

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ**
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Алтайский государственный университет»
Международный институт экономики,
менеджмента и информационных систем
Кафедра экономической теории

**ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «НОЕВ КОВЧЕГ»**
(выпускная квалификационная работа)

Выполнил студент
4 курса, группы 241 а
А.Г.Мартиросян

(подпись)

Научный руководитель,
ученая степень, звание
Н.А.Шутова
к.э.н., доцент

(подпись)

Выпускная работа

Допустить к защите
защита
зав. кафедрой экономической
теории, д.с.н., профессор
_____ 2018 г.
А.Я. Троцкий

Оценка _____

(подпись)

_____ 2018 г.

Председатель ГЭК
д.э.н., доцент
А.И. Миллер

(подпись)

Барнаул 2018

РЕФЕРАТ

Тема выпускной квалификационной работы: «Основные направления повышения эффективности деятельности ООО «Ноев ковчег»».

Предмет исследования: эффективность деятельности ООО «Ноев ковчег».

Цель выпускной квалификационной работы: разработка направлений повышения эффективности деятельности ООО «Ноев Ковчег».

Методы исследования: комплексный подход к исследованию с использованием экономико-статистического, сравнительного и логического анализа и других методов, включая системное исследование.

Результаты исследования: анализ эффективности деятельности предприятия позволил нам выявить проблемы, оказывающие негативное воздействие на результаты его производственно-торговой деятельности и, основываясь на содержании выявленных проблем, предложен комплекс мер, направленный на их устранение:

а) не полная загрузка производственного оборудования. Рекомендуем модифицировать имеющееся оборудование по производству корпусной мебели, с целью расширения ассортимента выпускаемой продукции.

б) не эффективное ценообразование. Рекомендуем увеличить цены на определенную продукцию до уровня среднерыночных.

в) отсутствует интернет-продвижение предприятия и производимой им мебельной продукции. Рекомендуем дополнительно к персональным продажам задействовать интернет-продвижение для увеличения количества заказов, поиска новых оптовых покупателей и развития благоприятного имиджа предприятия.

Область применения результатов – в процессе управления финансово-хозяйственной деятельности ООО «Ноев ковчег».

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	5
1.1 Экономическое содержание эффективности деятельности предприятия	5
1.2 Показатели оценки экономической эффективности деятельности предприятия	11
1.3 Основные направления повышения эффективности деятельности предприятия	20
2 АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «НОЕВ КОВЧЕГ»	24
2.1 Общая характеристика деятельности ООО «Ноев Ковчег»	24
2.2 Анализ финансового состояния ООО «Ноев Ковчег»	30
2.3 Проблемы и основные пути повышения эффективности деятельности ООО «Ноев ковчег»	47
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	61
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ	65
ПРИЛОЖЕНИЕ	69

ВВЕДЕНИЕ

Эффективная работа предприятия является целью деятельности любого коллектива. Результаты финансово-хозяйственной деятельности зависят от эффективного использования сырья, материальных, трудовых, финансовых ресурсов и прочего. Сбои в производстве, реализации, ухудшение качества продукции отрицательно влияют на деятельность предприятия.

Проблема эффективности занимает одно из центральных мест среди совокупности проблем, стоящих перед любым современным предприятием. Особенно актуальной эта проблема становится на современном этапе развития экономики в связи с ростом дефицита сырьевых ресурсов, ужесточением конкуренции, глобализацией бизнеса, увеличением предпринимательских рисков.

В рыночной экономике выживают и успешно функционируют только те предприятия, которые соизмеряют свои доходы с затратами и величиной вложенного капитала, которые производят конкурентоспособную продукцию и не производят больше, чем можно продать. Для успешного функционирования каждый хозяйствующий субъект должен стремиться к повышению эффективности своей деятельности на основе рационального использования ресурсного потенциала.

В связи с этим изменяется подход к оценке эффективности функционирования предприятия. В командной экономике, ориентированной на увеличение объемов валового производства, основное внимание уделялось таким показателям эффективности, как производительность труда и фондоотдача. В рыночной экономике, где целевой функцией хозяйствующего субъекта является максимизация прибыли, на первое место выходит финансовый блок показателей эффективности, в основе которых лежит прибыль.

Актуальность проблемы повышения экономической эффективности деятельности предприятия постоянно возрастает. Любой собственник

предприятия стремится к тому, что бы его бизнес имел максимальную экономическую эффективность.

Цель выпускной квалификационной работы – разработка направлений повышения эффективности деятельности ООО «Ноев Ковчег».

В процессе достижения цели необходимо решить следующие задачи:

- изучить теоретические аспекты проблемы эффективности деятельности предприятия;
- провести анализ экономической эффективности деятельности ООО «Ноев Ковчег»;
- разработать пути повышения экономической эффективности деятельности ООО «Ноев Ковчег».

Объект исследования – ООО «Ноев Ковчег».

Предмет исследования – эффективность деятельности ООО «Ноев Ковчег».

Основными методами исследования выступают комплексный подход к исследованию с использованием экономико-статистического, сравнительного и логического анализа и других методов, включая системное исследование.

Информационной базой анализа являлась бухгалтерская отчетность организации за 2015-2017 годы.

При освящении теоретических вопросов экономической эффективности деятельности предприятия были использованы различные научные монографии, статьи периодических изданий по исследуемой проблеме.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, основной части и заключения. Во введении рассматривается актуальность изучаемой темы, определяется цель и задачи, предмет и объект исследования. Основная часть посвящена исследованию поставленной проблемы. В заключении сформулированы основные результаты исследования.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Экономическое содержание эффективности деятельности предприятия

Любая человеческая деятельность направлена на получение определённого результата (эффекта), достижение цели. Не исключение и предпринимательская деятельность. Для принятия верных управленческих решений руководство должно понимать и адекватно оценивать экономическое и финансовое состояние своей компании, тот эффект, который приносит предприятие. В основе этого понимания лежит анализ и оценка.

Эффект (от лат. *effectus* – «исполнение», «действие») – результат, следствие каких-либо причин, действий [3, с. 124].

Понятие «эффективность» в разных сочетаниях и применительно к разным явлениям используется в различных областях науки и практики, и особенно широко в экономике.

Экономический эффект – результат экономической деятельности, измеряемый, как правило, разностью между денежным доходом от деятельности и денежными расходами на её осуществление [17, с. 161].

Такие термины как: эффективное управление, эффективность производства, эффективное решение, эффективность процесса и тому подобное, можно встретить в различной экономической литературе. При этом широкое использование данного термина не подкреплено общепринятым пониманием задач, условий и ограничений по его применению. в современной научной литературе наблюдаются различные подходы к пониманию данного вопроса, характеристиках и способах отражения эффективности в показателях и критериях. некоторые специалисты и ученые под эффективностью понимают уровень достижения цели, темпы функционирования экономической системы, уровень ее организованности и другие. в других случаях применяют как

равноценные и взаимосвязанные между собой, но не тождественные понятия: «результативность», «производительность», «качество» и «эффективность» [13, с. 196].

По этому вопросу М. Мейер отмечает: «Это происходит в связи со смешением понятий оценки и самой эффективностью. Довольно просто что-то измерить и назвать это эффективностью. Гораздо труднее ответить на фундаментальные вопросы [26, с. 138].

Вопросы развития ориентации управления хозяйственной деятельностью в направлении получения наиболее высокого уровня ее результативности, являются объектом усиленного внимания экономистов многих стран в течение ряда десятилетий XX века. их решение, прежде всего, предполагает необходимость осмысления основных теоретических положений, связанных с категорией эффективности [33, с. 127].

Экономическая эффективность относится к числу наиболее общих, центральных экономических категорий, свойственных производству и отражающих связь между ресурсами и целями производства, между созидательной деятельностью человека и ее полезным эффектом.

Значимость данной категории объясняется в первую очередь тем, что в связи с безграничностью общественных потребностей и ограниченностью имеющихся ресурсов совершенно естественным является возникновение задачи наилучшего удовлетворения первых путем оптимального, полного использования вторых. Так, еще К. Маркс отмечал огромное значение для любого общества «...производства данного продукта с возможно меньшими затратами сил и средств, ...экономно расходовать силы и достигать производственной цели с наименьшими затратами средств» [16, с. 275].

При этом большинство зарубежных экономистов рассматривает экономическую науку в целом как науку об эффективности: «Экономика изучает пути наилучшего использования того, чем мы обладаем. Экономика – это наука об эффективности, об эффективности использования редких ресурсов» [2, с. 38].

В большинстве случаев оценка эффективности, особенно экономической, ограничивается только соотношением предполагаемого или полученного результата (эффекта) к затратам при его получении [21, с. 276].

Исторически это определение сформировалось еще в неоклассической экономической теории в конце XIX – начале XX века [19, с. 42]. Принцип предельной экономической эффективности Парето формулируется следующим образом: «Эффективным считается такой уровень организации экономики, при котором общество извлекает максимум полезности из имеющихся ресурсов, и невозможно произвести никакого улучшения в одних параметрах системы без ухудшения других; т.е. эффективная экономическая система должна находиться на границе предельного результата при заданных ресурсах» [18, с. 68].

Принято считать, что термин «эффективность» появился первоначально в экономической литературе в работах Уильяма Пети (1623-1687 гг.) – английского экономиста, родоначальника классической политэкономии, основоположника трудовой теории стоимости – и главы школы физиократов, французского экономиста Франсуа Кенэ (1694-1774 гг.). Однако как самостоятельное экономическое понятие «эффективность» ими не разрабатывалась. Они употребляли этот термин в значении результативности и использовали его для оценки тех или иных правительственных или частных мер в зависимости от того, способствовали те или нет оживлению экономической жизни [12, с. 164].

Большинство авторов сходятся во мнении о том, что основоположником теории экономической эффективности является выдающийся шотландский экономист Адам Смит. В дальнейшем его идеи получили развитие в трудах Д. Риккардо, К. Маркса и других.

Представителем классической политэкономии Давидом Риккардо (1772-1823 гг.) были предприняты попытки оценки эффективности капитала, в частности, он доказал, что чем менее долговечен капитал, тем больше требуется постоянно затрачиваемого труда для сохранения его

первоначальной эффективности. У Д. Риккардо термин «эффективность» использовался уже не в значении «результативность», а как отношение результата к определенному виду затрат. С этого времени понятие «эффективность» приобретает статус экономической категории [23, с.237].

Свой вклад в развитие категории эффективности внесли такие зарубежные ученые, как Т.Питерс, Р.Уотермен, Дж. Харрингтон, А. Файоль, Г. Эмерсон, Ф. Тейлор, Г. Форд и другие, мнения которых сходятся в том, что именно эффективность с точки зрения управленцев является наиболее важной характеристикой деятельности предприятия, однако «эффективность» как самостоятельное экономическое понятие они не исследовали, а только использовали этот термин в значении результативности управления и рассматривали его на макроуровне относительно действий субъекта управления – правительства государства [16, с. 138].

Так, в книге К.Р. Макконнелла и С.Л. Брю, непосредственно сама наука определяется через понятие эффективности. По мнению авторов «Экономика исследует проблемы эффективного использования ограниченных производственных ресурсов или управление ими с целью максимального удовлетворения материальных потребностей человека». они отмечают, что экономическая эффективность «характеризует связь между количеством единиц ресурсов, которые используются в процессе производства, и полученного в результате количества любого продукта. Большее количество продукта, полученного от данного объема затрат, означает повышение эффективности. Меньший объем продукта от данного количества затрат указывает на снижение эффективности»[31, с.183].

Однако экономическая теория до настоящего времени не имеет единого мнения о сущности и значении категории эффективности. Это обусловлено как противопоставлением эффекта и эффективности, так и смешиванием эффективности и производительности, критерия и показателей, отрывом качественной оценки от количественной. Разнообразие точек зрения по поводу эффективности связано также с характеристикой многочисленных форм

выражения результата (эффекта) и форм проявления необходимых для его создания затрат.

Понятия эффективности рассматриваются в трудах современных ученых Мочерного В.И., Петрова И.В., Сеницыной Т.А., Ефимовой О.В. и других, которые объясняют эту категорию по-разному. Рассмотрим подходы к определению эффективности в трактовке разных авторов, выделив при этом морфологический признак определения в таблице 1.1.

Таблица 1.1 – Определение понятия «эффективность» с позиции разных авторов

Авторы	Определение эффективности
Долан Е.Дж.	Эффективность – это выбор правильных целей, на которых фокусируется вся энергия.
Друкер П.Ф., Устенко О.Л., Маркина И.А., Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С.	Эффективность – это не только связь результата с намеченными целями, но и результат (эффект) с точки зрения оптимального использования ресурсов – материальных, финансовых, трудовых.
Мескон М.Х., М. Альберт, Ф. Хедоури	Эффективность – внутренняя экономичность, которая измеряет наилучшее использование ресурсов.
Румянцева З.П., Мазур И.И., Шапиро В.Д., Ольдерогге Н.Г., Сеницына Т.А., Ячменева М.В., Сулима О.И., Мильнер Б.З., Н. Туленков, Мочерный С.В., К. Макконелл и С. Брю	Эффективность – это всегда определенное соотношение (результата с целями или результата с расходами на его получение), то есть величина относительная, данная категория носит управленческий характер и отображает, прежде всего, степень достижения поставленных целей. Эффективность – это способность приносить эффект, она определяется как отношение эффекта, результата к расходам, которые обеспечили этот результат.
В. Паретто	«Экономическая эффективность хозяйственной системы - это состояние, при котором невозможно увеличить степень удовлетворения потребностей хотя бы одного человека, не ухудшая при этом положение другого члена общества»
В.Я. Нусинова, А.М. Турило и А.Г. Темченко [3, с. 91]	«Результативность, то есть результат деятельности (эффект), который получает общество, предприятие или отдельный человек на единицу использованных (или применяемых) ресурсов».
О.А. Слюсаренко и Д.Д. Огородников [4, с. 58]	Считают «эффективность» наиболее важным показателем результативности деятельности предприятия, который «являет собой сопоставление результатов этой деятельности с затратами на достижение и измеряется соотношением результатов к затратам».
М.В. Высочина [5, с. 88]	«Эффективность есть одна из главных характеристик результативности».
И.В. Гонтарева [6, с. 236]	«Эффективность нужно рассматривать не как некий результат, а как условия, возможность, при которых он может быть получен»

В.П. Волков	«Эффективность – это отношение достигнутых предприятием результатов к затратам труда».
Ю.Н. и Д.Ю. Лапыгины, Т.А. Лачина	Выделяют следующие трактовки понятия «эффективность»: результат, соответствие полученных и плановых результатов, разнообразие систем по функционалу, показатель удовлетворительности работой, вероятность достижения целевых показателей, соотношение реального и нормативного эффектов.
А. Бугуцкий, П.Т. Саблук, Ю.Н. Новиков, М.М. Караман	Эффективность – это не просто результативность производства, а соотношение результата или эффекта производства к затратам общественного труда.
П.Т. Саблук	Критерий эффективности всегда показывает соотношение результатов к затратам. Ю.Н. Новиков считает, что понятие «экономическая эффективность» означает всегда положительный результат, который выраженный в денежной форме.
В.Г. Андрийчук	Определяет экономическую эффективность как такое соотношение между ресурсами и результатами производства, при котором получают стоимостные показатели эффективности производства.
М.М. Караман	Утверждает, что экономическая эффективность – это соотношение полученного результата и всеми затратами труда и использованных средств на его производство.

Значительная часть отечественных экономистов понимает эффективность как отношение результата (эффекта) к затратам. аналогичную позицию занимает и ряд зарубежных ученых: «...она (экономическая эффективность) характеризует связь между количеством единиц редких ресурсов, которые применяются в процессе производства и получаемым в результате количеством какого-либо продукта. Большее количество продукта, получаемого от данного объема затрат, означает повышение эффективности. Меньший объем продукта от данного количества затрат указывает на снижение эффективности» [12, с. 103].

