Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Институт электронного обучения
Направление подготовки 38.03.01 Экономика
Кафедра экономики

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

Тема работы
Анализ и пути улучшения финансовых результатов деятельности организации

УДК 658.14.012.12

Студент

Группа	**ФИО**	**Подпись**	**Дата**
З-3Б3С1	Болоховец Валентина Сергеевна		

Руководитель

Должность	**ФИО**	**Ученая степень, звание**	**Подпись**	**Дата**
Доцент	Андриенко Олег Владимирович			

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ:

Зав. кафедрой	**ФИО**	**Ученая степень, звание**	**Подпись**	**Дата**
Заведующий кафедрой экономики	Барышева Галина Анзельмовна			

Томск – 2017 г.

ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ООП ДЛЯ БАКАЛАВРОВ

Код результата	Результат обучения (выпускник должен быть готов)	Требования ФГОС, критериев и/или заинтересованных сторон
	Универсальные компетенции	
Р1	Осуществлять коммуникации в профессиональной среде и в обществе в целом, в том числе на иностранном языке, разрабатывать документацию, презентовать и защищать результаты комплексной экономической деятельности.	Требования ФГОС (ОК-14; ПК-9; 11)
Р2	Эффективно работать индивидуально, в качестве члена команды, состоящей из специалистов различных направлений и квалификаций, с делением ответственноси и полномочий за результаты работы и готовность следовать корпоративной культуре организации	Требования ФГОС (ПК-11; ОК- 1,7,8)
Р3	Демонстрировать знания правовых, социальных, этических и культурных аспектов хозяйственной деятельности, осведомленность в вопросах охраны здоровья и безопасности жизнедеятельности.	Требования ФГОС (ОК-2;3;16; 15)
Р4	Самостоятельно учиться и непрерывно повышать квалификацию в течение всего периода профессиональной деятельности	Требования ФГОС (ОК-2; 9,10,11) Критерий 5 АИОР (2.6), согласованный с требованиями международных стандартов EURACE и FEANI
Р5	Активно пользоваться основными методами, способами и средствами получения, хранения, переработки информации, навыками работы с компьютером как средством управления информацией, работать с информацией в глобальных компьютерных сетях	Требования ФГОС (ОК -13; ПК-1,3,510)
	Профессиональные компетенции	
Р6	Применять знания математических дисциплин, статистики, бухгалтерского учета и анализа для подготовки исходных данных и проведения расчетов экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов на основе типовых методик с учетом действующей нормативно-правовой базы;	Требования ФГОС (ПК-1, ПК-2; ПК-3;4;5 ПК-7; ОК-5; ОК-4; ОК11,13)
Р7	Принимать участие в выработке и реализации для конкретного предприятия рациональной системы организации учета и отчетности на основе выбора эффективной учетной политики, базирующейся на соблюдении действующего законодательства, требований международных стандартов и принципах укрепления экономики хозяйствующего субъекта;	Требования ФГОС ПК-5; ПК-7; ОК-5,8
Р8	Применять глубокие знания основ функционирования экономической системы на разных уровнях, истории экономики и экономической науки для анализа социально-значимых проблем и процессов, происходящих в обществе, и прогнозировать возможное их развитие в будущем	Требования ФГОС ОК-3,4; ПК-4,6,8,14,15);
Р9	Строить стандартные теоретические и эконометрические модели исследуемых процессов, явлений и объектов, относящихся к области профессиональной деятельности, прогнозировать, анализировать и интерпретировать полученные результаты с целью принятия эффективных решений.	Требования ФГОС ПК-6; ПК-5; ПК-7; ПК-13;; ПК-8;
Р10	На основе аналитической обработки учетной, статистической и отчетной информации готовить информационные обзоры, аналитические отчеты, в соответствии с поставленной задачей, давать оценку и интерпретацию полученных результатов и обосновывать управленческие решения.	Требования ФГОС ПК-4; ПК-5 ПК-7;8 ПК-10; ПК-13; ПК-5 ОК-1;2;3; ОК-6; ОК-13
Р11	Внедрять современные методы бухгалтерского учета, анализа и аудита на основе знания информационных технологий, международных стандартов учета и финансовой отчетности	Требования ФГОС ПК-10;12 ОК-12
Р12	Осуществлять преподавание экономических дисциплин в общеобразовательных учреждениях, образовательных учреждениях начального профессионального, среднего профессионального, высшего профессионального и дополнительного профессионального образования.	Требования ФГОС ПК-14; ПК- 15;ОК-2;
Р13	Принимать участие в разработке проектных решений в области профессиональной и инновационной деятельности предприятий и организаций, подготовке предложений и мероприятий по реализации разработанных проектов и программ с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий	Требования ФГОС (ПК-3,4,7; 11;12;13ОК-1,7, 8)
Р14	Проводить теоретические и прикладные исследования в области современных достижений экономической науки в России и за рубежом, ориентированные на достижение практического результата в условиях инновационной модели российской экономики	Требования ФГОС ПК-4,9
Р15	Организовывать операционную (производственную) и коммерческую деятельность предприятия, осуществлять комплексный анализ его финансово- хозяйственной деятельности использовать полученные результаты для обеспечения принятия оптимальных управленческих решений и повышения эффективности.	Требования ФГОС (ОК – 7, 8, 12, 13; ПК – 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7,10, 11, 13)

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Институт электронного обучения
Направление подготовки 38.03.01 Экономика
Кафедра экономики

УТВЕРЖДАЮ:
Зав. кафедрой экономики, ИСГТ
Г.А. Барышева
_____
«___»_____ 20__г.

ЗАДАНИЕ

на выполнение выпускной квалификационной работы
В форме:

Бакалаврской работы

(бакалаврской работы, дипломного проекта/работы, магистерской диссертации)
Студенту:

Группа	**ФИО**
З-3Б3С1	Болоховец Валентина Сергеевна

Тема работы:

Анализ и пути улучшения финансовых результатов деятельности организации	
Утверждена приказом директора (дата, номер)	№1366/с от 28.02.2017

Срок сдачи студентом выполненной работы:	

ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ;

Исходные данные к работе ***(наименование объекта исследования или проектирования; производительность или нагрузка; режим работы (непрерывный, периодический, циклический и т. д.); вид сырья или материал изделия; требования к продукту, изделию или процессу; особые требования к особенностям функционирования (эксплуатации) объекта или изделия в плане безопасности эксплуатации, влияния на окружающую среду, энергозатратам; экономический анализ и т. д.).***	1. Отчет по производственной практике. 2. Отчет по преддипломной практике. 3. Книги различных авторов по теме, выбранной для исследования. 4. Статьи с аналитических порталов в сети Интернет. 5. Корпоративная информация о компании ООО «Команда». 6. Результаты наблюдения за работой предприятия. 7. Бухгалтерские документы.
Перечень подлежащих исследованию, проектированию и разработке вопросов ***(аналитический обзор по литературным источникам с целью выяснения достижений мировой науки техники в рассматриваемой области; постановка задачи исследования, проектирования, конструирования; содержание процедуры исследования, проектирования,***	1 Теоретические аспекты анализа финансовых результатов организации. 2 Анализ хозяйственной деятельности предприятия ООО «Команда». 3 Корпоративная социальная ответственность ООО «Команда».

конструирования; обсуждение результатов выполненной работы; наименование дополнительных разделов, подлежащих разработке; заключение по работе).	
Перечень графического материала ***(с точным указанием обязательных чертежей)***	Таблицы, рисунки

Консультанты по разделам выпускной квалификационной работы ***(с указанием разделов)***	
Раздел	**Консультант**
Социальная ответственность компании	
Раздел ВКР, выполненный на иностранном языке	

Названия разделов, которые должны быть написаны на русском и иностранном языках:	
На русском языке	**На английском языке**
Введение 1 Теоретические аспекты анализа финансовых результатов организации. 2 Анализ хозяйственной деятельности предприятия ООО «Команда». 3 Корпоративная социальная ответственность ООО «Команда». Заключение	

Дата выдачи задания на выполнение выпускной квалификационной работы по линейному графику	**17.02.2017г**

Задание выдал руководитель

Должность	**ФИО**	**Ученая степень, звание**	**Подпись**	**Дата**
Доцент	Андриенко Олег Владимирович			17.02.2017

Задание принял к исполнению студент:

Группа	**ФИО**	**Подпись**	**Дата**
З-3Б3С1	Болоховец Валентина Сергеевна		17.02.2017

РЕФЕРАТ

Выпускная квалификационная работа 90 с, 6 рис., 17 табл., 48 источников, 2 прил.

Ключевые слова: предприятие, финансовые результаты, финансовый анализ.

Объектом ВКР является финансовые результаты предприятия ООО «Команда», **предметом** – и пути улучшения финансовых результатов деятельности организации ООО «Команда».

Цель заключается в разработке рекомендаций по оптимизации финансовых результатов деятельности организации на примере ООО «Команда».

В процессе исследования использовались следующие общенаучные методы: анализ, синтез, сравнение, наблюдение, анкетирование. При подготовке ВКР использован широкий круг современной литературы. Были использованы корпоративные материалы компании ООО «Команда».

В результате исследования было проанализированы цель и задачи анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия; рассмотрена методология анализа финансовых результатов; проведён анализ финансовых результатов предприятия ООО «Команда»; разработаны мероприятия по повышению эффективности деятельности».

Степень внедрения: возможность использования разработанных мероприятий в дальнейшей деятельности, рассмотренной в работе предприятия ООО «Команда».

Область применения: экономическая.

Экономическая эффективность/значимость работы состоит в том, выводы и предложения будут использованы в деятельности предприятия ООО «Команда» в целях повышения эффективности своей работы.

Оглавление

Введение
1 Теоретические аспекты анализа финансовых результатов организации
1.1 Сущность понятий «прибыль», «финансовый результат деятельности организации»
1.2 Сущность, цель и задачи анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия
1.3. Методология анализа финансовых результатов деятельности организации
2 Анализ хозяйственной деятельности предприятия ООО «Команда»
2.1 Экономическая характеристика предприятия ООО «Команда»
2.2. Анализ финансовых результатов деятельности организации ООО «Команда»
2.3. Мероприятия по повышению эффективности деятельности организации
3 Корпоративная социальная ответственность ООО «Команда»
3.1 Анализ факторов внутренней социальной ответственности
3.2 Анализ факторов внешней социальной ответственности
3.3. Правовые и организационные вопросы обеспечения социальной ответственности
Заключение
Список использованных источников
Приложение А Бухгалтерский баланс ООО «Команда»
Приложение Б Отчет о финансовых результатах ООО «Команда»

Введение

Актуальность проблем, освещаемых в работе, связана с тем, что современный рынок требует постоянного повышения конкурентоспособности предприятия. Это становится возможным при использовании анализа финансово-хозяйственной деятельности как средства управления предприятием, так как он является основой для принятия экономически обоснованных управленческих решений, направленных на повышение результатов функционирования организации.

Актуальность избранной темы подтверждает тот факт, что анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия дает возможность оценить эффективность бизнеса, то есть определить эффективность функционирования данной организации. Основным принципом эффективности ведения бизнеса является достижение максимальных результатов при минимальных затратах.

Финансовый результат – это главный критерий оценки деятельности любого предприятия: насколько привлекательны финансовые результаты, настолько стабильно текущее и перспективное финансовое положение фирмы.

Следовательно, одна из проблем, выдвинутых на передний план современной экономической жизнью – это объективный анализ финансовых результатов деятельности предприятий, который позволяет осуществлять эффективное финансовое управление: планирование, контроль оборота денежных средств, минимизацию расходов, а также способствует эффективному использованию прибыли.

Анализ финансовых результатов деятельности организации занимает промежуточное место между сбором информации и принятием управленческих решений.

Без этой связующей стадии затруднительно эффективно планировать, и соответственно, управлять предприятием. Экономический анализ предшествует, подготавливает и обосновывает управленческие решения.

Таким образом, использование сведений, полученных в результате анализа финансовых результатов, является ключом к успешному функционированию и развитию современного предприятия.

Объектом ВКР является финансовые результаты предприятия ООО «Команда», **предметом** – и пути улучшения финансовых результатов деятельности организации ООО «Команда».

Проблему можно сформулировать следующим образом: ВКР заключается в разработке путей улучшения финансовых результатов деятельности организации ООО «Команда».

Цель заключается в разработке рекомендаций по оптимизации финансовых результатов деятельности организации на примере ООО «Команда».

Для реализации поставленной цели необходимо решить следующие **задачи**:

1. Изучить теоретические аспекты анализа финансовых результатов.

2. Исследовать сущность понятий «прибыль», «финансовый результат деятельности организации».

3. Представить цель и задачи анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

4. Описать методологию анализа финансовых результатов деятельности организации.

5. Провести анализ финансово-хозяйственной деятельности и финансовых результатов предприятия ООО «Команда».

6. Разработать мероприятие по повышению эффективности деятельности организации.

В процессе исследования использовались следующие общенаучные методы: анализ, синтез, сравнение, наблюдение, анкетирование. При

подготовке ВКР использован широкий круг современной литературы. Были использованы корпоративные материалы компании ООО «Команда».

Структура работы. Первая глава посвящена рассмотрению теоретических вопросов. В ней раскрываются такие вопросы, как сущность понятий «прибыль», «финансовый результат деятельности организации»; рассматриваются цель и задачи анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия; описана методология анализа финансовых результатов деятельности организации.

Вторая глава содержит анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия ООО «Команда»; здесь описаны разработанные мероприятия по повышению эффективности деятельности организации.

В ходе работы над дипломным проектом были использованы следующие общенаучные **методы**: анализ, синтез, сравнение, наблюдение, анкетирование.

При подготовке ВКР использован широкий круг современной литературы. Были использованы корпоративные материалы и сайт компании ООО «Команда», которые стали основой написания практической части.

Новизна данной работы заключается в исследовании финансовых результатов деятельности издательской организации ООО «Команда».

Практическая значимость ВКР заключается в разработке рекомендаций по повышению эффективности финансовых результатов деятельности предприятия ООО «Команда».

1 Теоретические аспекты анализа финансовых результатов организации

1.1 Сущность понятий «прибыль», «финансовый результат деятельности организации»

Главной целью создания и деятельности коммерческой организации выступает извлечение прибыли посредством занятия избранными видами экономической деятельности.

В современной рыночной экономике в условиях конкуренции важнейшим из показателей эффективности деятельности хозяйствующего субъекта производственной, снабженческой, финансовой и инвестиционной сферах является финансовый результат. Он является итогом деловой активности предприятия и показывает прибыльность проводимой политики предприятия, конкурентоспособность выпускаемой ею продукции и предоставляемых услуг.

Категория финансовых результатов теснейшим образом связана с определениями доходов и расходов.

Финансовый результат деятельности организации определяется как разность между ее доходами и расходами. Такой подход является общепринятым.

В процессе своей производственно-финансовой деятельности организации получают доходы, которые складываются из разных составляющих, имеют различную форму, разные источники и направляются также на различные цели.

Доходами организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества).

Доходы организации в зависимости от их характера, условия получения и направлений деятельности организации подразделяются на доходы от обычных видов деятельности и прочие доходы.

Доходы от обычных видов деятельности – это выручка от продажи продукции и товаров, поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг. В организациях, предметом деятельности которых является предоставление за плату во временное пользование (временное владение и пользование) своих активов по договору аренды, выручкой считаются поступления, получение которых связано с этой деятельностью (арендная плата).

В организациях, предметом деятельности которых является предоставление за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности, выручкой считаются поступления, получение которых связано с этой деятельностью.

В организациях, предметом деятельности которых является участие в уставных капиталах других организаций, выручкой считаются поступления, получение которых связано с этой деятельностью.

Доходы, получаемые организацией от предоставления за плату во временное пользование (временное владение и пользование) своих активов, прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности, и от участия в уставных капиталах других организаций, когда это не является предметом деятельности организации, относятся к прочим доходам.

Расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации.

Расходы организации подразделяются на расходы по обычным видам деятельности и прочие расходы.

Расходами по обычным видам деятельности являются расходы, связанные с изготовлением и продажей продукции, приобретением и продажей товаров, а также с выполнением работ и оказанием услуг.

Расходами по обычным видам деятельности считаются также возмещения стоимости основных средств, нематериальных активов и иных амортизируемых активов, осуществляемых в виде амортизационных отчислений.

При формировании расходов традиционно обеспечивается их группировка по следующим элементам: материальные затраты; затраты на оплату труда; отчисления на социальные нужды; амортизация; прочие затраты[1].

Все доходы и расходы, удовлетворяющие этим определениям, участвуют в формировании финансового результата организации[2].

Итак, конечный финансовый результат организации складывается под влиянием: финансового результата от продажи продукции (работ, услуг) и прочих доходов и расходов.

Финансовый результат – это обобщающий показатель анализа и оценки эффективности (неэффективности) деятельности хозяйствующего субъекта на определенных стадиях (этапах) его формирования[3].

