

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего
профессионального образования
«Южно-Уральский государственный университет» (национальный исследовательский
университет)

Высшая школа экономики и управления
Кафедра «Финансы, денежное обращение и кредит»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
Заведующий кафедрой
_____ / И.А. Баев /
« ____ » _____ 2017 г.

Разработка мероприятий по повышению эффективности финансово-хозяйственной
деятельности ООО «Сельхозпродукт»

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
ЮУрГУ – 38.03.01.2017. _____ .ВКР

Руководитель, доцент, к.э.н.
_____ / Е.Г. Сухих /
« ____ » _____ 2017 г.

Автор
студент группы ЗЭУ – 583
_____ / Ю.С. Обабкова /
« ____ » _____ 2017 г.

Нормоконтролер, ст. преподаватель
_____ / И.А. Мостовщикова /
« ____ » _____ 2017 г.

Челябинск 2017

АННОТАЦИЯ

Обабкова Ю.С. Разработка мероприятий по повышению эффективности финансово-хозяйственной деятельности ООО «Сельхозпродукт». – Челябинск: ЮУрГУ, ЭУ – 583, 97 с., 27 ил., 35 табл., библиогр. список – 27 наим., 12 л. плакатов ф. А4.

Объектом дипломной работы является общество с ограниченной ответственностью «Сельхозпродукт».

Цель дипломной работы – разработка мероприятий по повышению эффективности финансово-хозяйственной деятельности ООО «Сельхозпродукт».

В дипломном проекте раскрыты теоретические основы и методика анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия, проведен анализ финансового состояния ООО «Сельхозпродукт», разработаны мероприятия по повышению эффективности финансово-хозяйственной деятельности ООО «Сельхозпродукт», определен экономический эффект от внедрения этих мероприятий.

Результаты дипломного проекта имеют практическую значимость и могут применяться ООО «Сельхозпродукт» для повышения эффективности деятельности.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	7
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	9
1.1 Предмет, содержание и задачи анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия.....	9
1.2 Методика анализа финансового состояния предприятия.....	16
1.3 Сравнение отечественных и зарубежных методик анализа финансового состояния предприятия.....	24
2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОБЩЕСТВА С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ «СЕЛЬХОЗПРОДУКТ».....	31
2.1 Краткая характеристика предприятия.....	31
2.2 Анализ ресурсов предприятия.....	34
2.3 Анализ платежеспособности и финансовой устойчивости.....	42
2.4 Анализ финансовых результатов и деловой активности.....	51
3 РАЗРАБОТКА И ВНЕДРЕНИЕ МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «СЕЛЬХОЗПРОДУКТ».....	58
3.1 Управленческие решения по повышению эффективности финансово-хозяйственной деятельности ООО «Сельхозпродукт».....	58
3.2 Расчет затрат на реализацию и оценка экономической эффективности предлагаемых мероприятий.....	61
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	73
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	76

ВВЕДЕНИЕ

Эффективность – сложная экономическая категория и для измерения ее уровня обычно используют обширный перечень разнообразных индикаторов.

С переходом к рыночной экономике изменяется трактовка и иерархия критериев эффективности, их содержание. Поскольку основной целью предпринимательской деятельности в условиях рыночных отношений является прибыль, то в качестве критерия экономической эффективности выступает максимизация прибыли на единицу затрат капитала (ресурсов) при высоком уровне качества труда и обеспечении конкурентоспособности продукции. Поэтому, в качестве результата для оценки функционирования предприятия лучше всего подходит прибыль, получение которой является главной целью любого субъекта хозяйствования в условиях рыночной экономики.

Актуальность темы выпускной квалификационной работы обусловлена тем, что от степени эффективности использования ресурсов зависит результат предпринимательской деятельности.

Предметом исследования является эффективность финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Объект исследования – общество с ограниченной ответственностью «Сельхозпродукт».

Целью выпускной квалификационной работы является разработка мероприятий по повышению эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Для достижения цели поставлены следующие задачи:

- рассмотрение теоретических основ эффективности финансово-хозяйственной деятельности;
- анализ и оценка финансового состояния ООО «Сельхозпродукт»;
- разработка и внедрение мероприятий по повышению эффективности финансово-хозяйственной деятельности ООО «Сельхозпродукт».

При подготовке данной выпускной квалификационной работы анализировались материалы бухгалтерской отчетности предприятия, официальные материалы, научная литература, публикации в периодической печати, статистические данные, интернет-сайты.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав, заключения и библиографического списка.

В первой главе работы будут рассмотрены задачи анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия, методика анализа финансового состояния, сравнение отечественных и зарубежных методик анализа.

Во второй главе будет проведен анализ финансового состояния ООО «Сельхозпродукт», включающий в себя краткую характеристику предприятия, характеристику его ресурсов, а также будет проведен анализ финансовой устойчивости, платежеспособности и финансовых результатов предприятия.

В третьей главе по итогам проведенного анализа будет предложен и рассчитан комплекс мероприятий по повышению эффективности финансово-хозяйственной деятельности ООО «Сельхозпродукт».

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Предмет, содержание и задачи анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия

Каждая наука имеет свой предмет исследования, который она изучает с определенной целью присущими ей методами. Нет предмета исследования – нет и науки. Определение предмета имеет большое значение для обоснования самостоятельности и обособленности различных отраслей знаний.

В философии предметом любой науки считается какая-то часть или сторона объективной действительности, которая изучается только этой наукой. Один и тот же объект может рассматриваться различными науками, каждая из них находит в нем специфические стороны [21, с.37].

Предметом той или иной науки следует считать то специфическое, что позволяет выделить и отличить её среди множества других наук. Например, в медицине объектом изучения является человек. Предметом исследования различных медицинских наук служат органы, части человека, их функции и взаимодействия и др. То же самое наблюдается и в экономике.

Финансово-хозяйственная деятельность является объектом исследования многих наук: экономической теории, макроэкономики и микроэкономики, организации и планирования производственно-финансовой деятельности, статистики, бухгалтерского учета, экономического анализа и др. Экономика изучает воздействие общих, частных и своеобразных законов на развитие экономических процессов в конкретных условиях всей отрасли или отдельного предприятия. Статистика исследует количественные стороны социально-экономических явлений и процессов, которые происходят в процессе хозяйственной деятельности. Предметом бухгалтерского учета в обобщенном виде выступает хозяйственная деятельность предприятия с точки зрения системы

учета ресурсов и результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Он документально отражает все хозяйственные операции, процессы и связанное с ними движение средств предприятия, а также результаты его деятельности [5, с.216].

Выясним, что же является предметом анализа финансово-хозяйственной деятельности?

Следует отметить, что определение предмета любой науки – довольно сложная задача, в том числе и в экономическом анализе. Этот вопрос разрабатывается уже несколько десятилетий, но окончательная точка в определении предмета анализа финансово-хозяйственной деятельности так и не поставлена. В специальной литературе можно встретить множество самых разных его формулировок. Все определения предмета анализа финансово-хозяйственной деятельности, которые встречаются в литературе чаще и более-менее соответствуют его сущности, можно сгруппировать таким образом:

- а) хозяйственная деятельность предприятий;
- б) хозяйственные процессы и явления.

При внимательном рассмотрении этих определений можно заметить, что анализ изучает не саму финансово-хозяйственную деятельность, а экономические результаты хозяйствования как следствия экономических процессов. Поэтому в последнее время большинство исследователей этой проблемы предметом анализа финансово-хозяйственной деятельности считают экономические процессы, которые происходят в процессе хозяйственной деятельности. Однако, как уже указывалось, финансово-хозяйственная деятельность предприятия и процессы, происходящие в ней, являются объектом изучения многих наук [5, с.218].

В этих определениях наблюдается идентификация предмета анализа финансово-хозяйственной деятельности с его объектами и не найдено разделение с другими науками, изучающими хозяйственную деятельность предприятия или хозяйственные явления и процессы. Данные определения не содержат то своеобразное, что позволило бы отличить анализ финансово-хозяйственной

деятельности от других наук. В некоторых определениях предмета, в целях ограничения объекта исследования, указывается цель анализа финансово-хозяйственной деятельности: оценить достигнутые результаты, выявить резервы повышения эффективности деятельности предприятия.

Чтобы выделить какую-то часть или отношения в этом объекте, которые относятся только к анализу, нужно исходить из сущности процессов хозяйственной деятельности. Процесс — это причинно-обусловленное течение событий, смена явлений, состояния объекта в соответствии с выбранной целью или результатом. Результаты экономических процессов планируются и прогнозируются на будущее в соответствующих показателях, учитываются по мере фактического формирования, затем анализируются. Но результаты как следствия процессов являются объектами анализа финансово-хозяйственной деятельности, а не предметом. Предметом же экономического анализа являются причины образования и изменения результатов хозяйственной деятельности. Изучение причинно-следственных связей в финансово-хозяйственной деятельности предприятий дает возможность выявить сущность экономических явлений и исходя из этого дать верную оценку достигнутым результатам, раскрыть резервы улучшения эффективности производства, обосновать планы и управленческие решения [21, с.116].

Классификация, моделирование, систематизация, измерение причинно-следственных связей является одним из важных методологических вопросов в анализе финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Только выявив причинно-следственные связи различных аспектов деятельности, можно невероятно быстро рассчитать, как изменятся основные результаты хозяйственной деятельности за счет различных факторов, обосновать любое управленческое решение, просчитать, как изменится сумма прибыли, безубыточный объем продаж, запас финансовой устойчивости, себестоимость единицы продукции при изменении производственной ситуации.

Итак, предметом анализа финансово-хозяйственной деятельности являются причинно-следственные связи экономических явлений и процессов.

Объектами анализа финансово-хозяйственной деятельности являются экономические результаты хозяйственной деятельности. Например, на промышленных предприятиях объектами анализа будут являться производство и реализация продукции, её себестоимость, использование материальных, трудовых, финансовых ресурсов, финансовые результаты производства, финансовое состояние предприятия и др.

Таким образом, мы рассмотрели предмет и объекты анализа финансово-хозяйственной деятельности. Главное отличие предмета от объекта состоит в том, что в предмет входят только основные, наиболее важны с точки зрения данной науки свойства и признаки. По моему мнению, таким признаком анализа финансово-хозяйственной деятельности является изучение взаимодействия явлений, причинно-следственных связей в хозяйственной деятельности предприятий.

Содержание анализа финансово-хозяйственной деятельности как научной дисциплины вытекает прежде всего из тех функций, которые он выполняет в системе других прикладных экономических наук [21, с.120].

Одной из этих функций является изучение характера действия экономических законов, установление закономерностей и тенденций экономических явлений и процессов в конкретных условиях предприятия. Например, закон опережающего роста производительности труда в сравнении с уровнем его оплаты должен выполняться не только в масштабах всей национальной экономики, но и на каждом предприятии и его подразделениях. В этой своей функции анализ хозяйственной деятельности является способом изучения действия экономических законов в конкретных условиях производства.

Существенной функцией анализа финансово-хозяйственной деятельности является научное аргументирование текущих и перспективных планов. Без углублённого экономического анализа результатов деятельности предприятия за

прошлые годы и без убедительных прогнозов на перспективу, без отслеживания закономерностей развития экономики предприятия, без раскрытия имевших место недостатков и ошибок нельзя подготовить научно обоснованный план, выбрать наилучший вариант управленческого решения.

К функциям анализа относится также контроль за выполнением планов и управленческих решений, за рациональным использованием ресурсов. Стоит отметить, что ряд экономистов занижают или совсем отрицают эту функцию анализа, относя её исключительно к бухгалтерскому учету и контролю. Безусловно, бухгалтерский учет выполняет немаловажные контрольные функции в момент регистрации, обобщения и систематизации информации о хозяйственных операциях и процессах. Тем не менее, это не исключает контроль и при проведении анализа финансово-хозяйственной деятельности. Анализ проводится не только с целью установления фактов и оценки достигнутых результатов, но и с целью обнаружения недочетов, ошибок и оперативного воздействия на процесс производства. Именно поэтому необходимо повышать оперативность и результативность анализа.

Центральная функция анализа, которую он выполняет на предприятии, – поиск резервов улучшения эффективности производства на основе освоения ведущего опыта и достижений науки и практики.

Следующая функция – оценка итогов деятельности предприятия по выполнению планов, достигнутой степени развития экономики, использованию имеющихся возможностей. Данная функция имеет огромное значение. Беспристрастная оценка работы предприятия поощряет подъём производства, увеличение производительности, и наоборот [21, с.143].

И наконец, исследование мероприятий по применению обнаруженных резервов в процессе хозяйственной деятельности предприятия – также является одной из функций анализа финансово-хозяйственной деятельности.

Таким образом, анализ хозяйственной деятельности как наука представляет из себя систему особых познаний, связанных с изысканием тенденций

хозяйственного развития, научным объяснением планов, управленческих решений, контролем за их исполнением, оценкой достигнутых результатов, поиском, измерением и объяснением величины хозяйственных резервов увеличения отдачи производства, разработкой мероприятий по их применению.

Аналитическое исследование, его результаты и их внедрение в управлении производством обязаны подходить определенным требованиям. Эти требования оставляют свой отпечаток на самом аналитическом исследовании и должны непременно выполняться при организации, проведении и фактическом применении результатов анализа. Кратко остановимся на важных принципах анализа.

1. Анализ должен базироваться на государственном подходе при оценке финансово-экономических явлений, процессов, итогов хозяйствования. Иными словами, расценивая конкретные проявления экономической жизни, необходимо учесть их соответствие государственной, экономической, общественной, экологической, международной политике и законодательству.

2. Анализ обязан носить научный характер, т.е. основываться на положениях диалектической теории познания, учитывать требования финансовых и экономических законов становления производства, использовать достижения НТП и современного опыта, новейшие методы экономических исследований.

3. Анализ должен быть всеохватывающим. Комплексность исследования просит охвата всех звеньев и всех сторон деятельности и многостороннего исследования причинных зависимостей в экономике предприятия.

4. Одним из требований к анализу является обеспечение системного подхода, когда любой изучаемый объект рассматривается как непростая динамическая система, состоящая из ряда частей, конкретным методом связанных друг с другом и внешней средой. Исследование любого объекта должно осуществляться с учетом всех внутренних и внешних связей, взаимозависимости и взаимоподчиненности его отдельных частей.

5. Анализ хозяйственной деятельности должен быть объективным, конкретным, точным. Он обязан основываться на достоверной, проверенной информации, реально отражающей объективную действительность, а выводы его обязаны обосновываться точными аналитическими расчетами. Из данного требования вытекает потребность неизменного улучшения организации учета, внутреннего и внешнего аудита, а также методологии анализа с целью повышения точности и правдивости его расчетов.