Таким образом, рассматривая эволюцию категории «эффективность» в экономической науке, приходим к выводу, что экономическая эффективность представляет собой результативность экономической системы, выражающуюся в отношении полезных конечных результатов её функционирования к затраченным ресурсам. на микроэкономическом уровне –

это отношение произведённого продукта (объем продаж компании) к затратам (труд, сырье, капитал). на макроэкономическом уровне экономическая эффективность равна отношению произведённого продукта (ВВП) к затратам (труд, капитал, земля).

Эффективность деятельности предприятия оценивается по приросту прибыли, приросту объемов продаж, изменению корпоративной стоимости, стоимости деловой репутации, соотношению входящих и исходящих финансовых потоков, кроме того, важным фактором является рентабельность продаж.

1.2 Показатели оценки экономической эффективности деятельности предприятия

Изучение зарубежных и российских литературных источников позволило сделать вывод, что экономическая эффективность представляет собой основополагающую экономическую категорию рыночной экономики, которая применяется для характеристики успешности функционирования отдельных экономических субъектов, отраслевых рынков и национальной экономики в целом [18, с. 144].

В современных реалиях корректная оценка экономической эффективности деятельности компании имеет первостепенное значение как для принятия управленческих решений по оперативным задачам, так и для максимизации прибыли и обеспечения устойчивого экономического положения компании в будущем. Для крупных субъектов хозяйствования такая информация необходима не только для внутреннего использования, но и для акционеров и потенциальных инвесторов.

Многие специалисты в области теории и практики управления и экономики в качестве конечного результата деятельности предприятия определяют полученную прибыль [26, с.138].

Эффективность хозяйственной деятельности предприятия по прибыли оцениваются:

- по валовой прибыли, которая рассчитывается по формуле:

$$\Pi_{\text{в}} = \text{в} - C_{\text{с}}, \quad (1.1)$$

где $\Pi_{\text{в}}$ – прибыль валовая;

в – выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг;

$C_{\text{с}}$ – себестоимость реализованной продукции (товаров, работ, услуг).

- по прибыли от реализации продукции, которая представляет собой валовую прибыль за вычетом управленческих и коммерческих расходов:

$$\Pi_{\text{пр}} = \Pi_{\text{в}} - P_{\text{у}} - P_{\text{к}}, \quad (1.2)$$

где $\Pi_{\text{пр}}$ – прибыль от товаров, работ, услуг;

$\Pi_{\text{в}}$ – прибыль валовая;

$P_{\text{у}}$ – управленческие расходы;

$P_{\text{к}}$ – коммерческие расходы.

- по прибыли до налогообложения, которая представляет собой прибыль от продаж с учетом прочих доходов и расходов, которые подразделяются на операционные и внереализационные:

$$\Pi_{\text{д нол.}} = \Pi_{\text{пр}} + C_{\text{вдр}}, \quad (1.3)$$

где $\Pi_{\text{пр}}$ – прибыль от товаров, работ, услуг;

$C_{\text{одр}}$ – операционные доходы и расходы;

$C_{\text{вдр}}$ – внереализационные доходы и расходы.

- по чистой прибыли, которая представляет собой разность прибыли до налогообложения и суммы уплаченных предприятием налогов за отчетный период:

$$\Pi_{\text{ч}} = \Pi_{\text{д нол.}} - \text{налоги}, \quad (1.4)$$

где $\Pi_{\text{д нол.}}$ – прибыль до налогообложения;

налоги – сумма уплаченных предприятием налогов за отчетный период [36, с. 219].

По нашему мнению, при всей важности и значимости прибыль не может быть единственным показателем эффективности деятельности предприятия, так как лишь опосредованно характеризует социальную деятельность предприятия, качество и организацию труда персонала.

Для всесторонней оценки эффективности предприятия необходима система показателей, в которой могут быть использованы как абсолютная величина – прибыль, так и относительные показатели, рассчитываемые на ее основе [18, с. 175].

Также в качестве показателей эффективности деятельности предприятия рассматриваются показатели качества, результативности и сложности труда.

В экономической теории эффективность деятельности предприятия определяется исходя из поставленных целей, как функция достигнутых результатов и затраченных на это ресурсов [27, с. 141].

В России при анализе оценки эффективности результатов предприятия в 90% случаев в своей деятельности руководствуются исключительно финансовыми показателями. Кроме того, финансовые показатели являются ключевыми при оценке кредитоспособности, инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности отечественных предприятий финансово-кредитными учреждениями, потенциальными инвесторами, государственными органами власти и т.п.

Однако в настоящее время не существует единого обобщающего показателя, определяющего эффективность функционирования предприятия. Многие авторы принимают точку зрения, согласно которой эффективность деятельности предприятий должна отражаться системой показателей, но общепризнанной формы выражения эффективности пока нет [10, с. 36].

При анализе литературы, посвященной оценке эффективности деятельности предприятия, удалось сделать вывод о тенденции большинства

авторов применять затратный подход, где в качестве базы сравнения используются потребленные ресурсы. очевидно, что оценку экономической эффективности деятельности компании невозможно произвести с помощью одного показателя, поэтому практически всегда для получения объективной информации используют систему показателей, которые связаны между собой и оценивают различные стороны деятельности предприятия. Тем не менее, существует две существенно отличающихся методики анализа, которые предполагают использование разных показателей в системе анализа.

Ряд авторов придерживается упрощенного варианта оценки экономической эффективности компании, и использует для анализа только структурный анализ активов и пассивов, анализ финансовой устойчивости, анализ ликвидности активов и баланса, анализ платежеспособности. Сторонники комплексного подхода к оценке эффективности деятельности организации считают, что методика анализа должна учитывать специфику всех сфер деятельности организации и поэтому может быть дополнена анализом деловой активности, рентабельности, безубыточности, вероятности банкротства (несостоятельности) фирмы, денежных потоков, прогнозированием перспективы развития. Рассмотрим показатели указанных методик и дадим им определения [25, с. 161].

Так, Суша Г. З. выделяет два подхода к определению экономической эффективности предприятия. Первый представлен следующими обобщающими показателями:

- темп роста производства товарной продукции;
- относительная экономия ресурсов;
- общая рентабельность как отношение балансовой прибыли к среднегодовой стоимости основных производственных фондов и нормируемых оборотных средств;
- затраты на один рубль товарной продукции [18, с. 54].

В соответствии со вторым подходом самым важным показателем эффективности управления компанией является доходность собственного

капитала, а экономическая эффективность субъекта хозяйствования за весь срок существования характеризуется динамикой капитализации, т.е. ростом стоимости предприятия.

Якубович М. для оценки уровня эффективности функционирования предприятия предлагает использовать показатели рентабельности, объединяя их в несколько групп (таблица 1.2):

- показатели, базирующиеся на затратном подходе, уровень которых определяется соотношением прибыли с затратами;
- показатели, характеризующие эффективность системы продаж, которые определяются соотношением прибыли с выручкой от реализации продукции;
- показатели, в основе которых лежит ресурсный подход, уровень которых определяют отношением прибыли к общей сумме или отдельным частям авансированного капитала [23, с. 139].

Таблица 1.2 – Показатели рентабельности

Критерий объединения	Показатели
Показатели, базирующиеся на затратном подходе, уровень которых определяется соотношением прибыли с затратами	Рентабельность отдельных видов продукции, рентабельность операционной деятельности, рентабельность инвестиционной деятельности, рентабельность обычной деятельности.
Показатели, характеризующие эффективность системы продаж, которые определяются соотношением прибыли с выручкой от реализации продукции	Рентабельность отдельных видов продукции; общая рентабельность продаж.
Показатели, в основе которых лежит ресурсный подход, уровень которых определяют отношением прибыли к общей сумме или отдельным частям авансированного капитала.	Рентабельность совокупных активов или общая Рентабельность, рентабельность операционного капитала, рентабельность основного капитала, рентабельность оборотного капитала, рентабельность собственного капитала.

Рентабельность – это степень доходности, выгодности, прибыльности бизнеса. Показатели рентабельности более полно, чем прибыль характеризуют окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина отражает соотношение эффекта с вложенным капиталом или потребленными ресурсами [5, с.139].

Уровень рентабельности отражает только эффективность потребленных средств производства. однако в процессе хозяйственной деятельности

предприятия ежегодно покупают основные средства производства, сырье, основные и вспомогательные материалы, необходимые для осуществления процесса производства. Поэтому целесообразно определять не только рентабельность производственных затрат, где основные средства выступают в виде амортизационных отчислений, но и основные и оборотные фонды. Для этого используют показатель – норма прибыли.

Норма прибыли – это процентное отношение массы прибыли к среднегодовой балансовой стоимости основных фондов. Показатель «Норма прибыли» определяют в целом для предприятия. норма чистой прибыли определяется как отношение чистой прибыли к чистому объему продаж, умноженное на 100 %.

Савицкая Г. в. предлагает осуществить оценку эффективности деятельности предприятия с помощью следующей системы показателей (таблица 1.3):

- показатели, характеризующие темпы развития предприятия;
- показатели, характеризующие уровень доходности предприятия.

Таблица 1.3 – Показатели оценки эффективности деятельности предприятия

Критерий объединения	Показатели
Показатели, характеризующие темпы развития предприятия	– темп прироста совокупных активов; – темп прироста объемов продаж; – темп прироста прибыли; – темп прироста чистых активов; – темп прироста собственного капитала за счет капитализированной прибыли.
Показатели, характеризующие уровень доходности предприятия	- рентабельность собственного капитала (ROE); – рентабельность совокупных активов (BER и ROA); – прибыль на одну акцию; – рентабельность продаж (оборота); – коэффициент окупаемости затрат.

Акулич В.В предлагает применять для оценки эффективности деятельности организации финансовые коэффициенты [3, с. 30] (таблица 1.4).

Таблица 1.4 – Финансовые коэффициенты, применяемые для оценки деятельности предприятия

Критерий объединения	Показатели
Коэффициенты рентабельности (прибыльности)	– рентабельность продаж; – рентабельность активов; – рентабельность собственного капитала
Коэффициенты ликвидности (платежеспособности)	– коэффициент текущей ликвидности; – коэффициент моментальной ликвидности; – коэффициент промежуточной ликвидности.
Коэффициенты дедовой активности (оборачиваемости)	– оборачиваемость активов (количество оборотов); – оборачиваемость основных средств (количество оборотов); – оборачиваемость оборотных средств (в днях); – оборачиваемость дебиторской задолженности (в днях); – оборачиваемость запасов (в днях).
Показатели финансовой устойчивости	– коэффициент финансовой зависимости; – коэффициент собственности; – соотношение заемных и собственных средств.

Систематический контроль финансового состояния предприятия позволяет оперативно выявлять негативные стороны в работе предприятия и своевременно принимать действенные меры по выходу из сложившейся ситуации. Поэтому анализу экономического состояния на предприятии должно уделяться самое пристальное внимание. Реализация системно-организационного подхода к проведению анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности на практике позволяет оценить текущее финансовое состояние организации, в том числе в разрезе основных сфер деятельности, подтвердить непрерывность деятельности фирмы на перспективу и определить приоритетные ориентиры развития.

Из вышеизложенного следует, что методики оценки финансового положения организации, как правило, предусматривают расчет следующих групп показателей:

- показатели ликвидности (коэффициенты покрытия, быстрой ликвидности, абсолютной ликвидности, чистый оборотный капитал);

– показатели финансовой устойчивости (коэффициенты автономии, финансирования, обеспечения собственными оборотными средствами, маневренности собственного капитала);

– показатели деловой активности (коэффициенты оборотности активов, кредиторской задолженности, дебиторской задолженности, материальных запасов, основных средств, собственного капитала, сроки погашения кредиторской и дебиторской задолженности);

– показатели рентабельности (коэффициенты рентабельности активов, собственного капитала, деятельности, продукции).

Таким образом, можно сказать, что к определению эффективности деятельности предприятия можно подойти с двух позиций: или как соотношение полученного эффекта и затрат (затратный подход), или как соотношение полученного эффекта и используемых трудовых, материальных, финансовых ресурсов (ресурсный подход).

Эффективность деятельности предприятия, выступая как индикатор развития организации, требует необходимости ее оценки, которая, по нашему мнению, состоит из следующих элементов: экономичности, продуктивности, результативности.

Исходя из того, что объектами оценки эффективности являются текущая, инвестиционная и финансовая деятельности организации и тождестве каждого элемента эффективности рассмотренным видам деятельности, в целях прогнозирования или выявления возможностей дальнейшего развития появляется необходимость проведения анализа с применением системы показателей (рисунок 1.1).



Рисунок 1.1 – Тождество видов деятельности организации и индикаторов их оценки [29, с. 183]

Таким образом, важное значение в современных условиях хозяйствования приобретает оценка эффективности деятельности предприятия на основании применения системы показателей, построенной на основе ресурсного и затратного подхода.

С точки зрения ресурсного подхода, эффективность деятельности обусловлена отдачей в форме доходов различных финансовых ресурсов предприятия, находящихся в его распоряжении, а с точки зрения затратного подхода – это эффект деятельности, полученный с каждой единицы совокупных затрат или потребленных ресурсов [8, с. 166].

Применение совокупной оценки эффективности деятельности позволит повысить результативность и продуктивность текущей, финансовой и инвестиционной деятельности и соответственно максимизации прибыли, как

основного результата эффективности деятельности, обеспечивающей потребности самой организации и ее работников.

Систематический и всесторонний анализ эффективности деятельности предприятия позволяет:

- быстро, качественно и профессионально оценивать результативность хозяйственной деятельности как предприятия в целом, так и его структурных подразделений;

- точно и своевременно находить и учитывать факторы, влияющие на получаемую прибыль по конкретным видам производимых товаров и предоставляемых услуг;

- находить пути решения проблем предприятия и получения прибыли в ближайшей и отдаленной перспективе [9, с. 137].

Оценку деятельности предприятия и его экономической эффективности невозможно произвести одним каким-либо показателем. Многообразие свойств и признаков различных видов производственно-хозяйственной и коммерческой деятельности предприятия обуславливает и многообразие показателей. При этом проблема их использования состоит в том, что ни один из них не выполняет роль универсального показателя, по которому однозначно можно было бы судить об успехах или неудаче в бизнесе. Поэтому на практике всегда используют систему показателей, которые связаны между собой и оценивают или показывают различные стороны деятельности предприятия.

1.3 Основные направления повышения эффективности деятельности предприятия

Для повышения эффективности деятельности предприятия необходимо исследовать существующие направления решения данной проблемы, изучить факторы, влияющие на эффективность предприятия, и в первую очередь

определить понятие эффективности, выявить показатели, по которым можно оценивать, измерять правильность выбора и эффективность реализуемых направлений совершенствования деятельности, а значит, и повышение эффективности работы всего предприятия [44, с. 107].

Как было отмечено в предыдущем параграфе, для оценки уровня работы предприятия получаемый результат – прибыль сопоставляется с затратами или используемыми ресурсами. Это сопоставление называется расчетом эффективности деятельности предприятия.

Чем больше будет прибыль предприятия, тем выше будет рентабельность. Среди путей и способов повышения прибыли предприятия можно выделить следующие:

- увеличение прибыли от реализации продукции, так как она составляет «львиную» долю балансовой. Это может быть достигнуто путем:

- а) снижения себестоимости. Это очень заметно сказывается на росте прибыли при прочих равных условиях;

- б) увеличения объема реализации продукции или услуг в натуральном выражении;

- в) уменьшение размеров нереализованных остатков на начало и конец отчетного периода [13, с. 77].

- получение дохода от реализации основных фондов и иного имущества предприятия, а также от сдачи имущества в аренду.

В системе мер, направленных на повышение эффективности работы предприятия важное место занимают вопросы рационального использования оборотных средств.

Поскольку финансовое положение предприятий находится в прямой зависимости от состояния оборотных средств, то предприятия заинтересованы в рациональной организации оборотных средств – организаций их движения с минимально возможной суммой для получения наибольшего экономического эффекта.

При ускорении оборачиваемости оборотных средств из оборота высвобождаются материальные ресурсы и источники их образования, при замедлении – в оборот вовлекаются дополнительные средства.

