрасное расходование

средств на ее создание или приобретение.

В результате анализа основных финансовых показателей ООО «Керамический союз» было выявлено снижение основных производственных фондов в 2020г.

От эффективности их применения зависит выгода предприятия и размер убытков.

Организация приняла решение в 2021г.заменить два старых грузовых автомобиля на два новых, для доставки товара покупателям.

Стоимость двух автомобилей 1 425 000 руб.

При использовании 2 старый грузовых автомобилей затраты на эксплуатацию за год составляли:

- затраты на оплату труда водителей

(2 чел. *35 тыс. руб.)*12= 840 тыс. руб.

- стоимость обслуживания грузовых автомобилей - 920 тыс. руб.

- затраты на дизельное топливо для заправки автомобилей – 538 тыс. руб.

Итого: 840 +920+538 = 2298 тыс. руб.

При использовании 2 новых грузовых автомобилей затраты на эксплуатацию за год составляли:

- затраты на оплату труда водителей

(2 чел. *35 тыс. руб.)*12= 840 тыс. руб.

- стоимость обслуживания грузовых автомобилей - 320 тыс. руб.

- затраты на дизельное топливо для заправки автомобилей – 476 тыс. руб.

Итого: $840 + 320 + 476 = 1636$ тыс. руб.

Таким образом доход от использования нового оборудования составит:

2298 тыс. руб. – 1636 тыс. руб. = 662 тыс. руб. в год.

Далее сделаем оценку эффективности использования основных средств с учетом приобретения новых грузовых автомобилей, для этого составим таблицу 3.3.1

Таблица 3.3.1-Динамика показателей фондоотдачи.

Показатели	2020 г.	2021 г. прогноз	Темп роста 2021 к 2020	
			Абс.	Отн.,%
1	2	3	4	5
1.Выручка, тыс.руб.	497646	604646	107000	21,5
2.Среднегодовая стоимость основных фондов, тыс. руб.	13143	14568	1425	10,8
3.Фондоотдача, руб.	37,9	41,5	3,6	9,5
6.Рентабельность основных фондов, %	24,7	35,5	10,8	43,7

Фондоотдача в 2020г. = $497646/13143=37,9$

Фондоотдача в 2021г. = $604646/14568=41,5$

Показатель фондоотдачи увеличился на 9,5 %, что свидетельствует о более эффективном использовании основных средств.

Рентабельность основных фондов, % в 2020г. = $(3245/13143) * 100\%=$
24,7

Рентабельность основных фондов, % в 2021г. = $(5176/14568) * 100\%=$
35,5

Рентабельность основных фондов в 2021г. увеличилась на 43,7%, что говорит о более эффективной работе компании.

Подводя итог, можно сказать, что финансовые результаты хозяйственной деятельности организации напрямую зависят от использования основных средств, в частности от их состояния, качества и структуры, а также темпов обновления, которые в значительной степени способствуют росту эффективности их использования, сокращая долю физически и морально изношенного оборудования, которое негативно влияет на показатели деятельности организации.

Заключение

В результате проведенной работы были изучены теоретические и методологические основы анализа финансового-хозяйственной деятельности предприятия.

В первой главе была рассмотрена теория: цели и задачи анализа финансового-хозяйственной деятельности предприятия, основные его методы и методики, а также роль анализа в управлении производством и повышении его эффективности.

Во второй главе был проведен анализ финансовой-хозяйственной деятельности предприятия ООО «Керамический союз»

Дана общая характеристика предприятия ООО «Керамический союз», которое является оптовой торговой организацией, а также оказывает услуги по ремонту помещений.

Предприятие имеет линейно – функциональную структуру управления, персонал предприятия полностью соответствует необходимым требованиям. Произведён анализ основных экономических показателей предприятия ООО «Керамический союз».

По результатам проведенного анализа, можно дать общую неудовлетворительную оценку деятельности предприятия с точки зрения ее эффективности.

В ходе анализа было выявлено систематическое снижение выручки предприятия, соответственно и снижение рентабельности предприятия. Так же выяснилось, что затраты организации растут более быстрыми темпами в соотношении к выручке.

Было выявлено систематическое снижение эффективности использования основных средств и отражен большой процент износа основных фондов.