6. Анализ призван быть действенным, интенсивно влиять на ход производства и его результаты, вовремя выявляя недочеты, просчеты, упущения в работе и информируя об этом руководство предприятия. Из данного принципа вытекает потребность фактического применения материалов анализа для управления предприятием, для исследования определенных событий, для объяснения, исправления и уточнения плановых данных. При другом развитии событий задача анализа не достигается.

7. Анализ должен проводиться по плану, систематически, а не от случая к случаю. Из данного требования вытекает потребность планирования аналитической работы на предприятиях, рассредотачивания обязанностей по ее исполнению между исполнителями и контролирования за ее проведением.

8. Анализ должен быть оперативным. Оперативность означает умение стремительно и верно проводить анализ, принимать управленческие решения и претворять их в жизнь.

9. Один из принципов анализа – его демократизм. Подразумевает участие в проведении анализа широкого круга сотрудников предприятия, что гарантирует наиболее полное раскрытие передового опыта и использование имеющихся внутрихозяйственных ресурсов.

10. Анализ должен быть эффективным, т.е. издержки на его проведение должны давать неоднократный эффект [21, с.154].

Таким образом, главными принципами анализа считаются научность, комплексность, системность, объективность, точность, правдивость,

действенность, своевременность, демократизм, эффективность и др. Ими следует руководствоваться, проводя анализ финансово-хозяйственной деятельности на любом уровне.

1.2 Методика анализа финансового состояния предприятия

Цели анализа достигаются в следствии решения определенного взаимосвязанного комплекса аналитических задач. Аналитическая задача представляет собой конкретизацию целей анализа с учетом организационных, информационных, технических и методических способностей проведения анализа.

Главная цель финансового анализа – получение максимального количества наиболее информативных параметров, дающих объективную картину финансового состояния предприятия, его прибылей и убытков, изменений в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами [14, с.157].

Оценка финансовой деятельности предприятия осуществляется на базе бухгалтерской отчетности.

Существуют различные классификации методов финансового анализа. Практика финансового анализа выработала главные методики анализа финансовых отчетов. Среди них можно выделить основные:

1. Горизонтальный (временной) анализ – сравнение каждой позиции отчетности с предыдущим периодом. Данный вид анализа заключается в построении одной или нескольких аналитических таблиц, в которых абсолютные балансовые показатели дополняются относительными темпами роста (снижения). Обычно здесь используются базисные темпы роста за несколько периодов [22, с.44].

Цель горизонтального анализа заключается в том, чтобы обнаружить абсолютные и относительные изменения величин разных статей финансовой отчетности за конкретный период, дать оценку этим переменам.

2. Вертикальный (структурный) анализ – определение структуры итоговых показателей с раскрытием влияния любой позиции отчетности на итог в целом. Огромное значение для оценки финансового состояния имеет вертикальный финансовый анализ актива и пассива баланса, который позволяет судить о финансовом отчете по относительным показателям, собственно так же позволяет определить структуру актива и пассива баланса, долю отдельных статей отчетности в валюте баланса.

Цель вертикального анализа заключается в расчете удельного веса отдельных статей в итоге баланса и оценке их динамики с тем, чтобы иметь возможность обнаружить и предсказать структурные изменения активов и источников их покрытия.

Горизонтальный и вертикальный анализ взаимно дополняют друг друга, и на их базе строится сравнительный аналитический баланс, все показатели которого можно разбить на три категории: показатели структуры баланса; показатели динамики баланса; показатели структурной динамики баланса. Сравнительный аналитический баланс служит основой анализа структуры имущества и источников его формирования [22, с.46].

3. Коэффициентный анализ (анализ относительных показателей) – расчет отношений между отдельными позициями отчета либо позициями различных форм отчетности по отдельным показателям предприятия, определение взаимосвязи показателей. Соответствующие показатели, рассчитанные на базе финансовой отчетности, называются финансовыми коэффициентами [22, с.49].

Финансовые коэффициенты характеризуют различные стороны экономической деятельности организации:

- платежеспособность через коэффициенты ликвидности и платежеспособности;
- финансовую зависимость либо финансовую независимость через долю собственного капитала в валюте баланса;

– деловую активность через коэффициенты оборачиваемости активов в целом или их отдельных частей;

– эффективность работы – через коэффициенты рентабельности; рыночные характеристики акционерного общества – через норму дивиденда.

4. Трендовый анализ – сопоставление каждой позиции отчетности с рядом предыдущих периодов и определение тренда, другими словами основной тенденции динамики показателя, очищенной от случайных воздействий и индивидуальных особенностей отдельных периодов. Трендовый финансовый анализ (анализ тенденций развития) считается вариантом горизонтального анализа. Он носит перспективный, прогнозный характер, так как позволяет на основе исследования закономерности изменения экономического показателя в прошлом спрогнозировать величину показателя на будущее.

Чтобы достичь желаемого результата рассчитывается уравнение регрессии, где в виде переменной выступает анализируемый показатель, ну а в качестве фактора, под воздействием которого меняется переменная – временной интервал. Уравнение регрессии позволяет выстроить линию, отражающую теоретическую динамику анализируемого показателя рентабельности.

5. Сравнительный анализ – это как внутрипроизводственный анализ сводных показателей отчетности по отдельным признакам предприятия, подразделений, цехов, так и межхозяйственный анализ показателей данного предприятия с показателями конкурентов, со среднеотраслевыми и средними производственными показателями.

Сравнительный анализ позволяет проводить сопоставления:

– фактических показателей с плановыми, что дает оценку обоснованности плановых решений;

– фактических показателей с нормативными, что обеспечивает оценку внутренних резервов производства;

– фактических показателей отчетного периода с подобными данными прошедших лет для раскрытия динамики изучаемых параметров;

– фактических показателей организации с отчетными данными иных предприятий (наилучших либо среднеотраслевых) [16, с.59].

б. Факторный анализ – позволяет оценить влияние отдельных факторов на резульативный показатель как прямым способом деления резульативного показателя на детали, так и обратным способом, когда отдельные составляющие соединяют в общий резульативный показатель.

Абсолютные показатели финансовой отчетности считаются фактическими данными. Для целей планирования, учета и анализа в организации рассчитываются подобные абсолютные показатели, которые могут быть: нормативными, плановыми, учетными, аналитическими [20, с.89]. Для анализа абсолютных показателей используется в большинстве случаев метод сопоставления, при помощи которого исследуются абсолютные или относительные изменения показателей, тенденции и закономерности их развития.

Такова общая принципиальная схема формирования экономических и, в том числе финансовых показателей хозяйственной деятельности организации.

Данные методы используются на всех этапах финансового анализа, который сопровождает составление обобщающих показателей хозяйственной деятельности предприятия. В процессе формирования этих показателей делается: оценка технико-организационного значения и прочих условий производства; характеристика использования производственных ресурсов: основных средств, материальных ресурсов, труда и заработной платы; анализ объема структуры и качества продукции; оценка затрат и себестоимости продукции.

Основное содержание финансового анализа составляют:

- анализ абсолютных показателей прибыли;
- анализ относительных показателей рентабельности;
- анализ финансового состояния, рыночной устойчивости, ликвидности баланса, платежеспособности предприятия;
- анализ эффективности использования заемного капитала;

- экономическая диагностика финансового состояния предприятия и рейтинговая оценка эмитентов.

Финансовый анализ по достоверным сведениям финансовой отчетности называют классическим способом анализа.

Исходным документом, с которого начинается классический финансовый анализ считается бухгалтерский баланс. Бухгалтерский баланс признан наиболее информативной формой для анализа и оценки финансового состояния предприятия. Для общей оценки финансового состояния предприятия разрешено составлять уплотненный баланс, в котором объединены в группы однородные статьи. В данном разделе будут проанализированы показатели структуры и динамики баланса. Если возникнет необходимость, можно отдельно рассмотреть конкретную статью.

Первым этапом анализа бухгалтерского баланса считается анализ динамики валюты баланса (суммы значения показателей актива и пассива баланса). Нормальным считается увеличение валюты баланса. Уменьшение, как правило, говорит о снижении объема производства и может служить одной из причин неплатежеспособности предприятия.

Также, при горизонтальном анализе считается неплохим признаком положительная динамика следующих показателей: прибыль, основные фонды, капитал и резервы. Беспоконными признаками считается увеличение убытка, размера заемных средств, долгосрочной дебиторской задолженности.

Далее анализируется структура активов и пассивов. Анализ структуры активов начинают с определения доли иммобилизованных (внеоборотных) и мобильных (оборотных) активов, установление стоимости материальных оборотных средств (безосновательное завышение которых приводит к затовариванию, а недостаток – к невозможности обычного функционирования производства). Потом определяют величину дебиторской задолженности со сроком погашения менее года и более года, величину свободных денежных средств предприятия в

наличной (касса) и безналичной (расчетный и валютный счета) формах и краткосрочных финансовых вложениях.

Анализ структуры пассивов проводится во взаимосвязи с анализом источников формирования оборотных средств. При этом долгосрочные заемные средства, в силу своего преимущественного использования для формирования основных фондов, и прочие источники формирования оборотных средств (доходы будущих периодов, резервы предстоящих расходов и платежей) также могут учитываться в составе собственных источников средств. При анализе структуры пассивов определяется соотношение между заемными и собственными источниками средств предприятия (значительный удельный вес заемных источников – более 50% – свидетельствует о рискованной деятельности предприятия, что может послужить причиной неплатежеспособности), динамика и структура кредиторской задолженности предприятия, ее удельный вес в пассивах.

Отдельно анализируется структура запасов и затрат предприятия. Анализ запасов и затрат обусловлен значимостью раздела «Запасы» баланса для определения финансовой устойчивости предприятия. При анализе выявляются наиболее «значимые», имеющие наибольший удельный вес статьи.

Одной из характеристик стабильного положения предприятия служит его финансовая устойчивость. Она обусловлена как стабильностью экономической среды, в рамках которой осуществляется деятельность предприятия, так и результатами его функционирования, его активного и эффективного реагирования на изменения внутренних и внешних факторов.

Финансовая устойчивость — характеристика, свидетельствующая о стабильном превышении доходов над расходами, свободном маневрировании денежными средствами предприятия и эффективном их использовании бесперебойном процессе производства и реализации продукции. Финансовая устойчивость формируется в процессе всей производственно-хозяйственной деятельности и является главным компонентом общей устойчивости предприятия [9, с. 51].

Анализ устойчивости финансового состояния на какую-либо дату позволяет узнать, насколько верно предприятие управляло финансовыми ресурсами на протяжении периода, предыдущего данной дате. Важно, чтобы состояние финансовых ресурсов подходило требованиям рынка и отвечало нуждам развития предприятия, так как недостаточная финансовая устойчивость может привести к неплатежеспособности предприятия и отсутствию у него средств для развития производства, а избыточная — мешать развитию, отягощая затраты предприятия излишними запасами и резервами. Таким образом, сущность финансовой устойчивости определяется эффективным формированием, распределением и использованием финансовых ресурсов.

Внешним ее проявлением выступает платежеспособность.

Платежеспособность — это способность своевременно полностью выполнить свои платежные обязательства, вытекающие из торговых, кредитных и иных операций платежного характера [5, с. 127].

Оценка платежеспособности дается на конкретную дату. Однако следует учитывать ее субъективный характер и то, что она может быть выполнена с различной степенью точности.

Платежеспособность подтверждается следующими данными:

— о наличии денежных средств на расчетных счетах, валютных счетах, краткосрочные финансовые вложения. Данные активы должны иметь оптимальное значение. Чем значительнее размер денежных средств на счетах, тем с большей вероятностью возможно утверждать, что предприятие располагает достаточным количеством средств для текущих расчетов и платежей. Однако присутствие незначительных остатков средств на денежных счетах не всегда означает, что предприятие неплатежеспособно: средства могут поступить на расчетные, валютные счета, в кассу в течение ближайших дней, краткосрочные финансовые вложения легко превращаются в денежную наличность. Постоянное кризисное отсутствие наличности приводит к тому, что предприятие

превращается в «технически неплатежеспособное», а это уже может рассматриваться как первая ступень на пути к банкротству;

— об отсутствии просроченной задолженности и задержки платежей;

— несвоевременном погашении кредитов, а также длительном непрерывном пользовании кредитами.

Низкая платежеспособность бывает как случайной, временной, так и длительной, хронической. Причинами этого могут быть:

- недостаточная обеспеченность финансовыми ресурсами;
- невыполнение плана реализации продукции;
- нерациональная структура оборотных средств;
- несвоевременное поступление платежей от контрактов;
- излишки товаров на ответственном хранении.

Высочайшей формой устойчивости предприятия считается его способность развиваться. Для этого предприятие должно обладать эластичной структурой финансовых ресурсов и возможностью при необходимости привлекать заемные средства, то есть быть кредитоспособным. Кредитоспособным является предприятие при наличии у него предпосылок для получения кредита и возможности вовремя вернуть взятую ссуду с уплатой причитающихся процентов за счет собственных ресурсов.

За счет прибыли предприятие не только погашает свои обязательства перед банками, бюджетом, страховыми компаниями и другими предприятиями, но и инвестирует средства в капитальные затраты. Для укрепления финансовой устойчивости важен не только рост абсолютной величины прибыли, но и ее уровня относительно вложенного капитала или затрат предприятия, т.е. рентабельности. Не стоит забывать, что высокая прибыльность связана с наиболее высоким риском, из этого можно сделать вывод, что вместо дохода предприятие может понести значительные убытки и даже стать неплатежеспособным.

Таким образом, финансовая устойчивость предприятия — это такое состояние его финансовых ресурсов, их рассредотачивание и использование, которое гарантирует развитие предприятия на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности и кредитоспособности в пределах допустимого уровня риска.

1.3 Сравнение отечественных и зарубежных методик анализа финансового состояния предприятия

Согласно последним тенденциям, мировой финансовый рынок развивался в условиях интеграции, инноваций и глобализации. Эти условия функционирования заметно увеличили эффективность рынков, но также и породили ряд новых рисков, которые нуждаются в минимизации. Следовательно, в современных условиях любое предприятие должно четко ориентироваться в сложных рыночных отношениях, правильно оценивать финансовый потенциал, тактику и стратегию своего дальнейшего развития, а также финансовое состояние как своего предприятия, так и предприятий-партнеров.

Главной целью финансового анализа является получение ряда основополагающих параметров, которые объективно представляют финансовое состояние коммерческого предприятия, его прибылей и убытков, изменений в активах и пассивах, в расчетах с дебиторами и кредиторами. Но также цель анализа состоит и в том, чтобы постоянно проводить работу, направленную на улучшение финансового состояния. Анализ финансового состояния также позволяет выявить уже существующие, и только наметившиеся проблемы и привлечь к ним внимание руководства предприятия [21, с. 271].