Среди способов повышения оборачиваемости оборотных средств можно выделить следующие:

- сокращение времени, в течение которого оборотные средства отвлечены, то есть находятся в обороте;
- сокращение среднегодовых остатков оборотных средств;
- снижение потребности предприятия в оборотных средствах;
- выпускать ту продукцию, которую можно достаточно быстро и выгодно продать, сокращая при этом выпуск продукции, не пользующейся текущим спросом. Это поможет избежать кризисов сбыта произведенной продукции;
- направление полученной предприятием прибыли на дополнение оборотных средств;
- рациональная организация производственных запасов:
 - а) рациональное использование;
 - б) ликвидация сверхнормативных запасов материалов;
 - в) улучшение организации снабжения;
 - г) улучшение работы складского хозяйства [14, с. 115].

Повышение эффективности использования основных фондов может быть достигнуто следующими способами:

- своевременный ввод в эксплуатацию новых основных фондов и производственных мощностей, быстрое их освоение. Это позволяет быстрее получить нужную продукцию с технически более совершенных основных фондов, ускорить их оборот и тем самым замедлить наступление морального износа основных фондов предприятий, повысить эффективность общественного производства;

– улучшение использования действующих основных фондов и производственных мощностей предприятий, в том числе вновь введенных в эксплуатацию, что может быть достигнуто благодаря:

а) повышению интенсивности использования производственных мощностей и основных фондов (техническое перевооружение, повышение темпов обновления);

б) повышению экстенсивности их нагрузки (увеличение времени работы оборудования в календарный период, увеличение удельного веса действующего оборудования в составе всего оборудования) [21, с. 140].

– своевременный монтаж неустановленного оборудования, а также ввод в действие всего установленного оборудования за исключением части, находящейся в плановом резерве и ремонте;

– совершенствования организации производства путем:

а) сокращения времени внутрисменных простоев оборудования;

б) обеспечение непрерывно-поточного графика работы;

– повышение квалификации, мастерства персонала, обслуживающего оборудование – совершенствование системы морального и материального стимулирования персонала предприятия.

Подводя итог теоретической части можно отметить, что эффективность является многоаспектным и сложным экономическим понятием, под которым понимают: во-первых, результативность деятельности (процесса, проекта, реализации мероприятий), которая характеризуется отношением полученного экономического эффекта к затратам ресурсов, которые обусловили получение этого результата; во-вторых, комплексную оценку результатов использования всех видов ресурсов; в-третьих, степень достижения поставленных целей.

Рассмотрев теоретические аспекты анализа эффективности деятельности хозяйствующего субъекта в рыночной экономике перейдем к анализ эффективности деятельности ООО «Ноев ковчег».

2 АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «НОЕВ КОВЧЕГ»

2.1 Общая характеристика деятельности ООО «Ноев ковчег»

ООО «Ноев ковчег» – крупнейшее торгово-производственное предприятие Алтайского края по производству мебели.

Юридический адрес предприятия: 656008, край Алтайский, город Барнаул, улица Партизанская, д. 224А.

ООО «Ноев ковчег» зарегистрировано 20 февраля 2003 г. регистратором Межрайонная инспекция Федеральной налоговой службы России № 15 по Алтайскому краю.

Предприятие ООО «Ноев ковчег» представляет собой общество с ограниченной ответственностью, ведет свою деятельность на основании Гражданского кодекса РФ. общество является юридическим лицом и действует на основе Устава, имеет собственное имущество, самостоятельный баланс.

Полное фирменное наименование общества – общество с ограниченной ответственностью ООО «Ноев ковчег». Сокращенное название – ООО «Ноев ковчег».

Основными целями создания и деятельности общества являются, получение прибыли в интересах Участника любыми, не запрещенными действующим законодательством способами, насыщение рынка товарами, работами и услугами общества.

Общество считается созданным как юридическое лицо с момента его государственной регистрации. общество создается без ограничения срока. Форма собственности – частная. [7, с. 2].

Современное оборудование от ведущих европейских фирм и максимальная автоматизация технологических процессов гарантируют надёжность каждой детали изготавливаемой мебели на фабрике «Ноев ковчег».

Мебель, изготавливаемая фабрикой «Ноев ковчег» изготавливается из экологически чистых материалов, проходит постоянную сертификацию и контроль качества на всех этапах производства, соответствует Европейскому классу гигиены Е1.

На фабрике «Ноев ковчег» постоянно обновляется ассортимент выпускаемой продукции.

Основным направлением деятельности мебельной фабрики «Ноев ковчег» является реализация корпусной и мягкой мебели, сопутствующих товаров.

Миссия ООО «Ноев ковчег» – наилучшим образом удовлетворять потребности покупателей в высококачественной мебели для дома и офиса.

Цель деятельности компании – получение максимальной прибыли от производственной деятельности и удовлетворение потребностей потребителей.

Организационная структура управления ООО «Ноев ковчег» представлена на рисунке 2.1.

Система управления предприятием является иерархического типа. По принципу построения данная система относится к линейно-функциональным структурам. Сущность ее состоит в том, что решения принимает одно лицо – генеральный директор, далее работа распределяется на подразделения, которая передается нижестоящим работникам. взаимодействие на предприятии работников осуществляется по прямой и обратной связи. Для данной структуры необходима высокая компетентность генерального директора и главного бухгалтера.

Работа каждого подразделения ООО «Ноев ковчег» ориентирована на текущие и стратегические цели. Деятельность всех подразделений ориентирована на обеспечение максимума продаж при минимальных затратах, усиление конкурентных способностей предприятия.



Рисунок 2.1 – Организационная структура управления ООО «Ноев ковчег»

Генеральному директору предприятия напрямую подчиняются заместители, стоящие во главе основных служб и подразделений предприятия.

Главному бухгалтеру подчиняется служба бухгалтерии. Бухгалтерия организует и ведет бухгалтерский учет, отражающий все хозяйственные операции, связанные с движением материальных и денежных средств, осуществляет контроль над расходованием средств и соблюдением финансовой дисциплины, производит расчеты с работниками предприятия, составляет бухгалтерские отчеты и балансы хозяйственной деятельности предприятия.

Таблица 2.1 – Финансово-экономические показатели деятельности ООО «Ноев ковчег» за период 2015-2017 гг.

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Изменение 2016 г. к 2015 г.		Изменение 2017 г. к 2016 г.	
				абсолют., +/-	Относит., %	абсолют., +/-	Относит., %
Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг, тыс. руб.	223721	253448	341189	29727	13,3	87741	34,6
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг, тыс. руб.	203448	233086	320643	29638	14,6	87557	37,6
Валовая прибыль, тыс. руб.	20273	20362	20546	89	0,4	184	0,9
Коммерческие расходы	4112	5271	5931	1159	28,2	660	12,5
Управленческие расходы	16161	13538	12916	-2623	-16,2	-622	-4,6
Прибыль от продаж, тыс. руб.	692	1553	1699	861	124,4	146	9,4
Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.	422	2160	2454	1738	411,8	294	13,6
Среднесписочная численность работников, чел.	57	63	63	6	10,5	0	0,0
Средняя заработная плата одного работника, тыс. руб.	16,2	18,9	22,6	2,7	16,7	3,7	19,6
Стоимость основных средств, тыс. руб.	62278	74640	82136	12362	19,8	7496	10,0
Стоимость оборотных активов, тыс. руб.	90423	144371	160072	53948	59,7	15701	10,9
Рентабельность продаж, %	0,3	0,6	0,5	0,3	100,0	-0,1	-16,7
Рентабельность активов, %	0,76	1,07	1,06	0,31	40,8	-0,01	-0,9

Анализируя данные таблицы 2.1 можно отметить, что деятельность анализируемого предприятия является прибыльной. В 2017 г. выручка за реализованную продукцию увеличилась на 52,5 % по сравнению с 2015 годом, причем наиболее значимый рост произошел в 2017 г., что связано с заключением новых контрактов на поставку продукции и ростом цен на нее (в период с сентября 2017 г. по декабрь 2017 г. произошел рост цен на продукцию в среднем на 23%).

Себестоимость реализованной продукции выросла в 2017 г., по отношению к аналогичному показателю 2015 г., на 58%. Рост себестоимости

является негативной тенденцией в деятельности предприятия, однако в данном случае это связано с увеличением продаж производимой продукции.

Валовая прибыль предприятия изменилась не значительно – на 1% (или 273 тыс. руб.) в 2017 г. по сравнению с 2015 г.

За анализируемый период на 44,2% возросли коммерческие расходы, что связано с активной рекламной деятельностью ООО «Ноев ковчег» в 2017 г.

Управленческие расходы снизились за 2015-2017 гг. на 20%.

Показатели прибыли имеют положительную динамику роста: прибыль от продаж увеличилась за три анализируемых года на 146%, чистая прибыль имеет прирост на 482%, что оценивается положительно и свидетельствует о увеличении финансового результата предприятия, и, соответственно о повышении эффективности его деятельности.

Таким образом, исследуемое предприятие на сегодняшний день является активно действующим хозяйствующим субъектом на рынке алтайского края и имеет достаточные перспективы развития в будущем.

Для того чтобы оценить эффективность деятельности предприятия проведем расчет рентабельности.

Существует множество коэффициентов рентабельности, использование каждого из которых зависит от характера оценки эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

1. Рентабельность совокупного капитала = прибыль до налогообложения / всего источников средств:

$$P_{\text{сов.к.}} (2015 \text{ г.}) = 2119/159529*100\% = 1,33\%$$

$$P_{\text{сов.к.}} (2016 \text{ г.}) = 2804/219611*100\% = 1,27\%$$

$$P_{\text{сов.к.}} (2017 \text{ г.}) = 3178/240344*100\% = 1,32\%$$

За три года произошло снижение рентабельности совокупного капитала на 1%.

2. Рентабельность собственного капитала = чистая прибыль / собственный капитал:

$$P_{\text{соб.к.}}(2015 \text{ г.}) = 422/23071 * 100\% = 1,82\%$$

$$P_{\text{соб.к.}}(2016 \text{ г.}) = 2160/25231 * 100\% = 8,56\%$$

$$P_{\text{соб.к.}}(2017 \text{ г.}) = 2454/26953 * 100\% = 9,1\%$$

За три года произошел существенный рост рентабельности собственного капитала, а этот показатель имеет значение для имеющих и потенциальных собственников и показывает, какую прибыль приносит каждая инвестированная собственниками капитала денежная единица.

3. Рентабельность продаж = прибыль от продаж / выручка:

$$P_{\text{пр.}}(2015 \text{ г.}) = 692/223721 * 100\% = 0,3\%$$

$$P_{\text{пр.}}(2016 \text{ г.}) = 1553/253448 * 100\% = 0,6\%$$

$$P_{\text{пр.}}(2017 \text{ г.}) = 1699/341189 * 100\% = 0,5\%$$

За рассматриваемый период рентабельность продаж повысилась на 66,6%, что говорит об улучшении ценовой политики компании и снижении издержек.

4. Рентабельность продукции = чистая прибыль/себестоимость:

$$P_{\text{прод.}}(2015 \text{ г.}) = 692/203448 * 100\% = 0,34\%$$

$$P_{\text{прод.}}(2016 \text{ г.}) = 1553/233086 * 100\% = 0,66\%$$

$$P_{\text{прод.}}(2017 \text{ г.}) = 1699/320643 * 100\% = 0,52\%$$

В период с 2015 по 2017 гг. рентабельность продукции увеличилась на 52,9%.

5. Рентабельность основных средств = чистая прибыль/основные средства:

$$P_{\text{ос}}(2015 \text{ г.}) = 692/68278 * 100\% = 1,01\%$$

$$P_{\text{ос}}(2016 \text{ г.}) = 1553/74640 * 100\% = 2,08\%$$

$$P_{\text{ос}}(2017 \text{ г.}) = 1699/80136 * 100\% = 2,12\%$$

За 2015-2017 гг. произошло значительное повышение рентабельности основных средств.

В целом на предприятии наблюдается положительная динамика рентабельности, практически все показатели в рассматриваемом периоде выросли.

2.2 Анализ финансового состояния ООО «Ноев ковчег»

Проведем анализ финансового состояния предприятия, используя метод горизонтального и вертикального анализа структуры отчетности и метода расчетов финансовых коэффициентов. на основе статей актива предприятия, нужно провести анализ имущественного состояния предприятия.

Основная цель анализа финансового состояния предприятия – оценка производственного потенциала организации. на этом этапе анализа решаются следующие задачи:

- анализ состава и структуры имущества организации;
- анализ состава и структуры источников формирования имущества;
- расчет суммы собственного капитала в обороте;
- расчет излишка или недостатка собственных оборотных средств.

Анализ финансово-экономического состояния ООО «Ноев ковчег» начнем с общей характеристики состава и структуры актива (имущества) и пассива (обязательств) за 2015-2017 гг., представив результаты анализа в Приложении 1.

В ходе производственно-хозяйственной деятельности в ООО «Ноев ковчег» идет постоянное формирование (пополнение) запасов товарно-материальных ценностей.

Активы ООО «Ноев ковчег» в 2017 г. характеризуются следующим соотношением: 33,4% внеоборотных активов и 66,6% оборотных. в течение анализируемого периода наблюдается не значительное изменение в структуре активов предприятия: доля внеоборотных активов уменьшилась с 43,3% до 33,4%, а оборотные активы напротив увеличились с 56,7% до 66,6%.

На рисунке 2.2 представлена структура активов ООО «Ноев ковчег» в разрезе основных групп.

Активы ООО «Ноев ковчег» за три года значительно увеличились (на 77%). Учитывая существенный рост активов, необходимо отметить, что собственный капитал предприятия увеличился в меньшей степени – на 16,8%.

отстающее увеличение собственного капитала относительно общего изменения активов следует рассматривать как негативный фактор.

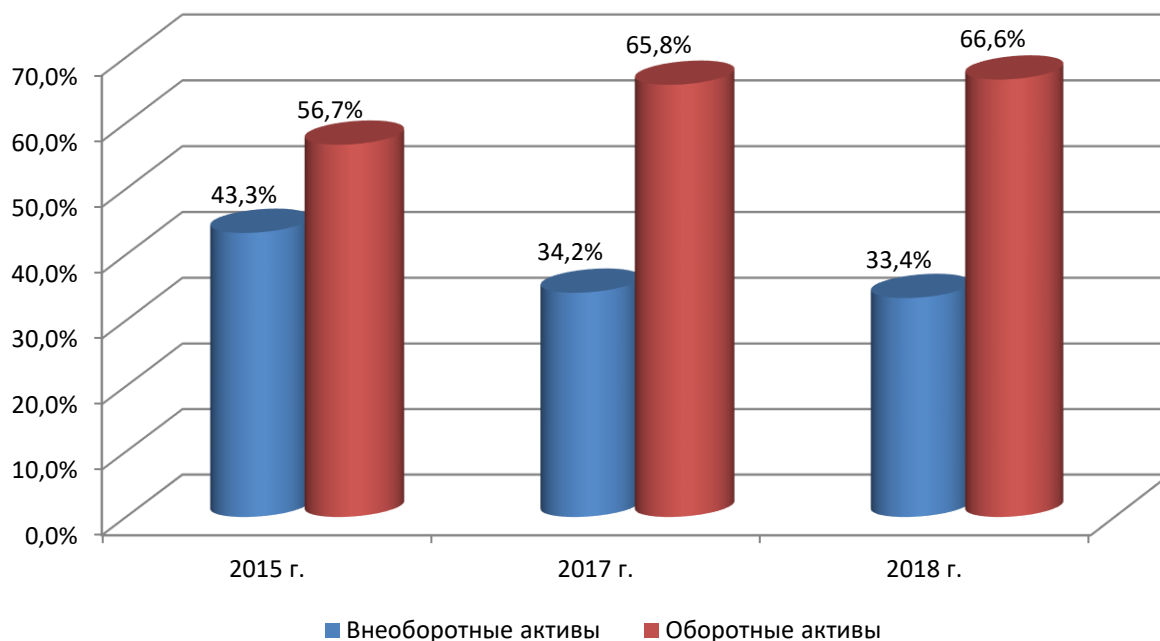


Рисунок 2.2 – Структура активов ООО «Ноев ковчег» за 2015-2017 гг.