Финансовый результат деятельности организации служит своего рода показателем значимости данной организации в народном хозяйстве. Общий финансовый результат деятельности предприятия, бухгалтерская прибыль или убыток, представляет собой сумму результата (прибыли или убытка) от реализации продукции, товаров (работ, услуг), результата (прибыли или убытка) от финансовой деятельности (процентов, полученных и

---

[1] Балабанов И. Т. Анализ и планирование финансов хозяйствующего субъекта. М.: Финансы и статистика, 2009.С. 100.

[2] Бондин И.А. Оценка современного экономического состояния сельскохозяйственных организаций Пензенской области / И.А. Бондин // Международный сельскохозяйственный журнал. -№ 1, -2014.С. 45-47.

[3] Дружиловская Т.Ю., Ромашова С.М. Показатели доходов, расходов и финансовых результатов в учете и отчетности: теоретический и практический аспекты // Международный бухгалтерский учет. 2014. № 31.С. 2-11.

уплаченных), операционной деятельности (доходов и расходов), доходов и расходов от прочих внереализационных операций.

К финансовым результатам относятся следующие показатели: валовая прибыль (убыток), прибыль (убыток) от продаж, прибыль (убыток) до налогообложения, чистая прибыль (убыток), нераспределенная прибыль. Эффективность деятельности предприятия оценивается с помощью показателей прибыльности и рентабельности.

Финансовый результат представляет собой прирост (уменьшение) капитала организации, вызванный ее предпринимательской и иной деятельностью. Превышение доходов над расходами формирует финансовый результат в виде прибыли, а превышение расходов над доходами – убыток.

Прибыль – полученный предприятием доход, уменьшенный на величину произведенных расходов. Так как основная доля доходов предприятия приходится на реализацию продукции в виде выручки от реализации, а расходы приравниваются к полной себестоимости реализованной продукции, то прибыль можно рассчитывать, как разницу между чистой выручкой (после уплаты НДС, акцизов, отчислений во внебюджетные и бюджетные фонды) и полной себестоимостью.

Итак, мы разобрались с понятием финансовых результатов и поэтому можно сказать, что одним из финансовых результатов служит прибыль предприятия.

Значение прибыли состоит в том, что она отражает конечный финансовый результат. Вместе с тем на величину прибыли, ее динамику воздействуют факторы, как зависящие, так и не зависящие от усилий предприятия[4] [5].

Прибыль в условиях рыночной экономики составляет основу экономического развития предприятия.

---

[4] Чинахова С. Е. Оценка эффективности применения различных систем налогообложения на примере коммерческой организации // Карельский научный журнал. 2014. № 3.С. 107–110.

[5] Шнайдер О. В., Агуреева Т. П. Система внутреннего аудита качества и её влияние на прибыль предприятия // Карельский научный журнал. 2014. № 3.С. 110–114.

По прибыли определяется уровень отдачи авансированных средств, доходность авансированных средств и доходность вложений в активы предприятия[6].

Виды прибыли могут быть систематизированы по определенным признакам как на рисунке 1.1.

По источникам формирования	По видам деятельности	По составу элементов
- прибыль от реализации продукции, работ и услуг - прибыль от прочей реализации.	- прибыль от операционной деятельности; - прибыль от инвестиционной деятельности; - прибыль от инвестиционной деятельности; - прибыль от финансовой деятельности	- валовая прибыль; - прибыль от продаж; - налогообложение.

Рисунок 1.1 – Классификация видов прибыли по различным признакам

Показатель прибыли принято называть показателем экономического эффекта, так как он является абсолютным показателем. Размер (объем) прибыли является очень важным показателем, поскольку от него зависят многие управленческие решения.

Однако этому показателю присущ ряд недостатков, важнейшим из которых является невозможность сравнивать между собой итоги работы крупного, среднего и малого бизнеса. Для того чтобы справиться с этой задачей, рассчитывают так называемые «показатели экономической эффективности», когда показатель прибыли соотносится с каким-либо

[6] Бондина Н.Н. Современное состояние финансово-хозяйственной деятельности и эффективности сельскохозяйственного производства / Н.Н. Бондина, О.А. Гришаева // Нива Поволжья. – 2016. - №1.

другим показателем. Такие показатели также принято называть показателями прибыльности (убыточности) или показателями рентабельности[7].

Показатели рентабельности характеризуют как эффективность работы предприятия в целом, так и различных направлений его деятельности. В отличии от прибыли, которая характеризует абсолютные результаты деятельности, рентабельность показывает соотношение эффекта с величиной понесенных затрат, тем самым определяет уровень операционно-финансовой безопасности и прочности положения хозяйствующего субъекта.

В любом случае в числителе показателя рентабельности будет какой-либо вид прибыли, а в знаменателе – величина тех затрат и ресурсов, прибыльность которых исследуется[8].

На изменение рентабельности влияет большое количество факторов, которые можно условно объединить в две группы: внешние и внутренние.

К внутренним факторам относятся: изменение объема реализации продукции; структура товарооборота; оборачиваемость оборотных средств; объем издержек обращения; величина прочих доходов и прочих расходов; объем уплаченных налогов; обеспеченность собственными оборотными средствами; эффективность использования трудовых и материальных ресурсов; уровень хозяйствования и управления предприятием и т.д.

Внутренние факторы делятся на производственные и внепроизводственные факторы.

Внепроизводственные факторы включают в себя снабженческо-сбытовую деятельность, т.е. своевременность и полноту выполнения поставщиками и покупателями обязательств перед предприятием, их удаленность от предприятия, стоимость транспортировки до места назначения и т.д. Штрафы и санкции за несвоевременность или не точность выполнения каких-либо обязательств фирмы, например, штрафы в налоговые органы за несвоевременность расчетов с бюджетом. Финансовая

[7] Войтоловский Н.В. Экономический анализ: учебник / Н.В. Войтоловский, А.П. Калинина, И.И. Мазурова. – М.: Юрайт, 2016.С 548.

[8] Поздняков В.Я. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий: учебник / В.Я. Поздняков, Н.Н. Бондина, И.А. Бондин и др. – М.: ИНФРА-М, 2015.С 617.

деятельность предприятия, т.е. управление собственным и заемным капиталом на предприятие, деятельность на рынке ценных бумаг, участие в других предприятиях и т.д.

Производственные факторы: наличие и использование средств труда, предметов труда и трудовых ресурсов. Названные факторы являются основными факторами роста прибыли и рентабельности предприятия.

Основные направления увеличения прибыли определяются на предприятии отдельно по каждому виду производимой и реализуемой продукции.

Наиболее значимыми факторами повышения рентабельности являются модернизация основных средств; применение инновационных технологий; улучшение качества продукции; повышение производительности труда работников; автоматизация процессов управления; внедрение инновационных методов продаж; увеличение цен на продукцию и другие[9].

1.2 Сущность, цель и задачи анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия

На современном этапе развития нашей экономики вопрос анализа финансового состояния предприятия является очень актуальным. От финансового состояния предприятия зависит во многом успех его деятельности. Поэтому анализу финансово-хозяйственного состояния предприятия уделяется много внимания.

Сегодня деятельность каждого хозяйствующего субъекта является предметом внимания обширного круга участников рыночных отношений (организаций и лиц), заинтересованных в результатах его функционирования. На основании доступной им отчетно-учетной информации указанные лица стремятся оценить эффективность деятельности предприятия[10].

---

[9] Войтоловский Н.В. Экономический анализ: учебник / Н.В. Войтоловский, А.П. Калинина, И.И. Мазурова. – М.: Юрайт, 2016.С 548.

[10] Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99), (утв. приказом Минфина РФ от 6.05.1999 г. N 32н) в (ред. от 06.04.2015) // КонсультантПлюс.

Основным инструментом для этого служит финансовый анализ, основной целью финансового анализа является получение небольшого числа ключевых параметров, дающие объективную и точную картину финансового состояния предприятия, при помощи которого можно объективно оценить внутренние и внешние отношения анализируемого объекта: охарактеризовать его платежеспособность, эффективность и доходность деятельности, перспективы развития, а затем по его результатам принять обоснованные решения[11].

Основными задачами анализа финансового состояния предприятия являются: распознание реального состояния организации; изучение состава и свойств объекта, его сравнение с базовыми характеристиками и нормативными величинами; обнаружение изменений состояния объекта во времени; определение основных факторов, которые привели к изменению состояния объекта, и учет их влияния; прогноз основных тенденций[12].

В настоящее время существует множество разнообразных методов финансового анализа, зависящих от различных поставленных целей. К данным методам можно отнести факторный анализ, предполагающий оценку влияния отдельных факторов на итоговые финансовые показатели с целью определения причин, вызывающих изменение их значений, а также горизонтальный, вертикальный, трендовый, сравнительный и так далее.

Анализ финансового состояния является комплексным понятием, характеризующимся системой финансовых показателей, которые оценивают платежеспособность, финансовую устойчивость, деловую активность, финансовые результаты и рентабельность деятельности предприятия.

Оценить финансовые результаты и финансовое положение предприятия можно с помощью анализа бухгалтерской финансовой отчетности.

---

[11] Поздняков В.Я. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий: учебник / В.Я. Поздняков, Н.Н. Бондина, И.А. Бондин и др. – М.: ИНФРА-М, 2015.С 617.

[12] Сафоненко В.В. Финансовая отчетность как основа информационной базы анализа финансовых результатов предприятия // Образование и наука без границ: социально-гуманитарные науки, 2016. № 5.С. 91-95.

Бухгалтерская отчетность любого предприятия включает в себя отчет о финансовых результатах, обеспечивающий информацией о финансовых результатах деятельности предприятия.

Основным источником информации для анализа финансового состояния служит бухгалтерский баланс предприятия (ОКУД 0710001). Его значение настолько велико, что анализ финансового состояния нередко называют анализом баланса.

Источником данных для анализа финансовых результатов и основным источником изменения капитала под влиянием доходов и расходов предприятия является отчет о финансовых результатах (ОКУД 0710002).

Данный отчет является источником информации для оценки управленческих решений, способствует отражению уровня компетентности руководства и эффективности деятельности предприятия.

Основной целью формирования отчета о финансовых результатах является обеспечение необходимой информацией заинтересованных лиц в результатах деятельности предприятия. Различают внутренних и внешних пользователей отчета о финансовых результатах.

К пользователям осуществляющих внешний анализ отчета можно отнести кредиторов, проводящие анализ кредитоспособность предприятия для определения возможности погашения долга. Также анализ отчета о финансовых результатах проводят и такие внешние пользователи, как налоговые органы, партнеры, поставщики и т.д.

Внутренний анализ отчета проводится руководителями предприятия и финансовыми менеджерами для привлечения инвесторов или получения в банке кредита, а также служащими предприятия для оценки перспектив работы на предприятии и другими внутренними пользователями.

Структура отчета о финансовых результатах включает в себя данные об общих доходах предприятия за период, затратах, связанных с получением

этих доходов и всех периодических доходах и расходах, не связанных с конкретными видами продукции[13].

С помощью анализа показателей отчета о финансовых результатах можно

- оценить тенденцию изменения доходов и расходов предприятия;

- произвести анализ состава, структуры и динамики валовой прибыли (убытка), прибыли (убытка) от продаж, чистой прибыли (убытка);

- выявить динамику рентабельности продаж; определить факторы формирования конечного финансового результата.

Финансовое состояние – это комплексное понятие, которое характеризуется системой показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов предприятия[14].

Основным условием эффективной деятельности предприятия является стабильное финансовое состояние.

Для принятия управленческих решений на предприятии следует провести анализ финансового состояния, благодаря которому можно обнаружить и предсказать существующие и вероятные проблемы, производственные и финансовые риски. Также определяются влияние решений, которые были приняты, на конечные результаты деятельности организации.

Отчет о финансовых результатах является источником информации при анализе деловой активности, прибыли и рентабельности предприятия.

Деловая активность показывает динамику развития организации, достижение поставленных целей, эффективность использования экономических запасов.

---

[13] Бабалыкова И.А., Науменко Т.С., Соляник С.В. Современное назначение отчета о финансовых результатах и особенности его внешнего и внутреннего анализа // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета, 2014. № 101.С. 2546-2558.

[14] Бондина Н.Н. Современное состояние финансово-хозяйственной деятельности и эффективности сельскохозяйственного производства / Н.Н. Бондина, О.А. Гришаева // Нива Поволжья, 2016. № 1.С. 17-18.

Анализ деловой активности изучает уровни и динамику финансовых коэффициентов оборачиваемости запасов, дебиторской задолженности, наиболее ликвидных активов.

Основная цель деятельности организации заключается в получении прибыли. Основными показателями, которые характеризуют эффективность функционирования организации, являются прибыль и рентабельность.

Каждая организация старается получать максимальную прибыль и увеличить уровень рентабельности. Рентабельность является относительным показателем, который определяет уровень доходности организации. Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы организации, и эти показатели характеризуют конечный результат организации подробно, чем показатели прибыли[15].

Таким образом, анализ финансового состояния характеризуется системой финансовых показателей, оценивающих финансовое положение и финансовое состояние предприятия.

Отчет о финансовых результатах является частью бухгалтерской финансовой отчетности, дополняющей и раскрывающей информацию бухгалтерского баланса.

Данный отчет отражает финансовое положение и финансовые результаты предприятия за отчетный период.

Анализ финансового состояния способствует своевременному выявлению и устранению недостатков в финансовой деятельности предприятия[16].

Структура отчета о финансовых результатах включает в себя данные об общих доходах предприятия за период, затратах, связанных с получением

[15] Бондина Н.Н. Современное состояние финансово-хозяйственной деятельности и эффективности сельскохозяйственного производства / Н.Н. Бондина, О.А. Гришаева // Нива Поволжья, 2016. № 1.С. 17-18.
[16] Иванникова К.Н., Луговкина О.А. Роль отчета о финансовых результатах в анализе финансового состояния предприятия // Современные тенденции развития науки и технологий, 2017. № 3-12 (24).С. 42-44.

этих доходов и всех периодических доходах и расходах, не связанных с конкретными видами продукции[17].

Особые формы предназначены для отчетности банков, страховых компаний, бюджетных учреждений, инвестиционных фондов.

Основной целью финансового анализа является получение небольшого числа ключевых (наиболее информативных) параметров, дающих объективную и точную картину финансового состояния предприятия, его прибылей и убытков, изменений в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами.

При этом аналитика и управляющего (менеджера) может интересовать как текущее финансовое состояние предприятия, так и его проекция на ближайшую или более отдаленную перспективу, т.е. ожидаемые параметры финансового состояния. Но не только временные границы определяют альтернативность целей финансового анализа. Они зависят также от целей субъектов финансового анализа, т.е. конкретных пользователей финансовой информации.

Добавим, что финансовый анализ проводится в целях оценки эффективности деятельности предприятия.

Оценка эффективности деятельности предприятий необходима при планировании хозяйственной деятельности, выявлении причин невыполнения плановых заданий, изыскании резервов повышения эффективности работы предприятия, определении стратегии его развития.

Оценка эффективности деятельности предприятия дает представление об адаптации предприятия к рыночным условиям, позволяет не только выработать стратегию и тактику поведения предприятий, но и повысить эффективность управления ими на уровне территории. Ее применение позволяет хозяйствующим субъектам определять слабые и сильные стороны

[17] Бабалыкова И.А., Науменко Т.С., Соляник С.В. Современное назначение отчета о финансовых результатах и особенности его внешнего и внутреннего анализа // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2014. № 101.С. 2546-2558.

деятельности предприятия и сконцентрировать все условия на направлениях, являющихся наиболее перспективными и доходными.

Рыночная экономика обусловливает необходимость развития финансового анализа в первую очередь на микроуровне, то есть на уровне отдельных предприятий, так как именно предприятия (при любой форме собственности) составляют основу рыночной экономики.

В современных экономических условиях деятельность каждого хозяйствующего субъекта является предметом внимания обширного круга участников рыночных отношений (организаций и лиц), заинтересованных в результате его функционирования.

Основным инструментом для оценки финансового положения предприятия служит финансовый анализ, при помощи которого можно объективно оценить внутренние и внешние отношения анализируемого объекта: охарактеризовать его платежеспособность, эффективность и доходность деятельности, перспективы развития, а затем по его результатам принять обоснованные решения.

Финансовый анализ дает возможность оценить имущественное состояние предприятия, степень предпринимательского риска, достаточность капитала для текущей деятельности и долгосрочных инвестиций, потребность в дополнительных источниках финансирования, обоснованность политики распределения доходов.

В целях оценки эффективности деятельности разработка стратегии и тактики экономического развития предприятия невозможна без анализа финансовых результатов ее деятельности, сравнения экономических показателей, характеризующих ее финансовое состояние, исследования динамики изменения этих показателей в ту или иную сторону

Подводя итог, важно сказать, что для оценки эффективности деятельности предприятия используется система обобщающих и частных показателей финансового анализа.

