МИНОБРНАУКИ РОССИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»
(ФГБОУ ВО «НГУЭУ», НГУЭУ)

Кафедра инноваций и предпринимательства

К ЗАЩИТЕ
Заведующий кафедрой
_____ Л.В. Коява
«___»_____ 20__ г.

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

Вид выпускной квалификационной работы: бакалаврская работа
Направление подготовки:
38.03.01 Экономика
Направленность (профиль):
Экономика предприятий и организаций

Разработка рекомендаций по повышению экономической эффективности деятельности предприятия малого бизнеса

Исполнитель
Студент(ка)
гр. ЭП52Д _____ Я.А. Свирина
подпись, дата

Научный руководитель
канд. экон. наук
доцент _____ О.С. Комарова
подпись, дата

Нормоконтроль пройден _____ О.С. Комарова
подпись, дата

Новосибирск 2020

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»
(ФГБОУ ВО «НГУЭУ», НГУЭУ)

Кафедра инноваций и предпринимательства

ЗАДАНИЕ НА ВЫПУСКНУЮ КВАЛИФИКАЦИОННУЮ РАБОТУ

Вид выпускной квалификационной работы: бакалаврская работа
Направление подготовки:
38.03.01 Экономика
Направленность (профиль):
Экономика предприятий и организаций

Студентка гр. ЭП52Д,
Свирина Яна Александровна
Тема выпускной квалификационной работы:
Разработка рекомендаций по повышению экономической эффективности деятельности предприятия малого бизнеса

Цель работы

оценить экономическую эффективность деятельности ООО «Сладкая Компания Сказка» и определить направления, которые позволят улучшить финансовый результат деятельности данной организации.

Задачи работы

1) рассмотреть понятие эффективности хозяйственной деятельности предприятий конкретного вида деятельности (в соответствии с видом деятельности ООО «Сладкая Компания Сказка»), выявить и описать внешние и внутренние факторы, влияющие на этот процесс;
2) определить систему показателей планирования и оценки результатов хозяйственной деятельности малого предприятия (в соответствии с видом деятельности ООО «Сладкая Компания Сказка»);
3) определить круг проблемных вопросов, связанных с обеспечением экономической эффективности деятельности предприятия малого бизнеса (в соответствии с видом деятельности ООО «Сладкая Компания Сказка»);
4) дать общую характеристику деятельности предприятия ООО «Сладкая Компания Сказка»;
5) провести организационно-экономический анализ данного предприятия в разрезе показателей, характеризующих экономическую эффективность его деятельности;
6) по результатам проведенного анализа выявить проблемные моменты в деятельности и возможные перспективы развития данного предприятия;
7) рассмотреть основные направления совершенствования деятельности ООО «Сладкая Компания Сказка» и разработать конкретные рекомендации по повышению ее экономической эффективности.

План работы и сроки ее выполнения

План работы	Срок выполнения
Утверждение формулировки темы ВКР, разработка и согласование ее содержания, структуры с научным руководителем	01.09.2020
Написание и редактирование первой главы ВКР	01.09.2020 – 10.10.2020
Написание и редактирование второй главы ВКР	12.10.2020 – 14.11.2020
Написание и редактирование третьей главы ВКР	16.11.2020 – 03.12.2020
Оформление и подготовка к защите ВКР и представление работы на кафедру	04.12.2020 – 10.12.2020

Научный руководитель

_____ О.С. Комарова _____

подпись дата

Задание получено студенткой

_____ Я.А. Свириной 01.09.2020

подпись дата

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»
(ФГБОУ ВО «НГУЭУ», НГУЭУ)

Кафедра инноваций и предпринимательства

ЗАЯВЛЕНИЕ
О САМОСТОЯТЕЛЬНОМ ХАРАКТЕРЕ ВЫПОЛНЕННОЙ ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ

Я, Свирина Яна Александровна, студент(ка) группы ЭП52Д, направления подготовки 38.03.01 Экономика направленности (профиля) «Экономика предприятий и организаций» заявляю, что в моей выпускной квалификационной работе на тему «Разработка рекомендаций по повышению экономической эффективности деятельности предприятия малого бизнеса» не содержится элементов плагиата.

Все заимствования из печатных и электронных источников, а также из защищенных ранее письменных работ, кандидатских и докторских диссертаций имеют соответствующие ссылки.

_____ _____
подпись дата

Результаты проверки в системе «Антиплагиат»

Доля авторского текста (оригинальности) в результате автоматизированной проверки составила 65,72%.

Научный руководитель
О.С. Комарова

_____ _____
подпись дата

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....5

1. Теоретические аспекты повышения эффективности деятельности малого бизнеса.....8

1.1. Сущность экономического эффекта и экономической эффективности предприятия малого бизнеса.....8

1.2. Система показателей планирования и оценки результатов деятельности малого предприятия производства кондитерских изделий.....12

1.3. Проблемы обеспечения экономической эффективности малого бизнеса и методы ее повышения.....19

2. Оценка эффективности деятельности предприятия малого бизнеса ООО «Сладкая Компания Сказка» 22

2.1 Общая характеристика предприятия.....22

2.2 Анализ хозяйственной деятельности предприятия.....27

2.3 Анализ показателей экономической эффективности и выявление проблем в деятельности ООО «Сладкая Компания Сказка» 37

3. Разработка рекомендаций по совершенствованию и повышению эффективности деятельности ООО «Сладкая Компания Сказка» 47

3.1 Общие рекомендации по улучшению результатов деятельности предприятия.....47

3.2 Мероприятия по повышению рентабельности предприятия.....50

3.3 Оценка экономической эффективности предложенных мероприятий.....54

Заключение.....59

Список использованных источников.....64

Приложения.....67

ВВЕДЕНИЕ

На сегодняшний день самой главной задачей предприятия, является обеспечение эффективности его деятельности. Эффективность предприятия – это главный показатель его работоспособности. На прямую связанный с прибыльностью и перспективами для дальнейшего развития.

Эффективность деятельности предприятия – это такая экономическая категория, которая выражает результативность его деятельности. Способность предприятия давать высокую и увеличивающуюся прибыль (или другой финансовый показатель) по отношению к конкурентам, как в ближней, так и в дальней перспективе.

Исследование экономической эффективности – это главный аспект в аналитической работе предприятия. По итогу исследования и анализа экономической эффективности, возникает оценка конечных результатов предпринимательской деятельности, формируется стратегия предприятия в области использования ресурсов, вырабатываются меры по ее реализации.

Целью выпускной квалификационной работы является разработка рекомендаций по повышению экономической эффективности деятельности предприятия малого бизнеса

Для достижения цели поставлены следующие задачи:

- рассмотреть теоретические аспекты повышения эффективности применительно к деятельности предприятия малого бизнеса;
- провести анализ эффективности деятельности ООО «Сладкая Компания Сказка»;
- разработать рекомендации по совершенствованию деятельности ООО «Сладкая Компания Сказка», реализация которых повлечёт повышение её экономической эффективности.

Объектом исследования, изучаемым в рамках данной работы, является ООО «Сладкая Компания Сказка» – предприятие малого бизнеса, функционирующее в сфере «Производство хлеба и мучных кондитерских

изделий, тортов и пирожных недлительного хранения». При производстве своих изделий предприятие использует высококачественные, натуральные продукты.

Предмет исследования – экономическая эффективность деятельности ООО «Сладкая Компания Сказка».

Теоретической и методологической базой исследования послужили научные труды отечественных авторов таких, как: Бороненковой С.А., Масловой Л.И., Крылова С.И., Балашова А.И., Бочарова В.В., Донцовой Л.В., Ендовицкого Д.А., Ковалева В.В., Любушина Н.П., Пласковой Н.С., Чечевицыной Л.Н., Шеремета А.Д. и других.

Информационную базу исследования составляет бухгалтерская отчетность ООО «Сладкая Компания Сказка» за 2017 – 2019 гг.

Практическая значимость исследования заключается в том, что выводы и результаты проведенного исследования позволяют выявить направления роста деловой активности ООО «Сладкая Компания Сказка».