Рост величины активов ООО «Ноев ковчег» связан, в первую очередь, с ростом следующих позиций актива бухгалтерского баланса:

- основные средства – 11 858 тыс. руб. (17,4%);
- запасы – 60 550 тыс. руб. (88,2%);
- дебиторская задолженность – 7 640 тыс. руб. (35,2%).

Основную долю в структуре активов в 2014 г. составляют товарные запасы – 53,7%, при этом, в 2012 г. их доля составляла 43%.

Рост запасов предприятия связан с:

- со спадом активности предприятия, т. к. большие запасы приводят к замораживанию оборотного капитала, замедлению его оборачиваемости, увеличивается порча сырья и материалов, растут складские расходы, что отрицательно влияет на конечные результаты деятельности ООО «Ноев ковчег».
- с увеличением их стоимости за счет инфляционных факторов.

Рост дебиторской задолженности за 2015-2017 гг. находится в пределах нормы, в 2017 г., по отношению к 2015 г., показатель увеличился на 35,2%, при этом выручка выросла на 53%.

Доля дебиторской задолженности в структуре имущества предприятия за анализируемый период снизилась с 13,6% до 12,2%. не значительный рост дебиторской задолженности, на фоне большего роста выручки, и снижения ее доли в текущих активах может свидетельствовать о грамотной кредитной политике предприятия по отношению к своим покупателям и эффективному управлению дебиторской задолженностью.

Доля денежных средств в структуре активов предприятия имеет очень низкую долю – в 2015 г. – 0,1%, в 2017 г. доля увеличилась до 0,4%. низкая доля данного показателя является хорошим знаком, т.к. денежные средства на счетах или в кассе не приносят дохода, их нужно иметь в наличии в пределах безопасного минимума. наличие небольших сумм является результатом правильного использования оборотного капитала. незначительное изменение остатков денежных средств на счетах в банках обуславливается сбалансированностью притоков и оттоков денежных средств. однако в абсолютном выражении данный показатель увеличился с 82 до 1078 тыс. руб.

Прочие оборотные активы имеют так же динамику роста – в 2017 г., по отношению к 2015 г. данный показатель увеличился на 463 тыс. руб. Доля данного актива увеличилась до 0,2% в структуре баланса.

На рисунке 2.3 структура и динамика активов ООО «Ноев ковчег» представлена наглядно.

Одновременно, в пассиве баланса наибольший прирост наблюдается по строкам:

- нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) – 3 882 тыс. руб. (31,5%);
- кредиторская задолженность – 79 626 тыс. руб. (88,3%).

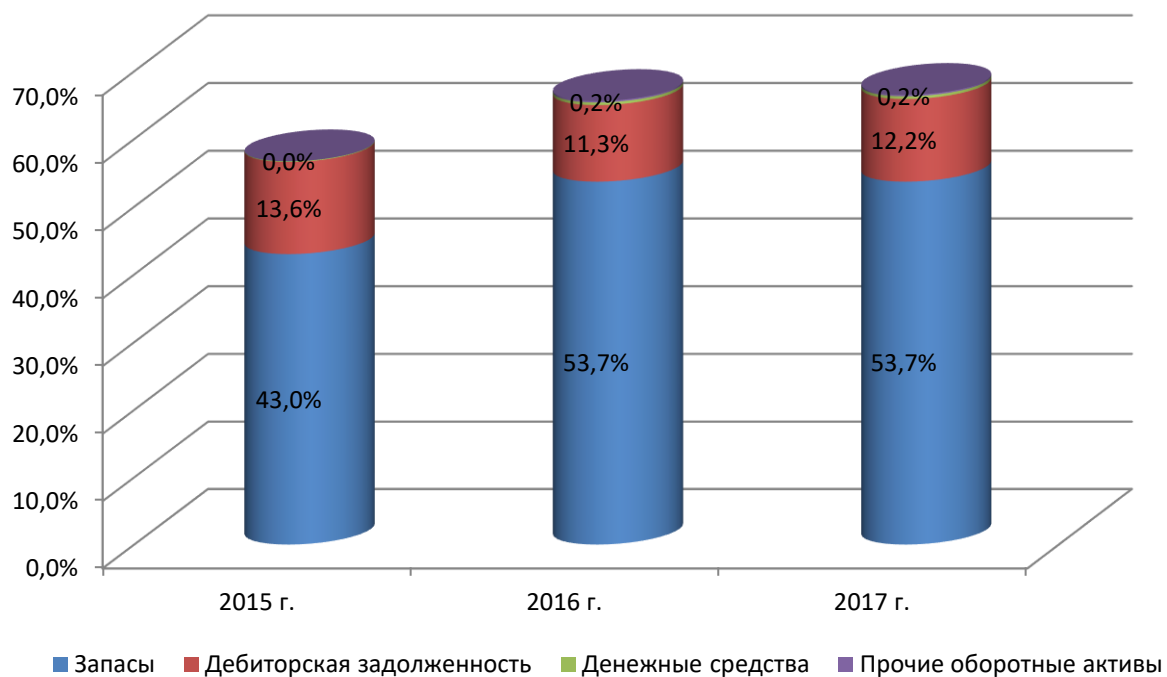


Рисунок 2.3 – Структура активов ООО «Ноев ковчег» за 2015-2017 гг.

На рисунке 2.4 представлена структура пассивов анализируемого предприятия за 2015-2017 гг.

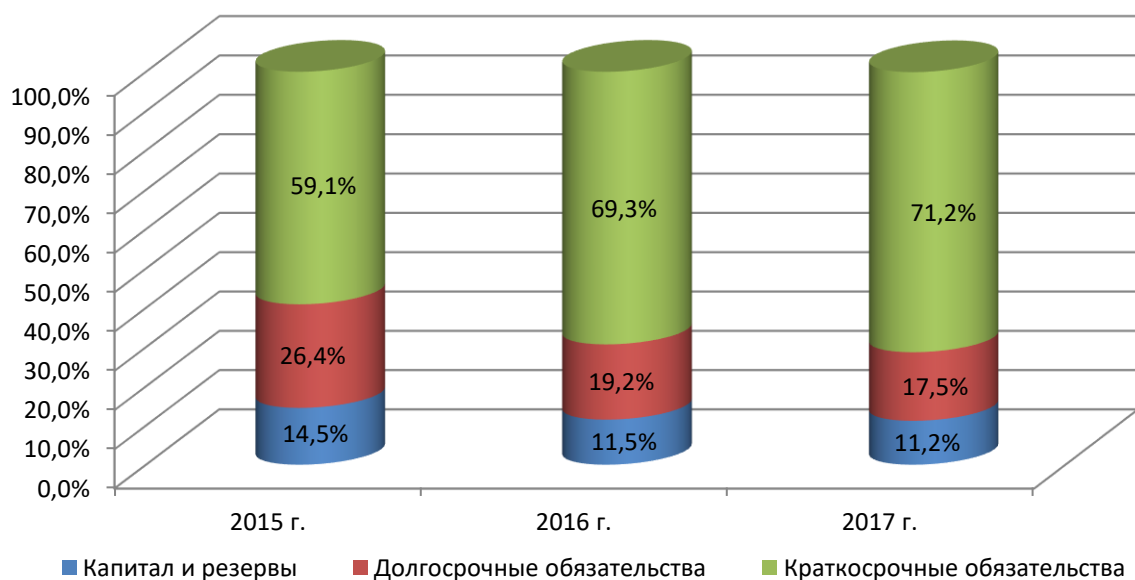


Рисунок 2.4 – Структура пассивов ООО «Ноев ковчег» за 2015-2017 гг.

Среди отрицательно изменившихся статей баланса можно выделить «отложенные налоговые активы» в активе и «оценочные обязательства» в пассиве (- 690 тыс. руб. и - 2768 тыс. руб. соответственно).

В течение отчетного периода отмечено увеличение собственного капитала до 26953 тыс. руб. (на 3882 тыс. руб.). на рисунке 2.3 структура и динамика собственного капитала ООО «Ноев ковчег» представлена наглядно.

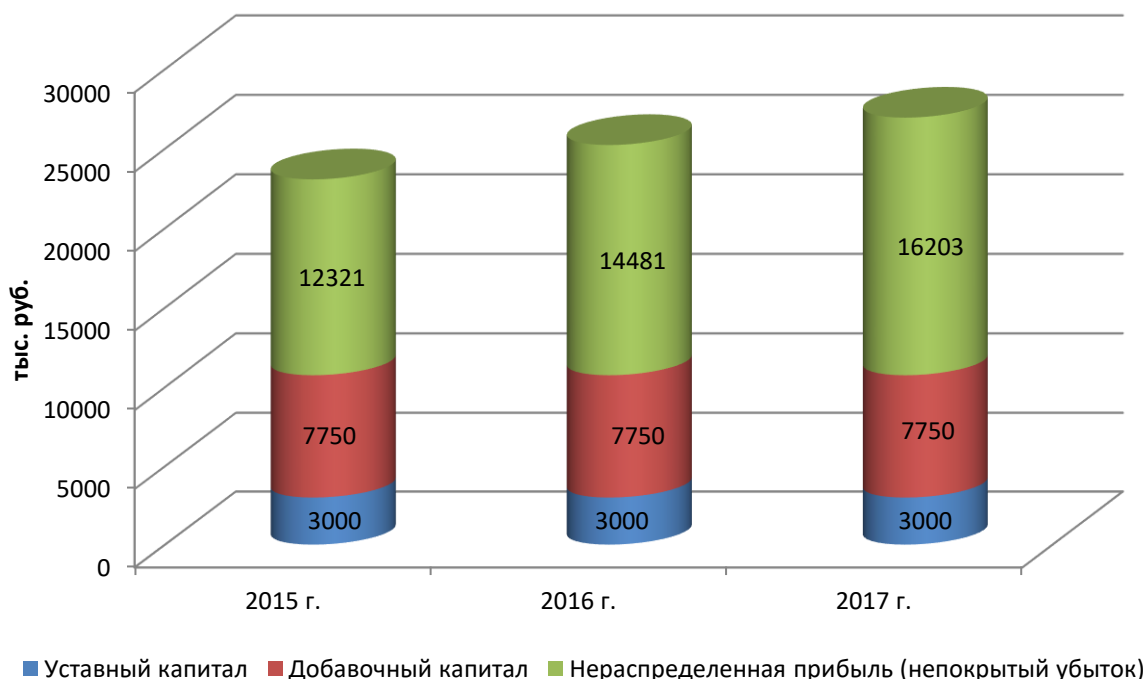


Рисунок 2.5 – Структура и динамика собственного капитала ООО «Ноев ковчег» за 2015-2017 гг.

Важными показателями, характеризующими структуру капитала и определяющими устойчивость предприятия, являются сумма чистых активов и их доля в общей валюте баланса. величина чистых активов (реальная величина собственного капитала) показывает, что останется собственникам предприятия после погашения всех обязательств в случае ликвидации предприятия.

Проведем оценку стоимости чистых активов ООО «Ноев ковчег» в таблице 2.2.

Таблица 2.2 – Оценка стоимости чистых активов «Ноев ковчег» за 2015-2017 гг.

Показатель	Значение показателя			Изменение за анализируемый период, + -	
	тыс. руб.			тыс. руб.	%
	2015 г.	2016 г.	2017 г.		
Чистые активы	23071	25231	26953	3882	116,8
Уставный капитал	3000	3000	3000	-	-
Превышение чистых активов над уставным капиталом (стр.1-стр.2)	20071	22231	23953	3882	119,3

Чистые активы активов «Ноев ковчег» в 2017 г. намного (на 23953 тыс. руб.) превышают уставный капитал. Это положительно характеризует финансовое положение, полностью удовлетворяя требованиям нормативных актов к величине чистых активов предприятия. К тому же следует отметить увеличение чистых активов на 16,8% за весь отчетный период (2012-2014 гг.). Превышение чистых активов над уставным капиталом и в то же время их увеличение за период говорит о хорошем финансовом положении активов «Ноев ковчег» по данному признаку.

Наиболее важной характеристикой финансового состояния предприятия считается ликвидность, т.к. от степени ликвидности активов во многом зависит платежеспособность предприятия. Для оценки ликвидности баланса, активы предприятия группируются в зависимости от быстроты перевоплощения в денежные средства, а пассивы – в зависимости от срочности погашения обязательств.

Задача анализа ликвидности баланса возникает в связи с необходимостью давать оценку кредитоспособности предприятия, то есть его способности своевременно и полностью рассчитываться по всем своим обязательствам.

Ликвидность баланса определяется как степень покрытия обязательств организации её активами, срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств.

Для проведения анализа актив и пассив баланса группируются по следующим признакам: по степени убывания ликвидности (актив) и по степени срочности оплаты (погашения) (пассив).

Сгруппируем активы и пассивы предприятия по степени ликвидности в таблице 2.3.

Таблица 2.3 – Анализ соотношения активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения в «Ноев ковчег» за 2015-2017 гг.

Показатель		2015 г.	2016 г.	2017 г.	Излишек/недостаток платежных средств, тыс. руб.		
					2015 г.	2016 г.	2017 г.
А1. высоколиквидные активы (денежные средства + краткосрочные финн. вложения)	A1 ≥ П1	82	919	1078	-90005	- 48357	- 168685
П1. наиболее срочные обязательства (КЗ)		90137	149276	169763			
А2. Быстрореализуемые активы (ДЗ (срок платежа по которой не более года))	A2 ≥ П2	21678	24943	29318	-72612	-127261	- 141897
П2. Среднесрочные обязательства (краткосрочные кредиты и займы)		94290	152204	171215			
А3. Медленно реализуемые активы (запасы + НДС + ДЗ (более 1 года) + прочие оборотные активы)	A3 ≥ П3	68663	118509	129676	26495	76333	87500
П3. Долгосрочные обязательства (ДО + доходы будущих периодов + резервы предстоящих расходов)		42168	42176	42176			
А4. Труднореализуемые активы (итого ВНА)	A4 ≤ П4	69106	75240	82272	46035	50009	55319
П4. Постоянные пассивы (итого Капитал и резервы)		23071	25231	26953			
		2012 г.		2013 г.		2014 г.	
Недостаток/излишек СОС (СК – ВА)		-46035		-50009		-53319	

Как следует из итогов таблицы 2.3, баланс «Ноев ковчег» является неликвидным, потому что не соблюдаются условия $a_1 \geq P_1$, $a_2 \geq P_2$ и $a_4 \leq P_4$.

Это говорит о том, что предприятию не хватает наиболее ликвидных и быстрореализуемых активов для погашения срочных обязательств, в частности кредиторской задолженности, и краткосрочных обязательств.

Третье условие ликвидности выполняется на протяжении 2015-2017 гг., что свидетельствует о перспективной ликвидности, т.е. в будущем при своевременном поступлении денежных средств от продаж и платежей, «Ноев ковчег» может быть платежеспособной на период, равный средней продолжительности одного оборота оборотных средств после даты составления баланса.

Четвертое неравенство является «лакмусовой бумажкой» оценки ликвидности баланса предприятия, оно требует превышения или равенства постоянных устойчивых пассивов и труднореализуемых активов. Т.е. величина собственного капитала и других видов постоянных пассивов должна быть достаточна по стоимости или даже быть больше стоимости труднореализуемых (внеоборотных) активов. Это означает, что собственных средств должно быть достаточно не только для формирования внеоборотных активов, но и для покрытия не менее 10% потребности в оборотных активах.

Проведенный анализ показывает, что четвертое условие не выполняется на протяжении всего рассмотренного периода, а это в свою очередь означает, что собственного капитала нисколько не остается для пополнения оборотных средств, которые придется пополнять преимущественно за счет задержки погашения кредиторской задолженности в отсутствии собственных средств для этих целей.

Проведем оценку финансовой устойчивости «Ноев ковчег» на основании абсолютных показателей.

Если собственных средств больше (равно), чем запасов, то предприятие абсолютно финансово устойчиво, т.е. содержит активы за счёт собственных источников (иначе относительно финансово неустойчиво):

Величина запасов за 2015 г. составляет 68614 тыс. руб.