Результаты финансового анализа позволяют определить эффективность деятельности предприятия, выявить слабые места в деятельности, предсказать пути наиболее эффективной работы.

Анализ финансовых результатов является частью анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

1.3. Методология анализа финансовых результатов деятельности организации

В современных условиях для производителя большую значимость приобретает финансовый результат, при котором важно увеличение не столько количества производимой продукции, сколько прибыли, которая может быть получена в результате реализации этой продукции. Эффективная коммерческая деятельность современных успешных предприятий невозможна без грамотного, корректного и методологически эффективного учета и анализа доходов, расходов и финансовых результатов.

Показатели прибыли являются важнейшими в системе оценки результативности и деловых качеств предприятия, степени его надежности и финансового благополучия, как партнера. Анализ финансовых показателей позволяет выявить возможности улучшения финансового положения и по результатам расчётов принять экономически обоснованные решения[18].

Анализ финансовых результатов организации проводится в несколько этапов:

1. Предварительная (общая) оценка финансового состояния предприятия и изменений его финансовых показателей за отчетный период.
2. Анализ финансовой устойчивости предприятия.
3. Анализ платежеспособности и ликвидности баланса предприятия.
4. Анализ оборачиваемости оборотных средств.

[18] Бондин И.А. Оценка современного экономического состояния сельскохозяйственных организаций Пензенской области / И.А. Бондин // Международный сельскохозяйственный журнал. -№ 1, -2014. -С.45-47.

5. Итоговый анализ финансовых результатов деятельности предприятия, который проводится в следующей последовательности:

1. Анализ прибыли, её классификация.

2. Анализ экономических факторов, влияющих на величину прибыли, факторный анализ прибыли.

3. Проводится анализ «качества» прибыли (обобщенная характеристика структуры источников формирования прибыли)[19].

4. Анализ использования прибыли на основе отчета о финансовых результатах, рассматривая направления ее использования.

В ходе анализа использования чистой прибыли рекомендуется рассчитывать коэффициент потребления прибыли, коэффициент капитализации, темп устойчивого роста собственного капитала[20].

5. Завершающим этапом анализа финансовых результатов должен быть анализ рентабельности[21].

Методология анализа финансовых результатов деятельности организации представляет собой процесс исследования условий и результатов формирования прибыли и использования с целью выявления резервов дальнейшего повышения эффективности управления ею на предприятии.

По целям осуществления анализ прибыли предприятия подразделяется на различные формы в зависимости от различных признаков, деление по целям анализа отражено на рисунке 1.2.

---

[19] Алексеева А.И., Васильев Ю.В., Малеева А.В., Ушвицкий Л.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие / -М.:Кнорус, Финансы и статистика 3-е издание, переработанное и доп., 2016.С.720.

[20] Рахимкулова Д.Р. Экономическая характеристика финансовых результатов и методика его анализа // Аллея науки. 2016. № 4.С. 473-476.

[21] Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. - М.: ИНФРА-М, 2012.С.536.

Рисунок 1.2 – Формы прибыли предприятия по целям осуществления анализа

Анализ прибыли является одним из важнейших и сложнейших разделов экономического анализа.

Объем реализованной продукции, величина прибыли, уровень рентабельности зависят от конкурентоспособности, спроса на продукцию, от деловой и маркетинговой активности предприятия, его финансовой стратегии.

Другими словами, прибыль и рентабельность характеризуют все стороны финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Анализ прибыли начинается с оценки ее общей величины и ее элементов в сравнении с планом и предыдущим годом.

Для изучения динамики производится сравнение отчетных показателей прибыли с аналогичными показателями за предыдущий (базисный) период. С этой целью определяются значения абсолютных и относительных отклонений. Объектом особого внимания в организации является прибыль от продаж (финансовый результат от обычных видов деятельности), так как она является главным источником чистой прибыли организации, а, следовательно, и источником роста масштабов всей ее деятельности.

Прибыль от продажи продукции (работ, услуг) в целом по предприятию зависит от четырех факторов: объема продаж продукции, работ, услуг, структуры продукции, себестоимости и уровня цен.

На сегодняшний день законодательно не закреплен единый перечень показателей, используемых для оценки источников формирования прибыли. Предприятия самостоятельно разрабатывают методику оценки качества прибыли или используют уже предложенные в научной литературе показатели, характеризующие качество прибыли.

В настоящее время еще нет единого мнения о сущности и показателях качества финансовых результатах. Несмотря на то, что особой аналитикой обладают количественные показатели, в зависимости от целей, задач, теоретико-методологических представлений исследователей, от условий анализа могут применяться и различные показатели качества прибыли: количественные и качественные.

Развитие и углубление экономического анализа является необходимым условием стабильной работы организации и позволяет предвидеть хозяйственную и коммерческую ситуацию для достижения конечной цели организации, то есть получения максимума прибыли.

При общей оценке финансового состояния предприятия используются результаты анализа платежеспособности и ликвидности.

Анализ платежеспособности и ликвидности баланса предприятия представляет собой сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков. Все активы и пассивы предприятия можно поделить на группы, указанные в таблице 1.1.

Таблица 1.1 – Группы активов и пассивов по критерию ликвидности

Активы		Пассивы	
Группа	Характеристика	Группа	Характеристика
А1 - наиболее ликвидные активы	Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	П - наиболее Срочные обязательства	Кредиторская задолженность и прочие краткосрочные пассивы
А2 - быстрореализуемые активы	Дебиторская задолженность со сроком погашения до 12 месяцев и другие оборотные активы	П2 - краткосрочные пассивы	Краткосрочные кредиты и заемные средства
А3 - медленно реализуемые активы	Запасы, расходы будущих периодов, долгосрочные финансовые вложения	П3 - долгосрочные пассивы	Долгосрочные кредиты и займы
А4 - труднореализуемые активы	Основные средства. дебиторская задолженность со сроком погашения более 12 месяцев	П4 - постоянные пассивы	Капитал и резервы

Баланс считается ликвидным если: А1≥П1, А2≥П2, А3≥П3, А4≤П4.

Первое и второе неравенство показывает текущую ликвидность предприятия, т.е. платежеспособность в ближайшем будущем.

Сравнение А3 с П3 отображает перспективную ликвидность – прогноз платежеспособности.

Четвертое неравенство свидетельствует о наличии у предприятия собственных оборотных средств.

Помимо этого, для анализа платежеспособности можно использовать различные коэффициенты, например, коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент промежуточного покрытия, коэффициент платежеспособности и другие.

Показатели отчета о финансовых результатах позволяют выявлять и анализировать влияние факторов на получение финансовых результатов – прибыли или убытка.

Факторный анализ прибыли, а позже и показателей рентабельности с целью выяснения причин изменения данных показателей можно провести исследование можно методом цепных подстановок или абсолютных разниц исходя их порядка формирования показателей.

Главной целью здесь является выявление степени влияния на разные виды прибыли ряда факторов, в том числе роста либо увеличения производства товаров, объемов продаж, повышения качества и расширения ассортимента товаров, увеличения рентабельности; выявление резервов увеличения прибыли и др.

Среди относительных показателей, выделяемых при исследовании финансовых результатов, наиболее важными являются коэффициенты рентабельности, которые отражают доходность активов, обязательств и капитала. Здесь можно выделить такие показатели, как рентабельность активов, рентабельность продукции, производства, рентабельность продаж, собственного капитала, чистая рентабельность и др.

Рост показателей рентабельности предприятия в перспективе свидетельствует об увеличении дохода, приходящегося на единицу расходов. По итогам же анализа показателей рентабельности можно судить о успешности деятельности предприятия, его финансовой устойчивости, о возможности вложения в него инвестиций, предоставлении кредитования, о перспективах развития организации и др.

Как уже говорилось, на следующем этапе проводится факторный анализ рентабельности для всестороннего анализа организации. Исследование проводится по аналогии с факторным анализом показателей прибыли методом цепных подстановок или абсолютных разниц.

Завершающим этапом проведения оценки финансовых результатов является обобщение полученных данных, формирование выводов дается

оценка текущей деятельности организации и формируются прогнозы ее развития на перспективу, а также выявляются возможные резервы повышения эффективности деятельности[22].

Таким образом, при анализе рассматриваются обобщающие показатели финансовых результатов в их динамике, затем изучается их структура, определяется изменение в анализируемом периоде по отношению к базисному периоду; выявляются факторы, приведшие к изменениям; показатели, с помощью которых можно дать количественную оценку влияния факторов на изменение финансовых результатов.

Результаты анализа финансовых результатов являются информационной базой для сферы управления, используемой для разработки и принятия управленческих решений, направленных на повышение эффективности финансово – хозяйственной деятельности предприятия.

[22] Кириллова Л.Н., Брожина Т.Н. Методический инструментарий в анализе доходов предприятия // Экономический журнал, 2014. Т. 35. № 3. С. 128-134.

2 Анализ хозяйственной деятельности предприятия ООО «Команда»

2.1 Экономическая характеристика предприятия ООО «Команда»

Предприятие ООО «Команда» зарегистрировано 13 декабря 2005 года.

Юридический адрес: 634057, Томская область, город Томск, проспект Мира, 13/2.

Руководитель компании – Голунов Владислав Викторович.

Организационно-правовая форма – общество с ограниченной ответственностью – это наиболее простое и распространенное предпринимательское объединение.

Общество с ограниченной ответственностью – хозяйственное общество, учрежденное одним или несколькими лицами, которые отвечают по обязательствам общества только в пределах стоимости внесенных ими вкладов. В таком обществе действует двухзвенная система управления; высшим органом (первым звеном) является общее собрание его участников, которому подчинен исполнительный орган, осуществляющий текущее руководство.

Тип собственности – частная собственность.

Миссия компании ООО «Команда» – это предоставление необходимых товаров и услуг по объективным ценам в сфере издательской деятельности.

Виды деятельности предприятия ООО «Команда»:

- Издательская деятельность (издание книг; издание книг, брошюр, буклетов и аналогичных публикаций, в том числе для слепых; издание карт и атласов, в том числе для слепых; издание нот, в том числе для слепых; издание газет; издание журналов и периодических публикаций; издание звукозаписей; прочие виды издательской деятельности);

Организация также осуществляет деятельность по следующим неосновным направлениям:

- «Лесоматериалы, строительные материалы и санитарно-техническое оборудование (оптовая торговля)»,

- Деятельность, связанная с производством, прокатом и показом фильмов:

«Кино (производство, прокат и показ)»,

«Радиовещание и телевидение»,

«Искусство, культура и развлечения».

Следующим шагом по оценке деятельности ООО «Команда» будет проведение SWOT-анализа, которое позволит сделать стратегические выводы относительно будущего развития агентства.

SWOT-анализ представляет собой анализ позитивных и негативных сторон предприятия (слабых и сильных факторов внутренней среды), а также угроз внешнего окружения и возможностей внешнего окружения.

Первый шаг SWOT - анализа – оценка собственных сил. Первый этап позволит определить, каковы сильные стороны и недостатки издательской компании ООО «Команда». Рассмотрим сильные стороны ООО «Команда» (S).

1. Наличие производственного комплекса по изготовлению полиграфической продукции. Разработан технологический процесс.

2. Многолетний накопленный опыт работы на рынке полиграфических услуг. Участок репрографии и типографских работ начал свое существование в 2001 году и к 2016 году предприятие накопило 15 - летний опыт работы в полиграфической деятельности и способно освоить любые технологические процессы.

3. Наличие квалифицированного персонала, имеющего опыт работы в данной области. У компании ООО «Команда» нет необходимости в привлечении персонала. Предприятие выплачивает стабильную заработную плату, в связи с чем текучесть кадров на предприятии практически отсутствует.

4. ООО «Команда» имеет удобное месторасположение относительно основных потребителей полиграфических и издательских услуг, однако крайне неудобное для прочих заказчиков (это обстоятельство будет отмечено в слабых сторонах).

5. За долгие годы работы у предприятия сложились хорошие деловые связи с потребителями продукции и поставщиками материалов.

6. Наличие деловых контактов со структурами, способными поддержать продвижение проекта на всех этапах его реализации.

Определим слабые стороны ООО «Команда» (W).

1. На 80% изношенное полиграфическое оборудование с отсутствием необходимых запасных частей, что и выливается в продолжительные простои оборудования. Срываются сроки выполнения заказов. На сегодняшний день износ оборудования составляет менее 70 %, есть необходимый запас оригинальных запасных частей.

2. В связи с отсутствием необходимых денежных средств для приобретения современного полиграфического и издательского оборудования остро стоит проблема с применением большой доли ручного труда на предприятие.

3. Низкая заинтересованность рядовых сотрудников в развитии предприятия. Средний возраст работающих на предприятии 40 - 55 лет.

4. В компании ООО «Команда» нет специалистов, способных проводить анализ рынка, планирование маркетинговых мероприятий, их осуществление и контроль и как следствие на предприятие нет эффективной стратегии развития компании.

5. Трудности в организации сбыта большого объёма продукции. В связи с развитием копировально-множительной техники и электронных средств документооборота объёмы на бланочную продукцию постепенно сокращаются или заказываются малым тиражом.

Второй шаг SWOT - анализа – определение рыночных возможностей и угроз – это своеобразная «разведка местности» – оценка рынка. Этот этап

позволит оценить ситуацию вне предприятия и понять, какие есть возможности, а также каких угроз следует опасаться (и, соответственно, заранее к ним подготовиться).

Проанализируем влияние различных факторов на предприятие, объединим их в таблице 2.1.

Таблица 2.1 – Простейшая форма SWOT - анализа для ООО «Команда»

S - сильные стороны предприятия:	O - внешние возможности предприятия:
S1 - Наличие производственного комплекса S2 - Большой опыт работы на рынке полиграфических и издательских услуг. S3 - Квалифицированный персонал. S4 - Удобное месторасположение. S5 - Хорошие связи с потребителями и поставщиками материалов.	O1 - Развиваются поставки оборудования в .лизинг. O3 - Снижается кредитная процентная ставка. 04 - Расширяются электронные средства.
W - слабые стороны предприятия:	T - внешние угрозы предприятию:
W1 - Большой износ оборудования W2 - Большая доля ручного труда W3 - Низкая заинтересованность сотрудников в развитии предприятия. W4 - Отсутствие эффективной стратегии развития компании ООО «Команда» W5 - Отсутствие собственных средств. W6 - Отсутствие источников финансирования. W7 - Ограниченный ассортимент издательских услуг W8 - Неполный охват потенциальных клиентов.	T1 -Невысокие входные барьеры. T2 - Рост цен на сырье и запасные части для полиграфического оборудования и оборудования для издательской деятельности. T3 - Интенсивное развитие копировально-множительной техники. T4 -Интенсивное развитие электронных средств.

Таким образом, после проведения SWOT - анализа явно проявляются преимущества и недостатки исследуемого предприятия ООО «Команда», а также ситуацию на рынке. Это позволит оценить возможный путь развития, избежать опасностей и максимально эффективно использовать имеющиеся в нашем распоряжении ресурсы, попутно пользуясь предоставленными рынком возможностями.

На основании полученных данных можно провести детальный анализ ООО «Команда» по четырем базовым элементам (4Р), представленным в таблице 2.2.

Таблица 2.2 – SWOT - анализ по 4 Р

SWOT 4P	СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ	СЛАБЫЕ СТОРОНЫ	ВОЗМОЖНОСТИ	УГРОЗЫ
ТОВАР PRODUCT	- Профессионально изготовленная поли графическая продукция	- ограниченный Ассортимент -не отвечает высоким запросам по красочности	-расширяются электронные средства обеспечения;	- расширяются электронные средства документообо рота
ЦЕНА PRICE	- невысокий уровень на рынке; -все формы оплаты.	- не применяется система скидок; - неполная загрузка оборудования	- большой спрос на печатную продукцию в городе	-низкий уровень цен у конкурентов
МЕСТО PLACE	-расположено в удобном районе в транспортной доступности	- удалены жилые массивы; -удалены от различных предприятии. расположенных на правом берегу;	-близко основной транспортный узел города; -развивается система маршрутных такси:	-привязка транспортных потоков к режиму работы транспортных компаний
ПРОДВИЖЕНИЕ PROMOTTON	-узкая направленность рекламы: - развиты личные продажи	- низкое качество; - неполный охват потенциальных клиентов;	-в городе большое количество рекламных газет и журналов; - сильный отдел рекламы	-много рекламных агентств в городе; - высокая стоимость рекламных услуг

На втором этапе необходимо оценить взаимодействие выделенных параметров и выделить области, где необходимы активные действия, включая самые важные факторы, а на основании проведенного анализа можно сформулировать направление развития деятельности ООО «Команда».

Матрица стратегического планирования представлена в таблице 2.3.