В процессе исследования использовались методы системного, структурного, сравнительного анализа, графического представления полученных результатов.

Цель и задачи исследования определили структуру выпускной квалификационной работы. Работа состоит из введения, трех глав основного содержания, заключения, списка использованных источников и приложений.

В первой главе рассматриваются теоретические аспекты повышения эффективности деятельности малого бизнеса.

Во второй главе рассматривается оценка эффективности деятельности предприятия, его проблемы и перспективы.

В третьей главе рассматривается основные направления предприятия и разработка мероприятий по повышению его экономической эффективности.

1. Теоретические аспекты повышения эффективности деятельности малого бизнеса

1.1. Сущность экономического эффекта и экономической эффективности предприятия малого бизнеса

Экономический эффект – это конечный экономический результат, полученный от проведения какого-либо мероприятия, вызывающего улучшение каких-либо показателей работы организации. Результат является абсолютным показателем и измеряется в денежных единицах. В целом получение эффекта предполагает первоначальное осуществление каких-либо затрат, а затем получение дополнительного дохода от внедрения мероприятия. Сам экономический эффект представляет собой этот дополнительный доход, получаемый черед дополнительные прибыли, снижение материальных, трудовых затрат, рост объемов производства или качества продукции, выражаемых в цене.

Важно соотнести результат с затратами на его получение. Поэтому, помимо абсолютной величины эффекта, необходимо знать и его относительную величину. Экономическая эффективность – это показатель, определяемый соотношением экономического эффекта и затрат, породивших этот эффект. Экономическая эффективность (Е) рассчитывается по формуле:

$$E = \frac{Экономичес кий Эффект}{Затраты}$$

Таким образом, эффективность определяет степень выгодности. Поскольку, этот показатель является относительным, то может применяться для сравнения либо с существующими нормативами, либо с другими вариантами.

В целом выгодность внедрения мероприятия определяется тремя обстоятельствами:

1) затратами на проведение мероприятия – они должны стремиться к минимуму;

2) эффектом от внедрения – он должен стремиться к максимуму;

3) сроком, в течение которого получают эффект.

Понятие «экономическая эффективность» включает в себя оценку успешности работы организации по набору критериев, определенных методикой, выбранной для анализа деятельности. Результат зависит от выполнения ключевых предпосылок эффективного функционирования, таких как наличие постоянных контрагентов, стабильное занятие собственной ниши на рынке, грамотное распределение ресурсов и т.д. Последствием положительного проявления экономической эффективности является наблюдающееся динамичное развитие, увеличение доходов и прибыли.

Экономическая эффективность характеризует результативность деятельности хозяйствующего субъекта. Отсутствие единых подходов затрудняет оценку уровня экономической эффективности и ставит под сомнение объективность результатов, но это объясняется индивидуальными особенностями малого бизнеса и направленностью результатов оценки предложенных авторами методик.

Основополагающим моментом при определении экономической эффективности организации являются подобранная совокупность показателей и алгоритмы для их исчисления, а также выбранный метод сводной оценки (способ, позволяющий ранжировать предприятие).

Использование правильно подобранных коэффициентов в системе показателей экономической эффективности и грамотных методов оценки играет важную роль в бизнесе. Так как в условиях современной экономики организации важно рационально распределять свои ресурсы и эффективно управлять своими средствами, для этого необходимо обоснованно подходить к выбору показателей, применять современные методы менеджмента, базисом для которых будут служить актуальные показатели оценки результативности ведения бизнеса.

В работах авторов описаны разные подходы к учету и анализу экономической эффективности. Публикации имеют разную степень глубины

обзора темы, только в нескольких из них рассмотрен полный анализ экономической эффективности, включающий трактовку понятия, предлагаемую систему показателей и методы сводной оценки.

Авторы Бороненкова С.А., Маслова Л.И и Крылов С.И. [1] описали понятие экономической эффективности как совокупность показателей, показывающих эффективность управления и использования средств.

Похожие определения приводят Чернышева Ю.Г. и Гузей В.А.[2], Юрковы Т.И. и С.В.[3], Войтоловский Н.В. и Калинина А.П.[4], Зозуля Т.[5], Чуев И.Н. и Чуева Л.Н.[6], а Мельник М.В.[7], рассматривает эффективность как динамичную характеристику, предполагающую расчет коэффициентов, позволяющих проанализировать эффективность использования ресурсов и потенциала, а также достижения поставленных целей.

Негашев Е.В.[8], Банк В.Р., Банк С.В. и Тараскина А.В.[9], Балашов А.И.[10] рассмотрели понятие «эффективность» в финансовом аспекте, и представили его через рассмотрение показателей оборачиваемости средств организации.

Э. Хелферт, Глисин Ф.Ф. и Лосева О.Н., Ковалев В.В., Аскеров П.Ф., Цветков И.А. и Кибиров Х.Г. экономическую эффективность рассматривают как результат управления менеджерами вверенными им активами и капиталом, направленный на развитие и улучшение потенциала организации.

---

[1] Бороненкова, С.А. Финансовый анализ организации: учеб. пособие / С. А. Бороненкова, Л.И. Маслова, С.И. Крылов; М-во общ. и проф. образования Рос. Федерации, Урал.гос. экон. ун-т. - 2-е изд., испр. и доп. - Екатеринбург: Издательство УрГЭУ, 2017. - 200 с.

[2] Чернышева, Ю.Г. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб.для студентов вузов / Чернышева Ю.Г.; Гузей В.А. - Ростов-на-Дону: Феникс, 2018. – 156 с.

[3] Юркова, Т. И. Финансовый анализ / Т. И. Юркова, С. В. Юрков. — М.: ГАЦМиЗ, 2018. — С.41.

[4] Комплексный экономический анализ организации: учебник / Под ред. Н.В. Войтоловского, А.П. Калининой. – СПб.: Питер, 2018. – 256 с.

[5] Зозуля Т. Деловая активность предприятия [Электронный ресурс]: – Режим доступа: http://fb.ru

[6] Чуев, И.Н. Комплексный экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности: учеб.для вузов / И.Н. Чуев, Л.Н. Чуева. - 3-е изд., перераб. и доп. - Москва: Дашков и К°, 2019. - 383 с.

[7] Мельник М.В. Комплексный финансовый анализ в управлении предприятием: учеб.пособие / С.А. Бороненкова, М.В. Мельник. - М.: Форум, ИНФРА-М, 2016. - 336

[8] Негашев Е.В. Анализ финансов предприятия в условиях рынка: учеб. пособие / Е.В. Негашев. – М.: Высшая школа, 2017. – 192 с.

[9] Банк, В.Р. Финансовый анализ: учеб.пособие для студентов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Мировая экономика», «Налоги и налогообложение» / В.Р. Банк, С.В. Банк, А.В. Тараскина. - Москва: Проспект, 2018. - 344 с.

[10] Балашов, А.И. Экономика фирмы: учеб.пособие / А.И. Балашов. - Ростов-на-Дону: Феникс, 2018. - 351 с.

Также существуют подходы к определению экономической эффективности несхожие с другими авторскими трактовками. Ефимова О.В. и Мельник М.В. охарактеризовали экономическую эффективность как операционный цикл хозяйствующего субъекта[11].

К тому же, впервые Ковалев В.В. рассмотрел экономическую эффективность в широком и узком смысле. В широком смысле как спектр усилий для продвижения на рынке, а в узком – в контексте финансово-хозяйственной деятельности, как текущую производственную и коммерческую деятельность организации[12].

Позже некоторые авторы также трактовали понятие в двух смыслах, к примеру, Донцова Л.В. и Никифорова Н.А. описали понятие с одной стороны, как отражение показателей, показывающих динамичность развития и достижения целей, а с другой стороны (в финансовом аспекте) в скорости оборачиваемости[13].

Анализ приведенных трактовок экономической эффективности выявил, что многие авторы описывают понятие как совокупность систематизированных показателей. В соответствии с этим, рассмотрев различные подходы, приведенные в публикациях отечественных и зарубежных авторов, в данной работе предложено следующее определение экономической эффективности.