$\text{COC (2015 г.)} = \text{СК} - \text{ВА} = 23071 - 69106 = - 46035$ тыс. руб., что говорит о финансовой неустойчивости «Ноев ковчег» в 2015 г.

Величина запасов за 2016 г. составляет 118052 тыс. руб.

$\text{COC (2016 г.)} = 25231 - 75240 = - 50009$ тыс. руб., что говорит о финансовой неустойчивости «Ноев ковчег» в 2016 г.

Величина запасов за 2016 г. составляет 129164 тыс. руб.

$\text{COC (2017 г.)} = 26953 - 80272 = - 53319$ тыс. руб., что говорит о финансовой неустойчивости «Ноев ковчег» в 2017 г.

Относительная финансовая устойчивость «Ноев ковчег»:

$\text{COC (2015 г.)} + \text{ККиЗ} = - 46035 + 94290 = 48255$ тыс. руб.

Величина оборотных активов 90423 тыс. руб.

СОС меньше оборотных активов, что говорит об относительной финансовой неустойчивости «Ноев ковчег» в 2015 г.

$\text{COC (2016 г.)} + \text{ККиЗ} = - 50009 + 152204 = 102195$ тыс. руб.

Величина оборотных активов 144371 тыс. руб.

СОС меньше оборотных активов, что говорит об относительной финансовой неустойчивости «Ноев ковчег» в 2016 г.

$\text{COC (2017 г.)} + \text{ККиЗ} = - 53319 + 171215 = 117896$ тыс. руб.

Величина оборотных активов 160072 тыс. руб.

СОС меньше оборотных активов, что говорит об относительной финансовой неустойчивости «Ноев ковчег» в 2017 г.

Таблица 2.4 – Сводная таблица для определения характера (типа) финансовой ситуации, сложившейся в «Ноев ковчег»

Абсолютная финансовая устойчивость	Нормальная финансовая устойчивость	Неустойчивое финансовое состояние	Кризисное финансовое состояние
$\Delta\Phi_1 \geq 0$	$\Delta\Phi_1 < 0$	$\Delta\Phi_1 < 0$	$\Delta\Phi_1 < 0$
$\Delta\Phi_2 \geq 0$	$\Delta\Phi_2 \geq 0$	$\Delta\Phi_2 < 0$	$\Delta\Phi_2 < 0$
$\Delta\Phi_3 \geq 0$	$\Delta\Phi_3 \geq 0$	$\Delta\Phi_3 \geq 0$	$\Delta\Phi_3 < 0$

Анализируя полученные результаты, можно определить тип финансовой устойчивости предприятия. выделяют 4 типа финансовой устойчивости:

1. абсолютная устойчивость: $\pm СИ \geq 0, \pm СОС \geq 0, \pm нИС \geq 0$
2. нормальная устойчивость: $\pm СИ < 0, \pm СОС \geq 0, \pm нИС \geq 0$
3. неустойчивое финансовое состояние: $\pm СИ < 0, \pm СОС < 0, \pm нИС \geq 0$
4. Кризисное (критическое) финансовое состояние: $\pm СИ < 0, \pm СОС < 0, \pm нИС < 0$

Анализируя и оценивая финансовую устойчивость «Ноев ковчег» за 2015-2017 гг., можно сказать, что оно находится в кризисном состоянии, при котором предприятие полностью зависит от заемных источников финансирования. Собственных оборотных средств не хватает для покрытия запасов. внеоборотные активы формируются за счет собственного капитала и краткосрочных займов и кредитов. Существует дефицит финансовых источников.

Таким образом, на протяжении рассмотренного периода финансовое состояние предприятия кризисное вследствие большой величины запасов, которые не могут быть покрыты собственными источниками и собственными оборотными средствами. Предприятию необходимо избавляться от излишних запасов.

Для качественной оценки финансового состояния рассчитаем ряд финансовых коэффициентов (таблица 2.5).

Таблица 2.5 – Анализ основных показателей финансовой устойчивости «Ноев ковчег» за 2015-2017 гг.

Показатели	Норм. значение	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Изменение 2016 г. к 2015 г.	Изменение 2017 г. к 2016 г.
					абсолютное, +/-	
Коэффициент текущей (общей) ликвидности	≥ 2	0,9	0,9	0,9	0	0

Коэффициент быстрой (промежуточной) ликвидности	$\geq 0,1$	0,23	0,17	0,18	-0,06	0,01
Коэффициент абсолютной ликвидности	$\geq 0,2$	0,004	0,006	0,006	0,002	0

В 2017 г. коэффициент текущей (общей) ликвидности не укладывается в норму (0,9 против рекомендованного значения 2). За анализируемый период показатель не изменился. в целом текущее значение данного коэффициента означает, что у предприятия могут возникнуть трудности с платёжеспособностью по своим краткосрочным обязательствам.

Коэффициент быстрой ликвидности в 2017 г. также оказался ниже нормы. Это говорит о недостатке у ООО «Ноев ковчег» ликвидных активов, которыми можно погасить наиболее срочные обязательства. За три года данный показатель имеет динамику снижения.

Третий из коэффициентов, характеризующий способность ООО «Ноев ковчег» погасить всю или часть краткосрочной задолженности за счет денежных средств и краткосрочных финансовых вложений, за три анализируемых года имеет значение ниже допустимого предела, что говорит о невысокой кредитоспособности предприятия для погашения текущих обязательств. При этом нужно обратить внимание на имевшее место в течение анализируемого периода положительное изменение – коэффициент абсолютной ликвидности вырос на 0,002 п. п.

Оценивая ликвидность и финансовую устойчивость в рассматриваемом периоде, следует отметить, что на предприятии наблюдается острая нехватка ликвидных средств и финансовая неустойчивость вследствие полной зависимости предприятия от заемных источников финансирования. ООО «Ноев ковчег» находится в кризисном состоянии, собственных средств не хватает для покрытия запасов и оплаты краткосрочных обязательств.

Для разработки конкретных мер по укреплению финансовой устойчивости и ликвидности необходимо особенно внимательно изучить причины изменения и возможности погашения кредиторской задолженности и краткосрочных займов и кредитов, а также провести работу по переводу излишних запасов в денежные средства и эквиваленты.

Финансовой устойчивостью считается конкретное положение счетов компании, обеспечивающее его долговременную платежеспособность. в итоге осуществления какой-либо хозяйственной операции финансовое состояние имеет возможность остаться прежним, или усугубиться, или улучшиться.

В таблице 2.6 приведены результаты расчетов показателей финансовой устойчивости.

Таблица 2.6 – Анализ коэффициентов финансовой устойчивости ООО «Ноев ковчег» за 2015-2017 гг.

Коэффициент	Рекомендуемое значение	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Изменение 2016/2017 абсолютное	Изменение 2017/2016 абсолютное
Коэффициент финансовой автономии	0,5-0,7	0,25	0,17	0,17	-0,08	0
Коэффициент финансового левериджа	≤ 1	5,9	7,7	7,9	1,8	0,2
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	$\geq 0,1$	-0,5	-0,3	-0,3	0,2	0
Коэффициент концентрации привлеченного капитала	$\leq 0,5$	0,85	0,88	0,89	0,03	0,01
Коэффициент финансирования	≥ 1	0,17	0,13	0,12	-0,04	-0,01
Индекс постоянного актива	≤ 1	3,0	2,98	2,97	-0,02	-0,01
Коэффициент маневренности	0,2-0,5	-0,09	-0,18	-0,26	-0,09	-0,08
Коэффициент финансовой устойчивости	$\geq 0,65$	0,4	0,3	0,29	-0,1	-0,01

Согласно данных таблицы 2.6 можно сделать следующие выводы:

1. Нормальное значение коэффициента собственности (автономии) – 0,5-0,7. на анализируемом предприятии этот показатель значительно ниже, а значит оно финансово неустойчиво, нестабильно, зависимо от внешних кредиторов.

2. При проведении анализа финансовой устойчивости важное место отводится изучению соотношения собственных и заемных средств. в общем виде это соотношение характеризует величину финансового рычага, который представляет собой объективный фактор, возникающий с появлением заемных средств в объеме используемого предприятием капитала. именно преобладание собственной или заемной составляющей непосредственно влияет на рентабельность собственного капитала и финансовую устойчивость предприятия. Коэффициент финансового левериджа значительно выше нормативного значения, что свидетельствует о том, что ООО «Ноев ковчег» финансирует свои активы за счет привлеченных средств кредиторов, при этом теряя финансовую независимость, и ее финансовое положение становится крайне неустойчивым. нормативным значением в отечественной практике считается значение коэффициента левериджа равного 1, то есть равные доли, как обязательств, так и собственного капитала.

За три анализируемых года, коэффициент финансового левериджа имеет динамику роста. Рост заемной составляющей капитала, как правило, приводит к ухудшению финансово-экономического состояния. анализ финансовой устойчивости ясно показывает отрицательное влияние финансового рычага, зона финансовой устойчивости значительно отдалается, нарушается условие платежеспособности и, как следствие, образуется недостаток собственных денежных средств.

3. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами используется для определения степени обеспеченности фирмы собственными оборотными средствами, обеспечивающими ее финансовую устойчивость. Рассматриваемый коэффициент показывает, достаточно ли у компании

собственных средств, требуемых для обеспечения финансирования деятельности организации в текущем периоде.

Нормальное значение коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами должно составлять не менее 0,1. Значение показателя данного коэффициента ООО «Ноев ковчег» имеет отрицательное значение, что свидетельствует об отсутствии у предприятия собственного оборотного капитала, что означает формирование всей суммы оборотных средств за счет заемных источников.

4. Коэффициент концентрации привлеченного капитала или доля заемного капитала в валюте баланса превышает нормативное значение, что говорит о высокой зависимости анализируемого предприятия от кредиторов.

В 2017 г. деятельность ООО «Ноев ковчег» на 89% финансируется за счет кредитных ресурсов.

5. Коэффициент финансирования анализируемого предприятия так же, как предыдущие показатели, ниже норматива, что свидетельствует о том, что активы предприятия сформированы в большей степени за счет заемного капитала.

6. Индекс постоянного актива за 2015-2017 гг. не соответствует норме и составляет 2,97 в 2017 г., т.е. весь собственный капитал выведен из оборота и используется для финансирования внеоборотных активов.

7. Коэффициент маневренности собственного капитала показывает, что на пополнение наиболее мобильной части (оборотных) активов собственных средств не направлялось за 2015-2017 гг., поскольку данный коэффициент имеет отрицательные значения. Это говорит о значительном снижении мобильности собственных средств ООО «Ноев ковчег» и снижении свободы в маневрировании этими средствами в данный период.

8. Коэффициент финансовой устойчивости иллюстрирует, какая часть активов предприятия финансируется за счет устойчивых источников. Какая доля во всех источниках предприятия может использоваться длительное время. Финансовое положение предприятия будет считаться устойчивым,

если значение показателя лежит в пределах от 0,8 до 0,9 включительно. вообще, экономисты считают, что значение коэффициента не должно быть ниже 0,75. Тревогу у руководителя должен вызывать показатель со значением меньше этого предела. В нашем случае, значение коэффициента финансовой устойчивости лежит не в рекомендуемых границах, поэтому финансовое положение ООО «Ноев ковчег» можно считать не устойчивым, т.е. финансовая устойчивость означает финансовую зависимость предприятия и показывает, что анализируемое предприятие не платежеспособно. Это важный показатель для внутреннего финансового контроля, который влияет на ряд управленческих решений руководства.

Исходя из данных таблицы 2.6 можно сделать вывод, что, хотя один показатель не сравнялся со своим нормативным значением, в большинстве случаях их динамика отрицательна, и на предприятии не наблюдается роста собственного капитала и роста финансовой устойчивости.

Проведем анализ деловой активности ООО «Ноев ковчег». Расчет показателей выполнен в таблице 2.7.

Таблица 2.7 – Расчет показателей деловой активности ООО «Ноев ковчег» в 2015-2017 гг.

Показатель	Значение показателя			Изменение показателя 2016 г. к 2015 г.	Изменение показателя 2017 г. к 2016 г.
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	± %	± %
Выручка от реализации, тыс. руб.	223721	253448	341189	13,3	34,6
Валюта баланса, тыс. руб.	159529	219611	240344	37,7	9,4
Прибыль от продаж, тыс. руб.	692	1553	1699	124,4	9,4
Стоимость основных средств, тыс. руб.	68278	74640	80136	9,3	7,4
Среднесписочная численность работников, тыс. руб.	57	63	63	10,5	0,0
Сумма дебиторской задолженности, тыс. руб.	21678	24943	29318	15,1	17,5
Сумма запасов, тыс. руб.	68614	118052	129164	72,1	9,4

Продолжение таблицы 2.7

Собственный капитал, тыс. руб.	23071	25231	26953	9,4	6,8
Рентабельность валюты баланса, (%)	0,43	0,7	0,7	62,8	0,0
Коэффициент отдачи основных средств	3,3	3,4	4,26	3,0	25,3
Производительность труда, тыс. руб.	3925,0	4023,0	5415,7	2,5	34,6
Коэффициент оборота дебиторской задолженности	10,3	10,2	11,6	-1,0	13,7
Оборачиваемость дебиторской задолженности, дни	35,4	35,8	31,5	1,1	-12,0
Коэффициент оборота кредиторской задолженности	2,5	1,7	2,0	-32,0	17,6
Оборачиваемость кредиторской задолженности, дни	146	214,7	182,5	47,1	-15,0
Коэффициент оборота запасов	3,26	2,14	2,64	-34,4	23,4
Оборачиваемость запасов, дни	111,9	170,6	138,2	52,5	-19,0
Время операционного цикла, дни	122,2	180,8	169,7	48,0	-6,1
Коэффициент оборота собственного капитала	9,7	10,04	12,66	3,5	26,1

Анализируя данные таблицы 2.7, можно сделать вывод, мы видим, что продолжительность оборачиваемости дебиторской задолженности сократилась на 3,9 дня, что привело к увеличению коэффициента оборачиваемости с 10,3 до 11,6, что является положительной тенденцией в деятельности предприятия.

Как отрицательный факт отметим замедление оборачиваемости кредиторской задолженности на 0,5. Это может говорить как об имеющихся на предприятии проблемах с оплатой, так и об умелом использовании кредиторской задолженности в качестве краткосрочного источника средств в своем обороте.

Поскольку кредиторская задолженность финансирует дебиторскую задолженность, то для предприятия важно, чтобы период оборота

дебиторской задолженности был короче периода оборота кредиторской задолженности. То есть средства дебиторов должны поступать быстрее, чем наступит срок расчета с поставщиками. Средний период оборота дебиторской задолженности составил 31,5 дня, а кредиторской задолженности 182,5 дня. Следовательно, можно говорить о стабильности поступления средств от дебиторов и о своевременности расчетов с поставщиками.

Так же наблюдается увеличение периода оборачиваемости товарных запасов, в 2016 г., по отношению к 2015 г. произошло увеличение на 58,7 дней (или на 52,4%), в 2017 г., по отношению к 2016 г. происходит уменьшение оборачиваемости запасов на 32,4 дня (или на 19%). За анализируемый период оборачиваемость запасов замедлилась на 0,62 и увеличилась продолжительность одного оборота запасов (в днях) на 26,3 дня.

Проведённое исследование эффективности финансово-экономической деятельности ООО «Ноев ковчег» за 2015-2017 гг. показало, что:

- предприятие является финансово не устойчивым, так как основное правило обеспечения финансовой устойчивости не выполняется;
- имущественное положение предприятия можно охарактеризовать как неудовлетворительное, однако имеются все перспективы его улучшения;
- платёжеспособность предприятия находится на критическом уровне, тем не менее, имеются все перспективы её улучшения;
- деятельность предприятия полностью рентабельна: в неё выгодно вкладывать инвестиции;
- при текущем финансовом состоянии предприятия – вероятность банкротства высокая.