Западная практика демонстрирует активное развитие процессов стандартизации в области количественной оценки и управления рисками, как на национальном, так и международном уровнях. Подтверждением тому стали

национальные стандарты Австралии и Новой Зеландии, Японии, Великобритании, Канады, ЮАР и многих других стран.

Крупные российские предприятия все чаще используют указанные стандарты в качестве основы для разработки и внедрения систем управления рисками, но статус риск-менеджера как специалиста в России остается недооцененным. Об этом говорит отсутствие профессии риск-менеджера в квалификационных справочниках должностей специалистов, а также единых требований и подходов к сертификации специалистов в области управления рисками. Вследствие этого актуальной становится проблема необходимости разработки общепринятых профессиональных стандартов по управлению рисками, проведения сертификации специалистов по риск-менеджменту.

Методика проведения зарубежного анализа отличается по ряду направлений с принципами количественной оценки рисков и их управлении в отечественной практике. Ряд различий рассмотрим ниже. Анализ финансовой устойчивости предприятий, принятый на Западе, а также известные до сих пор варианты анализа финансового состояния предприятий в России, опираются на статьи и разделы бухгалтерских балансов, которые содержат данные только на начало и на конец отчетного периода (года, квартала) и являются, в силу этого, статистической характеристикой деятельности предприятия.

В первую очередь, нужно отметить, что анализ финансовой отчетности в РФ и за рубежом проводится на основе бухгалтерского баланса, однако в странах с развитой рыночной экономикой работников, не имеющих бухгалтерского образования, обучают умению читать бухгалтерские документы, т. к. они написаны на специфическом языке. В отечественной практике делается упор на оценку кредитоспособности предприятия; не учитывается совокупный риск, связанный с предприятием; об оценке платежеспособности речи не идет вообще; в свою очередь в зарубежной практике, хотя эффект совокупного риска и рассматривается, оценка платежеспособности выносится за пределы анализа финансовой устойчивости. Так как платежеспособность предприятия является

внешним проявлением финансовой устойчивости, рассматривать их рациональнее совместно, что приведет к более объективным выводам.

В зарубежной практике анализ финансового состояния проводится в основном путем коэффициентного анализа по отдельным направлениям. Это позволяет проанализировать различные предприятия, независимо от масштабов их деятельности, также определить эффективность и прибыльность. Предпочтение отдается проведению сравнительного анализа, трендового анализа, который включает в себя анализ относительных показателей. Сравним методики финансового анализа и количественной оценки рисков предприятиями по отдельным направлениям отечественных и зарубежных авторов. В составленных таблицах 1–3, представлена их сравнительная характеристика. Согласно данным, представленным в таблице 1, оценки активов предприятий по зарубежной и отечественной методике достаточно отличаются. Так, в зарубежном опыте в качестве характеристики имущественного состояния предприятия выступают показатели оборачиваемости, определяющие эффективность использования вложенного капитала в производственный процесс (таблица 1). В отечественном опыте, кроме определенного подхода, существует также оценка имущественного состояния, которая включает в себя расчет показателей годности основных фондов, загруженность оборотных фондов и определяет общую обеспеченность предприятий активами для осуществления производственной деятельности [21, с.315].

Таблица 1 – Анализ оборачиваемости активов

Название показателя	Формула для расчета		Характеристика
	Отечественный опыт	Зарубежный опыт	
Коэффициент оборачиваемости необоротных активов	Выручка от реализации продукции/сумма необоротных активов	Выручка от реализации продукции/стоимость основного капитала	Характеризует эффективность использования необоротных активов

Окончание таблицы 1

Название показателя	Формула для расчета		Характеристика
	Отечественный опыт	Зарубежный опыт	
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	Чистая выручка от реализации продукции/Среднегодовая сумма дебиторской задолженности	Дебиторская задолженность/Годовой объем продаж	Характеризует эффективность кредитной политики предприятия, скорость оплаты предоставленных услуг, товаров
Коэффициент оборота кредиторской задолженности	Чистая выручка от реализации продукции/Среднегодовая сумма кредиторской задолженности	Себестоимость реализованных товаров/Кредиторская задолженность	Характеризует скорость оборота задолженности предприятия
Коэффициент оборачиваемости основных средств	Чистая выручка от реализации продукции/Среднегодовая стоимость основных средств	Выручка от реализации продукции/Среднегодовая стоимость основных средств	Характеризует скорость оборота основных средств
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	Объем реализованной продукции за период/Средняя сумма оборотных средств за тот же период	Выручка от реализации продукции/Текущие активы – Текущие пассивы	Отображает скорость оборота материальных и денежных ресурсов предприятия за отчетный период

Рентабельность имеет несколько модифицированных форм в зависимости от того, какие именно прибыль и ресурсы используют в расчетах (таблица 2).

Таблица 2 – Анализ рентабельности

Показатель	Формула для расчета		Характеристика
	Отечественный опыт	Зарубежный опыт	
Рентабельность собственного капитала	Чистая прибыль/Собственный капитал*100%	Чистая прибыль/Средняя собственного капитала	Характеризует прибыльность собственного капитала
Рентабельность активов	Чистая прибыль/Активы*100%	Чистая прибыль/Общая сумма активов	Показывает общую доходность использования имущества
Рентабельность продаж	Чистая прибыль/Выручка от реализации	Валовая прибыль/Выручка от реализации	Показывает, сколько прибыли приходится на единицу реализованной продукции

Система показателей рентабельности, используемая в отечественной практике хозяйствования, не всегда отражает реальные тенденции развития предприятий, делая затруднительным анализ результатов их хозяйственной деятельности и процесс принятия управленческих решений. В зарубежной практике используются показатели, позволяющие частично устранить вышеназванные недостатки. Кроме общих показателей, которые характеризуют зависимость предприятия от внешнего финансирования, используются также показатели покрытия процентов по заимствованиям — процесс обслуживания долга. В зарубежном опыте одним из основных направлений анализа финансового состояния предприятий является анализ их рыночной стоимости (таблица 3).

Таблица 3 – Анализ финансовой устойчивости

Показатель	Формула для расчета		Характеристика
	Отечественный опыт	Зарубежный опыт	
Коэффициент финансовой зависимости	Всего источников средств/Собственный капитал	Совокупные пассивы/Совокупные активы	Характеризует уровень финансирования активов за счет обязательств
Коэффициент финансовой активности (финансовый рычаг, коэффициент финансового риска)	Привлеченные средства/Собственный капитал	Общая задолженность/Собственный капитал	Характеризует уровень зависимости предприятия от внешних агентов
Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств	Долгосрочные обязательства/ Долгосрочные обязательства+Собственный капитал	Долгосрочные обязательства/ Долгосрочные обязательства+Собственный капитал	Показывает долю привлеченного капитала в перманентном капитале предприятия

Довольно часто реальная стоимость фирмы значительно меньше ее рыночной стоимости. Развитый фондовый рынок зарубежных стран создает возможность повышения стоимости компании за счет гудвила (условная стоимость деловых связей фирмы – денежная оценка нематериальных активов компании: фирменный

знак, имидж, наличие устойчивой клиентуры и др.), тогда как у российских предприятий такая возможность отсутствует. Обобщая российский и зарубежный опыт оценки финансового состояния и рисков, можно сделать вывод, что последние подвержены влиянию многих факторов, и оценить их по одному показателю невозможно. Достоверную информацию можно получить, проведя анализ денежных потоков, с учетом преимуществ обеих систем финансового анализа и управления рисков — зарубежной и отечественной.

Таким образом, наблюдается определенное отличие в перечне показателей для определения финансового состояния предприятий и методах расчета подобных показателей. Проведённое исследование показало, что, несмотря на значимость финансового состояния и рисков, в отечественной практике до сих пор отсутствуют достоверные методы их оценки. Для успешного управления финансовой устойчивостью необходимо разработать и представить подход к определению данного понятия, включающий систему показателей, которые позволят с высокой степенью достоверности определить финансовую устойчивость организации, и в соответствии с результатами анализа выработать способы и методы управления финансовыми рисками. Отечественная методика требует унификации, уменьшения количества анализируемых показателей. При этом необходимо отдавать предпочтение расчету тех показателей, которые имеют наибольшую содержательность и необходимость для аналитика [21, с.329].

Преимуществами зарубежных методик являются их конкретность и определенность в количественном составе показателей и интерпретации их результатов, упрощенность таких методик анализа и оценки финансового состояния предприятий.

Методики анализа финансового состояния и рисков в России наоборот характеризуются значительным отличием среди различных авторов в наборе показателей для анализа того или иного направления и разнообразной их комбинацией. В условиях современных тенденций и динамичной бизнес-среде XXI века руководители экономических субъектов не могут игнорировать

необходимость финансового анализа и оценки рисков. Последствия данного игнорирования могут быть неотвратимыми для предприятия. Будущее будет принадлежать тем дальновидным руководителям, которые стремятся рационально и эффективно управлять не только отдельными рисками, а внедряют методы управления, охватывающие всё предприятие. В результате управление рисками поднимается на более современный, высокий уровень. Имея исчерпывающую информацию о первоочередных рисках своей компании, умея грамотно применять и внедрять зарубежный опыт проведения финансового анализа, а также зная основные аспекты в оценке финансового состояния и осознавая роль финансового анализа в оценке финансовых рисков своих предприятий, такие руководители смогут разрабатывать планы управления рисками с применением комплексных сложных методов.

2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОБЩЕСТВА С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ «СЕЛЬХОЗПРОДУКТ»

2.1 Краткая характеристика предприятия

Общество с ограниченной ответственностью «Сельхозпродукт» зарегистрировано 5 февраля 2003 года.

Адрес предприятия: 641920, Курганская область, районный поселок Каргаполье, ул. Северная 11А.

Предприятие зарегистрировано в форме общества с ограниченной ответственностью. Директор общества – единоличный исполнительный орган общества. Размер уставного капитала 10 000 (десять тысяч) рублей.

Из учетной политики ООО «Сельхозпродукт»:

а) организация ведет учет с использованием компьютерной техники и бухгалтерской программы;

б) в налоговом учете доходы и расходы учитываются методом начисления;

в) амортизация основных средств начисляется линейным методом;

г) в бухгалтерском и налоговом учете материально-производственные запасы списываются по средней себестоимости;

д) к прямым расходам в бухгалтерском и налоговом учете относят:

1) стоимость материалов, которые используются при производстве;

2) заработная плата рабочих, занятых в производстве;

е) затраты на ремонт производственных основных средств включать в себестоимость текущего отчетного года;

ж) прибыль по окончании года по фондам не распределяется.

Все виды деятельности, которыми занимается предприятие, представлены ниже (таблица 4).

Таблица 4 – Виды деятельности ООО «Сельхозпродукт»

Код ОКВЭД	Вид деятельности
01.11.1	Выращивание зерновых и зернобобовых культур
51.21	Оптовая торговля зерном, семенами и кормами для сельскохозяйственных животных
15.61.3	Производство крупы, муки грубого помола, гранул и прочих продуктов из зерновых культур
51.38.27	Оптовая торговля крупами

Предприятие имеет в собственности здания, сооружения, машины, оборудование и земли.

Для четкого разделения между работниками предприятия и его подразделений применяют организационную структуру.

Организационная структура – совокупность подразделений предприятия и их взаимосвязей, в рамках которой между подразделениями распределяются управленческие задачи, определяются полномочия и ответственность руководителей и должностных лиц [16].

Существует несколько типов организационных структур: линейная, функциональная, линейно-функциональная, матричная, дивизиональная.

Организационная структура строится по следующим принципам:

- структура должна отражать цели организации, предусматривать оптимальное разделение труда;
- структура должна поддерживать связи между функционирующими подразделениями, устанавливать вертикальные и горизонтальные связи между ними;
- структура должна быть гибкой, экономичной и устойчивой.

Ниже представлена организационная структура ООО «Сельхозпродукт» (рисунок 1).

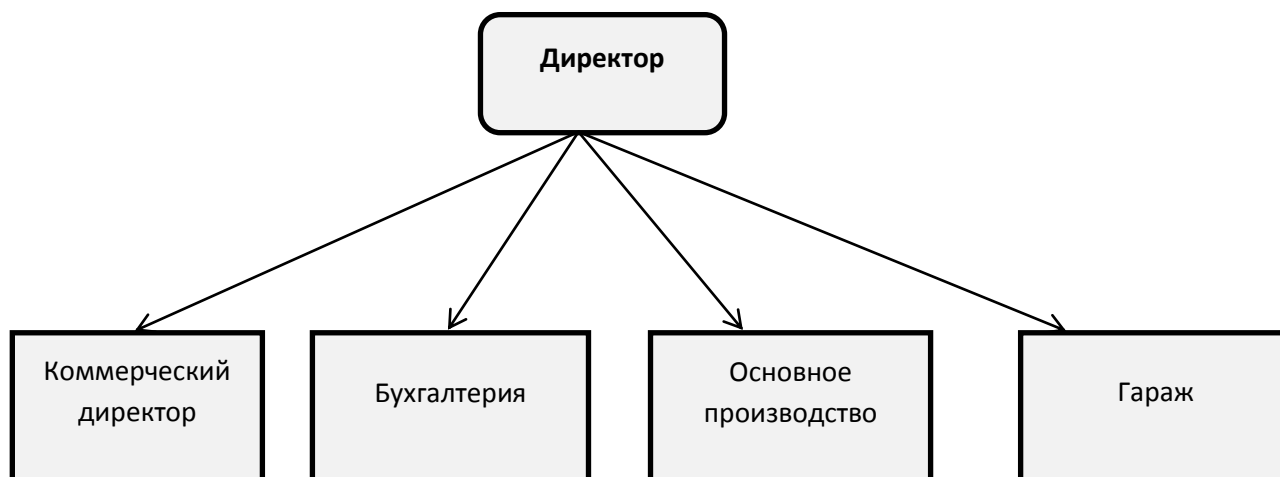


Рисунок 1 – Организационная структура ООО «Сельхозпродукт»

Директор является единоличным собственником ООО «Сельхозпродукт». Он осуществляет контроль за деятельностью всей организации и принимает непосредственное участие во всех ее процессах. Он также обеспечивает выполнение всех обязательств предприятия и организует взаимодействие структурных подразделений.

Коммерческий директор осуществляет контроль за финансово-экономическими показателями, ведет переговоры с контрагентами от имени предприятия, организует материальное снабжение и сбыт продукции.

Бухгалтерия ведет бухгалтерский и налоговый учет имущества, обязательств и хозяйственных операций. Также подразделение проводит финансово-экономический анализ и калькуляцию себестоимости.

Подразделение «Основное производство» перерабатывает продукты растениеводства в цехе по производству круп, а также следит за состоянием оборудования и осуществляет контроль за стандартами производства.