Экономическая эффективность – комплексное понятие, характеризующее эффективность работы организации по всем направлениям деятельности и основанное на результативности работы персонала, которая направлена на успешное текущее функционирование и достижение стратегических целей.

Таким образом, на основании вышесказанного можно сделать вывод о том, что экономическая эффективность предприятия малого бизнеса – это

---

[11] Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие / Под ред. О. В. Ефимовой, М. В. Мельник. – М т.: Изд-во ОМЕГА-Л, 2018. – 408 с.

[12] Ковалев, В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры: учеб. / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2018. - 560 с.

[13] Донцова, Л.В. Анализ финансовой отчетности: учеб.для студентов вузов, обучающихся по специальности «Бухгалт. учет, анализ и аудит» и др. экон. специальностям / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. 7-е изд., перераб. и доп. - Москва: Дело и Сервис, 2019. - 377 с.

степень достижения им запланированного результата при наименьших затратах в конечном итоге, приносящаяся от этого прибыль для предприятия.

1.2 Система показателей планирования и оценки результатов деятельности малого предприятия производства кондитерских изделий

Сегодня основными показателями, ориентированными на планирование и оценку экономической эффективности деятельности малого предприятия, являются показатели прибыли и рентабельности. Анализ прибыли и прибыльности в конечном итоге позволяет получить данные для дальнейшего поиска резервов, повышения эффективности бизнеса и улучшения результатов.

Валовая прибыль определяется по формуле 1.1 как разница межу выручкой-нетто от продаж (выполнения работ, оказания услуг) и себестоимостью проданных товаров, работ, услуг. Валовая прибыль – один из важнейших показателей, который позволяет оценить успешность деятельности предприятия:

$$ВП=В-СБ \qquad (1.1)$$

где:

ВП – валовая прибыль;

В – выручка;

СБ – себестоимость.

Прибыль от продаж находится вычитанием из валовой прибыли управленческих и коммерческих расходов предприятия (формула 1.2)[14]:

$$П_{от\ продаж} = Валовая\ прибыль - КР - УР \qquad (1.2)$$

где:

КР – коммерческие расходы;

[14] Бороненкова, С.А. Комплексный экономический анализ в управлении предприятием: учебное пособие / С.А. Бороненкова, М.В. Мельник. – М.: Форум: ИНФРА-М, 2017. – 352 с.

УР – управленческие расходы.

Данный показатель прибыли определяет эффективность обычной деятельности предприятия, связанной непосредственно с реализацией товаров, работ, услуг.

Говоря о таком показателе как прибыль от продаж необходимо обратить внимание на определение коммерческих и управленческих расходов. Коммерческие расходы – это расходы, связанные с продажей товара, работы, услуги. Например, затраты на упаковку, хранение, рекламу и т.п. Управленческие расходы представляют собой совокупность затрат, направляемых на нужды управления и не связанных с производственной деятельностью предприятия. К ним относятся заработная плата административно-управленческого персонала, амортизационные отчисления на восстановление зданий административного назначения, аренда за помещения общехозяйственного назначения и т.п.

Прибыль до налогообложения или балансовая прибыль отражает эффективность всей хозяйственной деятельности организации и находится по формуле 1.3 как сумма прибыли от продаж и сальдо прочих доходов и расходов[15]:

$$П_{до\ налогообл.} = П_{от\ продаж} + Почие\ доходы - Прочие\ расходы \quad (1.3)$$

Соответственно на изменение балансовой прибыли может оказать влияние изменение валовой прибыли, изменение сальдо прочих доходов и расходов.

Далее определяется конечный финансовый результат - чистая прибыль предприятия согласно формуле 1.4[16]:

[15] Маркарьян, Э.А. Финансовый анализ: учебное пособие / Э.А. Маркарьян, Г.П. Герасименко, С.Э. Маркарьян. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: КноРус, 2018. – 288 с.
[16] Одегов Ю.Г. Финансы организации: учебник / Ю.Г.Одегов. — Ростов-на-Дону, Феникс, 2017. — 348 с.

$$ЧП = П_{до\ налогообл.} - ННП\ -\ ИзмОтлНО + ИзмОтлНА\ -\ Прочее \quad (1.4)$$

где:

ЧП – чистая прибыль;

ННП – налог на прибыль;

ИзмОтлНО – Изменение отложенных налоговых обязательств;

ИзмОтлНА – изменение отложенных налоговых активов.

Чистая прибыль представляет собой часть прибыли, оставшуюся в распоряжении предприятия после начисления налога на прибыль за текущий период, а также с учетом изменения сумм отложенных налоговых обязательств и активов и прочих данных.

Основным способом оценки эффективности деятельности предприятия является расчет коэффициентов рентабельности.

Рентабельность – это относительный показатель эффективности деятельности организации, характеризующий уровень отдачи затрат и степень использования ресурсов[17].

Рентабельность продаж (R_1) указывает на величину прибыли, полученной с каждого рубля продаж продуктов предприятия, определяется по формуле (1.5):

$$R_1 = \frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Выручка от реализации}} \quad (1.5)$$

Рентабельность продуктов (R_2) указывает на доходность по основной деятельности предприятия. Повышение показателя рентабельности указывает на рост отдачи на каждый рубль авансированных средств и какова эффективность их использования формула (1.6):

[17] Адилова К. З. Исследования понятия рентабельности / Адилова К. З. // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2018. -№ 4 (21). С. 132-134

$$R_2 = \frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Себестоимость реализованной продукции}} \quad (1.6)$$

Рентабельность собственного капитала (R_3) указывает на эффективность использования собственного капитала, вложенных средств собственников, на величину прибыли, полученную на каждый рубль этих вложений в данное конкретное предприятие и оставшуюся в его распоряжении формула (1.7):

$$R_3 = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Среднегодовая стоимость собственного капитала}} \quad (1.7)$$

Рентабельность заемного капитала (R_4) указывает на плодотворность получения и использования заемных средств предприятия формула (1.8):

$$R_4 = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Средняя за период величина кредитов } и \text{ займов}} \quad (1.8)$$

Рентабельность инвестиций (R_5) указывает на величину прибыли, полученной с каждого рубля средств, инвестированных в предприятие формула (1.9):

$$R_5 = \frac{\text{Прибыль до налогообложения}}{\text{Средняя за период стоимость инвестиций}} \quad (1.9)$$

Рентабельность капитала, называемую также доходность активов, (R_6) или еще как экономическая рентабельность, указывает на величину прибыли, полученной с каждого рубля использованного капитала формула (1.10):

$$R_6 = \frac{\text{Прибыль до налогообложения}}{\text{Среднегодовая стоимость активов}} \quad (1.10)$$

Рентабельность оборотных активов (R_7) указывает на величину прибыли, полученную с каждого рубля имеющихся оборотных активов формула (1.11):

$$R_7 = \frac{\text{Прибыль до налогообложения}}{\text{Среднегодовая стоимость оборотных активов}} \quad (1.11)$$

Общая рентабельность (R_8) указывает на чистую доходность продаж, объем в суммовом измерении чистой прибыли на 1 рубль выручки формула (1.12):

$$R_9 = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Выручка от продажи товаров}} \quad (1.12)$$

Фондорентабельность (R_9) указывает на результат использования основных средств предприятия формула (1.13):

$$R_9 = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Средняя за период величина основных средств}} \quad (1.13)$$

Чтобы определить сумму влияния каждого выявленного фактора на финансовый результат проанализированного периода и подсчитать резервы, в любой рассмотренной выше методике применяются, соответственно, способы. Это цепные подстановки разных показателей, абсолютные и относительные разницы по показателям, возможен интегральный метод, оценка корреляции данных и др.[18]

Чтобы организация эффективно функционировала, ей необходимо иметь в наличии достаточное количество финансовых ресурсов. Наличие ресурсов обеспечивает устойчивое финансовое положение, платежеспособность и

[18] Кирильчук С. П. Экономика предприятия. Практикум : учеб. пособие для академического бакалавриата; под общ. ред. С. П. Кирильчук. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 517 с.