Таблица 2.3 – SWOT - матрица стратегического планирования

	Возможности (О)	Угрозы (Т)
Внутренняя среда / Внешняя среда (организации)		
	О1 - Развиваются поставки оборудования в лизинг. О2 - Снижается кредитная процентная ставка	Т1 - Невысокие входные барьеры. Т2 - Рост цен на сырье и запасные части для полиграфического оборудования. Т3 - Интенсивное развитие электронных средств. Т4 - Отсутствие источников финансирования
S - Сильные стороны		
S1-Наличие производственного комплекса. S2 - Большой опыт работы на рынке полиграфических услуг. S3-Квалифицированный персонал. S4-Удобное месторасположение. S5 - Хорошие связи с потребителями и поставщиками материалов	1. Наличие производственного комплекса. квалифицированный персонал. 2. Большой опыт работы на рынке полиграфических услуг, снижается кредитная процентная ставка - дает возможность обновить основные фонды на условии лизинга	1. Большой опыт работы на рынке полиграфических и издательских услуг, квалифицированный персонал, рост цен на сырье и запасные части для полиграфического оборудования, интенсивное развитие электронных средств - развивать новые услуги для клиентов. 2. Наличие Производственного комплекса, большой опыт работы на рынке полиграфических услуг. Квалифицированный персонал, невысокие входные барьеры, рост цен на сырье и запасные части для полиграфического оборудования - работать на долгосрочных контрактах
W - Слабые стороны		
Wl - Большой износ оборудования. W2 - Большая доля ручного труда. W3-Низкая заинтересованность сотрудников в развитии предприятия. W4 - Отсутствие эффективной стратегии развития предприятия. W5 - Отсутствие источников финансирования	3.Большой износ оборудования, отсутствие источников финансирования. снижается кредитная процентная ставка - приобретать оборудование в лизинг. 4. Большой износ оборудования, развиваются поставки оборудования в лизинг - разработать бизнес - план модернизации предприятия.	3 .Большой износ оборудования, большая доля ручного труда, рост цен на сырьё и запасные части для полиграфического оборудования, отсутствие источников финансирования - интегрироваться с конкурентами. 4. Низкая заинтересованность сотрудников в развитии предприятия, отсутствие эффективной стратегии развития предприятия. невысокие входные барьеры. отсутствие источников финансирования - продать предприятие, в том числе работников.

На основании проведенных исследований, можно сделать следующие выводы: главным направлением работы предприятия ООО «Команда» является модернизация оборудования, расширение мощностей, диверсификация производства. Также надо уделить повышенное внимание целям предприятия, связанных с маркетинговым комплексом 4Р (товар, цена, место, продвижение), развитию новых полиграфических услуг для целевых клиентов, работе с клиентами на долгосрочных контрактах.

Далее проведем анализ состава и структуры персонала ООО «Команда», для этого рассмотрим показатели среднесписочной численности сотрудников, численности сотрудников по образованию и численности персонала по стажу.

В таблице 2.4 представлена среднесписочная численность предприятия ООО «Команда».

Таблица 2.4 – Среднесписочная численность сотрудников ООО «Команда»

Показатели	На начало 2017 года
Среднесписочная численность	8
В т.ч.: Руководители Руководители отдела Менеджеры	 2 2 4

Таким образом, можно сделать выводы о том, что в настоящее время в компании ООО «Команда» трудится 8 человек, из них 2 директора, руководящие ООО «Команда», и 4 менеджера.

В 2016 году увеличилась численность персонала с высшим образованием на 2 человека, это связано с тем, что ужесточились требования к образованию для персонала ООО «Команда» и сотрудники получили его в высших учебных заведениях.

В результате получения сотрудниками высшего образования, в 2017 году уменьшился абсолютный показатель численности сотрудников по среднему образованию на 2 человека.

Мотивационная система персонала компании ООО «Команда» необходима для того, чтобы расширить сотрудничество персонала с руководством для достижения общих целей предприятия. Она побуждает персонал к развитию потенциальных способностей, более интересному и интенсивному труду, творческому отношению к работе, пробуждает непосредственную заинтересованность в результатах труда.

Проанализируем особенности материального стимулирования сотрудников ООО «Команда»

Мотивационный механизм ООО «Команда» разработан в соответствии с принципами оплаты труда по достигнутым результатам, предоставления максимальных возможностей повышения собственной профессиональной эффективности и получения справедливого, соответствующего трудовому вкладу материального вознаграждения с гарантией предоставления всех льгот, закрепленных законодательством Российской Федерации.

Материальная мотивация работников ООО «Команда» состоит из:

- оклада;

- премии.

Компания ООО «Команда» заинтересована в привлечении профессиональных и талантливых специалистов.

У любого сотрудника, пришедшего работать в данную организацию, есть возможность профессионального, личностного и карьерного роста. Многое зависит от отношения к своей работе и тех целей, которые претендент на вакансию ставит перед собой.

Компании ООО «Команда» создает для целеустремленных, активных и ответственных людей оптимальные условия для развития и совершенствования своих профессиональных навыков. В жизни бывает так,

что настоящие профессионалы часто проходят все ступени развития, начиная с должности линейного сотрудника и с течением времени добиваются потрясающих успехов.

Концепция мотивации персонала ООО «Команда» содержит такие направления, как:

- адаптация новых сотрудников,

- обучение и развитие персонала.

Одним из ключевых моментов в развитии персонала является определение соответствия корпоративным компетенциям сотрудника, т.е. личностных качеств и профессиональных знаний, умений, навыков, и их развитие и совершенствование.

Огромную роль играет также нематериальная мотивация сотрудников ООО «Команда». Мотивирующим фактором является корпоративная культура сотрудников, которая недостаточно сформирована в ООО «Команда».

Итак, прозрачность системы мотивации в компании ООО «Команда» заключается в информированности сотрудников о стратегических целях и задачах компании, наличии подробно описанных положений и процедур.

Система материального стимулирования построена на сотрудничестве всего коллектива, т.е. если выигрывает команда, выигрывает каждый ее участник.

Подводя итог, важно сказать, что в настоящее время система мотивации и стимулирования персонала ООО «Команда» не совсем эффективна, так как:

- между оплатой высокоэффективных и низкоэффективных сотрудников нет существенной разницы;

- общие затраты на персонал превышают оптимальные значения;

- оплата труда не сбалансирована относительно рынка труда. Суммарные выплаты сотрудникам заметно ниже рыночных ставок;

- в системе мотивации не соблюден баланс наказания и поощрения;

- возникают трудности в реализации новых строительных проектов.

Поэтому возникает необходимость разработки мер по совершенствованию мотивационной системы компании ООО «Команда», так как уровень мотивации персонала тесно связан с производительностью труда и в конечном итоге влияет на финансовые результаты предприятия.

2.2 Анализ финансовых результатов деятельности организации ООО «Команда»

Бухгалтерский баланс является одним из способов обобщения, с одной стороны, состава и размещения хозяйственных средств, а с другой - источников их образования в стоимостном выражении, а так же определения важнейших показателей, отражающих результат хозяйственной деятельности предприятия, его финансового положения и расчетных взаимоотношений с партнерами на начало и конец периода.

Горизонтальный анализ отчетности заключается в построении одной или нескольких аналитических таблиц, в которых абсолютные показатели дополняются относительными темпами роста (снижения). Ценность результатов горизонтального анализа существенно снижается в условиях инфляции.

Вертикальный анализ показывает структуру средств предприятия и их источников.

Для наглядности сведем данные по суммам, удельному весу и темпам роста статей баланса в таблицу2.5.

Материал таблицы 2.5 показывает, что величина валюты баланса ООО «Команда» за анализируемый период увеличилась.

По сравнению с 2015 годом валюта баланса увеличилась на 24%, что в абсолютном выражении составило 258 тыс. руб.

Таким образом, в отчетном периоде валюта баланса составила 1350 тыс. руб.

Таблица 2.5 – Горизонтальный и вертикальный анализ актива и пассива бухгалтерского баланса ООО «Команда»

Статьи баланса	Абсолютные значения, тыс.руб.		Удельный вес, %		Годовой темп роста, %
	2015 год	2016 год	2015 год	2016 год	
1	2	3	4	5	6=3/2
Актив					
I. Необоротные активы					
Основные средства	420	420	38,5%	31,1%	100%
Итого по разделу I	420	420	38,5%	31,1%	100%
II. Оборотные активы					
Запасы	334	646	30,6%	47,9%	193%
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	19	64	1,7%	4,7%	337%
Дебиторская задолженность	111	20	10,2%	1,5%	18%
Денежные средства и денежные эквиваленты	208	200	19,0%	14,8%	96%
Итого по разделу II	672	930	61,5%	68,9%	138%
Баланс	1092	1350	100,0 %	100,0 %	124%
Пассив					
III. Капитал и резервы					
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	50	50	4,6%	3,7%	100%
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	366	703	33,5%	52,1%	192%
Итого по разделу III	416	753	38,1%	55,8%	181%
IV. Долгосрочные обязательства					
Итого по разделу IV	-	-	-	-	-
V. Краткосрочные обязательства					
Заемные средства	357	257	32,7%	19,0%	72%
Кредиторская задолженность	319	340	29,2%	25,2%	107%
Итого по разделу V	676	597	61,9%	44,2%	88%
Баланс	1092	1350	100,0 %	100,0 %	124%

Проанализируем изменение структуры баланса. При анализе бухгалтерского баланса за 2015-2016 гг. можно отметить положительную тенденцию к росту оборотных активов.

За 2015 г. величина дебиторской задолженности существенно снизилась (с 111 до 20 тыс.руб.), одновременно произошло увеличение величины запасов (с 334 до 646 тыс.руб.).

Величина краткосрочных обязательств снизилась с 676 до 597 тыс.руб. при увеличении суммы нераспределенной прибыли (с 366 до 703 тыс.руб.) и неизменной суммы уставного капитала (50 тыс.руб.).

В структуре пассива баланса произошли изменения – доля нераспределенной прибыли за 2016 г. увеличилась с 33 до 52% при снижении доли краткосрочной кредиторской задолженности с 29 до 25% и доли заемных средств – с 33 до 19%. уставного капитала снизилась незначительно – с 5 до 4%. Это в целом можно назвать положительной тенденцией, так как увеличение резервов, фондов и нераспределенной прибыли может говорить об эффективной работе предприятия. Представим структуру баланса на начало и конец 2016 года графически на рисунках 2.1 и 2.2.

Рисунок 2.1 – Источники формирования имущества 000 «Команда» на начало 2016 г.

Рисунок 2.2 – Источники формирования имущества 000 «Команда» на конец 2016 г.

В рыночных условиях главными результативными показателями любого хозяйствующего субъекта являются сумма прибыли и уровень рентабельности – чем больше величина прибыли и выше уровень рентабельности, тем эффективнее функционирует предприятие. В связи с этим, в первую очередь, рассмотрим динамику финансовых результатов деятельности ООО «Команда» и проведем анализ их формирования.

Величина прибыли от деятельности предприятия формируется из двух слагаемых, основным из которых является реализационный результат, полученный от продажи продукции, товаров, работ и услуг, а также от хозяйственных операций, составляющих предмет деятельности предприятия. Вторая часть в виде доходов и расходов, непосредственно не связанных с формированием основного реализационного финансового результата, образует прочий финансовый результат, включающий в себя операционные и внереализационные доходы и расходы.

Сведем в таблицу 2.6 данные о финансовых результатах деятельности ООО «Команда» за 2015 и 2016 гг. и представим динамику выручки,

себестоимости, валовой прибыли, прибыли от продаж и чистой прибыли на рисунке 2.3.

Таблица 2.6 – Динамика финансовых результатов деятельности предприятия ООО «Команда»

Показатели	код	Абсолютное значение, тыс.руб.		Темп роста, %
		2015 год	2016 год	
1	2	3	4	5=4/3
Выручка	2110	2239	1653	74%
Себестоимость продаж	2120	1722	1156	67%
Валовая прибыль (убыток)	2100	517	497	96%
Прибыль (убыток) от продаж	2200	517	497	96%
Прочие расходы	2350	48	65	135%
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	469	432	92%
Текущий налог на прибыль	2410	103	95	92%
Чистая прибыль (убыток)	2400	366	337	92%

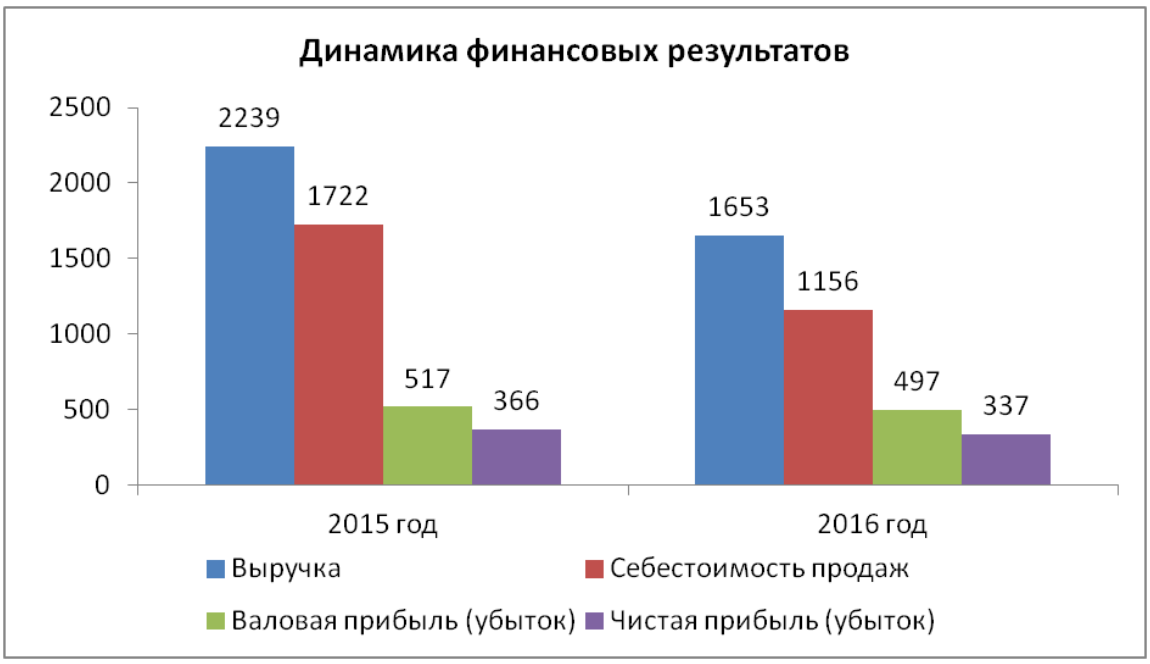

Рисунок 2.3 – Динамика темпов роста финансовых результатов деятельности ООО «Команда» за 2015 и 2016 гг.

Анализируя реализационный результат ООО «Команда», следует отметить снижение всех важных финансовых показателей в рассматриваемом периоде. Выручка в 2015 году составила 2239 тыс.руб., а в 2016 году – 1653 тыс.руб., себестоимость снизилась с 1722 тыс.руб. с 2015 году до 1156 тыс.руб. в 2016 году. При этом темп роста себестоимости ниже темпа роста выручки, что положительно сказывается итоговых финансовых показателях – валовая прибыль в 2016 году ниже показателя 2015 года всего на 20 тыс.руб., и чистая прибыль 2016 года составила 337 тыс.руб., что на 29 тыс.руб. ниже показателя 2015 года.

Кроме этих финансовых результатов у фирмы в процессе своей деятельности были прочие расходы, которые увеличились в рассматриваемый период с 48 тыс.руб. до 65 тыс.руб.

Однако влияние этих величин нельзя назвать значительным, о чем свидетельствует близкая динамика темпов роста прибыли от продаж (96%), прибыли до налогообложения (92%) и чистой прибыли (92%).

То, что ООО «Команда» получила в результате своей деятельности чистую прибыль, свидетельствует о положительной рентабельности функционирования фирмы.

Показатели рентабельности, в свою очередь, характеризуют эффективность работы фирмы в целом, доходность различных направлений деятельности (производственной, коммерческой, инвестиционной и т.д.); они более полно, чем прибыль, характеризуют окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или потребленными ресурсами. Эти показатели используют для оценки деятельности предприятия и как инструмент в инвестиционной политике и ценообразовании.

Рассчитаем 2 показателя рентабельности (таблица 2.7) – уровень рентабельности и рентабельность продаж.

Таблица 2.7 – Динамика показателей рентабельности ООО «Команда» за 2015 и 2016 гг., %

Показатели	Расчет	2015 год	2016 год	Абсол. отклон.
1	2	3	4	5=4-3
Уровень рентабельности	Прибыль от продаж / себестоимость*100%	30,0%	43,0%	13,0%
Рентабельность продаж	Прибыль от продаж / выручка * 100%	23,1%	30,1%	7,0%

Материал таблицы 2.7 показывает, что за рассматриваемый период уровень рентабельности предприятия и рентабельность ее продаж являются достаточно высокими, и в 2016 году показатели увеличились – уровень рентабельности на 13% - с 30% до 43%, рентабельность продаж на 7% - с 23,1% до 30,1%.