В обязанности работников гаража входит обслуживание машин, спецтехники, поддержание их в исправном состоянии, ремонт, развоз различных грузов, работа на посевных и уборочных работах.

Такая организационная структура является не самой удачной, т.к. происходит возложение широкого круга обязанностей на коммерческого директора, что

может плохо отражаться на финансовой деятельности, сбыте и рекламировании продукции.

2.2 Анализ ресурсов предприятия

ООО «Сельхозпродукт» предлагает следующую продукцию (таблица 5).

Таблица 5 – Ассортимент выпускаемой продукции

Наименование продукции	Сорт	Стандарт
Крупа горох молотый шелушенный	1 сорт	ГОСТ-6201-68
Крупа овсяная недробленая	1 сорт	ГОСТ-3034-75
Хлопья овсяные «Геркулес»	1 сорт	ГОСТ-21149-93
Мука овсяная	-	ТУ-8-22-3-84
Мука ржаная	Обдирная	ГОСТ-7045-90

Чтобы изготовить эту продукцию, предприятие должно потратить множество ресурсов. Общая сумма затрат на производство и реализацию продукции называется себестоимостью. Состав себестоимости ООО «Сельхозпродукт» представим ниже (таблица 6).

Таблица 6 – Расшифровка себестоимости продукции (на весь выпуск).

Статья затрат	2014 г.		2015 г.		2016 г.		Отклонение по структуре 2016 г. от 2014 г., %
	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес %	тыс. руб.	уд. вес, %	
Материальные затраты	40149	85,4	37502	83,5	35784	82,2	-3,2
Затраты на оплату труда	2450	5,2	2813	6,2	3012	6,9	+1,7
Социальные отчисления	735	1,6	844	1,9	904	2,1	+0,5
Амортизация	560	1,2	629	1,4	783	1,8	+0,6

Окончание таблицы 6

Статья затрат	2014 г.		2015 г.		2016 г.		Отклонение по структуре 2016 г. от 2014 г., %
	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	
Прочие расходы	3120	6,6	3124	7,0	3037	7,0	+0,4
Итого:	47012	100	44912	100	43520	100	-

Как видно из структуры себестоимости, наибольший удельный вес занимают материальные затраты. Доля материальных затрат в себестоимости снижается с каждым годом, с 2014 по 2016 гг. она снизилась на 3,2%. Все остальные элементы имели соответственно увеличение по структуре. За два года доля заработной платы увеличилась на 1,7%.

Годовой объем выпуска продукции в натуральном выражении равен 3 319 603 кг в 2016 г., 3 452 114 кг в 2015 г. и 3 641 518 кг в 2014 г. (рисунок 2).

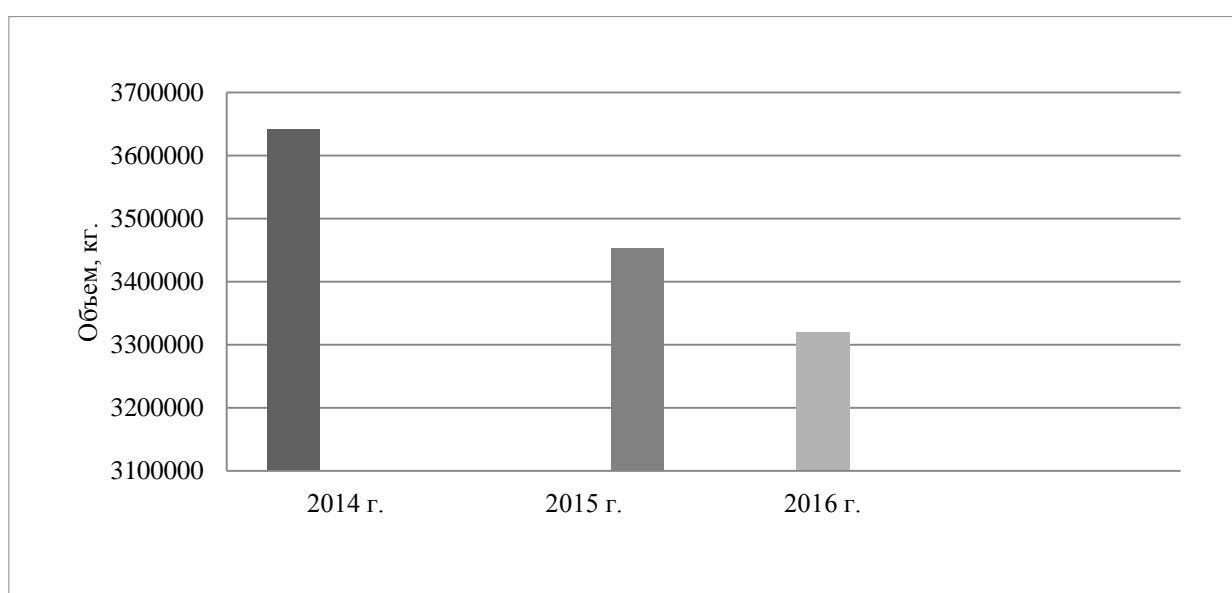


Рисунок 2 – Динамика выпуска продукции в натуральном выражении

Выясним, как повлияла динамика цены и объема выпуска продукции на выручку от продажи продукции (таблица 7).

Таблица 7 – Динамика выручки от продажи продукции

Усредненная цена за 1 кг продукции, руб.			Объем выпуска, кг			Выручка от продажи продукции, тыс. руб.		
2014 г.	2015 г.	2016 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
13,61	13,67	13,36	3641518	3452114	3319603	49561	47180	44350

Как видно из расчетов, усредненная цена 1 кг продукции снизилась в 2016 г. в сравнении с 2014 г. на 0,25 руб., также снизился и объем выпуска на 322 915 кг в 2016 г. в сравнении с 2014 г. Соответственно и снизился объем выручки от продажи продукции на 5 211 тыс. руб. в 2016 г.

Рассчитаем валовую прибыль от продажи продукции, результаты представим ниже (таблица 8).

Таблица 8 – Динамика валовой прибыли от продажи продукции

в тыс. руб.

Выручка от продажи продукции			Себестоимость проданной продукции			Валовая прибыль от продажи продукции		
2014 г.	2015 г.	2016 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
49561	47180	44350	47012	44912	43520	2549	2268	830

В связи с сокращением объема продаж валовая прибыль от продажи продукции снижалась в течение всего анализируемого периода. В 2015 г. она снизилась на 11% в сравнении с 2014 г., а в 2016 году снизилась еще на 63% в сравнении с 2015 г.

Чтобы выяснить причину увеличения доли расходов на оплату труда в себестоимости продукции, проведем анализ трудовых ресурсов.

Численность сотрудников ООО «Сельхозпродукт» на 2017 год составляет 34 человека.

Перечень должностей сотрудников и подразделений предприятия представим ниже (таблица 9).

Таблица 9 – Подразделения ООО «Сельхозпродукт»

№ п/п	Должность сотрудника	Подразделение
1	Директор	Администрация
2	Коммерческий директор	Администрация
3	Главный бухгалтер	Бухгалтерия
4	Сторож	Вся организация
5	Электрик	Цех по производству круп, вся организация
6	Разнорабочий	Вся организация; цех по производству круп
7	Электрогазосварщик	Гараж
8	Бухгалтер	Бухгалтерия
9	Рабочий	Вся организация
10	Водитель	Гараж
11	Тракторист	Гараж
12	Лаборант	Цех по производству круп
13	Рабочий в цехе по производству круп	Цех по производству круп
14	Слесарь	Цех по производству круп
15	Кладовщик	Цех по производству круп

По характеру выполняемых функций персонал подразделяется на три категории: рабочих, руководителей и специалистов (таблица 10).

Таблица 10 – Состав и структура трудовых ресурсов

Категории работников	2014 г.		2015 г.		2016 г.		Отклонение 2016 г. к 2014 г., чел	Темп роста 2016 г. к 2014 г., %
	количество, чел.	уд. вес, %	количество, чел.	уд. вес, %	количество, чел.	уд. вес, %		
Персонал – всего	30	100	36	100	38	100	8	126,6
в т.ч.:								
Рабочие	18	60,0	25	64,4	26	68,4	8	144,4
Специалисты	10	33,3	9	25,0	10	26,3	-	100,0
Руководители	2	6,7	2	5,6	2	5,3	-	100,0

За анализируемый период численность работников увеличилась на 8 человек. При этом численность специалистов и руководителей осталась неизменной и составила 10 человек и 2 человека соответственно. В структуре персонала предприятия на протяжении трех лет наибольший удельный вес принадлежит рабочим и составляет более 60%. Причем в результате роста его численности на 8

человек, темп роста персонала предприятия с 2014 по 2016 гг. составил 126,6%. Из этого следует, что предприятие не расширяет штат специалистов и руководителей, не наращивает интеллектуальный капитал, а старается максимизировать прибыль лишь на труде рабочих.

Для более детального изучения движения работников за период 2014-2016 гг. необходимо провести анализ текучести кадров (таблица 11).

Таблица 11 – Анализ текучести кадров за 2014-2016 гг.

Наименование показателя	2014 г.	2015 г.	Абсолютное отклонение 2015 г. к 2014 г.	2016 г.	Абсолютное отклонение 2016 г. к 2015 г.
Численность персонала на начало года, чел.	32	29	-3	41	+12
Приняты на работу, чел.	4	12	+8	3	-9
Выбыли, чел.	7	1	-6	6	+5
в т.ч. по собственному желанию, чел	5	0	+5	2	-2
Численность персонала на конец года, чел	29	41	+12	35	-6
Среднесписочная численность персонала за год, чел	30	36	+6	38	+2
Коэффициент оборота по приёму работников (формула (1))	0,13	0,33	+0,20	0,08	-0,25
Коэффициент оборота по выбытию работников (формула (2))	0,23	0,03	-0,20	0,16	+0,13
Коэффициент текучести кадров (формула (3))	0,17	0	-0,17	0,05	+0,05
Коэффициент постоянства кадров (формула (4))	0,7	0,44	+0,26	0,84	+0,40

Кадровый анализ был проведен с помощью ряда формул:

$$K_{оп.} = \frac{K_{пр.}}{ССЧ}, \quad (1)$$

где $K_{оп.}$ – коэффициент оборота по приему работников;

$K_{пр.}$ – количество принятых работников;

ССЧ – среднесписочная численность работников .

$$K_{об.} = \frac{K_{вр.}}{ССЧ}, \quad (2)$$

где $K_{об.}$ – коэффициент оборота по выбытию работников;

$K_{вр.}$ – количество выбывших работников.

$$K_{тк.} = \frac{K_{ув.}}{ССЧ}, \quad (3)$$

где $K_{тк.}$ – коэффициент текучести кадров;

$K_{ув.}$ – количество уволившихся по собственному желанию.

$$K_{пк.} = \frac{K_{н.г.} - K_{пр.} - K_{вр.}}{ССЧ}, \quad (4)$$

где $K_{пк.}$ – коэффициент постоянства кадров;

$K_{н.г.}$ – количество работников на начало года.

По результатам анализа можно сделать следующие выводы: коэффициент по приему работников достигал своего максимума в 2015 году (0,33), именно в 2015 было принято на работу 12 человек, что на 8 человек больше, чем было принято в прошлом году. Наибольшее число увольнений пришлось на 2014 г., тогда коэффициент по выбытию составил 0,23. По собственному желанию свои рабочие места покинуло 7 работников: 5 чел. в 2014 г. и 2 чел. в 2016 г.

Коэффициент постоянства состава находится на достаточно высоком уровне в 2014 и в 2016 гг. – 0,7 и 0,84 соответственно. Что касается 2015 г., то в этот период коэффициент постоянства кадров составил лишь 0,44, т.е. лишь 44% работников предприятия отработали целый год от начала и до конца. Обычно такой низкий показатель является отрицательным фактором для эффективной работы предприятия, но его вполне можно объяснить спецификой деятельности ООО «Сельхозпродукт», т.к. растениеводство это сезонная работа, поэтому такая текучесть кадров вполне допустима и не является серьезной проблемой.

Правильная расстановка и грамотная структура кадров позволяют добиться высокой производительности труда, сокращения фонда заработной платы и, как следствие, сокращения себестоимости и роста прибыли. Эффективность использования трудовых ресурсов представлена ниже (таблица 12).

Таблица 12 – Эффективность использования трудовых ресурсов 2014-2016 гг.

Наименование показателя	Единица измерения	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Относительное отклонение, %	
					2015 г. к 2014 г.	2016 г. к 2014 г.
Выручка от реализации	тыс. руб.	49564	47182	46115	-4,8	-2,3
Фонд заработной платы, всего,	тыс. руб.	2450	2813	3012	+14,8	+7,1
в том числе:						
-рабочие	тыс. руб.	1154	1497	1696	+29,7	+13,3
-специалисты	тыс. руб.	840	860	860	+2,4	-
-руководители	тыс. руб.	456	456	456	-	-
Среднесписочная численность, всего	чел.	30	36	38	+16,7	+5,6
в том числе:						
-рабочие	чел.	18	25	26	+27,8	+4,0
-специалисты	чел.	10	9	10	+10,0	-11,1
-руководители	чел.	2	2	2	-	-
Среднемесячная заработная плата, всего	тыс. руб.	6,81	6,51	6,61	-4,4	+1,5
в том числе:						
-рабочие	тыс. руб.	5,34	4,99	5,44	-6,6	+9,1
-специалисты	тыс. руб.	7,00	7,96	7,17	+13,7	-9,9
-руководители	тыс. руб.	19,00	19,00	19,00	-	-
Производительность труда	руб./чел.	1652	1311	1214	-20,6	-7,4

Как видно из таблицы 12, фонд заработной платы имеет положительную динамику за весь период времени с 2014 г. по 2016 г. Увеличение происходит за счет роста среднесписочной численности рабочих. Фонд заработной платы рабочих с каждым годом увеличивается за счет расширения штата. Но если проследить динамику среднемесячной заработной платы рабочих, то можно сделать вывод что фактически заработная плата уменьшилась на 6,6% в 2015 году

и увеличилась на 9,1% в 2016 году в сравнении с 2015 годом. Средняя заработная плата специалистов была увеличена в 2015 году на 13,7%, но затем в 2016 г. была вновь снижена на 9,9%. Зарплата руководителей за весь анализируемый период оставалась на одном уровне и составляла 19000 руб. в месяц. Средняя же заработная плата рабочих и специалистов значительно ниже – 5440 руб. и 7170 руб. соответственно по данным на 2016 год. Среднемесячная заработная плата по всем категориям работников предприятия составляет 6610 руб. (2016 г.).

Такой уровень заработной платы в сельском хозяйстве не является редкостью, по данным Росстата [25] средний уровень заработной платы по Курганской области в сельском хозяйстве на 2016 год составляет 13054,10 руб. Т.е. официальная статистика в 2 раза превышает реальный уровень заработной платы в ООО «Сельхозпродукт». Можно сделать вывод, что оплата труда является недостаточной.