ликвидность. Если говорить о финансах, то необходимо постоянно создавать резервы в целях увеличения собственного капитала, а также необходимо разрабатывать мероприятия, чтобы эффективно использовать эти ресурсы и тем самым повышать эффективность деятельности организации.

Анализ финансовой устойчивости предприятия используется при реализации многих функций управления предприятием, так как благодаря ему предоставляется возможность для решения следующих важнейших задач[19]:

- обнаружение скрытых резервов и разработки вариантов для их дальнейшей мобилизации;
- обоснование различных вариантов стратегического развития предприятия;
- повышение эффективности управленческих воздействий.

Коэффициент финансовой устойчивости организации может быть определен с помощью следующей формулы (1.14):

$$K_{фу} = \frac{Собственный\ капитал + Долгосрочные\ обязательства}{Валюта\ баланса} \quad (1.14)$$

Коэффициент финансовой устойчивости показывает удельный вес финансирования организации устойчивыми источниками.

Нормативным значением коэффициента финансовой устойчивости принято значение в 0,8-0,9.

Если показатель ниже 0,8 (нижней границы нормального значения), это говорит о слабой финансовой устойчивости организации и большой доли внешних (заемных) источников финансирования.

Если показатель выше 0,9 (верхней границы нормального значения), организация финансово устойчива и имеет возможность расплачиваться по счетам в долгосрочной перспективе.

[19] Павлова, Л.Н. Финансы предприятий: учеб. пособие / Л. Н. Павлова - М.: ЮНИТИ, 2017. - 639 с.

1.3 Проблемы обеспечения экономической эффективности малого бизнеса и методы ее повышения

Предприятия в сфере производства кондитерских изделий, как сложная технико-технологическая и социально-экономическая система, нацеленное на реализацию предпринимательского интереса посредством удовлетворения общественных потребностей, сможет эффективно функционировать и выполнять свою миссию в долгосрочной перспективе, если деятельность всех его подразделений, выделенных в соответствии с принципами горизонтального и вертикального разделения труда, и отдельных исполнителей будет рационально организовано, оптимально скоординировано, адекватно контролируемо, то есть управляемо.

Для малого предпринимательства в сфере производства кондитерских изделий характерна высокая зависимость от внешней среды: в процессе осуществления своей деятельности бизнес находится под влиянием ряда факторов, сдерживающих его развитие. Эти факторы можно разделить на три группы: общие (общеэкономического характера), территориальные (связанные с региональными особенностями ведения бизнеса) и частные (преимущественно организационного характера).

В тех ситуациях, когда деятельность предприятий является неудовлетворительной, руководству стоит задуматься о принятии управленческих решений улучшению финансового положения предприятия. Основные направления, повышающие экономическую эффективность предприятия, заключаются в ускорении оборачиваемости капитала предприятия, экономии оборотных средств, обоснованного выбора стратегии по реализации резерва экономии материальных ресурсов[20].

На рисунке 1 изображена возможная схема дерева целей, по повышению экономической эффективности предприятий малого бизнеса.

[20] Бережной В.И. Управление финансовой деятельностью предприятий (организаций): учебное пособие / В.И. Бережной, Е.В. Бережная, О.Б. Бигдай, С.В. Зенченко, К.Ф. Лебедева. - М.: Финансы и статистика, 2018. - 336 с.

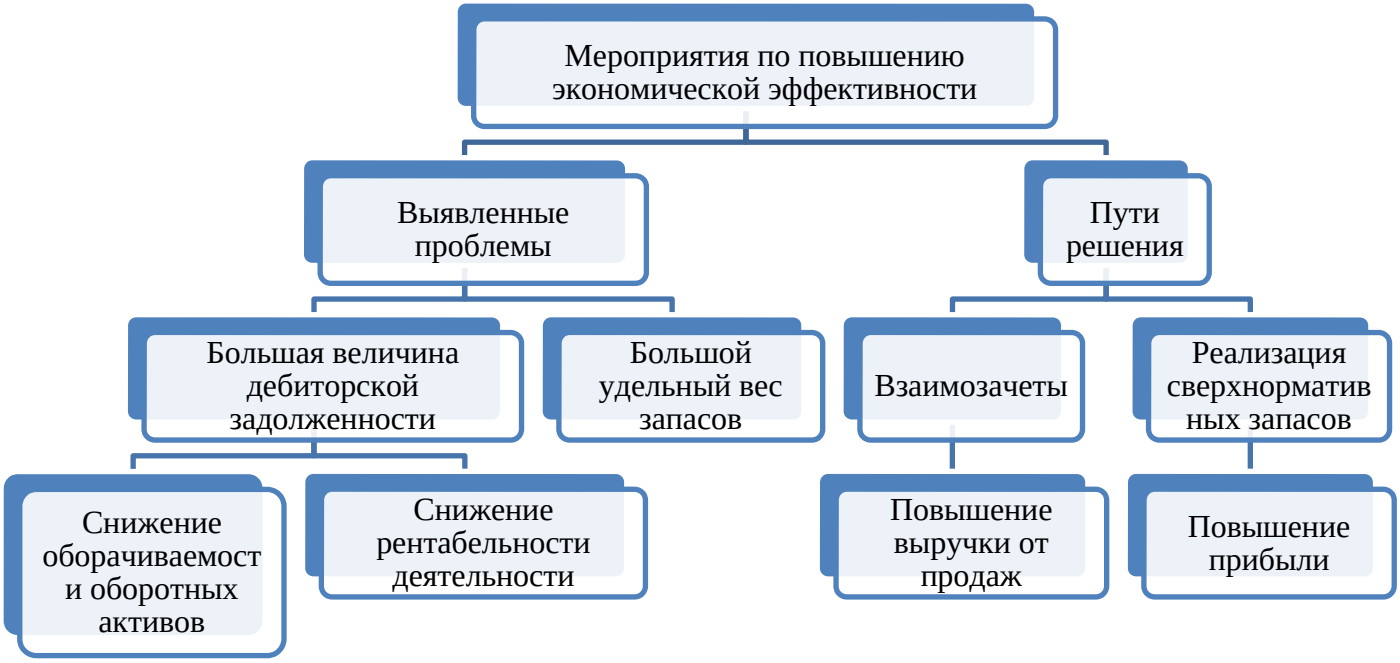


Рисунок 1 – Мероприятия по повышению экономической эффективности предприятий малого бизнеса[21]

Высокая величина дебиторской задолженности свидетельствует о расширении кредита, предоставляемого организацией своим клиентам, внедрение в систему оплаты за поставленные услуги отсрочек платежа, кредитов, что является негативным фактором. Для решения этой проблемы предприятию следует организовать систему взаимозачетов и внимательно за ней следить.

Большой удельный вес запасов свидетельствует о том, что на предприятии неэффективное управление запасами, в результате чего значительная часть капитала замораживается на длительное время в запасах, замедляется его оборачиваемость. Чтобы этого не произошло, необходимо реализовывать сверхнормативные запасы.

Снижение коэффициента оборачиваемости обусловлено большим ростом рабочего капитала организации по сравнению с увеличением реализации, что свидетельствует о неэффективном использовании собственного оборотного

[21] Шеремет А.Д. Методика финансового анализа: учебное пособие / А.Д. Шеремет, Э.С. Сайфулин., Е.В. Негашев. - 3 - е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФЭА - М, 2019. - 208 с.

капитала. Слишком низкий уровень оборачиваемости может объясняться тем, что предприятие держит незадействованные и ненужные остатки наличности. При этом нужно учитывать, что денежные средства, накапливаемые в организации, могут повлечь за собой временное снижение уровня оборачиваемости. Одним из способов того, как увеличить оборотные активы, является ускорение оборачиваемости мобильных активов, которое сводится к сокращению периода присутствия оборотных средств в каждом производственном цикле, то есть повышение выручки от продаж.

Причинами снижения рентабельности деятельности являются: снижение рентабельности (прибыльности) продаж, уменьшение оборачиваемости капитала, увеличение себестоимости, снижение объемов продаж и т.д. Повысить рентабельность можно путем снижения себестоимости и расширения сбыта, в результате чего увеличится прибыль.