Для оценки эффективности использования активов рассмотрим динамику деловой активности, рассчитав показатели оборачиваемости активов, которые характеризуют эффективность оборачиваемости активов в целом, а также оборотных активов, в том числе запасов и дебиторской задолженности.

Динамика деловой активности важна при проведении финансового анализа, так как финансовое положение предприятия находится в непосредственной зависимости от того, насколько быстро средства, вложенные в активы, превращаются в реальные деньги. Ускорение оборачиваемости оборотных средств позволяет либо при том же объеме производства высвободить из оборота часть оборотных средств, либо при том же размере оборотных средств – увеличить объем производства.

Материал таблицы 2.8 показывает, что коэффициенты оборачиваемости активов, оборотных средств и кредиторской задолженности снизились за рассматриваемый период:

- если в 2015 году коэффициент оборачиваемости активов составлял 2,1, то в 2016 году – 1,2,

- коэффициент оборачиваемости оборотных средств и запасов в 2015 году составляли 3,3 и 5,2, соответственно, то в 2016 году их значения равны 1,8,

- значение коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности снизилось за рассматриваемый период с 7 до 4,9.

Стоит отметить значительный рост коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности – с 20,2 до 82,7.

Таблица 2.8 – Расчет и динамика показателей оборачиваемости ООО «Команда»

Показатели	Усл. обозн.	Алгоритм расчета	2015 год	2016 год	Изменение за период (+,-)
1	2	3	4	5	6=5-4
1. Выручка (нетто) от реализации товаров, продукции, работ, услуг, тыс. руб.	Qр	Х	2239	1653	-586
2. Себестоимость проданных товаров, тыс. руб.	С	Х	1722	1156	-566
2. Число дней в отчетном году, дн.	Д	Х	272	272	0
4. Средняя стоимость активов, тыс. руб.	А	Х	1092	1350	258
5. Средняя стоимость оборотных активов, тыс. руб.	Аоб	Х	672	930	258
В том числе: 5.1. Запасы, тыс. руб.	Азап	Х	334	646	312
5.2. Дебиторская задолженность, тыс. руб.	Адеб	Х	111	20	-91
6.Средняя кредиторская задолженность, тыс. руб.	Пкред	Х	319	340	21
7. Коэффициент оборачиваемости:					

Продолжение таблицы 2.8

Показатели	Усл. обозн.	Алгоритм расчета	2015 год	2016 год	Изменение за период (+,-)
1	2	3	4	5	6=5-4
7.1. Активов	коб.А	Qр/А	2,1	1,2	-0,8
7.2. Оборотных средств	коб.Аоб	Qр/Аоб	3,3	1,8	-1,6
7.3. Запасов	коб.зап	С/Азап	5,2	1,8	-3,4
7.4. Дебиторской задолженности	коб.деб	Qр/Адеб	20,2	82,7	62,5
7.5. Кредиторской задолженности	коб.кред	Qр/Пкред	7,0	4,9	-2,2
8. Продолжительность оборота, дни					
8.1. Активов	Доб.А	Д/кобА	178,0	298,1	120,1
8.2. Оборотных средств	Доб.Аоб	Д / кобАоб	109,5	205,4	95,8
8.3. Запасов	Доб.зап	Д/коб.зап	70,8	204,0	133,2
8.4. Дебиторской задолженности	Доб.деб	Д / коб.деб	18,1	4,4	-13,7
8.5. Кредиторской задолженности	Доб.кред	Д / кобкред	52,0	75,1	23,1
9. Продолжительность операционного цикла	Доп.ц	Доб.зап + Доб.деб	88,9	208,4	119,5
10. Продолжительность финансового цикла	Дфин.ц.	Доп.ц - Доб.кред	36,9	133,3	96,4

Кроме коэффициентов оборачиваемости рассмотрим изменение продолжительности одного оборота в днях. Так, продолжительность оборота активов характеризует время, в течение которого деньги, вложенные в один из видов активов, возвращаются в денежную наличность в результате

реализации продукции. Продолжительность оборота активов, оборотных средств, запасов и кредиторской задолженности увеличилась – причем наибольшее увеличение наблюдается в отношении запасов: на 133,2 дн. – до 204 дн. в 2016 году. Снижение продолжительности одного оборота произошло лишь в отношении дебиторской задолженности – на 13,7 дн. – с 18,1 до 4,4 дн.

Рассмотрим продолжительность финансового цикла предприятия, который рассчитывается для анализа оборачиваемости денежных средств. Из материала табл.4 видно, что продолжительность финансового цикла значительно увеличилась – в 3,6 раз или на 96,4 дн. – с 36,9 до 133,3 дн. Однако при этом на 119,5 дн. увеличилась продолжительность операционного цикла – с 88,9 до 208,4 дн.

Анализ рентабельности предприятия ООО «Команда»

Рентабельность – показатель эффективности единовременных и текущих затрат. В общем виде рентабельность определяется отношением прибыли к единовременным или текущим затратам, благодаря которым получена эта прибыль.

Рассчитаем экономическую рентабельность или рентабельность активов:

$$P_{акт} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Среднегод.стоимость активов}} * 100\% = \frac{337}{\frac{1092+1350}{2}} * 100\% = 27{,}6\%$$

Рентабельность инвестиций:

$$P_{инв} = \frac{\text{Прибыль до налогообложения}}{\text{Среднегод.стоимость собств.капитала} + \text{Долгоср.заем.средств}} * 100\% = \frac{432}{\frac{416+753}{2}+0} * 100\% = 73{,}9\%$$

Рентабельность собственного капитала:

$$P_{СК} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Среднегод.стоимость собств.капитала}} * 100\% = \frac{337}{\frac{416+753}{2}} * 100\% = 57{,}7\%$$

Рентабельность производства:

$$Р_{произв} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Среднегод.стоим.Осн.средств} + \text{Среднегод.стоим.Запасов}} * 100\% = \frac{337}{\frac{420+420}{2} + \frac{334+646}{2}} * 100\% = 37\%$$

Среднегодовые показатели вычислим как среднеарифметическое между значениями на начало и конец 2016 года.

Анализ финансовой устойчивости

Основой финансовой устойчивости являются рациональная организация и использование оборотных средств. Поэтому в процессе анализа финансового состояния вопросам рационального использования оборотных средств уделяют основное внимание.

Проведем анализ финансовой устойчивости предприятия при помощи абсолютных показателей в таблице 2.9.

Таблица 2.9 – Абсолютные показатели финансовой устойчивости

Показатели	Расчет	На начало 2016	На конец 2016	Абсолютное отклонение
1.Источники формирования собственных средств (Капитал и резервы)		416	753	337
2.Внеоборотные активы		420	420	0
3.Наличие собственных оборотных средств	1-2	-4	333	337
4.Долгосрочные обязательства		0	0	0
5.Наличие собств. и долгосрочных заёмных источников формирования оборотных средств	3+4	-4	333	337
6.Краткосрочные обязательства		676	597	-79
7.Общая величина основных источников средств	5+6	672	930	258

Продолжение таблицы 2.9

Показатели	Расчет	На начало 2016	На конец 2016	Абсолютное отклонение
8.Общая сумма запасов		334	646	312
9.Излишек (недостаток) собственных оборотных средств	3-8	-338	-313	25
10.Излишек (недостаток) долгосрочных заёмных источников покрытия запасов	5-8	-338	-313	25
11. Излишек (недостаток) общей величины основных источников финансирования запасов	7-8	338	284	-54

Материал таблицы 2.9 показывает, что на конец 2016 г. общая величина основных источников средств у ООО «Команда» составила 930 тыс. руб., что на 258 тыс. руб. больше, чем на начало 2016 г.

Общая сумма запасов за 2016 г. увеличилась на 312 тыс. руб. – с 334 до 646 тыс. руб. В итоге, в 2016 г. наблюдался недостаток собственных оборотных средств (-313 тыс. руб.) и недостаток долгосрочных заёмных источников покрытия запасов (-313. руб.) при излишке общей величины основных источников финансирования запасов, который на конец 2016 г. составил 284 тыс. руб. Подобная ситуация наблюдалась и на начало 2016 г.

Следовательно, исходя из классификации финансовых ситуаций по степени их устойчивости, можно сделать вывод о том, что в 2016 г. финансовое состояние ООО «Команда» являлось неустойчивым и сопровождалось нарушением платежеспособности, тем не менее, сохраняется возможность восстановления равновесия за счет пополнения источников собственных средств и ускорение оборачиваемости запасов.

Анализ платежеспособности и ликвидности

Оценка платежеспособности ООО «Команда» будет осуществлять на основе характеристики ликвидности текущих активов, которая показывает временной период, необходимый для их превращения в денежную наличность. От степени ликвидности баланса зависит платежеспособность организации.

Проверим, является ли баланс ООО «Команда» абсолютно ликвидным. Сведем в таблицу все группы актива и пассива в зависимости от степени ликвидности (таблица 2.10).

Таблица 2.10 – Сравнительная оценка ликвидности баланса компании ООО «Команда»

АКТИВ	На нач. 2016	На кон. 2016	ПАССИВ	На нач. 2016	На кон. 2016	Платёжный излишек (недостаток)	
						Н.г.	К.г.
1.Наиболее ликвидные активы (денежные средства и краткосрочные финансовые вложения) (А1)	208	200	1.Наиболее срочные обязательства (кредиторская задолженность) (П1)	319	340	-111	-140
2.Быстрореализуемые активы (краткосрочная дебиторская задолженность, прочие оборотные активы) (А2)	111	20	2.Краткосрочные обязательства (краткосрочные кредиты и займы, прочие краткосрочные обязательства) (П2)	357	257	-246	-237
3.Медленнореализуемые активы (запасы, НДС) (А3)	353	710	3.Долгосрочные обязательства (П3)	0	0	353	710
4.Труднореализуемые активы (Внеоборотные активы) (А4)	420	420	4.Постоянные пассивы (Капитал и резервы) (П4)	416	753	4	-333

Материал таблицы 2.10 показывает, что первое и второе неравенства на конец 2016 г. не выполняются:

- А1≤П1 – наиболее срочные обязательства превышают наиболее ликвидные активы на начало 2016 г. в 1,55 раз, на конец 2016 г. – в 1,7 раз.

- А2≤П2 – краткосрочные обязательства превышают быстрореализуемые активы на начало 2016 г. в 3,2 раз, на конец 2016 г. – почти в 13 раз.

Значит, баланс предприятия в настоящее время не является абсолютно ликвидным – из-за недостаточной обеспеченности наиболее ликвидными и быстрореализуемыми активами.

Рассмотрим, какую же часть обязательств ООО «Команда» может погасить, рассчитав относительные показатели ликвидности в таблице 2.11.

Таблица 2.11 – Относительные показатели ликвидности и платёжеспособности компании ООО «Команда»

Наименование коэффициента	Расчет	Нор-ма-тив	На нач. 2016	На нач 2017	Экономический смысл
1.Коэффициент абсолютной ликвидности	А1/ (П1+П2)	≥0,2	0,31	0,34	возможность погашения текущих обязательств за счет наиболее ликвидных активов
2.Коэффициент промежуточ-ного покрытия	(А1+А2) / (П1+П2)	≥1	0,47	0,37	возможность погашения текущих обязательств за счет наиболее ликвидных и быстро реализуемых активов
3.Коэффициент текущей ликвидности	(А1+А2+А3) / (П1+П2)	≥2	0,99	1,56	достаточность оборотных средств для погашения текущих обязательств

Значение коэффициента абсолютной ликвидности говорит о том, что доля текущих обязательств, которая может быть покрыта наиболее ликвидными активами за 2016 г. незначительно увеличилась и составила 34%. Значение этого коэффициента соответствует нормативному значении (выше 0,2), в то время как фактические значения коэффициентов промежуточного покрытия и текущей ликвидности ниже нормативного значения. На конец 2016 г. лишь 37% краткосрочной задолженности может

быть погашено за счет наиболее ликвидных и быстро реализуемых активов. Отметим тот факт, что за 2016 г. значение коэффициента текущей ликвидности увеличилось на 0,57 и оставило 1,56.

Выводы:

1. Результаты проведенного анализа позволили сформулировать следующее: результативность деятельности компании ООО «Команда» отражается положительным финансовым результатом - прибылью. Однако на протяжении 2015-2016 гг. наблюдается ее сокращение.

2. Величина валюты баланса ООО «Команда» за анализируемый период увеличилась. По сравнению с 2015 годом валюта баланса увеличилась на 24%, что в абсолютном выражении составило 258 тыс. руб. Таким образом, в отчетном периоде валюта баланса составила 1350 тыс. руб.

3. Также за рассматриваемый период можно отметить положительную тенденцию к росту оборотных активов.

4. В структуре пассива баланса произошли изменения – доля нераспределенной прибыли за 2016 г. увеличилась с 33 до 52%. Это в целом можно назвать положительной тенденцией, так как увеличение резервов, фондов и нераспределенной прибыли может говорить об эффективной работе предприятия.

5. Анализируя реализационный результат ООО «Команда», следует отметить снижение всех важных финансовых показателей в рассматриваемом периоде. Выручка в 2015 году составила 2239 тыс.руб., а в 2016 году – 1653 тыс.руб., себестоимость снизилась с 1722 тыс.руб. с 2015 году до 1156 тыс.руб. в 2016 году. При этом темп роста себестоимости ниже темпа роста выручки, что положительно сказывается итоговых финансовых показателях – валовая прибыль в 2016 году ниже показателя 2015 года всего на 20 тыс.руб., и чистая прибыль 2016 года составила 337 тыс.руб., что на 29 тыс.руб. ниже показателя 2015 года.

6. То, что ООО «Команда» получила в результате своей деятельности чистую прибыль, свидетельствует о положительной рентабельности функционирования фирмы.

7. За рассматриваемый период уровень рентабельности предприятия и рентабельность ее продаж являются достаточно высокими, и в 2016 году показатели увеличились – уровень рентабельности на 13% - с 30% до 43%, рентабельность продаж на 7% - с 23,1% до 30,1%.

8. Коэффициенты оборачиваемости активов, оборотных средств и кредиторской задолженности снизились за рассматриваемый период: если в 2015 году коэффициент оборачиваемости активов составлял 2,1, то в 2016 году – 1,2, коэффициент оборачиваемости оборотных средств и запасов в 2015 году составляли 3,3 и 5,2, соответственно, то в 2016 году их значения равны 1,8. Значение коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности снизилось за рассматриваемый период с 7 до 4,9

9. Стоит отметить значительный рост коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности – с 20,2 до 82,7.

10. Продолжительность оборота активов, оборотных средств, запасов и кредиторской задолженности увеличилась – причем наибольшее увеличение наблюдается в отношении запасов: на 133,2 дн. – до 204 дн. в 2016 году. Снижение продолжительности одного оборота произошло лишь в отношении дебиторской задолженности – на 13,7 дн. – с 18,1 до 4,4 дн.

11. Рассмотрим продолжительность финансового цикла предприятия, который рассчитывается для анализа оборачиваемости денежных средств. Из материала табл.3 видно, что продолжительность финансового цикла значительно увеличилась – в 3,6 раз или на 96,4 дн. – с 36,9 до 133,3 дн. Однако при этом на 119,5 дн. увеличилась продолжительность операционного цикла – с 88,9 до 208,4 дн.

12. на конец 2016 г. общая величина основных источников средств у ООО «Команда» составила 930 тыс. руб., что на 258 тыс. руб. больше, чем на начало 2016 г. Общая сумма запасов за 2016 г. увеличилась на 312 тыс. руб. –

с 334 до 646 тыс. руб. В итоге, в 2016 г. наблюдался недостаток собственных оборотных средств (-313 тыс. руб.) и недостаток долгосрочных заёмных источников покрытия запасов (-313. руб.) при излишке общей величины основных источников финансирования запасов, который на конец 2016 г. составил 284 тыс. руб. Подобная ситуация наблюдалась и на начало 2016 г.

13. Исходя из классификации финансовых ситуаций по степени их устойчивости, можно сделать вывод о том, что в 2016 г. финансовое состояние ООО «Команда» являлось неустойчивым и сопровождалось нарушением платежеспособности, тем не менее, сохраняется возможность восстановления равновесия за счет пополнения источников собственных средств и ускорение оборачиваемости запасов.

14. баланс предприятия в настоящее время не является абсолютно ликвидным – из-за недостаточной обеспеченности наиболее ликвидными и быстрореализуемыми активами, наиболее срочные обязательства превышают наиболее ликвидные активы на конец 2016 г. – в 1,7 раз, краткосрочные обязательства превышают быстрореализуемые активы на конец 2016 г. – почти в 13 раз.

15. Значение коэффициента абсолютной ликвидности говорит о том, что доля текущих обязательств, которая может быть покрыта наиболее ликвидными активами за 2016 г. незначительно увеличилась и составила 34%. Значение этого коэффициента соответствует нормативному значении (выше 0,2), в то время как фактические значения коэффициентов промежуточного покрытия и текущей ликвидности ниже нормативного значения.