Что касается производительности труда, которая рассчитывается как отношение выручки к среднесписочной численности работников, она имеет тенденцию к снижению на протяжении всех лет – на 20,6% в 2015 г. и на 7,4% в 2016 г.

Производительность показывает количество реализованной продукции в стоимостном выражении, приходящейся на одного работника в год. Негативная тенденция связана с сокращением выручки от реализации и значительным увеличением числа рабочих.

Можно сделать вывод, что в связи с принятием большого числа рабочих, эффективность предприятия только уменьшилась, и для более высокой производительности необходимо пересмотреть кадровую политику и фонд заработной платы.

2.3 Анализ платежеспособности и финансовой устойчивости

Анализ финансового состояния предприятия предполагает оценку устойчивости его платежеспособности, обеспеченности собственными оборотными средствами, наличие достаточной финансовой базы, правильности организации расчетов [10].

Цель анализа состоит не только в том, чтобы оценить финансовое состояние, но и в том, чтобы проводить постоянную работу – отслеживать динамику, выявлять проблемы, проводить мероприятия по улучшению деятельности. Результаты анализа дают информацию о наиболее слабых местах в управлении финансами, и задача менеджера – правильно воспользоваться этой информацией.

В данной работе источниками финансовой информации являются:

- бухгалтерский баланс – форма № 1;
- отчет о финансовых результатах – форма № 2;

Финансовая отчетность организации представляет собой систему обобщенных показателей, которые характеризуют финансовую деятельность предприятия за определенный период времени (в данном случае за год).

Для определения состояния и структуры в динамике активов и пассивов баланса необходимо провести горизонтальный и вертикальный анализ.

Горизонтальный анализ – это сравнение каждой позиции отчетности с предыдущим периодом в относительном и абсолютном виде. Горизонтальный анализ проводится с целью отследить динамику статей баланса, сравнить их. Для более полной картины анализа берутся данные за три последовательных года.

Вертикальный (структурный) анализ выявляет какую долю занимает каждая статья в общей валюте баланса и в отдельных его разделах. Вертикальный анализ бухгалтерского баланса показывает, из-за чего произошли изменения платежеспособности компании.

Для проведения горизонтального и вертикального приемов анализа, необходимо составить аналитический баланс на основании формы бухгалтерской отчетности №1 ООО «Сельхозпродукт» за 2014-2016 гг. (таблица 13).

Таблица 13 – Анализ структуры бухгалтерского баланса 2014-2016 гг.

Наименование показателя	2014 г.		2015 г.		Изменение, 2014 г. к 2015 г.		2016 г.		Изменение, 2014 г. к 2016 г.	
	тыс. руб.	стру к-тура, %	тыс. руб.	стру к-тура, %	тыс. руб.	%	тыс. руб.	стру к-тура, %	тыс. руб.	%
Актив										
I. Внеоборотные активы										
Основные средства	8888	100	7832	100	-1056	11,8	9696	100	+1864	23,8
Итого по разделу I	8888	43,7	7832	32,3	-1056	11,8	9696	46,6	+1864	23,8
II. Оборотные активы										
Запасы	9631	84,2	14728	89,8	+5097	52,9	10694	96,1	-4034	-27,4
Дебиторская задолженность	1760	15,4	1277	7,8	-483	27,4	231	2,1	-1046	81,9
Денежные средства и денежные эквиваленты	51	0,4	397	2,4	+346	678,4	199	1,8	-198	49,9
Итого по разделу II	11442	56,3	16402	67,7	+4960	43,3	11124	53,4	-5278	32,2
Баланс	20330	100	24234	100	+3904	19,2	20820	100	-3414	14,1
Пассив										
III. Капитал и резервы										
Уставный капитал	10	0,1	10	0,1	-	-	10	0,2	-	-
Добавочный капитал	40	0,5	40	0,4	-	-	40	0,6	-	-
Нераспределенная прибыль	8562	99,4	9400	99,5	+838	9,8	6580	99,2	-2820	30,0
Итого по разделу III	8612	42,4	9450	39,0	+838	9,8	6630	31,8	-2820	30,0

Окончание таблицы 13

Наименование показателя	2014 г.		2015 г.		Изменение, 2014 г. к 2015 г.		2016 г.		Изменение, 2014 г. к 2016 г.	
	тыс. руб.	стру к-тура, %	тыс. руб.	стру к-тура, %	тыс. руб.	%	тыс. руб.	стру к-тура, %	тыс. руб.	%
IV. Долгосрочные обязательства										
Заемные средства	7129	100	4774	100	-2355	33,1	5000	100	+226	4,7
Итого по разделу IV	7129	35,0	4774	19,8	-2355	33,1	5000	24,1	+226	4,7
V. Краткосрочные обязательства										
Заемные средства	4000	87,2	9783	97,7	+5783	144,6	8900	96,8	-883	9,1
Кредиторская задолженность	589	12,8	227	2,7	-362	61,5	290	3,2	+63	27,8
Итого по разделу V	4589	22,6	10010	41,2	+5421	118,1	9190	44,1	-820	8,2
Баланс	20330	100	24234	100	+3904	19,2	20820	100	-3414	14,1

За рассматриваемый период неоднозначно менялась валюта баланса. В 2015 году она имела тенденцию к увеличению на 19,2% или на 3904 тыс. руб., но уже в 2016 году вновь снизилась на 3414 тыс. руб. Чтобы выявить причины таких изменений, следует проанализировать каждую статью.

В активе баланса в течение трех лет преобладали оборотные средства, в 2014 г. их доля составила 56,3%, в 2015 г. – 67,7, в 2016 г. – 53,4%. Значительный прирост в 2015 году обусловлен ростом запасов на 52,9% (5097 тыс. руб.) и сокращением основных средств на 1056 тыс. руб. В 2016 году произошла обратная ситуация – запасы сократились на 4034 тыс. руб., а основные средства увеличились на 1864 тыс. руб.

В разделе «оборотные активы» подавляющую долю занимают запасы – 84,2% в 2014 г., 89,8% в 2015 г. и 96,1% в 2016 г.

Принято считать, что слишком высокая доля запасов говорит о трудностях реализации продукции, о плохой логистике, медленном обороте.

Но чтобы узнать о причинах больших запасов, достаточно вспомнить о

специфике деятельности предприятия. На сельскохозяйственном предприятии, специализирующемся на выращивании и переработке растениеводческих культур, уборка урожая происходит осенью. Затем урожай проходит обработку в специальной сушильной установке и складывается в амбаре. При правильных условиях хранения, так называемое сырье может храниться долгое время без ущерба качеству продукции. Поэтому большое количество запасов в ООО «Сельхозпродукт» не является проблемой, а скорее наоборот.

Увеличение основных средств в 2016 г. на 1864 тыс. руб. связано с приобретением и введением в эксплуатацию новой Сушильной установки для зерновых GZ210.

Дебиторская задолженность снижалась за весь период - на 27,4% в 2015 г. и на 81,9% в 2016 г., на конец 2016 г. она составила 231 тыс. руб. Сокращение суммы задолженности означает, что она превратилась в реальные денежные средства, которые можно направить в производство. Снижение дебиторской задолженности могло произойти из-за снижения выручки от проданной продукции.

Структура пассива баланса в 2016 г. в сравнении с 2014 г. значительно изменилась. Если в 2014 г. наибольший удельный вес составляли собственный капитал и резервы, то в 2015 г. и в 2016 г. стали составлять краткосрочные обязательства - 41,2% и 44,1% соответственно.

Динамика нераспределенной прибыли неоднозначна – в 2015 г. она увеличилась на 9,8%, а в 2016 г. сократилась на 30% и составила 6630 тыс. руб. Согласно учетной политике ООО «Сельхозпродукт», предприятие работает с нераспределенной прибылью, она не распределяется по фондам.

Долгосрочные заемные средства сократились в 2015 году на 33,1%, а в 2016 г. выросли на 4,7% и составили 5000 тыс. руб.

По результатам анализа структуры баланса было выявлено превышение обязательств предприятия (долгосрочных и краткосрочных) над собственным капиталом.

Для того чтобы определить, достаточно ли у предприятия средств для расчетов

с кредиторами, т.е. способно ли оно погасить свои обязательства за счет имеющихся средств, определяется ликвидность баланса. От степени ликвидности баланса зависит платежеспособность предприятия.

Чтобы провести анализ ликвидности, необходимо сгруппировать статьи баланса по степени их ликвидности – от наиболее быстро превращаемых в деньги к наименее. Пассивы группируют по срочности обязательств (таблица 14)

Таблица 14 - Группировка активов и пассивов по степени ликвидности и по срочности обязательств

Обозначение	Наименование группы	Состав группы
A1	Наиболее ликвидные активы	денежные средства, краткосрочные финансовые вложения (стр. 1250+1240)
A2	Быстро реализуемые активы	краткосрочная дебиторская задолженность (стр. 1230)
A3	Медленно реализуемые активы	запасы, НДС, долгосрочная дебиторская задолженность (стр.1210+1220+1260)
A4	Трудно реализуемые активы	внеоборотные активы (стр. 1100)
П1	Наиболее срочные обязательства	кредиторская задолженность (стр.1520)
П2	Краткосрочные пассивы	краткосрочные займы и кредиты, задолженность участникам по выплате доходов, прочие краткосрочные обязательства (1510+1540+1550)
П3	Долгосрочные пассивы	долгосрочные обязательства (1400)
П4	Постоянные пассивы	капитал и резервы, доходы будущих периодов (1300+1530)

Предприятие может считаться ликвидным, если:

- $A1 \geq П1$;
- $A2 \geq П2$;
- $A3 \geq П3$;
- $A4 \leq П4$.

Для оценки ликвидности баланса необходимо сопоставить каждую группу пассива с соответствующей ей группой актива и проанализировать полученные результаты за 2014-2016 гг. (таблица 15).

Таблица 15 – Анализ ликвидности баланса 2014 – 2016 гг.

в тыс. руб.

Актив	Сумма			Пассив	Сумма			Излишек или недостаток		
	2014 г.	2015 г.	2016 г.		2014 г.	2015 г.	2016 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
A1	51	397	199	П1	589	227	290	+538	-170	+91
A2	1760	1277	231	П2	4000	9783	8900	+2240	+8506	+8669
A3	9631	14728	10694	П3	7129	4774	5000	-2502	-9954	-5694
A4	8888	7832	9696	П4	8612	9450	6630	-276	+1618	-3066
Баланс	20330	24234	20820	Баланс	20330	24234	20820	-	-	-

Сопоставим нормативы и результаты анализа ликвидности баланса (таблица 16).

Таблица 16 – Результаты ликвидности баланса 2014-2016 гг.

2014 год	2015 год	2016 год
A1<П1	A1>П1	A1<П1
A2<П2	A2<П2	A2<П2
A3>П3	A3>П3	A3>П3
A4>П4	A4<П4	A4>П4
Предприятие не ликвидно	Предприятие недостаточно ликвидно	Предприятие не ликвидно

Расчеты показывают, что лучшую ликвидность предприятие показало в 2015 году, все группы соответствовали нормативному равенству, кроме второй группы. Это означает что устойчивость предприятия в 2015 г. нарушало лишь значительное превышение краткосрочных заемных средств над дебиторской задолженностью. Ликвидность предприятия в 2014 г. и в 2016 г. была одинаковой – только запасы были способны покрыть долгосрочные обязательства предприятия, а сумма денежных средств и дебиторской задолженности была недостаточной для полного покрытия краткосрочных обязательств. Сумма собственного капитала организации в 2014 г. и в 2016 г. также не превышала суммы внеоборотных активов. Данные факторы говорят о том, что

предприятие обладает недостаточной ликвидностью на 2016 г., а, следовательно, оно не способно отвечать своим имуществом перед кредиторами.

Для более полного анализа ликвидности применяют коэффициенты платежеспособности (таблица 17).

Таблица 17 – Показатели платежеспособности предприятия

Показатель	Норматив	Формула расчета	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Коэффициент текущей ликвидности (коэффициент покрытия)	не менее 2,0	$K_{т.л.} = \frac{OA}{КО}$	2,49	1,64	1,21
Коэффициент быстрой (промежуточной) ликвидности	$\geq 0,7 - 1,0$	$K_{б.л.} = \frac{ДС+КФВ+КДЗ}{КО}$	0,39	0,17	0,05
Коэффициент абсолютной ликвидности	$> 0,2 - 0,7$	$K_{а.л.} = \frac{ДС+КФВ}{КО}$	0,01	0,04	0,02
Коэффициент критической ликвидности	Допустимое 0,7–0,8; желательно $\geq 1,5$	$K_{к.л.} = \frac{ДС+КФВ+КДЗ+З+ПОА}{КО}$	2,49	1,64	1,2

Расчет коэффициента текущей ликвидности за весь анализируемый период показывает, что в 2014 году показатель был в пределах рекомендуемых значений – 2,49, но уже в 2015 – 2016 гг. его значение опустилось ниже нормы (1,64 и 1,21 соответственно). Это говорит о том, что предприятие больше не способно стабильно и в срок гасить свои краткосрочные обязательства за счет всех оборотных активов.

Коэффициент быстрой ликвидности показывает, что предприятие в 2014 году могло покрыть 39% текущих обязательств за счет денежных средств и краткосрочной дебиторской задолженности, но показатель постепенно снижался, и уже к концу 2016 года этот показатель снизился до 5%. Это означает, что ООО «Сельхозпродукт» не способно удовлетворить требования кредиторов по краткосрочным обязательствам.

Расчет коэффициента абсолютной ликвидности за весь анализируемый период показал, что предприятие не способно покрыть свои обязательства денежными средствами и краткосрочными финансовыми вложениями. На величину данного коэффициента отрицательно повлияло превышение допустимого объема краткосрочных займов и кредитов и недостаточность денежных средств на расчетном счете предприятия.

Коэффициент критической ликвидности показывает отношение части оборотных активов к краткосрочным обязательствам. В 2014 и 2015 гг. коэффициент показывает хорошее значение данного показателя, т.е. более 1,5, но в 2016 г. он снижается до 1,2, что так же является приемлемым результатом, но, безусловно, тенденция к снижению означает снижение ликвидности. Коэффициент критической оценки по данному предприятию получился равным коэффициенту текущей ликвидности из-за взятия одинаковых статей оборотных средств.

Подводя итоги анализа коэффициентов ликвидности, следует отметить отрицательную динамику практически по всем пяти показателям. В 2014 г. нормативных значений достигли лишь 2 показателя – коэффициент текущей ликвидности и коэффициент критической ликвидности. По итогам 2015 г. норматива достигли лишь коэффициент критической ликвидности и коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами. Самая неприятная ситуация сложилась в 2016 г., когда только коэффициент критической ликвидности достиг допустимого значения.