С точки зрения ликвидности, оборотные активы делятся на четыре группы:

- наименее ликвидные (медленно реализуемые) оборотные активы – незавершенное производство, материалы и сырье, готова продукция;
- быстро реализуемые – дебиторская задолженность;
- наиболее ликвидные – денежные эквиваленты, краткосрочные финансовые вложения;
- абсолютно ликвидные – денежные средства.

Помимо этого, оборотные активы делятся на две части: постоянная и переменная.

Постоянные оборотные активы являются системными. Эта часть активов, в которых организация нуждается постоянно в течение всего операционного цикла. Переменные оборотные активы являются варьирующей частью. Они показывают дополнительную потребность в оборотных активах, которая появляется в определенное время – сезонный спрос, или в качестве страхового запаса. К постоянной части относятся запасы и прочие оборотные активы, к

переменной – дебиторская задолженность, денежные средства и их эквиваленты.

Соотношение этих двух частей – это основа управления их оборачиваемостью и выбора источников их финансирования.

2 Оценка эффективности деятельности предприятия малого бизнеса ООО «Сладкая Компания Сказка»

2.1 Общая характеристика предприятия

Общество с ограниченной ответственностью «Сладкая Компания Сказка» (далее ООО «Сладкая Компания Сказка») зарегистрировано 2 марта 2017 г. регистратором межрайонной инспекцией федеральной налоговой службы №16 по Новосибирской области.

Руководитель предприятия (директор): Стреженков Игорь Александрович.

Юридический адрес ООО «Сладкая Компания Сказка»: 630020, Новосибирская область, город Новосибирск, Игарская улица, дом 20, офис 1.

Основным видом деятельности является «Производство хлеба и мучных кондитерских изделий, тортов и пирожных недлительного хранения», также зарегистрированы 4 дополнительных вида деятельности.

ООО «Сладкая Компания Сказка» присвоены ИНН 5410065650, ОГРН 1175476022259, ОКПО 06955958.

Организационная структура управления ООО «Сладкая Компания Сказка» приведена на рисунке 2.

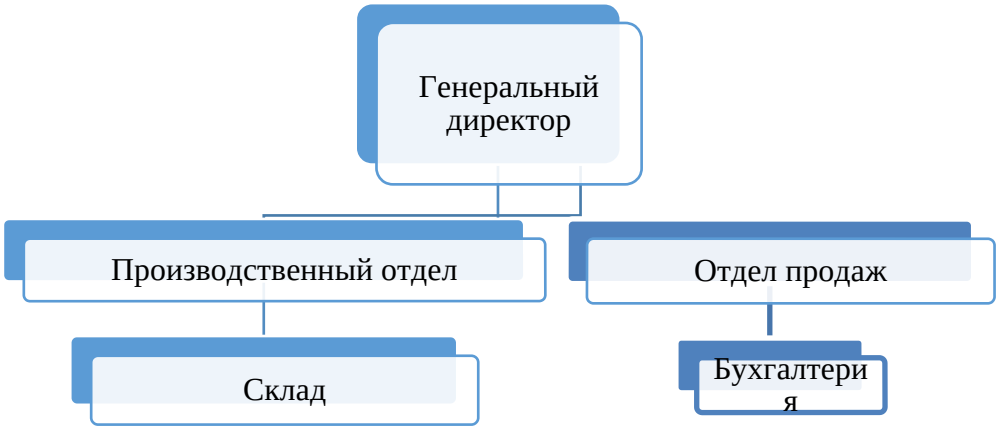


Рисунок 2 – Организационная структура управления ООО «Сладкая Компания Сказка»

Предприятием полностью руководит генеральный директор, который назначается раз в 5 лет. В его непосредственном подчинении находятся начальник производственного отдела, начальник отдела продаж, главный бухгалтер.

Отдел продаж является самостоятельным структурным подразделением данного предприятия, подчиняется непосредственно директору и руководствуется в своей деятельности действующим законодательством, указаниями и приказами, утвержденными планами работ.

В обязанности отдела продаж входит размещение заказов поставщиков, слежение за сроками выполнения заказа, контроль за своевременными выплатами.

Производственный отдел занимается непосредственно производством кондитерских изделий.

ООО «Сладкая Компания Сказка» является микропредприятием, согласно штатному расписанию у предприятия 12 работников. Штатное расписание утверждено Приказом предприятия от 08.01.2020 г. №5 и представлено в таблице 1.

Таблица 1 – Штатное расписание ООО «Сладкая Компания Сказка»

Наименование должностей	Код	Код по ОКЗ	К-во штатных единиц	Разряд	Тарифная ставка (оклад), руб.	Всего по тарифным ставкам (окладам), руб.
Генеральный директор	21495	1210	1		27000	27000
Главный бухгалтер	20656	1231	1		24000	24000
Мастер - кондитер	16476	7412	2	5	12230	24460
Тестовод	19137	7412	2	5	12230	24460
Пекарь-кондитер	16472	7412	4	4	11020	44080
Специалист по сбыту	26585	2413	1		17000	17000
Приемщик-сдатчик пищевой продукции	17280	7411	1		11020	11020
Всего по предприятию			12			172020

В обязанности бухгалтерии входит ведение бухгалтерского учета по всем счетам, составление и анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности, формирование отчетов для налоговой инспекции, начисление налогов, ведение расчетов с контрагентами, начисление заработной платы, анализ дебиторской и кредиторской задолженности.

Партнёрами ООО «Сладкая Компания Сказка» являются: Россельхозбанк, Российская Кооперация, Сбербанк России, Московский индустриальный банк.

Основной целью Общества является получение прибыли. Общество осуществляет следующие виды деятельности:

- производство кондитерских изделий;
- сбыт кондитерских изделий;
- торгово-посредническая деятельность;
- другие виды деятельности, не запрещенные законодательством Российской Федерации.

Постоянными покупателями являются оптовые фирмы из Новосибирска, Барнаула, Кемерово и Красноярска.

При производстве своих изделий предприятие использует высококачественные, натуральные продукты. Отправка кондитерских изделий осуществляется автомобильным транспортом. Предусмотрена гибкая система скидок.

Схема изготовления любого варианта продукции выглядит следующим образом:

- приемка и подготовка сырья, порционирование в соответствии с рецептурой;
- приготовление эмульсий, смесей отдельных ингредиентов;
- замешивание теста, по необходимости выдержка для созревания;
- формирование изделий;
- выпечка;
- охлаждение;
- отделка;

- расфасовка и упаковка.

Для процессов используются производственные линии, в состав которых входят миксеры, мукопросеивающие устройства, порционирующее и упаковочное оборудование.

Выпечка продукции является непрерывным процессом. Она подается в туннельные печи поточным способом после формовки изделия. Температура в печи может достигать 220-300 градусов, а продолжительность процесса – от 2,5 до 5,5 минут в зависимости от типа продукции и достигнутой температуры.

Для охлаждения выпечка транспортируется по конвейеру на специальный транспортер, где сначала температура поверхности продукции понижается естественным способом, а после - принудительной циркуляцией воздуха. Таким образом, предотвращается растрескивание печенья и его деформация.

Глазирование осуществляется машинным способом. На этом же этапе осуществляются и прочие виды оформления: покрытие поверхности фруктовыми или мармеладно-желейными составами, нанесение начинки, покрытие уже предварительно глазированной продукции дополнительным рисунком.

Для изготовления продукции используется следующее оборудование:

- мукопросеивательное устройство;
- тестомесильная машина или миксер;
- тестоотсадочная установка;
- печь;
- аппарат для упаковки.

Мукопросеивательная установка предназначена для удаления из состава примесей, частичек металла, а также наполнения муки кислородом.

Тестомесильная машина с Z-образной насадкой предназначена для соединения всех ингредиентов в однородную массу.

Установка для выпекания представляет собой несколько пекарных модулей, подающий и принимающий стол, вытяжную систему и пульт

управления. Пекарные модули соединены между собой движущимся конвейером, выглядит как туннель.