16. На конец 2016 г. лишь 37% краткосрочной задолженности может быть погашено за счет наиболее ликвидных и быстро реализуемых активов. Отметим тот факт, что за 2016 г. значение коэффициента текущей ликвидности увеличилось на 0,57 и оставило 1,56.

Основными причинами финансовой неустойчивости предприятия ООО «Команда» являются:

1. Неэффективное управление оборотными средствами.

2. Наличие просроченной дебиторской задолженности.

3. Низкая рентабельность работы предприятия.

Эффективность использования оборотных средств предприятия напрямую зависит от умения ими управлять, оптимизировать организацию услуг издательской деятельности, повышать уровень финансовой и коммерческой работы компании ООО «Команда».

Если на предприятии ООО «Команда» эффективность использования оборотных средств ухудшается, то удлиняется время их обращения в производстве, соответственно, объем прогнозируемой прибыли за аналогичный период времени становится меньше.

Управление потоком оборотных средств напрямую связано с управлением дебиторской задолженностью организации ООО «Команда», так как одним из основных источников поступления денежных средств является реализация услуг издательской деятельности.

В связи с тем, что реализация услуг в сфере издательской деятельности осуществляется за наличный или безналичный расчет единовременно, особое внимание стоит уделять расчету среднего периода времени, за который покупатели – дебиторы смогут рассчитаться с предприятием-поставщиком.

Важным показателем финансового состояния компании ООО «Команда» также является отдача, которую предприятие получает от вложенного капитала. О недостаточной отдаче вложенных инвестиций в предприятие свидетельствуют низкие показатели рентабельности, при этом особый интерес проявляется к рентабельности собственного капитала как индикатору удовлетворения интересов собственников организации. Возможные последствия данной проблемы – отрицательная оценка работы менеджмента организации и выход собственника из бизнеса.

Проблемы, касающиеся снижения показателей финансовых результатов деятельности организации ООО «Команда» могли возникнуть по

причине финансово-экономического кризиса, которых наблюдается в экономике России с 2014 г. и по настоящий период. Поэтому важно разработать финансовую стратегию,

2.3 Мероприятия по повышению эффективности деятельности организации

Поддержание удовлетворительного финансового состояния предприятия ООО «Команда» в кризисное время процесс очень сложный, стоит понимать, что для достижения цели нужно комплексно подходить ко всем аспектам финансовой деятельности и уделять должное внимание каждому из них, так как все процессы внутри организации взаимосвязаны и возникновение проблемы по одному из направлений деятельности может привести к постепенному ухудшению показателей и по другим, что в свою очередь приведет к ухудшению финансового состояния предприятия в целом.

Для решения вышеуказанных проблем необходимо предложить определенный комплекс мероприятий, ориентированных на улучшение финансового состояния организации ООО «Команда», например, такие как:

- оптимизация размещения оборотных средств;
- внедрение более современных методов и форм продаж;
- усовершенствование системы расчетов с покупателями и поставщиками;
- проведение своевременной и тщательной претензионной работы;
- снижение управленческих и коммерческих расходов.

ООО «Команда» необходимо предпринять комплекс мероприятий, направленных на улучшение показателей финансовой устойчивости и деловой активности, среди которых могут быть такие как рост объемов производства (после предвари тельной оценки возможностей расширения рынков и (или) объемов сбыта продукции), увеличение прибыли (в т.ч. за счет совершенствования механизма ценообразования и повышения производительности труда в компании), ускорение оборачиваемости активов и повышение показателей рентабельности.

Более того, компании ООО «Команда» рекомендуется рассмотреть возможность по привлечению заемных средств, т.к. в структуре капитала на начало 2017 года почти 90% (а в 2016 году – 94%) занимают именно собственные источники.

Предлагаем следующие мероприятия по улучшению финансового состояния компании ООО «Команда» путем улучшения ликвидности:

1. Снижение запасов. Поскольку в ООО «Команда» наблюдается рост запасов, в частности неиспользованного бумаги для печати, картриджей с красками, рекомендовано их реализовать, а вырученные средства инвестировать.

2. Инвестирование временно свободных средств в приобретение финансовых вложений (особенно краткосрочных). Поскольку финансовые вложения в ООО «Команда» составляют менее 10 % актива баланса, их увеличение улучшит финансовое состояние данного предприятия и позволит получить прибыль от этих операций.

3. Сокращение краткосрочных и долгосрочных обязательств. Поскольку краткосрочные и долгосрочные обязательства ООО «Команда» за 2016 год составили почти 41 % пассива баланса, рекомендовано увеличение оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности, то есть необходима детальная работа с дебиторами и кредиторами.

Мероприятия по улучшению финансового состояния малого строительного предприятия путем улучшения рентабельности:

1. Улучшение управления расходами компании ООО «Команда» – но не в плане банального сокращения затрат, что может привести к необоснованному увольнению работников или ухудшению качества оказания услуг.

Главный принцип сокращения затрат – не навредить, ведь большинство расходов напрямую влияют на достижение предприятием заданных целей. Поэтому предложено использование маржинального подхода, управления релевантными издержками и других методов

управления затратами, поскольку основным направлением деятельности компании в современных условиях является эффективный подход к оптимизации расходов для повышения конкурентоспособности предприятия на рынке.

Улучшение управления расходами также позволит организации ООО «Команда» держать на расчетных счетах большую сумму денег, что приведет к увеличению показателей ликвидности.

2. Увеличение прибыли путем увеличения объемов (количества строительных объектов). Этого можно достичь путем усиления маркетинговой политики, в том числе за счет увеличения рекламных мероприятий, что, несомненно, приведет к привлечению новых клиентов.

Компании ООО «Команда» для продвижения своих товаров и услуг издательской деятельности необходим комплекс мероприятий, совмещающий в себе как элементы рекламы, так и связей с общественностью, для максимального достижения эффекта.

Процесс продвижения компании ООО «Команда» предлагаем продолжить информированием представителей потенциальных целевых аудиторий посредством размещения рекламных объявлений в газетах и распространением рекламных листовок. Рекламные листовки оформляются в фирменных цветах.

Собственный сайт компании ООО «Команда» должен быть оформлен в фирменных цветах.

На сайте целесообразно сделать следующие разделы: новости; о компании; о магазине; корпоративная социальная ответственность; корпоративная культура; вакансии; контакты.

На странице «Новости» чаще всего размещаются материалы о всём происходящем в компании ООО «Команда».

На странице «Корпоративная социальная ответственность» – о соблюдении законодательства, о мерах по повышению качества жизни

работников и их семей, о благотворительности, и других социальных инициативах организации.

На странице «Корпоративная культура» размещаются сведения о принципы позиционирования организации, положение о фирменном стиле, заметки об участии в тимбилдинге и др.

На странице «Вакансии» дается информации о наличии вакантных рабочих мест в ООО «Команда».

На странице «Контакты» посетители сайта могут узнать о том, как проехать в издательскую компанию ООО «Команда», часы работы, адрес магазина, телефоны.

Скидки, имеющие временный характер

Например: скидка на услуги издательской компании 3 % при заказе в феврале, апреле и т.д.

Используя данную систему скидок на практике в ООО «Команда» можно спрогнозировать увеличение, как спроса, так и увеличение уровня продаж с получением большей прибыли от их реализации.

Предлагаемые скидки способствуют выполнению ценой ее стимулирующей функции, помогают маркетинговым исследованиям, а именно: способствуют снижению издержек компании ООО «Команда», реализации вследствие возросшего сбыта, облегчает завоевание постоянных клиентов и перспективное планирование деятельности фирмы.

Мероприятия рекламы и PR инструментов для внедрения в компании ООО «Команда» представлены в таблице 2.12.

Таблица 2.12 – Мероприятия рекламы и PR инструментов для внедрения в компании ООО «Команда»

№	Наименование средства рекламы	Расходы в год	Удельный вес %
1	Рекламные объявления в газетах	20000	22
2	Рекламные листовки	40000	44
3	Собственный сайт компании ООО «Команда»	13000	14
4	Скидки, имеющие временный характер	11000	12
5	Наружная реклама	6000	7
	Итого	90000	100

Итак, основные затраты на мероприятия рекламы и PR инструментов для внедрения в компании ООО «Команда» составляют листовки (44%) и рекламные объявления в газетах (22%).

Меньше всего предприятию придется тратить финансовые ресурса на наружную рекламу (вывеска, штендер, реклама на указателях, так как данный вид рекламы продолжительный, и рассчитан по затратам сразу на несколько лет.

В целом, проведение всего комплекса мероприятий позволит решить основные задачи: повышение конкурентоспособности издательской компании ООО «Команда» и привлечение внимание целевых аудиторий, следовательно, увеличение клиентов, увеличение заказов, выручки, прибыли, дохода, и в итоге повышения уровня финансовой результативности деятельности организации.

Углубленный анализ факторов, влияющих на прибыль компании ООО «Команда», позволяет выявить резервы роста прибыли, то есть количественно измеримые возможности ее увеличения.

Поскольку прибыль от реализации услуг издательской деятельности занимает наибольший удельный вес в структуре балансовой прибыли, то

анализ факторов, ее определяющих, имеет значение для выявления резервов роста всей балансовой прибыли.

Основными источниками резервов увеличения прибыли является увеличение объема реализации продукции, снижение ее себестоимости, повышение уровня действующих цен и качества товарной продукции, реализация ее на более выгодных рынках сбыта и т. д.

Данные источники представлены на рисунке 2.4.

Рисунок 2.4 – Основные направления поиска резервов увеличения прибыли в компании ООО «Команда» от реализации продукции и услуг издательской деятельности

Важнейшим из них является себестоимость. Количественно в структуре цены она занимает значительный удельный вес, поэтому снижение себестоимости заметно сказывается на росте прибыли при прочих равных условиях.

Предлагаем уделить особое внимание следующим факторам, обеспечивающим снижение себестоимости:

1) применение новейших технологий;

2) экономия сырья, топлива, электроэнергии;

3) повышение производительности труда;

4) снижение потерь от брака и простоев;

5) сокращение простоев по сбыту продукции;

6) изменение структуры производственной программы в результате ассортиментных сдвигов.

Решающим условием снижения себестоимости служит непрерывный технический прогресс. Внедрение новой техники для издательской деятельности, комплексная механизация и автоматизация производственных процессов издательства, совершенствование технологии, внедрение прогрессивных видов материалов для печати и издания материалов позволяют значительно снизить себестоимость продукции. Снижение себестоимости продукции обеспечивается, прежде всего, за счет повышения производительности труда.

Сырье и материалы входят в себестоимость продукции издательской деятельности по цене их приобретения с учетом расходов на перевозку, поэтому правильный выбор поставщиков материалов влияет на себестоимость продукции.

Важно обеспечить поступление материалов от таких поставщиков, которые находятся на небольшом расстоянии от предприятия, а также перевозить грузы наиболее дешевым видом транспорта.

При заключении договоров на поставку материальных ресурсов необходимо заказывать такие материалы, которые по своим размерам и качеству точно соответствуют плановой спецификации на материалы, стремиться использовать более дешевые материалы, не снижая в то же время качества продукции.

Предлагаем уделить внимание мотивационному механизму сотрудников компании ООО «Команда», так как мотивация является фактором повышения производительности труда, и, следовательно, улучшения финансовых результатов деятельности организации ООО «Команда».

Предлагаем разработать документ «Программа управления мотивацией работников компании ООО «Команда», в котором прописать следующие основные моменты:

1. Материальная мотивация.

Материальная мотивация является основным средством мотивации применяемым в компании ООО «Команда», и регулируется положением об оплате труда.

К числу основных инструментов относится:

- оплата труда в рамках повременной формы оплаты труда, в пределах месячных окладов, устанавливаемых штатным расписанием;

- стимулирующая доплата;

- премия работникам ООО «Команда» по итогам работы за год, направляемая руководством в пределах сумм фонда оплаты труда.

2. Каждый инструмент нематериальной мотивации применяется к работнику дифференцированно в зависимости от мотивационных предпочтений, выявляемых периодически.

Основу системы мотивации в компании ООО «Команда» составляют материальные методы. Однако нематериальная мотивация в организации также используется, хотя и представлена лишь одним методом.

Две указанные группы методов описаны в таблице 2.13.

Таблица 2.13 – Элементы системы мотивации в компании ООО «Команда»

Поощрительные методы мотивации			Порицательные методы мотивации	
Материальная мотивация		Нематериальная мотивация	Материальная мотивация	Нематериальная мотивация
Материальные денежные методы	Материальные не денежные методы			
1. Заработная плата; 2. Система премирования	Приобретение продукции из ассортимента компании по сниженным ценам	Перспективы карьерного роста	Штрафы из переменной части заработной платы работника	Устный выговор

В компании ООО «Команда» нами было проведено анкетирование всего трудового коллектива, в результате которого были выявлены как позитивные, так и негативные факторы состояния системы мотивации.

По итогам опроса удалось установить закономерную, довольно высокую значимость уровня заработной платы. Также к факторам, удовлетворяющим большинство опрошенных сотрудников, относятся:

- сам процесс выполняемой работы:
- режим работы:
- условия труда;
- возможность выполнять работу, уважаемую широким кругом людей.

Наряду с этим, опрос выявил ряд показателей, которые получили низкие оценки:

- перспективы профессионального и служебного роста:
- взаимоотношения, сложившиеся с товарищами по работе.

Эти данные были получены при оценке сотрудниками параметров, предусмотренных анкетой.

Однако довольно трудно прогнозировать все факторы, которые могут влиять на работу трудящихся в организации, поэтому в анкете было отведено поле для самостоятельного заполнения сотрудниками своих причин, которые удовлетворяют или нет его в работе. В результате, были дополнительно выявлены следующие проблемы:

1) Неравные условия. Некоторые категории работников недовольны размером своей премии:

2) Несвоевременная выплата премий некоторым структурным подразделениям (с задержкой в 1-3 месяца). Что. по признанию респондентов, не способствует эффективной и долгосрочной производительности труда:

3) Удовлетворение социальных гарантий осуществляется не в полной мере: сотрудникам, обучающимся на заочной и очно-заочной форме обучения, не оплачивается время сессии и не предоставляется

дополнительный отпуск - сотрудник вынужден отлучаться на сессию без сохранения оплаты (за свой счет).

Учитывая такое состояние системы мотивации сотрудников в исследуемой организации ООО «Команда» и выявленные проблемы, были выработаны предложения по совершенствованию существующей системы мотивации.

Ключевые направления совершенствования системы мотивации труда в компании ООО «Команда» сформулированы в таблице 2.14.

Таблица 2.14 – Предложения по совершенствованию системы мотивации в компании ООО «Команда»

Проблемы	Предложения по устранению проблем
1. Неоднозначность расчета премии при перевыполнении показателей	Установить зависимость начисления премий при перевыполнении показателя по продажам
2. Негибкий социальный пакет	Предоставлять сотрудникам, обучающимся на заочной форме обучения один дополнительный оплачиваемый (в размере минимальной заработной платы) отпуск продолжительностью в 14 дней
3. Отсутствие возможности профессионального роста	Организация регулярных тренингов
4. Слабое использование нематериальных методов мотивации	1. Мотивация сотрудников впечатлениями - проведение мероприятий тимбилдинга; 2. Публикации о лучших работниках на корпоративном сайте ООО «Команда».

Рассмотрим блок материальных методов мотивации.

1. Совершенствование премирования.

Система оплаты за итоги работы будет значительно эффективнее, если сотрудник будет уверен, что за свои старания он получит достойное и справедливое вознаграждение.

Как показал опрос сотрудников, работники не вполне удовлетворены существующей системой начисления премий в организации.

В компании ООО «Команда» имеет место следующее поведение менеджеров по продажам: при достижении запланированных на месяц показателей до истечения данного месяца менеджер больше не предпринимает никаких активных действий для того, чтобы получить заказы от клиента и совершить отгрузку товара в оставшиеся дни текущего месяца. Такое бездействие объясняется следующими причинами:

а) желанием перенести потенциальные отгрузки на следующий месяц в зачет следующих показателей по продажам;

б) пониманием того, что за перевыполнение запланированных показателей, пусть даже небольшое, скорее всего не последует никакого денежного вознаграждения (при перевыполнении установленного на месяц показателя на 100% премия за него также увеличивается на 100%. при перевыполнении на меньший процент решение о размере премии принимает директор).

В связи с этим, предлагается установить новый способ начисления премии: за превышение установленного показателя по продажам на величину от 1% до 30%. начислять премию в размере 6000 руб. при превышении запланированного показателя сверх 30%. установить премию в размере 7500 руб.

2. Совершенствование социального пакета.

Многие работодатели факт обучения своих сотрудников на заочной форме обучения воспринимают как помеху в исполнении ими своих рабочих обязанностей. II довольно незначительная доля руководителей относится к

желанию работника получить дополнительное образование с уважением и оказывает содействие в его получении.