В связи с высоким риском банкротства, в рамках проведения финансового анализа, были выявлены проблемы, в связи с которыми предприятие работает не в полную силу:

- низкая доля собственного капитала;

- неоправданно резкое увеличение кредиторской задолженности;
- снижение коэффициента автономии;
- увеличение коэффициента финансового левериджа;
- отрицательное значение коэффициента обеспеченности собственных оборотных средств;
- недостаток собственных оборотных средств;
- низкий коэффициент текущей и быстрой ликвидности;
- невыполнение неравенств ликвидности активов и пассивов.

Данные проблемы могут привести к последствиям, таким как:

- снижение ликвидности активов;
- снижение мобильности активов;
- снижение финансовой устойчивости;
- ухудшение уровня имущественного положения;
- возрастание сложности получения новых займов;
- снижение гибкости использования собственных средств;
- повышенный риск потери платёжеспособности.

В связи с этим, необходимо разработать пути повышения эффективности финансово-экономической деятельности ООО «Ноев ковчег».

На основе выявленных недостатков, необходимо разработать основные направления стратегического развития предприятия, которые позволят увеличить его выручку и прибыль.

2.3 Проблемы и основные пути повышения эффективности деятельности ООО «Ноев ковчег»

Проанализировав продукцию предприятия, мы пришли к выводу, что она высокого качества, а ассортимент достаточно широк. Однако было выявлено, что производственные мощности загружены лишь на 80%, так как есть некоторые проблемы с реализацией данной продукции.

Исходя из вышеизложенного, мы рекомендуем предприятию ООО «Ноев ковчег» модифицировать имеющееся оборудование по производству корпусной мебели, с целью расширения ассортимента комодов, табуретов и компьютерных столов. Модификация позволит в кратчайшие сроки переналаживать производство с одного вида продукции на другой и своевременно подстраиваться под предпочтения рынка.

На предприятии ООО «Ноев ковчег» установлено оборудование немецкой фирмы «Vinos». Модификация существующих производственных линий не требует установки дополнительных формирующих головок, длина формирующей линии остается без изменений, т.е. переоборудование фабрики может осуществляться в существующих производственных цехах.

Проведение работ по модификации будет стоить в рублевом эквиваленте, для имеющейся у ООО «Ноев ковчег» линии, порядка 6 млн. руб., что гораздо дешевле покупки нового оборудования. Данные вложения компания в состоянии осуществить из собственных средств, не привлекая заемные. При учете того, что производственные мощности загружены всего на 80%, можно предположить, что после модификации производственные мощности будут загружены на 100%.

Вся произведенная продукция будет востребована покупателями, т.к. данные виды товаров имеют активный, возрастающий ежегодной спрос. на основании этого можно спрогнозировать изменение абсолютных показателей после модификации оборудования и расширения ассортимента (таблица 2.8).

Таблица 2.8 – Изменение абсолютных показателей деятельности ООО «Ноев ковчег» после расширения ассортимента

Показатель	Фактическое значение показателя (2017 г.)	Планируемое значение показателя	Абсолютное отклонение	Темп роста
Выручка от реализации, тыс. руб.	341189	392367	+51178	+15%

Продолжение таблицы 2.8

Полная себестоимость, тыс. руб.	320643	365533	+44890	+14%
Валовая прибыль, тыс. руб.	20546	26834	+6288	+30,6%
Рентабельность продукции, %	6,0	6,8	+0,8	+13,3%

Из данных таблицы 2.8 видно, что в результате предложенных мероприятий по расширению ассортимента в перспективе можно достигнуть увеличения выручки от реализации на 15% (в 2017 году значение показателя составило 341189 тыс. руб., в перспективе – 392367 тыс. руб.). В этом случае предприятие ООО «Ноев ковчег» сможет получить валовую прибыль в размере 26834 тыс. руб., что на 30,6% выше, чем в 2017 году. Это находит отражение и в рентабельности реализованной продукции, которая увеличилась на 13,3% и составила 6,8%.

Для большей наглядности изменений после проведения модификации оборудования и расширения ассортимента, представим их в виде диаграмм (рисунки 2.6 и 2.7).

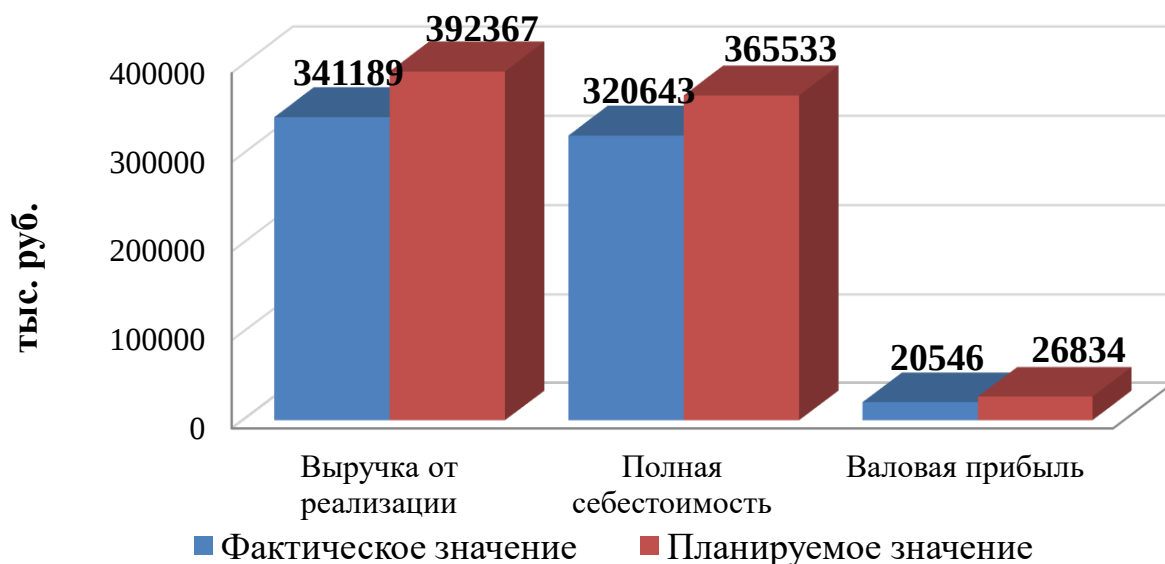


Рисунок 2.6 – Изменение выручки от реализации, полной себестоимости и валовой прибыли после модификации оборудования и расширения ассортимента мебельной продукции

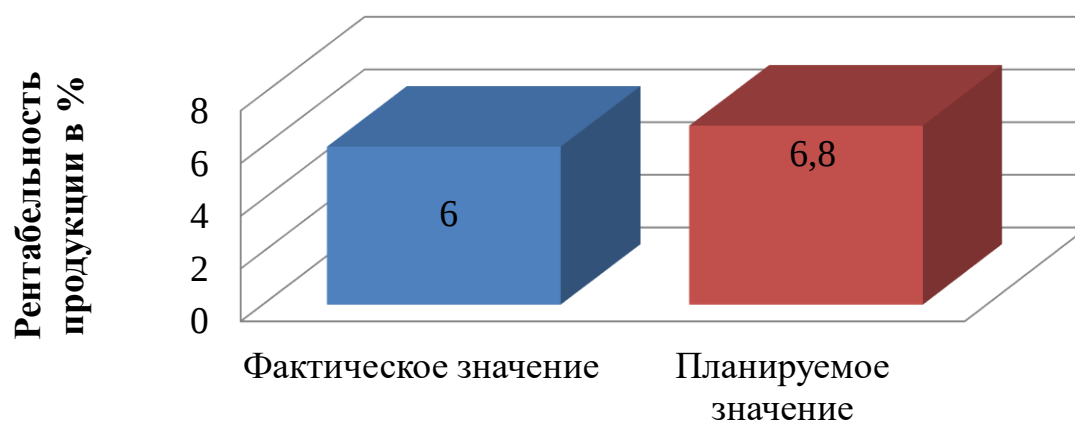


Рисунок 2.7 – Изменение рентабельности продукции после модификации оборудования и расширения ассортимента

Таким образом, модификация имеющегося оборудования и расширение ассортимента, выпускаемой продукции позволит предприятию ООО «Ноев ковчег» в перспективе увеличить выручку на 51178 тыс. руб. и достигнуть рентабельности продукции в 6,8%, что на 0,8% выше, чем на конец исследуемого периода. Тем самым решатся сразу две проблемы: производственные мощности линии получат полную загрузку и освоится выпуск новых видов товаров, которые имеют высокий потенциал продаж.

В ходе анализа ценообразования было выявлено, что существует возможность повышения цен на некоторые группы товаров, при этом, не превышая цены основных конкурентов. в связи с этим рекомендуем увеличить цены на определенную продукцию до уровня, представленного в таблице 2.9.

Таблица 2.9 – Сравнение новых цен на некоторые виды кухонных гарнитуров ценового сегмента «средний+» с ценами конкурентов

Наименование товара	ед. изм.	ООО «Ноев ковчег», тыс.руб.	ООО «Ахтамар», тыс.руб.	ООО «Три кита» тыс.руб.	ООО «Гранд», тыс.руб.	ООО «Сбирь» тыс.руб.
Кухонный гарнитур 8 предметов	компл.	19,2	19,6	19,85	19,92	19,64

Продолжение таблицы 2.9

Кухонный гарнитур 10 предметов	компл.	21,05	21,8	22,35	22,65	21,98
Кухонный гарнитур 12 предметов	компл.	22,10	22,7	22,97	23,10	23,25
Кухонный гарнитур 14 предметов	компл.	26,12	27,10	27,15	27,35	27,15

Из данных таблицы 2.9 видно, что новые цены на некоторые виды кухонных гарнитуров стали выше, однако при этом они не превышают цен основных конкурентов на аналогичную продукцию. Следовательно, можно сделать вывод о том, что объемы реализации останутся неизменными. На основании этого прогнозируем изменение выручки по ассортиментным группам при изменении розничной цены (таблица 2.10).

Таблица 2.10 – Изменение выручки от реализации по ассортиментным группам после повышения цен на некоторые товары

Ассортиментная группа	Среднее увеличение цены, %	Фактическая выручка, тыс. руб.	Планируемая выручка, тыс. руб.	Отклонение, тыс. руб.
Кухонный гарнитур 8 предметов	2,1	88619	90480	+1861
Кухонный гарнитур 10 предметов	3,5	51038	52824	+1786
Кухонный гарнитур 12 предметов	2,7	42139	43277	+1138
Кухонный гарнитур 14 предметов	3,7	21097	21877	+780
Итого	12,0	202893	208458	+5565

Повышение цен привело к следующим изменениям в выручке:

– планируемая выручка от реализации кухонных гарнитуров 8 предметов увеличилась на 1861 тыс. руб. и составила 90 480 тыс. руб.;

– кухонных гарнитуров 10 предметов были реализованы на сумму 52824 тыс. руб., что на 1786 тыс. руб. больше чем до повышения цен;

– планируемая выручка от реализации кухонных гарнитуров 12 предметов возросла на 1138 тыс. руб. и составила 43277 тыс. руб.;

– кухонных гарнитуров 14 предметов – на 780 тыс. руб. (21 877 тыс. руб.).

В целом выручка предприятия изменилась на 5565 тыс. руб., а значение данного показателя стало равным 208458 тыс. руб.

Далее спрогнозируем изменение абсолютных показателей деятельности предприятия ООО «Ноев ковчег» после повышения цен на некоторые виды корпусной мебели (таблица 2.11). Себестоимость при этом останется на прежнем уровне.

Таблица 2.11 – Изменение абсолютных показателей деятельности ООО «Ноев ковчег» после повышения цен на некоторые группы товаров

Показатель	Фактическое значение показателя (2017 г.)	Планируемое значение показателя	Отклонение	Темп роста
Выручка от реализации, тыс. руб.	341189	346754	+5565	1,63
Полная себестоимость, тыс. руб.	320643	320643	-	-
Валовая прибыль, тыс. руб.	20546	26111	+5565	27,0
Рентабельность продукции, %	6,0	7,5	+1,5	+25,0

Из данных таблицы 2.11 видно, что в результате предложенных мероприятий по повышению цен на топовые позиции в перспективе можно достигнуть увеличения выручки от реализации на 1,63% (в 2017 году значение показателя составило 341189 тыс. руб., в перспективе – 346754 тыс. руб.). Полная себестоимость при этом не изменяется, а значение валовой прибыли может достигнуть 26111 тыс. руб., что на 27% выше, чем в 2014 году. Рентабельность реализованной продукции увеличится на 25% и составит 7,5%, что более наглядно показано на рисунке 2.8.

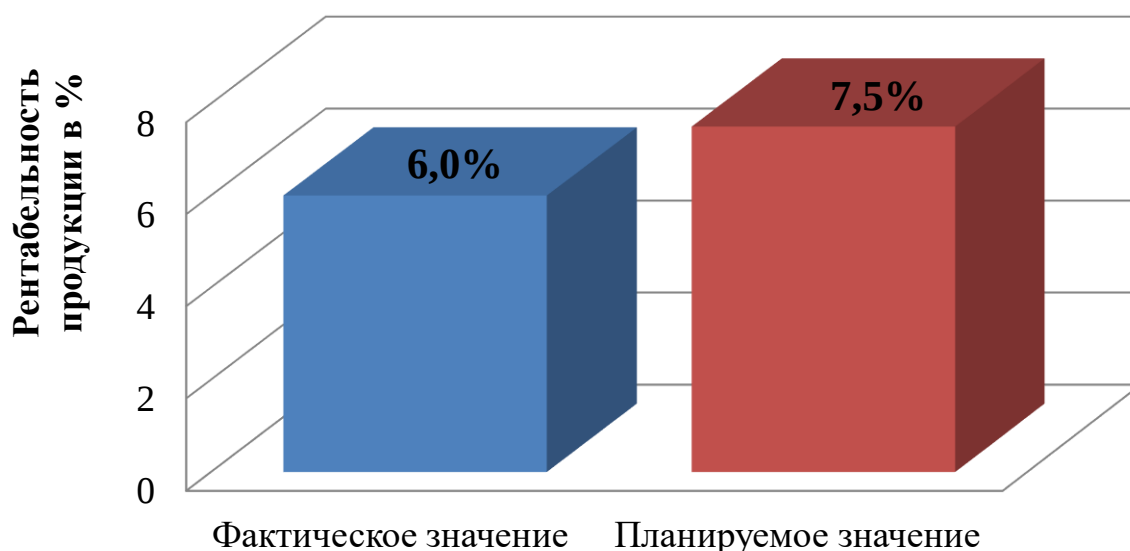


Рисунок 2.8 – Изменение рентабельности продукции после повышения цен на некоторые группы товаров

Таким образом, повышение цен на некоторые группы выпускаемой продукции позволит ООО «Ноев ковчег» в перспективе увеличить выручку на 5565 тыс. руб. и достигнуть рентабельности продукции в 7,5%, что на 1,5% выше, чем на конец исследуемого периода. оптимизировав ценообразование, удастся увеличить прибыль предприятия без потери потенциальных клиентов, не превышая цен основных конкурентов.

Продвижение предприятия и производимой мебельной продукции развито слабо. Предприятие в основном работает с оптовыми покупателями и не пользуется, какими либо доступными видами рекламы. ООО «Ноев ковчег» не активно представлено в интернет-пространстве, что является негативным фактом, сдерживающим поиск новых покупателей и формирование благоприятного имиджа.

В связи с этим мы рекомендуем руководству ООО «Ноев ковчег» дополнительно к персональным продажам задействовать интернет-продвижение для увеличения количества заказов, поиска новых оптовых покупателей и развития благоприятного имиджа предприятия.

Целевой группой рекламного воздействия являются оптовые покупатели, на внутреннем рынке ими выступают, как правило, торговые

организации. используемые на предприятии персональные продажи являются достаточно эффективным методом, однако, требующим значительные усилия со стороны сотрудников маркетингового отдела, которые самостоятельно занимаются поиском потенциальных покупателей. интернет-продвижение может оказать существенную помощь не только уже действующим процессам, но и в корне поменять ситуацию – потенциальные покупатели будут сами искать предприятие. Кроме того интернет-реклама позволяет воздействовать исключительно на целевую аудиторию, что повышает ее эффективность в разы, а стоимость такой рекламы значительно ниже телевизионной, стендовой или другой рекламы.