Следовательно, по итогам анализа оказалось, что предприятие не способно в текущий момент погасить свои обязательства.

Так как многие предприятия для развития своей деятельности привлекают заемные средства, то возникает необходимость оценивать зависимость предприятия от внешних источников финансирования. Эту оценку позволяет сделать анализ финансовой независимости и устойчивости. Результаты представлены ниже (таблица 18).

Таблица 18 – Показатели финансовой устойчивости предприятия

Показатель	Норматив	Формула расчета	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Коэффициент финансовой зависимости	Оптимальное значение 0,5	$K_{ф.з.} = \frac{ДО+КО+ДБП+ППР}{П}$	0,58	0,61	0,68
Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных активов	-	$K_{со.} = \frac{ОА}{ВА}$	1,28	2,09	2,14
Коэффициент автономии	0,5 - 0,7	$K_{ав.} = \frac{СК}{А}$	0,42	0,38	0,31
Коэффициент маневренности собственных оборотных средств	0,2 - 0,5	$K_{м.соч.} = \frac{СОС}{СК}$	-0,03	0,17	-0,46
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	$\geq 0,1$	$K_{об.сс.} = \frac{СК-ВА}{ОА}$	-0,01	0,10	-0,08

Коэффициент финансовой зависимости показывает, какую долю во всей структуре капитала занимают заемные средства. Показатель растет в течение анализируемого периода с 0,58 в 2014 г. до 0,68 в 2016 г., это говорит об увеличении заемных средств на предприятии на 10%. Оптимальное соотношение собственных и заемных средств – 50% на 50%, к сожалению, на данном предприятии не соблюдается это тождество.

За анализируемый период коэффициент автономии также не достигает нормативного значения, т.е. сумма его собственного капитала составляет менее половины стоимости всех средств предприятия, что характеризует предприятие как финансово зависимое от внешних источников финансирования. К тому же, его значение имеет тенденцию снижения.

Коэффициент автономии очень важен для предприятия, т.к. его высокий показатель является гарантом получения инвестиций и кредитов, а также погашения своих обязательств [9].

Коэффициент маневренности собственных оборотных средств показывает, какая часть собственного капитала находится в обороте. Нормативные значения по данному показателю не достигаются, более того, в 2014 и 2016 гг. коэффициент имеет отрицательное значение, связанное с превышением внеоборотных активов над собственными средствами предприятия. В 2015 г. коэффициент маневренности показал хорошую динамику и почти достиг рекомендованного значения (0,2).

Коэффициент обеспеченности собственными средствами показывает, достаточно ли у предприятия собственных средств, необходимых для текущей деятельности (обеспечения финансовой устойчивости). Как показал анализ, достаточная сумма оборотных средств была у предприятия лишь в 2015 г. (0,1). В 2014 и 2016 гг. данный показатель имел отрицательное значение, что указывает на недостаточную финансовую устойчивость, которая может привести к неплатежеспособности предприятия и невозможности его развития.

Сопоставив все проведенные анализы, можно сделать общий вывод о низкой ликвидности предприятия. ООО «Сельхозпродукт» уже в течение трех лет не может отвечать всем своим имуществом перед кредиторами, причем худшие его показатели были выявлены в 2016 году. Низкие показатели платежеспособности делают предприятие непривлекательным для покупателей, поставщиков, банков, а как следствие не может быть достигнута высокая финансовая эффективность.

2.4 Анализ финансовых результатов и деловой активности

Анализ источников формирования прибыли имеет большое значение для максимально эффективной работы предприятия. Анализ прибыли начинается с исследования динамики и структуры ее показателей (таблица 19).

Таблица 19 – Анализ показателей прибыли предприятия

Показатель	2014 г., тыс. руб.	2015 г., тыс. руб.	Отклонение		2016 г., тыс. руб.	Отклонение	
			абсо- лютное, тыс. руб.	относи- тельное		абсолют- ное, тыс. руб.	относи- тельное, %
Выручка	49564	47182	-2382	-4,80	46115	-1067	-2,26
Себестоимость продаж	47012	44912	-2100	-4,47	43520	-1392	-3,09
Валовая прибыль	2552	2270	-282	-11,05	2595	+325	14,31
Прибыль (убыток) от продаж	2552	2270	-282	-11,05	2595	+325	14,31
Проценты к уплате	1251	1367	+116	+9,27	1680	+313	22,89
Прочие доходы	144	144	-	-	144	-	-
Прибыль (убыток) до налогообложения	1445	1047	-398	-27,54	1059	+12	1,14
Текущий налог на прибыль	289	209	-80	-27,68	212	+3	1,43
Чистая прибыль (убыток)	1156	838	-318	-27,51	847	+9	1,07

За анализируемый период происходит сокращение выручки и себестоимости. Наиболее высокие показатели финансовой деятельности можно наблюдать в 2014 г. Тогда чистая прибыль составила 1156 тыс. руб. В 2015 году снизились все показатели в сравнении с 2014 годом, кроме процентов к уплате, они увеличились на 9,27% или на 116 тыс. руб.

В 2016 году снижение себестоимости произошло в большей степени, чем снижение выручки, и как следствие увеличилась валовая прибыль на 325 тыс. руб. (14,21%). Наибольший рост в 2016 году произошел по статье «проценты к уплате», этот фактор является негативным, т.к. уменьшает прибыль до налогообложения. Чистая прибыль незначительно увеличилась в сравнении с прошлым годом и составила 847 тыс. руб.

Предприятие из года в год получает прибыль, но ее сумма варьируется. Чтобы понять, эффективно ли работает предприятие, следует провести расчет

показателей рентабельности. Они рассчитываются как отношение прибыли к активам, или потокам, ее формирующим.

Для определения уровня прибыльности деятельности ООО «Сельхозпродукт» рассчитаем ряд коэффициентов рентабельности (таблица 20).

Таблица 20 – Показатели рентабельности предприятия

Показатель	Формула расчета	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Коэффициент рентабельности продаж	$R_{np} = \frac{\Pi_{np}}{B} \times 100\%$	5,15	4,81	5,62
Коэффициент общей рентабельности	$R_{op} = \frac{\Pi_{д.н.}}{B} \times 100\%$	2,92	2,22	2,30
Коэффициент рентабельности активов	$R_{pa} = \frac{\Pi_{в.}}{ВБ} \times 100\%$	12,55	10,71	10,90
Коэффициент рентабельности прямых затрат	$R_{пз} = \frac{\Pi_{в.}}{C/c} \times 100\%$	5,43	5,05	5,63

Нормативных уровней рентабельности не существует, она варьируется в зависимости от отрасли. Так, например, по данным РИА-рейтинг [23] средний показатель рентабельности продаж в производстве пищевых продуктов 6,9%, рентабельность активов – 3,5%, коэффициент автономии – 29,7%, коэффициент текущей ликвидности – 148,8%.

Коэффициент рентабельности продаж показал, что в 2016 г. предприятие получило с 1 рубля проданной продукции 5 копеек прибыли. В сравнении с предыдущими годами, это наилучший показатель. Это связано с сокращением себестоимости продукции.

Активы предприятия стали менее рентабельны в 2016 г. по сравнению с 2014 г., это связано с увеличением суммы активов, когда валовая прибыль осталась почти неизменной.

Коэффициент рентабельности прямых затрат показывает, сколько предприятие имеет прибыли с каждого рубля затрат. По итогам расчета рентабельность

прямых затрат показала хорошую динамику в 2016 г., она составила 5,63%, т.е. на каждый рубль затраченных средств предприятие получает 5,63 коп. прибыли.

В целом предприятие не обладает высокой рентабельностью, но имеет динамику к ее повышению. Путем пересчета себестоимости и увеличения объема продаж возможно было бы поднять ее уровень для более эффективной деятельности.

Комплексной характеристикой деятельности предприятия и эффективности использования ресурсов является деловая активность. Деловая активность предприятия измеряется с помощью системы количественных и качественных критериев [16, с.31].

Количественные критерии характеризуются относительными и абсолютными показателями. Среди абсолютных показателей необходимо выделить объем продаж готовой продукции, прибыль и величину активов. Сравнить эти параметры нужно в динамике. Отношение показателей представлено в формуле (5).

$$T_{п} > T_{в} > T_{а} > 100\%, \quad (5)$$

где $T_{п}$ – темп роста прибыли;

$T_{в}$ – темп роста выручки от продаж;

$T_{а}$ – темп роста активов.

Прибыль должна увеличиваться более высокими темпами, чем остальные параметры.

Темпы роста показателей за 2015 – 2016 гг.:

- $T_{п} = 1,07\%$;

- $T_{в} = -2,26\%$;

- $T_{а} = 1,1\%$.

Темп роста прибыли выше, чем темп роста выручки, это говорит о повышении рентабельности деятельности в 2016 г.

Относительные показатели деловой активности характеризуют эффективность использования ресурсов (имущества) предприятия. Их можно представить в виде системы финансовых коэффициентов – показателей оборачиваемости (таблица 21).

Таблица 21 – Показатели деловой активности предприятия

Показатели	Формула расчета	2015 г.	2016 г.	Отклонение
Коэффициент оборачиваемости совокупного капитала	$K_{об}^к = \frac{B}{BB}$	2,11	2,04	-0,07
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	$K_{об}^{OA} = \frac{B}{OA}$	3,38	3,35	-0,03
Коэффициент оборачиваемости запасов	$K_{об}^{MOC} = \frac{C/c}{3}$	3,68	3,42	-0,26
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	$K_{об}^{ДЗ} = \frac{B}{ДЗ}$	31,07	61,16	+30,09
Средний срок оборота дебиторской задолженности, дни	$Д_{ДЗ} = \frac{365}{K_{об}^{ДЗ}}$	11,74	5,96	-5,78
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	$K_{об}^{КЗ} = \frac{B}{КЗ}$	115,64	178,39	+62,75
Средний срок оборота кредиторской задолженности, дни	$Д_{КЗ} = \frac{365}{K_{об}^{КЗ}}$	3,15	2,04	-1,11
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	$K_{об}^{СК} = \frac{B}{СК}$	5,22	5,73	+0,51

От скорости оборота, т.е. от того, насколько быстро средства, вложенные в активы, превращаются в деньги, зависит финансовое положение предприятия и его платежеспособность. Все коэффициенты выражаются в размах, а продолжительность оборота – в днях. Чем меньше один оборот, тем меньше на

него приходится издержек, и ускорение на той или иной стадии оборота ведет к общему ускорению кругооборота.

Оборачиваемость совокупного капитала, оборотного капитала и запасов незначительно снизились, однако даже самое небольшое уменьшение оборота может означать снижение эффективности деятельности предприятия, замедление его функционирования.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности значительно увеличился, а, следовательно, уменьшился срок предоставления отсрочки покупателям в среднем на 5 дней. Положительным для предприятия фактором является то, что коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности меньше, чем коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности. Средний срок оборота кредиторской задолженности сократился на 1 день.

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала показал рост на 0,51 раза.

Проведя анализ финансового состояния ООО «Сельхозпродукт», можно сделать следующие общие выводы о проблемах предприятия:

- организационная структура управления является неэффективной с точки зрения маркетинга;
- объем выпуска продукции снизился за 2 года на 8,8%;
- валовая прибыль от продажи продукции сократилась на 67% в 2016 г. в сравнении с 2014 г.;
- численность рабочих с 2014 г. по 2016 г. выросла на 8 человек;
- фонд заработной платы вырос с 2014 г. по 2016 г. на 562 тыс. руб.
- производительность труда снизилась на 20,6% в 2015 г. и на 7,4% в 2016 г.;
- валюта баланса сократилась на 14,1% в 2016 году;
- собственный капитал сократился на 30% в 2016 году;
- предприятие оказалось неликвидно и неплатежеспособно по итогам 2014 и 2016 гг.;
- наблюдается высокая зависимость от заемных средств (68% в 2016 г.);

- низкая маневренность предприятия в 2014 и 2016 гг.;
- выручка от продажи продукции сократилась в 2016 г. на 10,5% в сравнении с 2014 г.;
- общая выручка сократилась в 2015 г. на 4,8% и в 2016 г. на 2,3%
- общая рентабельность снизилась в 2016 г. в сравнении с 2014 г. на 0,62;
- деловая активность предприятия снизилась.

3 РАЗРАБОТКА И ВНЕДРЕНИЕ МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «СЕЛЬХОЗПРОДУКТ»

3.1 Управленческие решения по повышению эффективности финансово-хозяйственной деятельности ООО «Сельхозпродукт»

По итогам анализа деятельности ООО «Сельхозпродукт» был выявлен ряд проблем, и задача менеджера – решить эти проблемы с меньшими затратами и максимальной эффективностью.

Существует определенная методика принятия управленческих решений. Самым первым этапом является определение и формулировка проблем. Все проблемы были выявлены и сформулированы по итогам анализа предприятия, основные из них:

- отсутствие маркетинга;
- снижение объема продаж;
- высокая доля заемного капитала;
- неликвидность;
- низкая рентабельность и деловая активность.

После формулировки проблем необходимо поставить цель. Итак, стратегическая цель данной работы – повысить эффективность деятельности рассматриваемого предприятия.

Третий этап – выбрать метод решения данных проблем. Учитывая экономическую специфику выявленных недостатков, будет использоваться экономико-математический метод решения.

Следующим действием менеджера будет оценка различных мероприятий и расчет их эффективности.

Предлагаются следующие мероприятия:

- продать все морально или физически устаревшие основные средства, выбытие которых не повлияет на выпуск продукции, вырученные деньги направить на погашение кредитов предприятия;

- воспользоваться услугами маркетолога для рекламы и продвижения товара, тем самым увеличить объемы продаж;

- сократить фонд заработной платы, уволив троих рабочих в связи с низкой производительностью труда;

- сдать в аренду на 9 месяцев два автомобиля: КАМАЗ – 53213 и КАМАЗ – 55102, амортизация по данным автомобилям не начисляется;

- увеличить продажи продукции в рассрочку до 14 дней;

- продать 10% запасов;

- заморозить цены на продукцию на уровне 2016 г.

Коэффициент годности основных средств составляет 0,64, это указывает на своевременное обновление основных средств, на небольшой износ. Нужно выявить самые неэффективные средства:

- полуавтомат ФУ У-01 – фасовочно-упаковочный автомат, который был приобретен в 2003 году за 112016 рублей. За 12 лет полностью списан на амортизацию. На сегодняшний день его рыночная цена составляет 60000 рублей. Продажа данного оборудования не нанесет ущерб производству, т.к. в 2015 г. были закуплены новые современные упаковочные автоматы;

- плющилка для овса – была приобретена в 2005 г., балансовая стоимость 90000 руб. Вся сумма списана на амортизацию. Это оборудование немецкого производства, и в связи с изменением курса национальной валюты рыночная стоимость данной плющилки составляет 80000 руб.