В ООО «Команда» отношение к сотрудникам-студентам таково, что им не запрещается посещать учебные заведения во время сессий, если это не несет ущерба выполнению обязанностей по работе, но и поощрением обучения сотрудников это назвать нельзя, поскольку им не оплачивается время сессии и не предоставляется дополнительный отпуск.

В связи с этим считаем необходимым руководству ООО «Команда» пересмотреть свое отношение к сотрудникам-студентам и воспринимать их обучение, во-первых, как стремление к совершенствованию в профессиональном плане, тем более что обучением сотрудников и повышением их квалификации сама организация не занимается.

Во-вторых, заочная форма обучения показывает способность работника к самоорганизации, что характеризует сотрудника с положительной стороны.

В-третьих, мотивация сотрудника увеличится, если он будет чувствовать поддержку и одобрение руководства. Это позволит сосредоточиться на обучении и избавится от чувства напряженности, которое может возникнуть из-за того, что работник не уверен, положительно ли работодатель относится к факту его обучения.

В качестве мер мотивации, направленных на поощрение обучения работников, предлагается предоставлять сотрудникам, обучающимся на заочной форме обучения один дополнительный оплачиваемый (исходя из размера минимальной заработной платы) отпуск продолжительностью в 14 дней. В качестве первого шага, данный отпуск будет предоставляться один раз в год, несмотря на то, что экзаменационных сессий в году две.

Кроме того, предлагаем внедрить также нематериальные методы мотивации, т.к. в совокупности с обеспечением работников приемлемым денежным доходом, именно она вдохновляет людей на эффективную работу.

3. Организация обучения.

Квалифицированные и грамотные работники - одна из составляющих успешной коммерческой деятельности. Проводя регулярное обучение персонала, можно достичь существенного повышения рентабельности организации. Многие руководители не имеют четкого представления, каким образом можно повыситься эффективность работы компании посредством обучения персонала.

Прежде чем приступать к организации обучения в компании необходимо выяснить чему следует обучить работников. Самый простой способ определить, существует ли необходимость в обучении персонала - провести анкетирование с целью выяснения потребностей в обучении. Результаты такого анкетирования покажут, нужно ли обучение, и если да, то какое.

В ООО «Команда» было проведено подобное анкетирование, и результаты опроса подтверждают, что в обучении заинтересована подавляющая часть персонала компании, при этом также значительная ее часть хотела бы проходить обучение регулярно.

Выяснилось также обучение по каким направлениям более интересует работников организации (лидируют такие темы, как «технологии продаж в розничной торговле», «управление стрессом», «конфликтология». Заинтересованность этими темами вполне закономерна, так как значительную часть коллектива ООО «Команда» составляют работники розничных магазинов - отсюда интерес к технологиям розничных продаж.

Осознание того, что стресс является неотъемлемой частью повседневности и это состояние способно негативно сказаться как на отдельно взятом сотруднике, так и на эффективности деятельности организации в целом, объясняет проявленное внимание к теме управления стрессом.

И, наконец, едва ли среди нас найдется тот, кто никогда не вступал ни в какие конфликты, работа в коллективе подразумевает постоянное

взаимодействие с окружающими людьми, и не всегда это взаимодействие несет позитивный характер.

Тот факт, что существенная доля опрошенных заинтересована темой «конфликтология» указывает на то, что сотрудники компании озадачены поиском возможностей мирного взаимодействия в коллективе.

Проанализировав темы, пользующиеся наибольшей популярностью среди респондентов, нельзя упускать из вида те из них, которые на сегодняшний день менее актуальны. Речь идет о таких темах как «технологии продаж» и «переговоры». Они заинтересовали большинство сотрудников отделов оптовых продаж, продаж бюджетным организациям и неспециализированной розницы. Работники этих отделов ведут активные переговоры как с постоянными, так и с потенциальными клиентами компании, и совершенствование знаний в этих областях должно благоприятно отразиться на результативности их работы.

Таким образом, обобщив все вышесказанное, можно сформулировать следующие рекомендации по мотивации посредством предоставления условий для профессионального роста:

а) проводить семинары и тренинги на регулярной основе:

б) первыми темами для обучения станут «технологии продаж в розничной торговле», «управление стрессом», «конфликтология», «технологии продаж в оптовой торговле» и «переговоры»:

в) предпочтительно проводить обучение в рабочее время (это потребует новых исследований для выявления дней наименьшей загруженности для каждой группы работников отдельно). Обучение персонала влечет некоторые расходы для компании, поэтому в целях экономии средств предлагается организовывать занятия собственными силами, обучая сотрудников на рабочих местах. Речь идет о тех знаниях, которые напрямую связаны со специфическими навыками в той или иной сфере работы: оптовые или розничные продажи, особенности ведения переговоров с клиентами.

Руководитель отдельно взятого подразделения сам может передать своим подчиненным необходимые знания в области работы с потребителями и изложить, к примеру, основные правила этикета. Данный способ донесения информации до персонала относится к таким темам, как «технологии продаж», «переговоры»:

г) что касается тем «управление стрессом» и «конфликтология», то здесь для проведения семинаров придется обратиться к услугам учебных центров. В этом случае, несмотря на нежелание большинства сотрудников обучаться вне рабочего времени, тренинги будут проводиться либо после окончания рабочего времени, либо в выходные дни. Это связано с тем. что группы для участия в тренингах будут формироваться из нескольких структурных подразделений.

4. Использование дополнительных методов нематериальной мотивации.

Сотрудника в компании удерживает не только заработная плата, но и комфортная атмосфера внутри коллектива. Такую атмосферу помогает создать и поддерживать насыщенная корпоративная жизнь работников компании. Опрос, проведенный на предприятии, показал, что многих сотрудников не удовлетворяют взаимоотношения, сложившиеся с коллегами.

Эта проблема, очевидно, вытекает из противоречивости организационной структуры ООО «Команда», одним из минусов которой является чрезмерная заинтересованность в результатах деятельности «своих» подразделений. Например, зачастую наблюдаются конфликты между отделами продаж и складом. Решение проблемы разобщенности сотрудников видится в проведении мероприятий, направленных на создание и сплочение команды, выработку командного духа и создание атмосферы неформального общения. Для этих целей рекомендуем применить пришедшие из зарубежной практики методики тимбилдинга.

Социальные и психологические стимулы к труду связаны с потребностью человека в уважении со стороны коллег, признании его ценным работником.

Такое признание может быть как личным, так и публичным. Публичное признание оказывает сильный мотивирующий эффект не только на вознаграждаемого сотрудника, но и на весь трудовой коллектив.

Представляется, что корпоративный сайт ООО «Команда» может стать эффективным инструментом не только в продвижении на рынке товаров и услуг, но и площадкой для демонстрации лучших сотрудников компании.

Итак, благодаря предложенным мерам по мотивации персонала предполагается более эффективная организация труда, персонал будет замотивирован в высоких результатах деятельности компании, так как от этого будет зависеть и их заработная плата.

Увеличение выработки продукции на одного рабочего может быть достигнуто за счет осуществления мотивационных мероприятий, так как изменяются чаще всего нормы выработки и следовательно расценки за выполняемую работу.

Увеличение выработки может произойти и за счет перевыполнения установленных норм выработки без проведения организационно-технических мероприятий.

Таким образом, чем больше объем производства, тем при прочих равных условиях больше сумма получаемой предприятием прибыли, то есть улучшение финансовых результатов деятельности издательской организации ООО «Команда».

Таким образом, для улучшения финансовых результатов предприятия необходимо осуществить следующие мероприятия:

– производство новых видов продукции, предоставление новых видов услуг;

– увеличение объема производимой продукции, реализации услуг;

– снижение затрат на производство и реализацию продукции;

– повышение качества производимой продукции, предоставляемых услуг;

– продвижение продукции на незаполненные рынки, расширение рынка продаж;

– внедрение новых технологий;

– усовершенствование организационной структуры управления, форм и методов руководства производственно-бытовым циклом;

– усовершенствование программы мотивации персонала;

– усовершенствование использования рекламных средств с целью продвижения услуг издательской деятельности компании ООО «Команда»;

– совершенствование организации управления финансовой деятельностью;

3 Корпоративная социальная ответственность ООО «Команда»

ЗАДАНИЕ ДЛЯ РАЗДЕЛА
«СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ»

Студенту:

Группа	ФИО
З-3Б3С1	Болоховец Валентина Сергеевна

Институт	ИнЭО	**Кафедра**	Экономики
Уровень образования	Бакалавр	**Направление/специальность**	Экономика

Исходные данные к разделу «Социальная ответственность»:	
– Положения и рекомендации по корпоративной и социальной ответственности используемые в российской практике – Внутренняя документация предприятия, официальной информации различных источников, включая официальный сайт предприятия, отчеты	– ГОСТ Р ИСО 26000-2010 «Руководство по социальной ответственности». Настоящий стандарт идентичен международному стандарту ISO 20000-2010 «Guidance on social responsibility». – Серией международных стандартов систем экологического менеджмента ISO 14000. Центральным документом стандарта считается ISO 14001 «Спецификации и руководство по использованию систем экологического менеджмента». – GRI (Global Reporting Initiative) – всемирная инициатива – Добровольной отчетности. SA 8000 – устанавливает нормы ответственности работодателя в области условий труда.
Перечень вопросов, подлежащих исследованию, проектированию и разработке:	
1. Анализ факторов внутренней социальной ответственности: ***- принципы корпоративной культуры исследуемой организации;*** ***- системы организации труда и его безопасности;*** ***- развитие человеческих ресурсов через обучающие программы и программы подготовки и повышения квалификации;*** ***- Системы социальных гарантий организации;*** ***-оказание помощи работникам в критических ситуациях.***	– безопасность труда; – стабильность заработной платы; – развитие человеческих ресурсов через обучающие программы и программы подготовки и повышения квалификации; – системы социальных гарантий организации.
2. Анализ факторов внешней социальной ответственности: ***- содействие охране окружающей среды;*** ***- взаимодействие с местным сообществом и местной властью;*** ***- Спонсорство и корпоративная благотворительность;*** ***- ответственность перед потребителями товаров и услуги(выпуск качественных товаров)*** ***-готовность участвовать в кризисных ситуациях и т.д.***	– содействие охране окружающей среды; – взаимодействие с местным сообществом и местной властью; – спонсорство и корпоративная благотворительность; – ответственность перед потребителями товаров и услуги(выпуск качественных

	товаров)
3. Правовые и организационные вопросы обеспечения социальной ответственности: ***- Анализ правовых норм трудового законодательства;*** ***- анализ специальных (характерные для исследуемой области деятельности) правовых и нормативных законодательных актов;*** ***- анализ внутренних нормативных документов и регламентов организации в области исследуемой деятельности***	– анализ внутренних нормативных документов и регламентов организации в области исследуемой деятельности
Перечень графического материала:	
При необходимости представить эскизные графические материалы к расчётному заданию (обязательно для специалистов и магистров)	**-**

Дата выдачи задания для раздела по линейному графику	**17.02.2017**

Задание выдал консультант:

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Ассистент кафедры экономики	Кашапова Эльмира Рамисовна			**17.02.2017**

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
З-3Б3С1	Болоховец Валентина Сергеевна		**17.02.2017**

Наименование предприятия: ООО «Команда».

Корпоративная социальная ответственность это система добровольных взаимоотношений между сотрудниками, руководителем и обществом, которая направлена на совершенствование социально-трудовых отношений, социальную стабильность.

Миссия компании:

- Обеспечение полиграфических услуг в нужном объеме, в точные сроки, в требуемом виде.

- Предоставление полиграфических услуг, соответствующих стандартам.

- Поддержка высокого статуса клиента благодаря качественному изготовлению продукции.

Социальная миссия ООО «Команда»: обеспечение высокого уровня корпоративной социальной ответственности.

Корпоративная социальная ответственность предполагает прозрачное и этичное поведение, которое вносит вклад в устойчивое развитие и согласуется с законодательством и международными нормами поведения.

Корпоративная социальная ответственность является неотъемлемой составляющей стратегии ООО «Команда».

Социальной ответственности ООО «Команда» уделяет особое внимание, развивая эффективные внутренние и внешние социальные программы.

В формировании и реализации социальных инициатив ООО «Команда» использует российский опыт и собственные проектные наработки.

В рамках стратегии корпоративной социальной ответственности ООО «Команда» ведет работу в таких направлениях, как развитие персонала, охрана здоровья и безопасные условия труда, добросовестная деловая практика, благотворительные программы, проекты по решению социальных проблем в г. Томске.

Принципы социальной ответственности интегрированы в деятельность ООО «Команда» и применяются в ее взаимоотношениях с заинтересованными сторонами.

В таблице 3.1 представлены прямые и косвенные стейкхолдеры клиники пластической хирургии и косметологии ООО «Команда».

Таблица 3.1 – Стейкхолдеры ООО «Команда»

Прямые стейкхолдеры	Косвенные стейкхолдеры
1. Директор	1. Органы власти
2. Руководители	2. Общество
3. Сотрудники ООО «Команда»	3. Деловые партнеры
4. Акционеры и инвесторы	4. Конкуренты на рынке г. Томска
5. Клиенты	5. Банки

3.1 Анализ факторов внутренней социальной ответственности

Параметры КСО:

Принципы социальной ответственности:

Основополагающими принципами социальной ответственности ООО «Команда» являются:

- действовать в соответствии с законодательством;
- быть ответственным партнером государства;
- ценить и уважать сотрудников;
- открыто информировать сотрудников, потребителей и другие заинтересованные стороны о своей деятельности;
- действовать в соответствии с самыми высокими этическими стандартами;
- нетерпимо относиться к коррупции и взяточничеству;
- использовать свои ресурсы с максимальной эффективностью;
- использовать новейшие технологические достижения;

- заботиться об охране окружающей среды;

- сотрудничать с общественными организациями;

- стремиться к тому, чтобы каждый сотрудник искренне гордился тем, что работает в компании ООО «Команда».

Сотрудники

Политика в области управления персоналом нацелена на формирование последовательной и интегрированной корпоративной среды, обеспечивающей сближение интересов работников с интересами Компании для достижения стратегических целей компании ООО «Команда» через результативный труд и создание условий для профессионального роста и развития персонала.

Достижение этой цели предполагает поддержание такой корпоративной культуры, которая создает оптимальные условия для эффективного взаимодействия между сотрудниками подразделений, позволяет раскрыть и реализовать их профессиональный потенциал, способствует пониманию целей и задач, стоящих перед компанией ООО «Команда».

В соответствии с Политикой управления персоналом компания ООО «Команда» считает принципиальным поддерживать: ответственность и нацеленность на результат; уважение к труду сотрудников; открытость; готовность к изменениям; работу в команде.

Взаимоотношения между сотрудниками ООО «Команда», а также между сотрудниками и руководством компании, строятся на принципах взаимоуважения, доверия и взаимопомощи, а также определяются действующим законодательством и внутренними регламентами, разрабатываемыми отделом кадров ООО «Команда».

В компании не допускаются любые формы дискриминации сотрудников, личные предпочтения со стороны руководства, необъективность в оценке профессиональных достижений и результатов работы.

Каждый работник ООО «Команда» имеет право на достойные условия труда, в полном соответствии с российским трудовым законодательством и международными деловыми стандартами.

В компании действует система мотивации, работникам выплачивается стабильная конкурентоспособная заработная плата.

Для ООО «Команда» важное значение имеет создание безопасных и комфортных условий труда, охрана труда работников, выполняющих свои обязанности, зачастую в сложных полевых условиях на различных объектах клиентов.

В ООО «Команда» реализуются корпоративные программы медицинского страхования, для работников закупается самое современное оборудование и специальные средства труда, соответствующие всем требованиям по безопасности.

Каждый работник ООО «Команда» имеет право на профессиональное развитие в компании в соответствии со своими способностями и профессиональными навыками.

Компания, со своей стороны, создает условия для повышения квалификации, карьерного роста, получения нового опыта для всех талантливых работников компании во всех регионах страны.

В целях формирования здорового и активного образа жизни работников и членов их семей на предприятии ООО «Команда» реализуются мероприятия спортивно-массовой направленности.

В рамках данных мероприятий компания оказывает содействие работникам в их регулярных занятиях спортом, проводит ежегодные спортивно-массовые мероприятия, а также организует корпоративные спортивные праздники и соревнования.

Проведение корпоративных спортивно-массовых мероприятий увеличивает популярность данных видов спорта.

3.2 Анализ факторов внешней социальной ответственности

Параметры КСО:

Содействие охране окружающей среды

Компания ООО «Команда» разделяет стремление всего мирового сообщества к сохранению экологии окружающей среды и в рамках своей деятельности стремится к максимальной эффективности всех бизнес-процессов, направленной на энерго- и ресурсосбережение.

Все услуги компании ООО «Команда» оказываются с учетом их строгого соответствия законодательству в области охраны окружающей среды и действующим внутренним регламентам компании в области экологии.