Первым шагом к оптимизации рекламной кампании станет модернизация сайта предприятия, который необходим для облегчения поиска информации о товарах предприятия для оптовых и розничных покупателей, для повышения имиджа предприятия и для удобства информирования о ценах на отдельные виды товаров.

На сегодняшний день стоимость модернизации качественного корпоративного сайта варьируется в диапазоне 50-70 тыс. руб., данную сумму предприятие сможет покрыть за счет собственных средств. После модернизации сайта можно переходить ко второму шагу – его продвижению. С целью поиска потенциальных оптовых покупателей рекомендуем использовать контекстную рекламу в таких сервисах как Яндекс.Директ и Google Adwords. Эти две поисковые системы являются наиболее популярными, что подтверждает рисунок 2.9, поэтому реклама здесь показывает высокую эффективность.

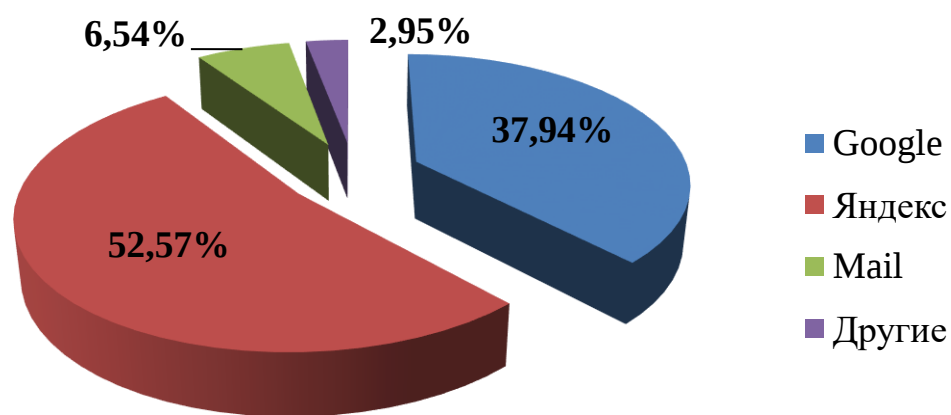


Рисунок 2.9 – Рейтинг популярности основных поисковых систем в России

Чтобы оценить возможный целевой трафик в виде оптовых покупателей для продукции, выпускаемой ООО «Ноев ковчег» воспользуемся сервисами Яндекс.Wordstat и Google Keyword Planner. в таблице 2.12 представлено количество поисковых запросов в месяц по некоторым ключевым фразам в данных поисковых системах по России, Сибирскому ФО и алтайскому краю.

Таблица 2.12 – Статистика поисковых запросов по России, Сибирскому ФО и Алтайскому краю

Поисковой запрос	Количество запросов в месяц по России	Количество запросов в месяц по Сибири	Количество запросов в месяц по алтайскому краю
Купить корпусную мебель оптом	2804	1063	297
Купить комод	1243	512	74
Купить столы компьютерные оптом	1327	634	102
Купить комоды оптом	3774	1823	466
Купить комод с 3-я ящиками	2381	1259	256
Купить комод с 4-я ящиками	1237	781	196
Купить тумбу прикроватную	924	357	61

Продолжение таблицы 2.12

Купить тумбу под ТВ	541	198	53
Купить тумбу под ТВ оптом	684	262	85
Купить тумбу под обувь	623	229	59
Купить тумбу с 2-ящиками	518	199	47
Купить тумбу для спальни	1956	982	107
Итого	18012	8299	1803

Это лишь малый перечень поисковых запросов, по которым покупатели ищут необходимую им продукцию. однако уже по этим данным можно судить о высоком потенциале интернет продвижения.

Инструменты Яндекс.Директа и Google Adwords позволяют достаточно гибко настроить рекламную кампанию, можно выбрать время показа объявлений, территорию, половозрастные характеристики потребителя и многое другое. Цена за один переход устанавливается самим пользователем данных систем. Проанализировав расценки конкурентов на контекстную рекламу, мы пришли к выводу, что суммы в размере 30 тыс. руб. в месяц будет достаточно для того, чтобы рекламные объявления предприятия занимали топовые позиции в поисковой выдаче. несмотря на возможную высокую конверсию трафика, измерение экономической эффективности рекламы представляет большие трудности, так как реклама, как правило, не дает полного эффекта сразу. однако если качественно провести все запланированные мероприятия, то можно рассчитывать на увеличение выручки минимум на 10%, себестоимость при этом не изменится, а расходы на рекламу войдут в статью коммерческих затрат.

Проведем прогноз изменений абсолютных показателей деятельности предприятия ООО «Ноев ковчег» после создания сайта и проведения рекламной кампании, при учете, что запланированные мероприятия привели к увеличению выручки на 10% (таблица 2.13).

Таблица 2.13 – Изменение абсолютных показателей деятельности ООО «Ноев ковчег» после запуска рекламной кампании

Показатель	Фактическое значение показателя (2017 г.)	Планируемое значение показателя	Отклонение	Темп роста, %
1. выручка от реализации, тыс. руб.	341189	375309	+34120	110%
2. Полная себестоимость, тыс. руб.	320643	320643	-	-
3. валовая прибыль, тыс. руб.	20546	54666	15080	166%
4. Рентабельность продукции, %	6,0%	14,6%	8,6%	143,3%

Исходя из данных таблицы 2.13 видно, что выручка от реализации увеличилась на 34120 тыс. руб. и составила 375309 тыс. руб., а валовая прибыль возросла на 166%, значение которой составило 54666 тыс. руб., полная себестоимость при этом не изменяется. Рентабельность реализованной продукции увеличится на 143,3% и составит 14,6%, что более наглядно показано на рисунках 2.10-2.11.

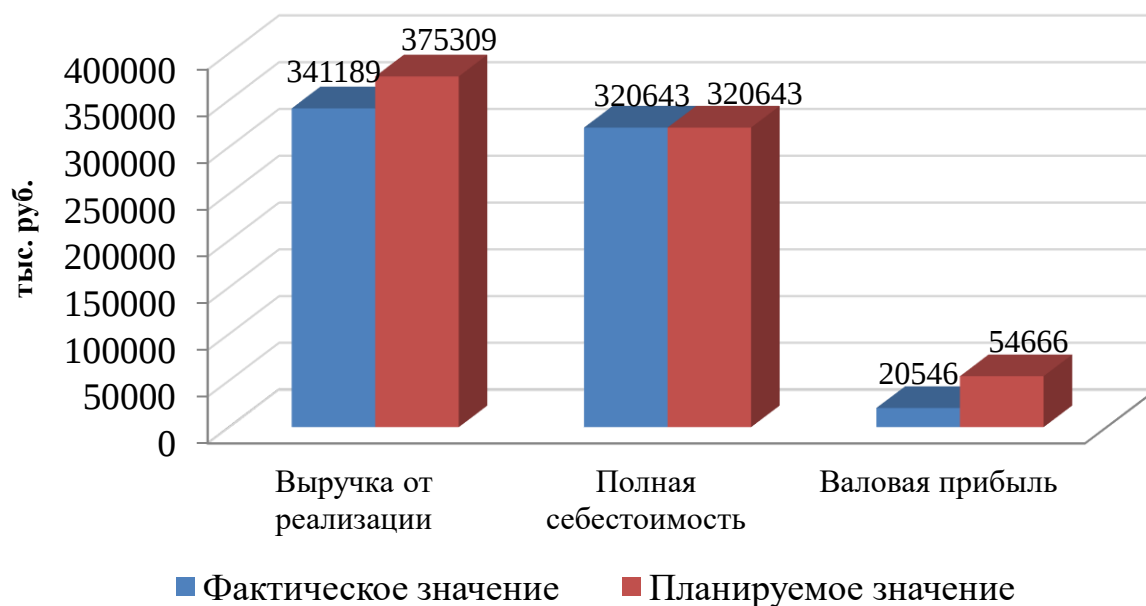


Рисунок 2.10 – Изменение выручки от реализации, полной себестоимости и валовой прибыли после запуска рекламной кампании

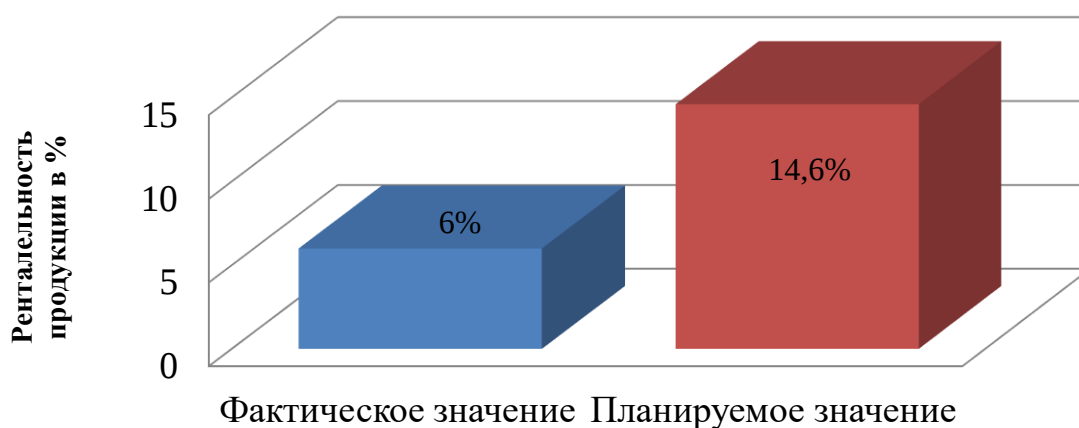


Рисунок 2.11 – Изменение рентабельности продукции после запуска рекламной кампании

Помимо увеличения результатов деятельности предприятия сайт окажет положительное влияние на формировании благоприятного имиджа организации. Этого можно добиться путем создания на сайте отдельного раздела, посвященного улучшению экологической обстановки, проведению благотворительных мероприятий и т.д.

Таким образом, модернизация создание сайта и запуск рекламной кампании позволит ООО «Ноев ковчег» в перспективе увеличить выручку на 34120 тыс. руб. и достигнуть рентабельности продукции в 8,6%, что на 2,6% выше, чем на конец исследуемого периода. Тем самым решится проблема слабого продвижения, установятся новые каналы сбыта, а также данные мероприятия окажут положительное воздействие на формирование благоприятного имиджа компании.

Теперь сведем в таблицу 2.13 общие изменения, которые произошли после улучшения маркетинговой деятельности на предприятии. К фактической выручке прибавим экономический эффект от расширения ассортимента, повышения цен на некоторые группы товаров, создания сайта и проведения рекламной кампании (таблица 2.14) и представим изменения графически (рисунки 2.12-2.13).

Таблица 2.14 – Изменение абсолютных показателей деятельности ООО «Ноев ковчег» после улучшения маркетинговой деятельности

Показатель	Фактическое значение показателя (2017 г.)	Эффект от расширения ассортимента	Эффект от оптимизации цен	Эффект от рекламной кампании	Планируемое значение показателя
Выручка от реализации, тыс. руб.	341189	+51178	+1861	+34120	428348
Полная себестоимость, тыс. руб.	320643	+44890	+1786	-	367319
Валовая прибыль, тыс. руб.	20546	+6288	+1138	+15080	43052
Рентабельность продукции, %	6,0	+0,8	+780	8,6%	10,0

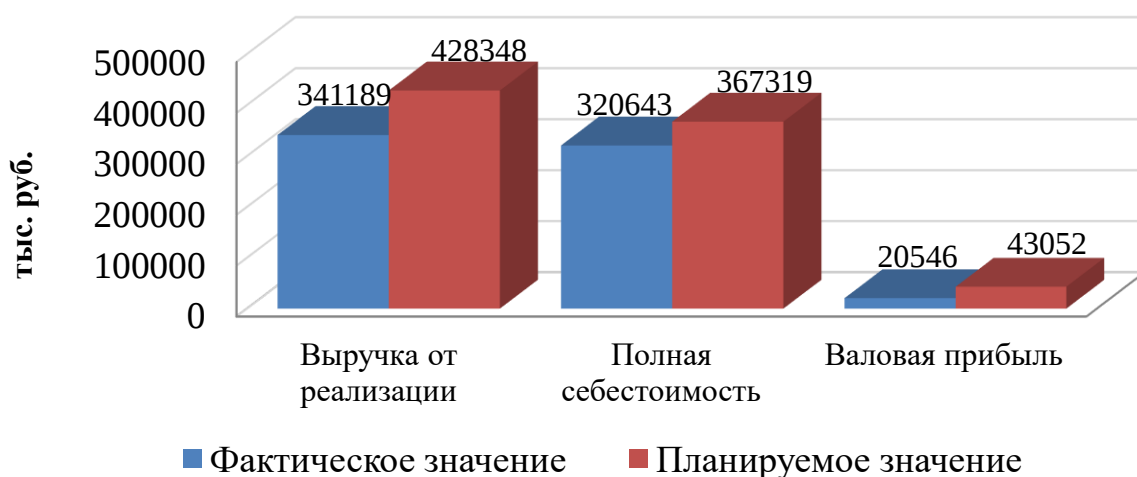


Рисунок 2.12 – Изменение выручки от реализации, полной себестоимости и валовой прибыли после улучшения маркетинговой деятельности предприятия

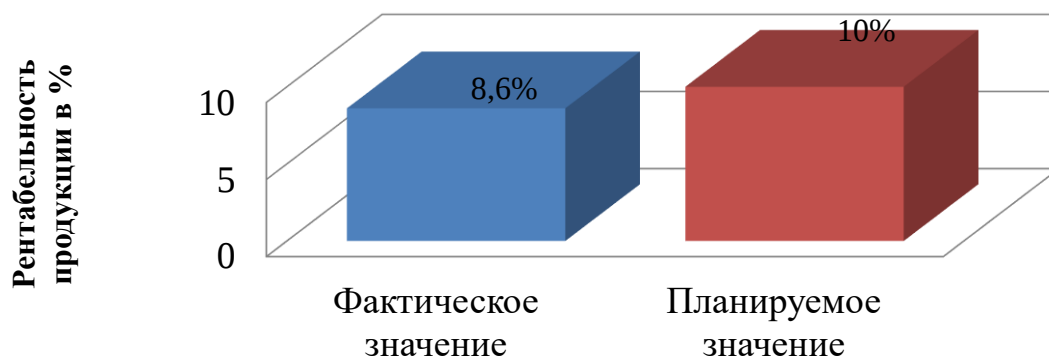


Рисунок 2.13 – Изменение рентабельности продукции после улучшения маркетинговой деятельности на предприятии ООО «Ноев ковчег»

Итак, после реализации на предприятии предложенных рекомендаций по улучшению маркетинговой деятельности, выручка от реализации может увеличиться на 87159 тыс. руб. и составить 428348 тыс. руб., также возрастет себестоимость до 367319 тыс. руб., что на 46676 тыс. руб. больше чем на конец исследуемого периода. валовая прибыль вырастет на 22506 тыс. руб., и составит 43052 тыс. руб., а рентабельность продукции увеличится до 10%. Тем самым решатся возникшие проблемы и произойдут следующие изменения:

- за счет модификации оборудования производственные мощности получают полную загрузку;
- произведется оптимизация цен, в ходе которой удастся увеличить прибыль организации без потери потенциальных клиентов, не превышая цен основных конкурентов.

Компания более активно задействует интернет продвижение, что позволит привлечь новых оптовых покупателей и благоприятно скажется на формировании имиджа предприятия.

Таким образом, в результате проведенных мероприятий ООО «Ноев ковчег» сможет улучшить показатели финансово-экономической деятельности, укрепить конкурентные позиции и повысить свою деловую активность.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Экономическая эффективность деятельности предприятия – один из видов эффективности деятельности предприятия, она представляет собой соотношение полученного результата к затраченным материальным и финансовым ресурсам. Этот вид эффективности зависит, прежде всего, от рационального использования всех видов ресурсов с их структурой. Эти соотношения обусловлены главным образом спецификой деятельности самого предприятия, его технической оснащенности, уровнем развития технологий, организации труда и т.д.