Чтобы увеличить объем продаж предприятию нужно обратиться к маркетологу, т.к. продвижению товара и поиску новых рынков в ООО «Сельхозпродукт» не уделяется должного внимания, продажи ведутся по старым каналам и только в определенной нише. К тому же в последние два года объем

продаж значительно сократился. От привлечения маркетолога ожидается эффект в виде повышения продаж. Стоимость услуг – 60000 руб.

Фонд заработной платы увеличился более чем на 500 тыс. руб. за два года, но должного эффекта это не принесло. Было принято на работу трое разнорабочих, два сторожа и три рабочих производственного цеха на постоянный оклад. Как показывает динамика производительности, столь резкое расширение штата не произвело должного эффекта, финансовые результаты снизились, как и объемы производства. Планируется уволить трех работников – двух разнорабочих и одного сторожа. При этом за счет части их оклада увеличить заработную плату двум другим работникам, наделив их дополнительными обязанностями. В сумме годовая заработная плата уволенных работников составляет 350000 руб., а годовая прибавка двум другим рабочим составит 48000 руб.

На балансе предприятия числится 5 автомобилей марки КАМАЗ. Три автомобиля из них были приобретены в 2011 г., а два в 2003 г. Некоторые из них не используются круглый год, а лишь 3 месяца в году. Устаревшие автомобили простаивают большую часть времени в гараже, и было бы целесообразно сдавать их на это время в аренду по 8000 руб. в месяц каждый.

Одной из причин неплатежеспособности баланса является резкое снижение дебиторской задолженности в 2016 г. Причиной могло стать снижение отсрочки по платежу для покупателей. Вернув политику продажи продукции в рассрочку на 14 дней можно увеличить и сумму дебиторской задолженности, и объемы продаж.

И последним мероприятием, которое целесообразно предложить, является продажа 20% запасов из незавершенного производства. Т.е. можно продать продукты растениеводства в не переработанном виде, т.к. накопился достаточно большой объем данного сырья, и его продажа не повлияет на производственный процесс.

3.2 Расчет затрат на реализацию и оценка экономической эффективности предлагаемых мероприятий

Для начала составим годовой план выпуска продукции с учетом планируемого объема. Ожидается увеличение объема продаж от следующих мероприятий:

- от привлечения маркетолога на 8%;
- от увеличения рассрочки платежей на 1,5%;
- от замораживания цены на уровне 2016 г. – на 2,5%.

Динамику планового выпуска продукции представим ниже (таблица 22).

Таблица 22 – Динамика планового выпуска продукции

Годовой выпуск продукции в 2016 г., кг	Годовой выпуск продукции в плановом году., кг	Отклонение, кг	Отклонение, %
3319603	3717955	+398352	+12,0

В планируемом году ожидается увеличение выпуска продукции на 398352 кг., или на 12% от общего объема 2016 г.

Далее, чтобы узнать объем в стоимостном выражении, следует рассчитать полную себестоимость на весь выпуск продукции (таблица 23).

Для снижения себестоимости был предложен ряд мероприятий:

- снижение фонда заработной платы (3012 тыс. руб. – 312 тыс. руб. = 2700 тыс. руб.);
- снижение социальных отчислений (2700 тыс. руб. * 0,3 = 800 тыс. руб.);
- увеличение прочих расходов на сумму 60 тыс. руб. в связи с привлечением маркетолога.

Таблица 23 – Расчет себестоимости продукции на плановый год

Статья затрат	2016 г., тыс. руб.	Плановый год, тыс. руб.	Отклонение, %
Материальные затраты	35784	38550	+7,7
Оплата труда	3012	2700	-10,3
Социальные отчисления	904	800	-11,5
Амортизация	783	783	-
Прочие расходы	3037	3097	+1,9
Итого:	43520	45930	+5,5

От предлагаемых мероприятий себестоимость продукции увеличилась в расчете на весь выпуск на 5,5%. Материальные затраты и прочие расходы увеличились на 7,7% и 1,9% соответственно. Сокращение себестоимости произошло лишь по статьям «оплата труда» и «социальные отчисления» на 10,3% и 11,5% соответственно.

Несмотря на высокую инфляцию, не хотелось бы поднимать цену на продукцию из-за невысокого спроса, поэтому усредненная цена между всеми видами продукции останется прежней – 13,36 руб. за 1 кг. Рассчитаем, как увеличение общей себестоимости и прежняя цена повлияют на валовую выручку на весь выпуск продукции (таблица 24).

Таблица 24 – Динамика валовой выручки от продажи продукции

Наименование показателя	Цена 1 кг, руб	Объем продукции в натуральном выражении, кг	Валовая выручка от продажи продукции, тыс. руб.
2016 год	13,36	3319603	44350
Плановый год	13,36	3717955	49672
Отклонение	-	+398352	+5322

Валовая выручка от продажи продукции с учетом предложенных мероприятий увеличилась на 5322 тыс. руб. или на 12%.

Следующим шагом в расчете эффективности будет подсчет общей выручки предприятия с учетом следующих мероприятий:

- продажа основных средств предприятия (60 тыс. руб. + 80 тыс. руб. = 140 тыс. руб.);

- продажа запасов на сумму 1050 руб.

На основе предложенных изменений представим данные об общей выручке на планируемый год (таблица 25).

Таблица 25 – Выручка по структуре на планируемый год

Наименование показателя	Сумма, тыс. руб.	Структура, %
Выручка от продажи продукции	49672	97,66
Выручка от продажи основных средств	140	0,28
Выручка от продажи запасов	1050	2,06
Общая выручка	50862	100,00

Внедрив мероприятия, удалось увеличить выручку на 1190 тыс. руб. и занять тем самым 2,34% в общей выручке предприятия.

По итогам внедрения всех мероприятий направленных на повышение эффективности, рассчитаем главный экономический эффект – финансовый результат и сравним его с финансовым результатом 2016 года (таблица 26).

Таблица 26 – Динамика финансовых результатов

Показатель	2016 г., тыс. руб.	Плановый год, тыс. руб.	Абсолютное отклонение, тыс. руб.	Относительное отклонение, %
Выручка	46115	50862	+4747	+10,29
Себестоимость продаж	43520	45930	+2410	+5,54
Валовая прибыль	2595	4932	+2337	+90,06
Прибыль (убыток) от продаж	2595	4932	+2337	+90,06
Проценты к уплате	1680	1680	-	-
Прочие доходы	144	288	+144	+100,00
Прибыль (убыток) до налогообложения	1059	3540	+2481	+234,28
Текущий налог на прибыль	212	708	+496	+233,96
Чистая прибыль (убыток)	847	2832	+1985	+234,36

По итогам расчетов планируется увеличение чистой прибыли на 234,36% или на 1985 тыс. руб. в сравнении с 2016 г. Такое резкое увеличение обусловлено ростом выручки на 10,29% (4747 тыс. руб.) в связи с увеличением объема продаж, продажей основных средств и запасов. Так же произошло увеличение прочих доходов на 144 тыс. руб. за счет сдачи грузовых автомобилей в аренду. Из-за увеличения прибыли, увеличился соответственно и налог на прибыль на 496 тыс. руб. (налог на прибыль составляет 20% от прибыли до налогообложения).

Построим плановый баланс с учетом изменений, и сравним его с балансом на 2016 г. используя методы горизонтального и вертикального анализа (таблица 27).

Таблица 27 – Аналитический баланс на плановый год

Наименование показателя	2016 г.		Плановый год		Изменение, 2014 г. к 2016 г.;	
	тыс. руб.	структура, %	тыс. руб.	структура, %	тыс. руб.	%
Актив						
I. Внеоборотные активы						
Основные средства	9696	100	8913	100,0	-783	-8,08
Итого по разделу I	9696	46,6	8913	42,5	-783	-8,08
II. Оборотные активы						
Запасы	10694	96,1	9644	80,1	-1050	-9,82
Дебиторская задолженность	231	2,1	1930	16,0	+1699	+735,50
Денежные средства и денежные эквиваленты	199	1,8	465	3,9	+266	+133,67
Итого по разделу II	11124	53,4	12039	57,5	+915	+8,23
БАЛАНС	20820	100	20952	100,0	+132	+0,63
Пассив						
III. Капитал и резервы						
Уставный капитал	10	0,2	10	0,1	-	-
Добавочный капитал	40	0,6	40	0,4	-	-
Нераспределенная прибыль	6580	99,2	9412	99,5	+2832	+43,04
Итого по разделу III	6630	31,8	9462	45,2	+2832	+42,71
IV. Долгосрочные обязательства						
Заемные средства	5000	100	4700	100,0	-300	-6,00
Итого по разделу IV	5000	24,1	4700	22,4	-300	-6,00
V. Краткосрочные обязательства						
Заемные средства	8900	96,8	6500	95,7	-2400	-26,97
Кредиторская задолженность	290	3,2	290	4,3	-	-
Итого по разделу V	9190	44,1	6790	32,4	-2400	-26,12
БАЛАНС	20820	100	20952	100,00	+132	+0,63

Валюта баланса изменилась несущественно, но все же наблюдается рост на 0,63% или на 132 тыс. руб. в сравнении с 2016 годом.

По структуре актива баланса также произошли изменения – доля оборотных активов увеличилась до 57,5% в сравнении с 2016 годом, когда оборотные средства в общей структуре составляли 53,4%. Это произошло главным образом за счет увеличения дебиторской задолженности на 1699 тыс. руб. и сокращения стоимости основных средств на 783 тыс. руб. за счет амортизации.

По статье «запасы» произошло сокращение из-за роста продаж на 1050 тыс. руб., а сумма денежных средств на расчетном счете увеличилась на 133,67% и составила 266 тыс. руб.

Структура пассива тоже изменилась – капитал и резервы увеличили свой удельный вес в общей структуре пассивов предприятия до 45,2%, тем самым сократив долгосрочные и краткосрочные обязательства до 22,4% и 32,4% соответственно.

Увеличение третьего раздела баланса произошло главным образом благодаря нераспределенной прибыли, сумма которой в плановом году составила 2832 тыс. руб.

Краткосрочные заемные средства в плановом году удалось сократить на 27%, что положительно сказалось на финансовом состоянии предприятия, а долгосрочные займы - на 6%, что так же является положительным фактором.

В целом структура баланса показала положительную динамику, на этом основании можно сделать вывод о положительном и эффективном влиянии предложенных мной мероприятий.

Для того чтобы оценить изменение ликвидности предприятия произведем группировку статей баланса по степени их ликвидности (таблица 28).

Таблица 28 – Группировка статей актива и пассива баланса по степени ликвидности и срочности

в руб.

Актив	Сумма		Пассив	Сумма		Излишек или недостаток	
	2016 г.	план. год		2016 г.	план. год	2016 г.	план. год
A1	199	465	П1	290	290	+91	-175
A2	231	1930	П2	8900	6500	+8669	+4570
A3	10694	9644	П3	5000	4700	-5694	-4944
A4	9696	8913	П4	6630	9462	-3066	+549
Баланс	20820	20952	Баланс	20820	20952	-	-

Сопоставим и проанализируем полученные результаты (таблица 29).

Таблица 29 – Анализ ликвидности предприятия

2016 год	Плановый год
A1<П1	A1>П1
A2<П2	A2<П2
A3>П3	A3>П3
A4>П4	A4<П4
Предприятие неликвидно	Предприятие на уровне приемлемой ликвидности

Из полученных результатов лишь соотношение краткосрочных пассивов и краткосрочной кредиторской задолженности не соответствует принятым нормам ликвидности предприятий. Но в целом удалось достичь приемлемой нормы ликвидности за счет изменения соотношения A1 и П1 и соотношения A4 и П4. В сравнении с 2016 годом это очень хорошие результаты, и если предприятие продолжит работу над улучшением финансового состояния, то в скором времени сможет достичь абсолютного уровня ликвидности за счет сокращения краткосрочных обязательств.

Для более подробного анализа ликвидности используем коэффициенты ликвидности (таблица 30).

Таблица 30 – Показатели ликвидности в плановом году

Наименование показателя	2016 г.	Плановый год	Отклонение	
			абсолютное	относительное, %
Коэффициент текущей ликвидности (коэффициент покрытия)	1,21	1,77	+0,56	46,3
Коэффициент быстрой (промежуточной) ликвидности	0,05	0,35	+0,3	600,0
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,02	0,07	+0,05	250,0
Коэффициент критической ликвидности	1,2	1,77	+0,57	47,5

Все применяемые для определения платежеспособности предприятия коэффициенты с учетом внедрения мероприятий по повышению эффективности показали положительную динамику с большим ростом.

Коэффициент текущей ликвидности приблизился к своему нормативному значению – увеличился на 46,3% и составил в плановом году 1,77. Рост текущей ликвидности предприятия произошел по ряду причин: во-первых, в связи со значительным сокращением краткосрочных займов, а во-вторых благодаря резкому увеличению кредиторской задолженности в связи с увеличением рассрочки платежей.

Коэффициенты быстрой и абсолютной ликвидности также показали резкий рост – на 600% и 250% соответственно. Но даже такой резкий скачок не позволил приблизиться к нормативным значениям коэффициентов, т.к. предприятие все еще довольно сильно зависит от краткосрочных займов.

Самых лучших результатов удалось достичь по критической ликвидности - произошел рост на 47,5% в сравнении с 2016 г. и коэффициент достиг, и более того, даже превысил рекомендуемое значение, составив 1,77 в плановом году.

Далее проведем анализ финансовой устойчивости предприятия (таблица 31).

Таблица 31 – Динамика показателей финансовой устойчивости предприятия

Наименование показателя	2016 г.	Плановый год	Отклонение	
			абсолютное	относительное, %
Коэффициент финансовой зависимости	0,68	0,53	-0,15	22,1
Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных активов	2,14	1,35	-0,79	36,9
Коэффициент автономии	0,31	0,47	+0,16	51,6
Коэффициент маневренности собственных оборотных средств	-0,46	0,07	+0,53	115,2
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	-0,08	0,05	+0,13	162,5

Коэффициент финансовой зависимости показал, что в плановом году доля заемных средств в пассиве снизилась на 22,1% и составила лишь 0,53. Такое соотношение собственных и заемных средств предприятия является оптимальным для его эффективной деятельности. Соответственно и коэффициент автономии достиг своего норматива – 0,47 – т.е. 47% собственного капитала имеется в общих активах предприятия.

Коэффициент маневренности показал быстрый рост – на 115,2%, но из-за отрицательного результата расчета данного коэффициента в 2016 году ему не удалось достичь норматива. В плановом году лишь 7% собственного капитала находится в обороте.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами вырос на 162,5% и составил 0,05, тем самым не достигнув необходимого уровня собственных средств.