Таким образом, предприятие ООО «Сладкая Компания Сказка» обладает всеми необходимыми производственными мощностями. Производственный процесс отлажен и стабильно работает.

В центре внимания ООО «Сладкая Компания Сказка» – потребности и желания покупателей. Стратегия развития предприятия предусматривает улучшение расширение выбора кондитерской продукции, компания будет изучать потребности и предлагать жителям ту продукцию, которую они хотят видеть.

Для удержания своих позиций на рынке предприятию необходимо уделить внимание повышению таких показателей:

- система организации сбыта;
- уровень сервиса;
- система контроля качества товаров.

Добиться роста данных показателей возможно за счет повышения квалификационного состава кадров и усилению мотивации персонала. Для выявления основных конкурентных преимуществ анализируемого предприятия и его основные угрозы, необходимые руководству для принятия решений в условиях конкурентной борьбы и быстро меняющейся маркетинговой среды используют анализ бизнес-ситуации ООО «Сладкая Компания Сказка» (таблица 2).

Таблица 2 – Матрица SWOT-анализа ООО «Сладкая Компания Сказка»

Факторы/среда	Положительные факторы	Негативные факторы
Внутренняя среда	1. Известность. 2. Высокий оборот продаж. 3. Проведение акций. 4. Контроль качества товара.	1. Текучесть кадров. 2. Конкуренция на рынке. 3. Невысокий уровень заработной платы. 4. Отсутствие систем лояльности.
Внешняя среда	1. Увеличение ассортимента товаров. 2. Борьба с текучестью кадров. 3. Увеличение рекламы в СМИ.	1. Снижение доходов населения. 2. Экономический спад. 3. Изменение спроса.

Для дальнейшего развития ООО «Сладкая Компания Сказка» необходимо исходить из своих сильных сторон и возможностей, при этом обязательно учитывать слабые стороны и угрозы и постараться либо полностью их исключить, либо минимизировать.

2.2 Анализ хозяйственной деятельности предприятия

Анализ хозяйственной деятельности предприятия начинается с анализа имущественного положения, который позволяет выявить наличие «больных» статей в отчетности (дебиторская и кредиторская задолженности, ссуды и др.).

Анализ активов (имущества) организации и источников их образования сведен в таблицу 4. Источником информации является «Бухгалтерский баланс» (Приложение 1).

Согласно расчетам, представленным в таблице 2, можно сделать вывод об увеличении активов предприятия в конце анализируемого периода на 1066 тыс. руб. Наблюдается увеличение оборотных активов, так как увеличились запасы и дебиторская задолженность на 471 тыс. руб. и 570 тыс. руб., соответственно, что является отрицательным фактом для предприятия.

Таблица 4 – Анализ активов и источников их образования ООО «Сладкая Компания Сказка»

Показатель	Абсолютные величины, тыс. руб.			Уд. вес (%) в общей величине активов			Изменения, тыс. руб.
	2017	2018	2019	2017	2018	2019	
	АКТИВ						
1.Внеоборотные активы	0	0	0	0	0	0	0
2.Оборотные активы, в	267	2671	373	100	100	100	+1066
Запасы	0	123	471	0	4,6	12,6	+471
НДС	0	0	0	0	0	0	0
Дебиторская задолженность	2653	2540	3223	99,3	95,1	86,2	+570
Денежные средства	19	8	44	0,7	0,3	1,2	+25
Всего имущества	267	2671	373	100	100	100	+1066
	ПАССИВ						
1.Собственный капитал:	(2511)	(2456	(1783)	-94	-91,95	-47,7	+728
Уставный капитал	20	20	20	0,8	0,75	0,5	0
Нераспределенная прибыль	(2531)	(2476)	(1803)	-94,8	-92,7	-48,2	+728
2. Долгосрочные обязательства	4	4	4	0,15	0,15	0,1	0
3.Краткосрочные обязательства, в т. ч.	5179	5123	5517	193,85	191,8	147,6	+338
Заемные средства	174	198	249	6,55	7,4	6,7	+75
Кредиторская задолженность	5005	4925	5268	187,3	184,4	140,9	+263
Всего имущества	267	2671	373	100	100	100	+1066

Динамика активов ООО «Сладкая Компания Сказка» представлена на рисунке 3.

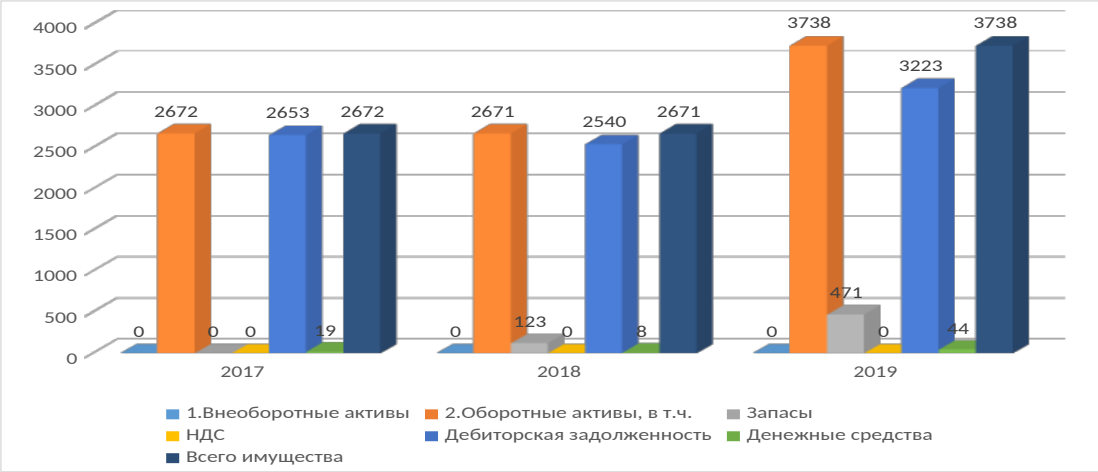


Рисунок 3 – Динамика активов ООО «Сладкая Компания Сказка», тыс. руб.

Согласно данным рисунка 3, можно сделать вывод о том, что оборотные активы составляют 100% имущества предприятия. Внеоборотные активы у предприятия полностью отсутствуют. Предприятие пользуется арендованными основными средствами. Доля дебиторской задолженности в активах составляет: 2017 год – 99,3%, 2018 год – 95,1%, 2019 год – 86,2%. Доля запасов в активах составляет: 2017 год – 0%, 2018 год – 4,6%, 2019 год – 12,6%.

Динамика пассивов ООО «Сладкая Компания Сказка» показана на рисунке 4.

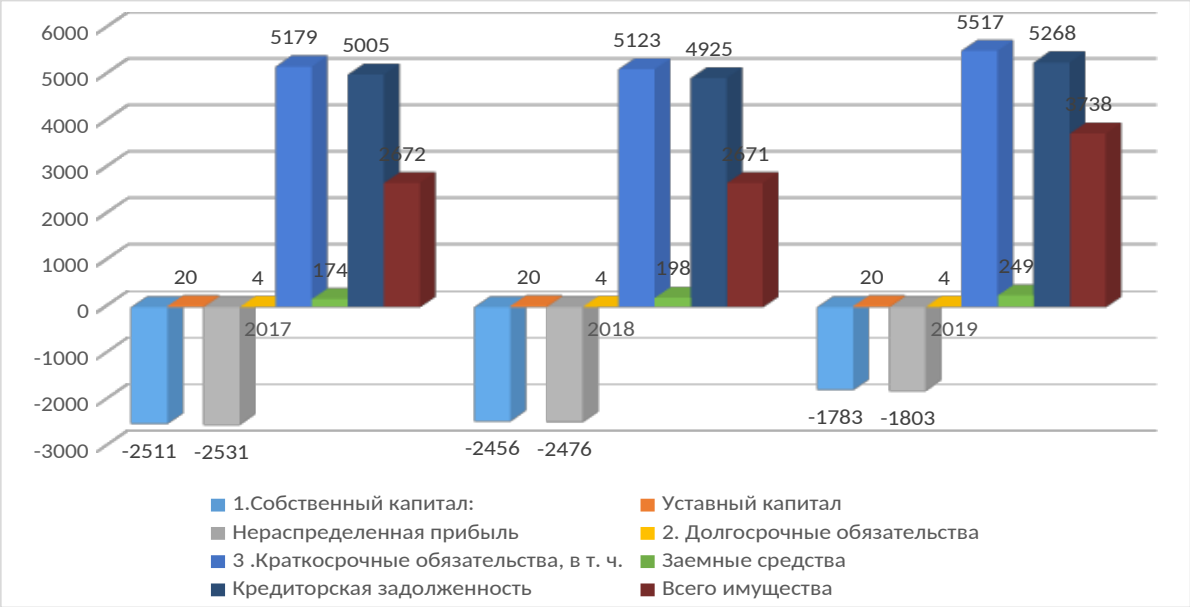


Рисунок 4 – Динамика пассивов ООО «Сладкая Компания Сказка», тыс. руб.