Повышение эффективности деятельности является основной задачей большинства отечественных организаций, т.к. высокая конкуренция, ограниченность финансовых ресурсов, профессиональных кадров не позволяют многим компаниям развиваться в настоящее время.

Объектом выпускной квалификационной работы было выбрано производственно-торговое мебельное предприятие ООО «Ноев ковчег».

Анализ, проведенный в рамках выпускной квалификационной работы, позволяет сделать следующие основные выводы:

1. Деятельность анализируемого предприятия является прибыльной. в 2017 г. выручка за реализованную продукцию увеличилась на 52,5 % по сравнению с 2015 г.

2. Себестоимость реализованной продукции выросла в 2017 г., по отношению к аналогичному показателю 2015 г., на 58%. Рост себестоимости является негативной тенденцией в деятельности предприятия, однако в данном случае это связано с увеличением продаж производимой продукции.

3. Валовая прибыль предприятия изменилась не значительно – на 1% (или 273 тыс. руб.) в 2017 г. по сравнению с 2015 г.

4. Прибыль от продаж увеличилась за три анализируемых года на 146%, чистая прибыль имеет прирост на 482%, что оценивается положительно и

свидетельствует о увеличении финансового результата предприятия, и, соответственно о повышении эффективности его деятельности.

Таким образом, исследуемое предприятие на сегодняшний день является активно действующим хозяйствующим субъектом на рынке алтайского края и имеет достаточные перспективы развития в будущем.

5. Наблюдается положительная динамика рентабельности продаж, практически все показатели в рассматриваемом периоде выросли.

6. Анализируя и оценивая финансовую устойчивость ООО «Ноев ковчег» за 2015-2017 гг., можно сказать, что предприятие находится в неустойчивом финансовом положении, при котором оно полностью зависит от заемных источников финансирования. Собственных оборотных средств не хватает для покрытия запасов. внеоборотные активы формируются за счет собственного капитала и краткосрочных займов и кредитов. Существует дефицит финансовых источников. Предприятию необходимо избавляться от излишних запасов.

Имущественное положение предприятия можно охарактеризовать как неудовлетворительное, однако имеются все перспективы его улучшения, платёжеспособность находится на критическом уровне, тем не менее, имеются все перспективы её улучшения.

На основе выявленных недостатков, нами разработан комплекс мероприятий, которые позволят увеличить выручку и прибыль ООО «Ноев ковчег», и, соответственно, повлиять на уровень его финансовой устойчивости и независимости, повысив тем самым эффективность деятельности предприятия.

Для повышения эффективности деятельности ООО «Ноев ковчег» нами предложено:

1. Модифицировать имеющееся оборудование по производству корпусной мебели, с целью расширения ассортимента комодов, табуретов и компьютерных столов, что приведет к увеличению выручки от реализации на 15% (в 2017 году значение показателя составило 341189 тыс. руб., в

перспективе – 392367 тыс. руб.). в этом случае предприятие ООО «Ноев ковчег» сможет получить валовую прибыль в размере 26834 тыс. руб., что на 30,6% выше, чем в 2014 году. Это находит отражение и в рентабельности реализованной продукции, которая увеличилась на 13,3% и составила 6,8%.

2. Рекомендуем увеличить цены на определенную продукцию до уровня среднерыночных. в результате предложенных мероприятий по повышению цен на топовые позиции в перспективе можно достигнуть увеличения выручки от реализации на 1,63% (в 2017 году значение показателя составило 341189 тыс. руб., в перспективе – 346754 тыс. руб.). Полная себестоимость при этом не изменяется, а значение валовой прибыли может достигнуть 26111 тыс. руб., что на 27% выше, чем в 2014 году. Рентабельность реализованной продукции увеличится на 25% и составит 7,5%.

Таким образом, повышение цен на некоторые группы выпускаемой продукции позволит ООО «Ноев ковчег» в перспективе увеличить выручку на 5565 тыс. руб. и достигнуть рентабельности продукции в 7,5%, что на 1,5% выше, чем на конец исследуемого периода. оптимизировав ценообразование, удастся увеличить прибыль предприятия без потери потенциальных клиентов, не превышая цен основных конкурентов.

3. Рекомендуем руководству ООО «Ноев ковчег» дополнительно к персональным продажам задействовать интернет-продвижение для увеличения количества заказов, поиска новых оптовых покупателей и развития благоприятного имиджа предприятия.

Если качественно провести все запланированные мероприятия, то можно рассчитывать на увеличение выручки минимум на 10%, себестоимость при этом не изменится, а расходы на рекламу войдут в статью коммерческих затрат. выручка от реализации при этом увеличится на 34120 тыс. руб. и составит 375309 тыс. руб., а валовая прибыль возрастет на 166%, значение которой составит 54666 тыс. руб., полная себестоимость при этом не

изменится. Рентабельность реализованной продукции увеличится на 143,3% и составит 14,6%.

Таким образом, модернизация создание сайта и запуск рекламной кампании позволит ООО «Ноев ковчег» в перспективе увеличить выручку на 34120 тыс. руб. и достигнуть рентабельности продукции в 8,6%, что на 2,6% выше, чем на конец исследуемого периода. Тем самым решится проблема слабого продвижения, установятся новые каналы сбыта, а также данные мероприятия окажут положительное воздействие на формирование благоприятного имиджа компании.

После реализации предложенных мероприятий, выручка от реализации может увеличиться на 87159 тыс. руб. и составить 428348 тыс. руб., также возрастет себестоимость до 367319 тыс. руб., что на 46676 тыс. руб. больше чем на конец исследуемого периода. валовая прибыль вырастет на 22506 тыс. руб., и составит 43052 тыс. руб., а рентабельность продукции увеличится до 10%. Тем самым решатся возникшие проблемы и произойдут следующие изменения:

- за счет модификации оборудования производственные мощности получают полную загрузку;
- произведется оптимизация цен, в ходе которой удастся увеличить прибыль организации без потери потенциальных клиентов, не превышая цен основных конкурентов;
- компания более активно задействует интернет продвижение, что позволит привлечь новых оптовых покупателей и благоприятно скажется на формировании имиджа предприятия.

Таким образом, в результате проведенных мероприятий ООО «Ноев ковчег» сможет повысить эффективность своей деятельности, улучшить финансовое состояние и размер собственных финансовых ресурсов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Абдуллина В.И. Оценка финансовых результатов деятельности организаций / В.И. Абдуллина // Актуальные вопросы бухгалтерского учета, экономического анализа и аудита: теория и практика. Уфа: Башкирский государственный аграрный университет, 2016. – С. 40-43.
2. Баканов М.И. Теория экономического анализа: учебное пособие / И.М. Баканов, Д.А. Шеремет. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 218с.
3. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента: учеб. пособие для средн. спец. учеб. заведений / И.Т. Балабанов – 2-е изд., доп. и перераб. – М.: Финансы и статистика, 2017. – 512 с.
4. Басовский Л.Е. Теория экономического анализа / Л.Е. Басовский. – М.: инфра-М, 2015. – 236 с.
5. Башкунов М.В. Анализ финансовой устойчивости: учебник / В.М. Башкунов. – М.: Бухгалтерский учет, 2016. – 316 с.
6. Бланк И.А. Диагностика финансового состояния предприятия/ И.А. Бланк, А.М. Поддерегин, К.В. Измайлова. – М.: ФИС, 2016. – 289 с.
7. Устав ООО «Ноев ковчег». Новая редакция от 29.02.2017 г.
8. Бондин В.А. Повышение экономической эффективности производства на основе совершенствования: учебник / А.И. Бондин. – М.: Финансы, 2016. – 200 с.
9. Бочаров В.В. Комплексный финансовый анализ / В.В Бочаров. – СПб: Питер – Москва, 2017. – 432 с.
10. Васильева Л.С. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятий: учебник /Л.С Васильева, Е.М. Штейн, М.В. Петровская. – М.: Экзамен, 2015.– 319 с.
11. Войтоловский Н.В. Комплексный экономический анализ предприятия / Н.В. Войтоловский. – СПб.: Питер, 2015. – 167 с.

12. Воробьев Ю.Н. Финансовый менеджмент: учебное пособие. / Ю.Н. Воробьев – Симферополь: Таврия, 2017. – 632 с.
13. Гаврилова А.Н. Финансы организаций (предприятий) / А.Н. Гаврилова, А.А. Попова. – М.: КНОРУС, – 2016. – 223 с.
14. Гальчина О.Н. Теория экономического анализа / О.Н. Гальчина, Т.А. Пожидаева. – М.: Дашков и К, 2016. – 116 с.
15. Герасименко Г.П. Управленческий, финансовый и инвестиционный анализ / Г.П. Герасименко, С.Э. Маркарьян, Э.А. Маркарьян. – Ростов-на-Дону, 2016. – 160 с.
16. Горбачева Л. Анализ прибыли и рентабельности / Л. Горбачева // Экономика. – 2016. – №3. – С. 18-22.
17. Горфинкель В.Я. Экономика предприятия: учеб. для вузов / В.Я. Горфинкель. – М.: ЮНИТИ – Дана, 2016. – 248 с.
18. Григорьева Т.И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз: учебник для магистров / Т.И. Григорьева. – М.: Юрайт, 2017. – 462 с.
19. Ежков И.А. Управление доходами и прибылью на предприятии / И.А. Ежков, М.Н. Степанова // Современное бизнес-пространство: актуальные проблемы и перспективы. – 2017. – № 1. – С. 173-175.
20. Екимова К.В. Финансы организаций (предприятий): учебник / К.В. Екимова, Т.В. Шубина. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 375 с.
21. Ефимова О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник / О.В. Ефимова. – М.: Омега-Л, 2016. – 348 с.
22. Золкина З. Основы анализа финансового состояния предприятия / З. Золкина // Дело. – 2017. – №10. – С. 13-14.
23. Карабанова О.В. Экономика предприятия: учебник / В.О. Карабанова. – М.: Директ-Медиа, 2015. – 196 с.
24. Киреева Н.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / Н.В. Киреева. – М.: издательский дом «Социальные отношения», 2017. – 512 с.

25. Ковалев В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. – М.: ПБОЮЛ Гриженко Е.М., 2016. – 413 с.
26. Ковалев В.В. Финансовый анализ: управление капиталом, выбор инвестиций, анализ отчетности / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика. – Москва, 2016. – 512 с.
27. Козлова Е.П. Бухгалтерский учет в организациях: учебное пособие / Е.П. Козлова. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 800 с.
28. Кондракова, С.Е. Анализ эффективности использования оборотных средств: учебник / Е.С. Кондракова. – М.: Бухгалтерский учет, 2016. – 66 с.
29. Крейнина М.Н. Финансовый менеджмент: учебное пособие / М.Н. Крейнина. – М.: Дело и Сервис, 2017. – 400 с.
30. Левчаев П.А. Финансовый менеджмент и налогообложение организаций: учебное пособие/ П.А. Левчаев. – Саранск: Мордовский гуманитарный институт, 2017 г. – 197 с.
31. Литвин М. И. Финансовый менеджмент/ М.И. Литвин. – издательство «Финпресс», 2015. – 140 с.
32. Литовченко В.П. Финансовый анализ: учебное пособие / В.П. Литовченко. – М.: Дашков и К, 2016. – 216 с.
33. Лысенко Д.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник / Д.В. Лысенко. – М.: ИНФРА, 2017. – 111 с.
34. Лялин В.А. Финансовый менеджмент (управление финансами фирмы) / В.А. Лялин, П.В. Воробьев. – СПб.: Юность, 2016. – 410 с.
35. Мазурина, Т.Ю. Финансы организаций (предприятий): учебник / Т.Ю. Мазурина. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 462 с.
36. Матвейчева Е. Финансовые результаты деятельности предприятия / Е. Матвейчева, Г. вишнинская // аудит и финансовый анализ.– 2016. – № 1.– С.87-91.
37. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. учебник / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 512 с.

38. Селезнева Н.Н. Финансовый анализ. Управление финансами / Н.Н. Селезнева, А.Ф. Ионова. – М.: Юнити-Дана, 2016. – 640 с.
39. Смелик Р.Г. Экономика предприятия (организации): учебник / Г.Р. Смелик. – М.: Директ-Медиа, 2016. – 180 с.
40. Турманидзе Т.У. Финансовый анализ хозяйственной деятельности предприятия / Т.У. Турманидзе. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 224 с.
41. Финансовый менеджмент: учебное пособие/ А.Н. Гаврилова, Е.Ф. Сысоева, А.И. Барабанов, Г.Г. Чигарев, Л.И. Григорьева, О.В. Долгова, Л.А. Рыжкова. – 6-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2017, – С.242.
42. Цыгичко А.Н. Новый механизм формирования эффективности: учебное пособие / Н.А. Цыгичко. – М.: Экономика, 2016. – 21 с.
43. Чепурко В.В. Теоретические аспекты управления прибылью предприятий / В.В. Чепурко, О.Г. Блажевич // научный вестник: финансы, банки, инвестиции. – 2017. – № 5. – С. 32-39.
44. Чечета А.И. Информация о финансовых результатах и ее анализ: учебник / И.А. Чечета. – М.: Финансы, 2016. – 58 с.
45. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа: учеб. пособие / А.Д. Шеремет, Е.А. Негашев. М.: ИНФРА, 2016. – 286 с.
46. Экономика и организация деятельности торгового предприятия: учебное пособие / Под общ. ред. А.Н. Соломатина.– М.: ИНФРА-М, 2017.– 461с.

Анализ структуры и динамики имущества ООО «Ноев ковчег» и источников его формирования за 2015-2017 гг.

Показатель	Значение показателя					Изменение 2017/2015, + -		Изменение 2017/2015, + -	
	тыс. руб.			в % к валюте баланса		тыс руб	%	тыс руб	%
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2015 г.	2017 г.				
I.ВНЕОБОРОТНЫЕ акТИВЫ, в том числе:	69106	75240	80272	43,3	33,4	6134	8,9	1,1	6,7
- нематериальные активы	6	4	4	0,0	0,0	-2	-33,3	1	0,0
- основные средства	68278	74640	80136	42,8	33,3	6362	9,3	1,1	7,4
- отложенные налоговые активы	822	596	132	0,5	0,1	-226	-27,5	0,2	-77,9
II.ОБОРОТНЫЕ акТИВЫ, в том числе:	90423	144371	160072	56,7	66,6	53948	59,7	1,1	10,9
- запасы	68614	118052	129164	43,0	53,7	49438	72,1	1,2	9,4
- дебиторская задолженность	21678	24943	29318	13,6	12,2	3265	15,1	1,2	17,5
- денежные средства	82	919	1078	0,1	0,4	837	1020,7	1,2	17,3
- прочие оборотные активы	49	457	512	0,0	0,2	408	832,7	1,1	12,0
III.КАПИТАЛ и РЕЗЕРВЫ всего, в том числе:	23071	25231	26953	14,5	11,2	2160	9,4	1,1	6,8
Уставный капитал	3000	3000	3000	1,9	1,2	0	0,0	1	0,0
- добавочный капитал;	7750	7750	7750	4,9	3,2	0	0,0	1	0,0
- нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	12321	14481	16203	7,7	6,7	2160	17,5	1,1	11,9
IV.ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА всего, в том числе:	42168	42176	42176	26,4	17,5	8	0,0	1	0,0
- заемные средства	42160	42160	42160	26,4	17,5	0	0,0	1	0,0
- отложенные налоговые обязательства	8	16	16	0,0	0,0	8	100,0	1	0,0
V.КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА всего, в том числе:	94290	152204	171215	59,1	71,2	57914	61,4	1,1	12,5
- заемные средства	67	128	134	0,0	0,1	61	91,0	1,0	4,7
- кредиторская задолженность	90137	149276	169763	56,5	70,6	59139	65,6	1,1	13,7
- доходы будущих периодов	-	2	-						
-оценочные обязательства	4086	2800	1318	2,6	0,5	-1286	-31,5	0,4	-52,9
ВАЛЮТА БАЛАНСА	159529	219611	240344	100,0	100,0	60082	37,7	1,1	9,4