Проанализировав ликвидность и финансовую устойчивость, можно сделать общий вывод о значительном улучшении всех показателей деятельности предприятия. Благодаря предложенным мероприятиям предприятие достигло приемлемого уровня ликвидности, оборотные активы предприятия превысили краткосрочные обязательства в 1,8 раза, а коэффициенты автономии и

финансовой зависимости достигли своей нормы, т.е. предприятие стало способно ответить по своим обязательствам.

Далее проведем общий анализ деятельности предприятия путем расчета коэффициентов рентабельности и сравним их с коэффициентами 2016 года (таблица 32).

Таблица 32 – Динамика коэффициентов рентабельности

Наименование показателя	2016 г.	Плановый год	Отклонение	
			абсолютное	относительное, %
Коэффициент рентабельности продаж	5,62	9,70	+4,08	72,6
Коэффициент общей рентабельности	2,30	6,96	+4,66	202,6
Коэффициент рентабельности активов	10,90	23,54	+12,64	116,0
Коэффициент рентабельности прямых затрат	5,63	10,74	+5,11	90,8

Все коэффициенты показали положительную динамику. Коэффициент общей рентабельности увеличился в 3 раза, составив 6,96%. Коэффициент рентабельности продаж вырос на 4,08% в отношении к 2016 году и составил 9,7%, т.е. с каждого рубля проданной продукции предприятие получило 9,7 копеек прибыли. Активы предприятия также повысили свою рентабельность до 23,54% в сравнении с рентабельностью прошлого года, составляющую лишь 10,9%. Рентабельность затрат увеличилась на 5,11%, составив 10,74% в плановом году, т.е. на рубль вложенных затрат теперь приходится 10,74 копеек прибыли.

Рентабельность предприятия, это, пожалуй, один из самых важных показателей того, эффективно ли работает предприятие. Конечно, рентабельность в 7% является низкой, но если посмотреть на данные коэффициенты в динамике с 2014 года, когда общая рентабельность предприятия не превышала 3%, то можно сделать вывод о крайне эффективно проведенных мероприятиях, которые позволили предприятию работать в разы эффективней.

Далее рассчитаем, как мероприятия по повышению эффективности отразились на деловой активности предприятия. Данные расчетов и их сравнение с коэффициентами 2016 года представим ниже (таблице 33).

Таблица 33 – Динамика показателей деловой активности

Показатели	2016 год	Плановый год	Отклонение	
			абсолютное	относительное, %
Коэффициент оборачиваемости совокупного капитала	2,04	2,43	+0,39	19,4
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	3,35	4,22	+0,87	26,0
Коэффициент оборачиваемости запасов	3,42	4,76	+1,34	39,2
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	61,16	26,35	-34,81	56,9
Средний срок оборота дебиторской задолженности, дни	5,96	13,9	+7,94	133,2
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	178,39	175,4	-2,99	1,7
Средний срок оборота кредиторской задолженности, дни	2,04	2,08	+0,04	2,0
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	5,73	5,38	-0,35	6,1

Коэффициент оборачиваемости совокупного капитала увеличился на 19,4%, а значит, ускорил свое функционирование.

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств увеличился на 26% и составил 4,22 раза.

Коэффициент оборачиваемости запасов также увеличился на 39,2% в связи с увеличением себестоимости общего выпуска и сокращением запасов на складе.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности сократился на 57% из-за увеличения срока отсрочки платежа, а средний срок оборота дебиторской задолженности вырос до 14 дней.

Средний срок оборота кредиторской задолженности сократился на 2%, составив 2,08 дня.

Оборачиваемость собственного капитала замедлилась на 6%.

В целом деловая активность предприятия повысилась.

И в конце расчета эффективности мероприятий нужно оценить динамику производительности труда, сделав ее расчет и сравнив с показателями 2016 г. (таблица 34).

Таблица 34 – Эффективность использования трудовых ресурсов

Показатели	Единица измерения	2016 г.	Плановый год	Отклонение	
				абсолютное, тыс. руб.	относительное, %
Выручка от реализации	тыс. руб.	46115	50862	+4747	+10,29
Фонд заработной платы, всего,	тыс. руб.	3012	2700	-312	-10,36
в том числе:					
-рабочие	тыс. руб.	1696	1384	-312	-18,40
-специалисты	тыс. руб.	860	860	-	-
-руководители	тыс. руб.	456	456	-	-
Среднесписочная численность, всего	чел.	38	35	-3	-7,89
в том числе:					
-рабочие	чел.	26	23	-3	-11,54
-специалисты	чел.	10	10	-	-
-руководители	чел.	2	2	-	-
Среднемесячная заработная плата, всего	тыс. руб.	6,61	6,43	-0,18	-2,72
в том числе:					
-рабочие	тыс. руб.	5,44	5,02	-0,42	-7,72
-специалисты	тыс. руб.	7,17	7,17	-	-
-руководители	тыс. руб.	19,00	19,00	-	-
Производительность труда	руб./чел.	1214,00	1453,20	+239,20	+19,70

Фонд заработной платы рабочих пришлось сократить на 321 тыс. руб. в связи с неэффективностью и низкой производительностью, уволив при этом трех рабочих.

Производительность труда удалось поднять на 19,7% в сравнении с 2016 годом.

Для более наглядного представления результатов можно составить сводную таблицу, опираясь на выводы из второй главы данной работы. В одном столбце

представим проблемы предприятия, а в другом как изменилась ситуация благодаря внедренным мероприятиям (таблица 35).

Таблица 35 – Результаты изменений эффективности деятельности предприятия

До внедрения мероприятий	После внедрения мероприятий
организационная структура управления является неэффективной с точки зрения маркетинга;	маркетингом на предприятии занимается сторонняя организация;
объем выпуска продукции снизился за 2 года на 8,8%;	объем выпуска продукции увеличился на 12%;
выручка от продажи продукции сократилась на 10,5% в 2016 г. в сравнении с 2014 г.	выручка от продажи продукции увеличилась на 12%
чистая прибыль увеличилась в 2016 г. лишь на 1,07% в сравнении с 2015 г.	чистая прибыль увеличилась на 234,4%
численность рабочих с 2014 г. по 2016 г. выросла на 8 человек;	численность рабочих снизилась на 3 человека;
фонд заработной платы вырос с 2014 г. по 2016 г. на 562 тыс. руб.;	фонд заработной платы уменьшился на 312 тыс. руб.;
производительность труда снизилась на 20,6% в 2015 г. и на 7,4% в 2016 г.;	производительность труда увеличилась на 19,7%;
валюта баланса сократилась на 14,1%;	валюта баланса увеличилась на 0,63%;
собственный капитал сократился на 30%;	собственный капитал вырос на 42,71%;
предприятие оказалось неликвидно и неплатежеспособно по итогам года;	предприятие обладает приемлемым уровнем ликвидности и финансово устойчиво;
низкая маневренность предприятия;	маневренность увеличилась на 115,2%;
общая выручка предприятия сократилась в 2015 г. на 4,8% и в 2016 г. на 2,3%;	общая выручка предприятия увеличилась на 10,3%
общая рентабельность снизилась в 2016 г. в сравнении с 2014 г. на 0,62;	общая рентабельность увеличилась на 4,66;
деловая активность предприятия снизилась.	деловая активность повысилась.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В результате анализа эффективности ООО «Сельхозпродукт» был выявлен целый ряд проблем.

Анализируя организационную структуру было выявлено, что маркетинг на предприятии очень слабый, т.к. всеми вопросами сбыта и продвижения товара занимается один человек – коммерческий директор.

Низкий уровень маркетинга также подтверждает и то, что в период с 2014 по 2016 гг. уровень выручки снизился на 7%.

За анализируемый период кадровый состав часто менялся, и в связи с этим производительность труда постоянно снижалась.

При анализе финансовой устойчивости был проведен ряд расчетов.

В результате вертикального и горизонтального анализа финансового состояния предприятия было выяснено, что в активе идет сокращение запасов, дебиторской задолженности и рост основных средств. Структура пассива баланса состояла из собственного капитала лишь на 31,8% в 2016 году, и за весь анализируемый период имела тенденцию к снижению. Самой большой долей в пассивах обладали краткосрочные обязательства, а именно заемные средства.

Далее была проведена группировка активов и пассивов по их ликвидности и срочности погашения. В результате было выявлено, что предприятие с 2014 по 2016 гг. не было ликвидным.

Анализ коэффициентов платежеспособности показал, что предприятие на данный период неплатежеспособно из-за большой доли заемных средств.

При анализе финансовых результатов было выявлено постепенное снижение объемов выручки и себестоимости..

Из-за роста заемных средств предприятия увеличились и проценты по кредитам на 34% с 2014 года.

Динамика чистой прибыли с 2014 по 2016 гг. была неоднозначна. В 2015 г. объем чистой прибыли сократился на 27,5%, а в 2016 г. увеличился на 1,1%. Но

даже несмотря на положительную динамику в 2016 г. такой темп роста прибыли не является приемлемым для предприятия.

Рентабельность продаж за весь период крайне невысока (4,8% – 5,6%). Коэффициент общей рентабельности еще ниже, в 2016 г. он составил лишь 2,3%.

Анализ деловой активности по большинству коэффициентов показал отрицательную динамику, что означает снижение эффективности использования ресурсов предприятия.

Выявив все основные проблемы, был предложен комплекс мероприятий по повышению эффективности. Он состоял из:

- продажи основных средств;
- обращения к услугам маркетолога;
- сокращения фонда заработной платы;
- сдачи имущества в аренду;
- заморозки цен на продукцию;
- продажи части запасов;
- увеличения рассрочки на продажу.

В результате был увеличен объем проданной продукции на 12%, общая выручка увеличилась на 10,5%, валовая прибыль увеличилась на 90%, прочие доходы выросли на 100%, в результате чего чистая прибыль предприятия составила 1985 тыс. руб.

Предприятие по итогам года вышло на приемлемый уровень ликвидности, увеличив все коэффициенты ликвидности и финансовой устойчивости.

Общая рентабельность предприятия составила 6,96%, рентабельность продаж – 9,7%, рентабельность активов – 23,54%, а рентабельность прямых затрат – 10,74%.

Большинство коэффициентов деловой активности увеличили свое значение, как и показатель производительности труда работников.

Подводя итоги выпускной квалификационной работы, можно заявить о высокой результативности предложенных мероприятий, т.к. все основные показатели эффективности увеличили свое значение.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008), утвержденное приказом Минфина России от 6 октября 2008 г. N 106н (в ред. Приказов Минфина РФ от 11.03.2009 N 22н, от 25.10.2010 N 132н, от 08.11.2010 N 144н).
2. Акчурина, Е. В. Бухгалтерский финансовый учет: учеб. пособие / Е. В. Акчурина, Л. П. Солодко. – М.: Издательство «Экзамен», 2011. – 416 с.
3. Балдин, К.В. Управленческие решения: Учебник для бакалавров [Текст]/ К.В. Балдин, С.Н. Воробьев, В.Б. Уткин. – 8-е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2016. – 256 с.
4. Выварец, А.Д. Экономика предприятия: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности 080502 «Экономика и управление на предприятии (по отраслям)»[Текст] / А.Д. Выварец. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 512 с.
5. Глазов М.М. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебник / М.М. Глазов – Спб: ООО «Андреевский издательский дом», 2011. – 448 с
6. Глазунов М.И. Сущность и соотношение понятий «ликвидность предприятия» и «платежеспособность предприятия»// Российское предпринимательство № 6 (137) – 2014 - с. 79-83
7. Донцова Л.В. Анализ финансовой отчетности [Текст]: Учебник/ Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова - 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство «Дело и сервис», 2011. – 124 с.
8. Ермолович, Л. Л. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие / Ермолович Е.Е. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 436 с.
9. Ефимова О.В. Анализ финансовой отчетности. Учебное пособие / О.В. Ефимова. – 4-е изд., испр. и доп. - М.: Омега-Л, 2012. - 451 с.

10. Ильшева Н.Н., Крылов С.И. Анализ финансовой отчетности: Учебник. – М.: Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2011. – 480 с.
11. Кокин, А.С. Финансовый менеджмент [Текст]: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления / А.С. Кокин, В.Н. Ясенев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 214 с.
12. Колчина Н.В. Финансовый менеджмент: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления / Н.В. Колчина, О.В. Португалова, Е.Ю. Макеева; под ред. Н.В. Колчаной. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 464 с
13. Коротков Э.М. Антикризисное управление: учебник. - 2-е изд., доп. и перераб. / Под ред. проф. Э.М. Короткова. - М.: ИНФРА-М, 2012. - 620 с.
14. Крылов С.И. Совершенствование методологии анализа в системе управления финансовым состоянием коммерческой организации: Монография. – Екатеринбург: ГОУ ВПО УГТУ-УПИ, 2012. – 357 с.
15. Любушин Н.П. Экономический анализ [Текст]: учебник/ Н.П. Любушин – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 324 с.
16. Николаева В.Е. Классификация организаций по уровню их финансового состояния и эффективности осуществления деятельности с использованием метода балльной оценки//Российское предпринимательство № 17 (215) - 2014 - с. 59-64.
17. Николаевская, О.А. Стоимостная оценка эффективности управления компанией [Текст]: монография / О.А. Николаевская – М : ИД «БИБЛИО-ГЛОБУС», 2015. – 160-164 с.
18. Панкратов, Ф.Г. Коммерческая деятельность [Текст] : учебник / Ф.Г. Панкратов, Н.Ф. Солдатова. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2015. – 53-59 с.

19. Свердлина, Е.Б. Анализ в антикризисном управлении организацией [Текст]: учебно-методическое пособие / Е.Б. Свердлина. – Омск: Изд-во Ом. гос. ун-та, 2015 – 72 с.
20. Трошин А. Н. Финансы и кредит Учеб. пособие / А.Н. Трошин А, В.И. Фомкина, Т.Ю. Мазурина - М.: ИНФРА-М, 2012 – 408 с
21. Уралова Д. Ж. Сравнение зарубежного и российского опыта проведения финансового анализа и управления рисками // Молодой ученый. — 2016. — №7. — С. 1012-1017.
22. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа: учеб. и практическое пособие для экономических вузов / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин, Е.В. Негашев, 3-е изд., доп. И перераб.-М.: «ИНФАРМ –М», 2010. – 207 с.
23. Анализ финансового состояния предприятия: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://afdanalyse.ru>
24. Бухгалтерский учет. Налогообложение. Аудит: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.audit-it.ru>
25. РИА Рейтинг: Кредитные рейтинги и исследования: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.riarating.ru>
26. Управленческий и стратегический консалтинг: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.altrc.ru>
27. Федеральная служба государственной статистики : [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>