Согласно данным рисунка 4, можно сделать вывод о том, что собственный капитал предприятия и нераспределенная прибыль имеют отрицательное значение. В источниках имущества убыток уменьшился на 728 тыс. руб. Отсутствие нераспределенной прибыли у предприятия свидетельствует об отсутствии собственного источника пополнения оборотных средств. Отрицательным фактором для ООО «Сладкая Компания Сказка» является то, что ее рабочий капитал полностью состоит из заемных средств.

Заемный капитал в источниках имущества составляет: 2017 год – 6,55%, 2018 год – 7,4%, 2019 год – 6,7%, кредиторская задолженность в анализируемом периоде увеличилась на 263 тыс. руб. Заемные средства в анализируемом периоде увеличились на 75 тыс. руб. Организация практически не использует долгосрочные займы. Долгосрочные обязательства в анализируемом периоде не изменились и составляют 0,1 – 0,15%.

Таким образом, отрицательным для организации является отсутствие собственных источников формирования имущества предприятия, а также рост дебиторской и кредиторской задолженности.

Далее, чтобы определить способна ли организация своевременно и в полном объеме погашать свои краткосрочные обязательства перед юридическими и физическими лицами, проведем оценку платежеспособности ООО «Сладкая Компания Сказка».

Оценку платежеспособности проведем по таким этапам: анализ ликвидности баланса и расчет коэффициентов платежеспособности.

Баланс считается ликвидным, если обязательства организации покрываются ее активами. Абсолютно ликвидными активами являются денежные средства и краткосрочные финансовые вложения.

Активы разбиваются на четыре группы, что представлено в таблице 5.

Таблица 5 – Группировка активов по степени ликвидности, тыс. руб.

Вид актива	На 31.12.2017 года	На 31.12.2018 года	На 31.12.2019 года
Денежные средства	19	8	44
Итого по группе 1 (А1)	19	8	44
Дебиторская задолженность	2653	2540	3223
Итого по группе 2 (А2)	2653	2540	3223
Запасы	0	123	471
НДС	0	0	0
Итого по группе 3 (А3)	0	123	471
Внеоборотные активы	0	0	0
Итого по группе 4 (А4)	0	0	0
Всего	2672	2671	3738

По данным таблицы 5 можно сделать вывод о том, что в активах наибольшую сумму составляют быстро реализуемые активы (А2) и на начало, и на конец анализируемого периода, отсутствие в достаточном объеме ликвидных средств (А1) снижает платежеспособность и финансовую устойчивость предприятия.

На четыре группы разбиваются и обязательства предприятия, что представлено в таблице 6.

Таблица 6 – Группировка пассивов по степени срочности погашения, тыс. руб.

Вид пассива	На 31.12.2017 года	На 31.12.2018 года	На 31.12.2019 года
Кредиторская задолженность	5005	4925	5268
Итого по группе 1 (П1)	5005	4925	5268
Краткосрочные кредиты банка	174	198	249
Итого по группе 2 (П2)	174	198	249
Долгосрочные обязательства	4	4	4
Итого по группе 3 (П3)	4	4	4
Собственный капитал	-2511	-2456	-1783
Итого по группе 4 (П4)	-2511	-2426	-1783
Всего	2672	2671	3738

По данным таблицы 6 можно сделать вывод о том, что наибольшую сумму составляют срочные обязательства (П1) (кредиторская задолженность).

Динамика ликвидных средств приведена на рисунке 5.

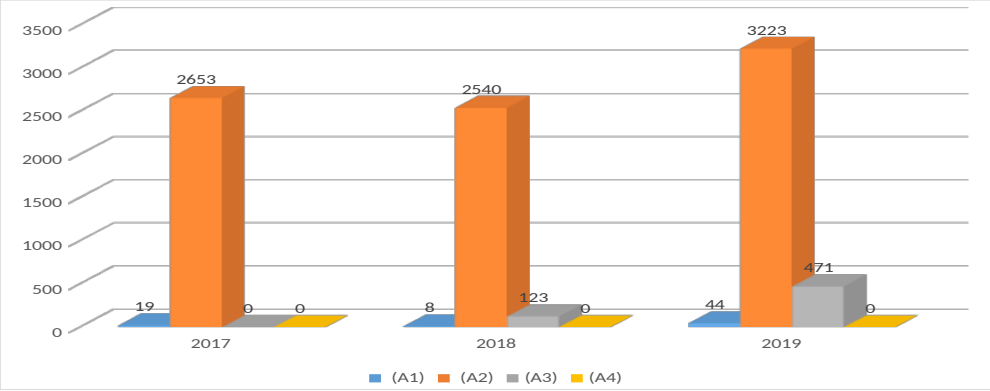


Рисунок 5 – Динамика ликвидных средств ООО «Сладкая Компания Сказка», тыс. руб.

По данным рисунка 5 можно сделать вывод о том, что у анализируемого предприятия имеется довольно высокая кредиторская задолженность.

Динамика групп обязательств приведена на рисунке 6.

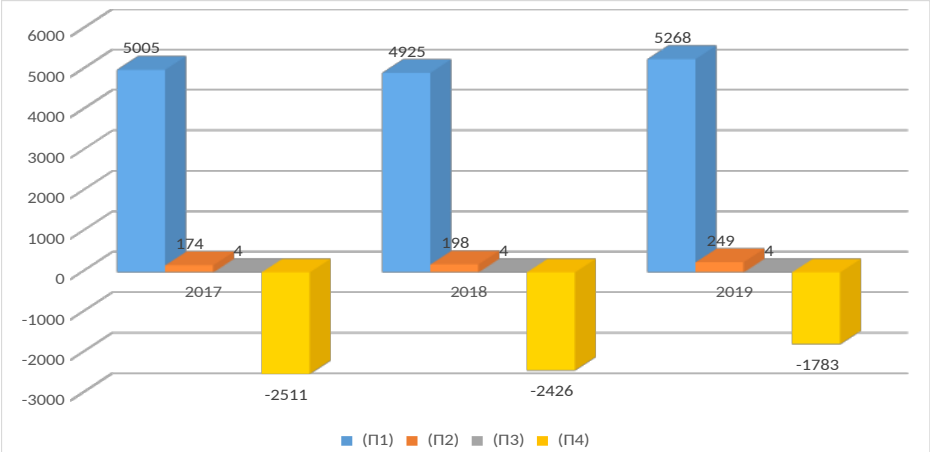


Рисунок 6 – Динамика групп обязательств ООО «Сладкая Компания Сказка», тыс. руб.

По данным рисунка 6 можно сделать вывод о том, что у ООО «Сладкая Компания Сказка» наибольшую сумму составляют срочные обязательства (П1), а также негативным фактором является отрицательное значение собственного капитала.

При анализе ликвидности баланса сравнивают средства актива с краткосрочными обязательствами пассива.

Сравнение активов и пассивов предприятия представлено в таблице 7.