Экологическая политика определяет планирование компанией ООО «Команда» своей производственной деятельности с учетом необходимости непрерывного снижения негативного воздействия на окружающую среду и принятия комплекса регулярных мер в данной сфере.

Взаимодействие с местным сообществом и местной властью

Отношения компании с клиентами, инвесторами, партнерами и представителями органов государственной власти строятся в соответствии с принципами высокой ответственности, честности, добросовестности, профессионализма, взаимного уважения и доверия, открытости, нерушимости принятых обязательств, минимизации рисков.

Компания считает исключительно важным поддержание открытого конструктивного диалога с заинтересованными сторонами. Такой диалог последовательно развивается, совершенствуются методы информирования, обратной связи и взаимодействия.

Компания ООО «Команда» ставит своей целью постоянно превосходить ожидания клиентов и партнеров, с должным вниманием относиться к каждому вопросу, предложению или замечанию, поступающему

в адрес компании, прикладывает максимум усилий для решения спорных и затруднительных ситуаций.

Клиенты.

Главный приоритет ООО «Команда» – всегда довольные клиенты.

Конкуренты

Взаимоотношения компании ООО «Команда» с конкурентами строятся на принципах честности и взаимоуважения. В случае возникновения разногласий и споров в конкурентной борьбе приоритет отдается переговорам и поиску компромисса.

ООО «Команда» не комментирует позицию и действия других участников рынка в СМИ, социальных сетях, профессиональных сообществах и каких-либо иных открытых источниках.

Спонсорство и корпоративная благотворительность

В ООО «Команда» активно развиваются программы корпоративного волонтерства, связанные с поддержкой детских домов и социально-реабилитационных центров. В частности, проводятся акции, приуроченные к праздникам, сезонные акции, направленные на поддержку детского спорта, творчества и развитие социальных навыков.

3.3. Правовые и организационные вопросы обеспечения социальной ответственности

В своей деятельности ООО «Команда» руководствуется нормами российского законодательства и внутренними регламентами компании, направленными на предотвращение коррупции и обеспечение прозрачности бизнеса, в том числе на противодействие отмыванию доходов.

Руководители и работники подразделений, ведущих работу по направлениям, связанным с данными рисками, должны обращать особое внимание на неукоснительное выполнение соответствующих законодательных норм и действующих в компании регламентов.

ООО «Команда» сотрудничает с правоохранительными органами во всех ситуациях, предполагающих такое сотрудничество согласно действующему законодательству.

В компании разработаны и внедрены в практику, а также постоянно обновляются в соответствии с законодательством стандарты и процедуры, направленные на обеспечение добросовестной работы.

ООО «Команда» не допускает составления неофициальной отчетности и использования поддельных документов.

Структура программ КСО представлена в таблице 3.2.

Таблица 3.2 – Структура программ КСО ООО «Команда»

Наименование мероприятия	Элемент	Стейкхолдеры	Сроки реализации мероприятия	Ожидаемый результат от реализации мероприятия
Экзамен по охране труда	Безопасность труда	Персонал: сотрудники, руководители	Каждые 3 месяца	Все сотрудники знают правила охраны труда и безопасности
Дополнительные премии	Поддержание социальной значимости заработной платы	Персонал: сотрудники, руководители	1 раз в год каждому сотруднику	Сотрудники должны быть удовлетворены заработной платой
Заключение договоров страхования по ДМС сотрудников	Дополнительное медицинское и социальное страхование сотрудников	Персонал: сотрудники, руководители	1 раз в год	Сотрудники будут иметь полис ДМС.
Стажировка сотрудников, в том числе за рубежом	Развитие персонала	Персонал: сотрудники, руководители	2 раза в год	Повышение квалификации персонала.
Заключение договора на вывоз мусора	Охрана окружающей среды	Общество и общественные организации, органы власти	1 раз в 3 года	Чистота на территории клиники
Благотворительный концерт, благотворительная акция.	Благотворительность	Общество и общественные организации	1 раз в 2 года	Благотворительная помощь.

Определение затрат на программу

В таблице 3.3 представлены основные затраты ООО «Команда» на мероприятия по корпоративной социальной ответственности.

Таблица 3.3 – Затраты на мероприятия КСО

№	Мероприятие	Стоимость реализации на планируемый период, руб.
1	Безопасность труда	25000
2	Заработная плата	650000
3.	Дополнительное медицинское страхование персонала	100900
4.	Развитие и обучение сотрудников	68000
5.	Пакет социальных услуг	79000
6.	Охрана окружающей среды	28000
7.	Благотворительность	49000
8.	Спонсорство	35000
	Итого:	1034900

Ожидаемая эффективность программы КСО

Итак, в результате сделаем общий вывод относительно эффективности программ КСО предприятия:

1) программа КСО соответствует целям и задачам деятельности ООО «Команда»;

2) в ООО «Команда»» преобладает внутренняя КСО;

3) программа КСО отвечает интересам стейкхолдеров.

В результате можно сделать вывод о том, что мероприятия КСО, реализуемые ООО «Команда» целесообразны и полностью соответствуют ожиданиям всех стейкхолдеров.

Заключение

В настоящее время в нашей стране наблюдается сложная экономическая ситуация. Это связано с девальвацией национальной валюты, активным ростом курса иностранных валют, падением цены на нефть, введенными санкциями и т.д.

Всё это негативно влияет как на жизнь и платежеспособность граждан, так и на осуществление предпринимательской деятельности.

Поэтому сейчас руководителям стоит постоянно отслеживать результаты деятельности предприятия и проводить анализ его финансового состояния для того, чтобы своевременно реагировать на отрицательные тенденции развития, снижение прибыльности или рентабельности предприятия, а также принимать необходимые меры.

В период экономической нестабильности предприятие любой сферы деятельности подвержено риску банкротства и прекращения деятельности по причинам усиления конкуренции, снижения заказов, повышения стоимости основных, оборотных, заемных средств и т. п.

Каждая из перечисленных причин может запустить цепную реакцию, поскольку в организации, как в живом организме, все процессы взаимосвязаны. Неспроста совокупность показателей, характеризующих способность организации обеспечивать свою деятельность, называют финансовым состоянием.

Поэтому важным направлением является анализ финансовых результатов предприятия.

Данный анализ является комплексным, отражает все стороны производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Каждое предприятие может выбрать для себя наиболее подходящие направления анализа или его структурных частей, основываясь на быстро меняющихся внешних условиях или на опыте собственных финансовых аналитиков.

Логическим завершением проводимого анализа является оценка хозяйственной деятельности предприятия за тот или иной промежуток времени, сравнение полученных результатов с основными конкурентами или средними показателями в отрасли. Используя полученные результаты, высший менеджмент предприятий может строить цели дальнейшего развития, корректировать принятую стратегию действий и своевременно реагировать на отрицательные тенденции развития предприятия.

По результатам анализа финансовых результатов традиционно разрабатываются меры и способы укрепления финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия. Данная деятельность заключается в принятии организацией ряда мер по повышению эффективности использования заемного капитала путем разработки грамотной финансовой стратегии, позволяющей ему привлекать достаточные объемы заемных средств по минимально возможной цене при сохранении оптимальной структуры капитала.

Кроме того, важным инструментом управления кредиторской задолженностью компании выступает реструктуризация долга.

Повысить уровень финансовой устойчивости, а также платежеспособности предприятия, позволит принятие им ряда мер по увеличению его прибыли за счет снижения себестоимости, поиска путей полной загрузки мощностей, исключения из состава активов компании незадействованных фондов; совершенствование системы внутреннего контроллинга, планирования и прогнозирования.

В рамках последнего этапа процесса управления финансовой устойчивостью и платежеспособностью компании необходимо оценить финансовый эффект от принятых мер с помощью дальнейшего мониторинга показателей платежеспособности и финансовой устойчивости, анализ их влияния на текущее финансовое состояние предприятия

Список использованных источников

1. Алексеева А.И., Васильев Ю.В., Малеева А.В., Ушвицкий Л.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие / 3-е издание, переработанное и доп. М.: Кнорус, Финансы и статистика, 2016.С.720.

2. Бабалыкова И.А., Науменко Т.С., Соляник С.В. Современное назначение отчета о финансовых результатах и особенности его внешнего и внутреннего анализа // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета, 2014. № 101. С. 2546-2558.

3. Балабанов И. Т. Анализ и планирование финансов хозяйствующего субъекта. М.: Финансы и статистика, 2009. 243 с.

4. Беломестнова И.В. Направления по улучшению финансовых результатов предприятия в современных условиях // Вестник научных конференций, 2016. № 2-2 (6). С. 19-21.

5. Блохина В.Г., Митрохин И.О. Использование данных отчета о движении денежных средств в анализе финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия // Ростовский научный журнал, 2017. № 4. С. 241-248.

6. Бондин И.А., Бондина Н.Н, Лаврина О.В. Методы оценки результативности и эффективности сельскохозяйственного производства// Аграрный научный журнал, 2015. № 5. С.68-73

7. Бондин И.А. Оценка современного экономического состояния сельскохозяйственных организаций Пензенской области // Международный сельскохозяйственный журнал, 2014. № 1. С.45-47.

8. Бондин И.А. Управление издержками производства как фактор результата финансово-хозяйственной деятельности // Нива Поволжья, 2010 № 3. С.86-90.

9. Бондина Н.Н. Методологические аспекты анализа доходов, расходов и финансовых результатов // Актуальные проблемы бухгалтерского учета, аудита и анализа в современных условиях. Пенза, 2016. С. 81-93.

10. Бондина Н.Н., Гришаева О.А., Современное состояние финансово-хозяйственной деятельности и эффективности сельскохозяйственного производства// Нива Поволжья, 2016. № 1. С. 17-18.

11. Бреус М.С., Кузьмина Д.А. Исследование опыта зарубежных стран для улучшения состояние стратегического анализа финансовых результатов в РФ // Современные тенденции в науке и образовании Сборник материалов XVIII Международной научно-практической конференции: Электронный ресурс, 2017. С. 102-104.

12. Будаева М.Р. Роль экономического анализа в повышении результатов финансово-хозяйственной деятельности организации // Экономика, управление и право: инновационное решение проблем / сборник статей победителей VII Международной научно-практической конференции, 2017. С. 68-70.

13. Василаки Ф.И., Курманова Л.Р. Понятие, сущность и значение финансовых результатов предприятия // Наука и образование: новое время, 2017. № 1 (18). С. 325-327.

14. Войтоловский Н.В., Калинина А.П, Мазурова И.И. Экономический анализ: учебник М.: Юрайт, 2016.С. 548.

15. Греченюк А.В., Греченюк О.Н. Практические аспекты и особенности анализа отчета о финансовых результатах организации // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент, 2014. № 3. С. 61-66.

16. Дружиловская Т.Ю., Ромашова С.М. Показатели доходов, расходов и финансовых результатов в учете и отчетности: теоретический и практический аспекты // Международный бухгалтерский учет, 2014. № 31. С. 2-11.

17. Дузенко А.В., Слепцов В.В. Формирование финансовых результатов предприятия в современных условиях // Научно-образовательный потенциал молодежи в решении актуальных проблем XXI века, 2016. № 5. С. 60-69.

18. Ефимова О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений. М.: Омега-Л, 2013. С. 349.

19. Закроева-Фаринская Ю.Г. Финансовые результаты как главный источник оценки и анализа эффективности деятельности компании // Научные достижения и открытия современной молодежи / сборник статей победителей международной научно-практической конференции: в 2 частях, 2017. С. 571-573.

20. Иванникова К.Н., Луговкина О.А. Роль отчета о финансовых результатах в анализе финансового состояния предприятия // Современные тенденции развития науки и технологий, 2017. № 3-12 (24). С. 42-44.

21. Иванова Е.В. Финансовый результат предприятия // Actualscience, 2016. Т. 2. № 7. С. 78-79.

22. Каширина Е.А. Анализ финансового состояния и результатов деятельности предприятия: теоретические аспекты // Системное управление, 2016. № 1 (30). С. 63.

23. Кириллова Л.Н., Брожина Т.Н. Методический инструментарий в анализе доходов предприятия // Экономический журнал, 2014. Т. 35. № 3. С. 128-134.

24. Кузнецова Д.В., Гребнева М.Е. Актуальные проблемы финансового анализа // Современные тенденции развития науки и технологий, 2016. № 3-10. С. 65-67.

25. Кузнецова Д.В., Гребнева М.Е. Актуальные проблемы финансового анализа // Современные тенденции развития науки и технологий, 2016. № 3-10. С. 65-67.

26. Лазарева М.В. Разработка механизмов оптимизации расходов предприятия в условиях кризиса // Современные проблемы и тенденции развития экономики и управления / сборник статей международной научно-практической конференции, 2017. С. 24-30.

27. Лысов И.А. Понятие, сущность и значение финансовых результатов предприятия // Вестник НГИЭИ, 2015. № 3 (46). С. 60-64.

28. Метель Д.А. Пути улучшения финансового положения СПК «Октябрь» на основе результатов финансового анализа // Актуальные проблемы аграрной экономики Материалы Международной научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых. Главный редактор Клименко А.И., 2014. С. 188-191.

29. Моторин А.Л., Селиванова Д.В. Понятие и классификация экономической категории «финансовые результаты» // Инновационное развитие экономики, 2014. № 3 (20). С. 135-141.

30. Павлова И.В. Документирование доходов и расходов для расчета ЕСХН / И.В. Павлова // Актуальные проблемы финансирования и налогообложения АПК в условиях глобализации экономики: сборник материалов II Всероссийской научно-практической конференции. МНИЦ ПГСХА. Пенза: РИО ПГСХА, 2015. С. 68-72

31. Плаксова Н.С. Анализ финансовой отчетности. М.: Эксмо, 2010. С. 384.

32. Поздняков В.Я., Бондина Н.Н., Бондин И.А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий: учебник / М.: ИНФРА-М, 2015.С. 617.

33. Рахимкулова Д.Р. Экономическая характеристика финансовых результатов и методика его анализа // Аллея науки. 2016. № 4. С. 473-476.

34. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. М.: ИНФРА-М, 2012.С. 536.

35. Садыгова Ш.Э., Ходос Д.В. Понятие, сущность и значение финансовых результатов предприятия // Научно-образовательный потенциал молодежи в решении актуальных проблем XXI века, 2016. № 5. С. 117-120.

36. Самотаев А.А., Дорошенко Ю.А. Системный подход к анализу финансовых результатов деятельности организаций // Вестник Новосибирского государственного аграрного университета, 2015. № 1 (34). С. 158-166.

37. Сафина В.Р. Применение методики финансового анализа в процессе анализа финансовых результатов // Вестник МГУП имени Ивана Федорова, 2011. № 2. С. 448-454.

38. Сафоненко В.В. Финансовая отчетность как основа информационной базы анализа финансовых результатов предприятия // Образование и наука без границ: социально-гуманитарные науки, 2016. № 5. С. 91-95.

39. Сенин А.С. Сущность и методология финансового анализа предприятия // Экономика и социум: современные модели развития, 2014. № 8-2. С. 138-151.

40. Соломаха А.Г., Соломаха Г.М., Туркенич Е.В., Чернышев О.Л. Оптимизация рекламных затрат и торговых наценок в сфере розничной торговли // Науковедение, 2015. Т. 7. № 3 (28). С. 69.

41. Тихонова А.Ю., Курбанаева Л.Х. Анализ отчета о прибыли и убытках предприятия как важнейший этап анализа финансовой устойчивости // Традиции и инновации в современной науке Сборник материалов XVI Международной научно-практической конференции, 2016. С. 346-347.

42. Токарева А.А. Обзор (сравнительная характеристика) существующих методов анализа финансовых результатов деятельности организации // Наука и общество в современных условиях, 2016. № 1 (4). С. 158-164.

43. Трясцина Н.Ю. Факторный анализ рентабельности // Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве, 2015. № 10. С. 16-18.

44. Хмельницкая О.Н. Методические подходы к раскрытию информации о группе взаимосвязанных организаций в целях анализа финансовых результатов // Вестник Самарского университета. Экономика и управление, 2013. № 1 (102). С. 73-79.

45. Хорева И.В. Управление финансовой устойчивостью и платежеспособностью организации // Экономика. Образование. Право. Научные исследования состояния и развития современного общества Сборник научных трудов по материалам международной научно-практической конференции. Под редакцией А.А. Ващенко, 2016. С. 332-337.

46. Чинахова С. Е. Оценка эффективности применения различных систем налогообложения на примере коммерческой организации // Карельский научный журнал, 2014. № 3. С. 107–110.

47. Ширяева Н.В., Старостина Т.Г. Практические аспекты анализа финансовых результатов // Наука и бизнес: пути развития, 2013. № 10 (28). С. 151-155.

48. Шнайдер О. В., Агуреева Т. П. Система внутреннего аудита качества и её влияние на прибыль предприятия // Карельский научный журнал, 2014. № 3. С. 110–114.

Приложение А
(рекомендуемое)

Приложение Б

(рекомендуемое)