Показатели эффективности использования трудовых ресурсов так же имеют тенденцию к снижению за анализируемые периоды.

При анализе платежеспособности и финансовой устойчивости выявлено, что предприятие не в состоянии вовремя оплачивать свои счета и слабо обеспечено собственными оборотными средствами. Анализируемое предприятие ООО «Керамический союз» является финансово неустойчивым.

Частично во второй главе, а также полностью в третьей, предложены мероприятия по повышению эффективности деятельности предприятия, оптимизации его работы, увеличению уровня продаж, а также снижения затрат. К основным таким мероприятиям относятся:

- постоянное взаимодействие с дебиторами и кредиторами;
- снижение затрат за счет пересмотра системы оплаты труда менеджеров по продажам;
- увеличение уровня продаж за счет изменения ценовой политики предприятия;
- улучшение финансово-хозяйственной деятельности предприятия путем эффективного использования имущества предприятия.

Список литературы

1. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий: учебник / под ред. проф. В.Я. Позднякова. — М.: ИНФРА-М, 2018. — 617 с.
2. Антикризисное управление: учебник и практикум для академического бакалавриата / Н. Д. Корягин [и др.]; под редакцией Н. Д. Корягина. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 367 с.
3. Басовский, Л. Е. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учеб. пос. / Л.Е.Басовский, Е.Н.Басовская - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2019 - 366 с.
4. Иванов, И. Н. Экономический анализ деятельности предприятия: учебник / И.Н. Иванов. — М.: ИНФРА-М, 2018. — 348 с.
5. Канке, А. А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие / Канке А.А., Кошечкина И.П., - 2-е изд., испр. и доп. - М.:ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2020. - 288 с.
6. Косолапова, М. В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / Косолапова М.В., Свободин В.А. - Москва: Дашков и К, 2018. - 248 с.
7. Косорукова И. В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности. Учебник — М.: КноРус, 2021. — 456 с.
8. Киреева, Н. В. Экономический и финансовый анализ: учеб. пособие / Н.В. Киреева. — М.: ИНФРА-М, 2018. — 293 с.
9. Комплексный анализ финансово-хозяйственной деятельности фирмы: учебное пособие / В. Е. Афонина, М. Ю. Архипова, О. И. Башлакова [и др.] ; под. ред. В. И. Флегонтова. - Москва: Издательство «Аспект Пресс», 2020. - 333 с.
10. Казакова, Н. А. Финансовый анализ: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Н. А. Казакова. — Москва: Издательство Юрайт, 2018. — 470 с.

11. Погорелова, М. Я. Экономический анализ: теория и практика: Учебное пособие / Погорелова М.Я. - М.:ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2018. - 290 с.
12. Попов, Р. А. Современные системы управления деятельностью: учебник / Р. А. Попов. — Москва: ИНФРА-М, 2021. — 309 с.
13. Пястолов С.М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: Учебник / С.М. Пястолов. — М.: Академия, 2018. — 272 с.
14. Серов В. М. Анализ производственно-хозяйственной деятельности строительных организаций — М.: Инфра-М, 2019. — 302 с.
15. Сосненко Л.С. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. Краткий курс. Учебное пособие(изд: 2) / Л.С. Сосненко, Е.Н. Свиридова. — М.: КноРус, 2018. — 375 с.
16. Савицкая, Г. В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В. Савицкая. — 7-е изд., перераб. и доп. — Москва: ИНФРА-М, 2020. — 608 с.
17. Толпегина О. А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности — М.: Юрайт, 2017. — 174 с.
18. Толпегина О. А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности в 2 частях. Часть 1 — М.: Юрайт, 2020. — 365 с.
19. Фридман, А. М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник / А. М. Фридман. — Москва: РИОР: ИНФРА-М, 2021. — 264 с.
20. Шеремет, А. Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник / А.Д. Шеремет. — 2-е изд., доп. — Москва: ИНФРА-М, 2021. — 374 с.
21. Экономический анализ: учебник / А.Е. Суглобов Б.Т. Жарылгасова, О.Г. Карпович [и др.]; под ред. д-ра экон. наук, проф. А.Е. Суглобова. — Москва: РИОР: ИНФРА-М, 2019. — 439 с.