Таблица 7 – Сравнение активов и пассивов предприятия

Баланс считается абсолютно ликвидным, если:	На 31.12.2017 года	На 31.12.2018 года	На 31.12.2019 года	Платежный излишек (недостаток) (А-П), тыс. руб.		
А1>П1	А1<П1	А1<П1	А1<П1	-4986	-491	-522
А2>П2	А2>П2	А2>П2	А2>П2	+2479	+234	+297
А3>П3	А3<П3	А3>П3	А3>П3	-4	+119	+467
А4<П4;	А4>П4	А4>П4	А4>П4	+2511	+242	+178

Как видим из таблицы 7, в течение анализируемого периода не выполнялось два неравенства, а именно: первое (А1<П1) и четвертое (А4>П4).

У предприятия в анализируемом периоде недостаточно денежных средств, чтобы погасить в ближайшее время все обязательства, следовательно, баланс является недостаточно ликвидным.

Наряду с абсолютными показателями для оценки ликвидности организации рассчитывают коэффициенты платежеспособности:

- коэффициент абсолютной ликвидности Кал:

$$K\frac{2017}{ал}=\frac{19}{5005+174}=0,004$$

$$K\frac{2018}{ал}=\frac{8}{4925+198}=0,0016$$

$$K\frac{2019}{ал}=\frac{44}{5268+249}=0,008$$

- коэффициент быстрой ликвидности Ккл:

$$K\frac{2017}{кл}=\frac{19+2653}{5005+174}=0,52$$

$$K\frac{2018}{кл}=\frac{8+2540}{4925+198}=0,5$$

$$K\frac{2019}{кл}=\frac{44+3223}{5268+249}=0,59$$

- коэффициент текущей ликвидности Ктл:

$$K\frac{2017}{тл}=\frac{19+2653}{5005+174}=0,52$$

$$K\frac{2018}{тл}=\frac{8+2540+123}{4925+198}=0,52$$

$$K\frac{2019}{тл}=\frac{44+3223+471}{5268+249}=0,68$$

Рассчитанные коэффициенты сведены в таблицу 8.

Таблица 8 – Коэффициенты платежеспособности ООО «Сладкая Компания Сказка»

Коэффициенты платежеспособности	На 31.12.2017 года	На 31.12.2018 года	На 31.12.2019 года	Изменения, +г 2019-2017г.	Норматив
Коэффициент абсолютной ликвидности, (Кал)	0,004	0,0016	0,008	+0,004	>0,2-0,5
Коэффициент быстрой ликвидности, (Ккл)	0,52	0,5	0,59	+0,07	=0,7-1
Коэффициент текущей ликвидности, (Ктл)	0,52	0,52	0,68	+0,16	>1,5-3

По данным таблицы 8 можно сделать вывод о том, что все показатели, характеризующие ликвидность предприятия, имеют тенденцию к увеличению, но все еще находятся ниже нормативного значения. Коэффициент абсолютной ликвидности увеличился в анализируемом периоде на 0,004, но находится ниже нормативного значения. Коэффициенты быстрой и текущей ликвидности увеличились на 0,07 и 0,16, соответственно, но также не дотягивают до норматива.

Показатели платежеспособности представляют интерес как для собственников предприятия, характеризуя его финансовое состояние, так и для различных внешних пользователей аналитической информации. Коэффициент абсолютной ликвидности интересен поставщикам сырья и материалов с точки зрения своевременной оплаты. Коэффициент быстрой ликвидности наиболее интересен банку: сможет ли предприятие своевременно погасить кредит. Коэффициент текущей ликвидности считается главным показателем платежеспособности. Он позволяет установить, в какой кратности текущие активы покрывают краткосрочные обязательства.

В соответствии с методиками диагностики финансового состояния, если коэффициент текущей ликвидности соответствует нормативу, то структура баланса считается удовлетворительной, а предприятие является

платежеспособным. Такая ситуация не характерна для ООО «Сладкая Компания Сказка» и на начало анализируемого периода, и на конец.

Можно сделать вывод, что ООО «Сладкая Компания Сказка» является неплатежеспособным.

Далее рассчитаем коэффициенты финансовой устойчивости:

- коэффициент автономии (Ка):

$$K\frac{2017}{a}=\frac{-2511}{2672}*100\%=-94\%$$

$$K\frac{2018}{a}=\frac{-2426}{2671}*100\%=-90,8\%$$

$$K\frac{2019}{a}=\frac{-1783}{3738}*100\%=-47,7\%$$

- коэффициент концентрации привлеченных средств (Кз):

$$K\frac{2017}{з}=\frac{5183}{2672}=1,94$$

$$K\frac{2018}{з}=\frac{5127}{2671}=1,92$$

$$K\frac{2019}{з}=\frac{5521}{3738}=1,48$$

- коэффициент соотношения заемных и собственных средств, (Кз/с)

$$K\frac{2017}{з/с}=\frac{5183}{-2511}=-2,06$$

$$K\frac{2018}{з/с}=\frac{5127}{-2426}=-2,11$$

$$K\frac{2019}{з/с}=\frac{5521}{-1783}=-3,1$$

- коэффициент финансовой зависимости (МСК)

$$МСК^{2017}=\frac{2672}{-2511}=-1,06$$

$$МСК^{2018}=\frac{2671}{-2426}=-1,1$$

$$МСК^{2019}=\frac{3738}{-1783}=-2,1$$

Коэффициенты финансовой устойчивости сведены в таблицу 9.

Таблица 9 – Коэффициенты, характеризующие финансовую устойчивость ООО «Сладкая Компания Сказка» за 2017 – 2019 гг.

Коэффициенты финансовой устойчивости	На 31.12. 2017 года	На 31.12. 2018 года	На 31.12. 2019 года	Изменения, +,-		Норматив
				2018 г. к 2017 г.	2019г. к 2018 г.	
1.Коэффициент автономии (Ка)	-94	-90,8	-47,7	+3,2	+43,1	> 50%
2.Коэффициент концентрации привлеченных средств (Кз)	1,94	1,92	1,48	-0,02	-0,44	< 1,0
3.Коэффициент соотношения заемных и собственных средств, (Кз/с.)	-2,06	-2,11	-3,1	-0,05	-0,99	< 1,0
4.Коэффициент финансовой зависимости (МСК)	-1,06	-1,1	-2,1	-0,04	-1	< 2

По данным таблицы 9 можно сделать вывод о том, что коэффициент автономии за рассматриваемый период с 2017 по 2019 годы имеет отрицательное значение и очень далек от норматива. Наличие собственных средств обеспечивает финансовую устойчивость организации. Низкое значение данного коэффициента свидетельствует о том, что все оборотные средства организации сформированы за счет заемных источников.

Коэффициент концентрации привлеченных средств за рассматриваемый период с 2017 по 2019 годы хоть и уменьшился, но не соответствует нормативному значению. Он показывает, что основная часть активов организации сформирована за счет заемных средств, в частности, за счет кредиторской задолженности. Организация сильно зависит от внешних кредиторов, что снижает её финансовую устойчивость.

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств и коэффициент финансовой зависимости очень далеки от нормативных значений в связи с тем, что доля собственного капитала в источниках средств намного меньше доли заемного капитала.

Все коэффициенты, характеризующие финансовую устойчивость предприятия, не соответствуют нормативным значениям, что характеризует финансовую устойчивость в анализируемом периоде как низкую.

Таким образом, основная проблема ООО «Сладкая Компания Сказка» – это снижение платежеспособности, которая снижается на протяжении анализируемого периода, так как увеличились долговые обязательства и снизились ликвидные активы, необходимые для своевременного погашения этих обязательств. Следовательно, руководителю ООО «Сладкая Компания Сказка» следует обратить внимание на финансовую политику предприятия и разработать соответствующие меры, чтобы решить данную проблему.

2.3 Анализ экономической эффективности и выявление проблем в деятельности ООО «Сладкая Компания Сказка»

Для осуществления расчетов и формирования выводов о текущем финансовом состоянии и финансовой эффективности функционирования предприятия используются данные бухгалтерской отчетности ООО «Сладкая Компания Сказка». Анализируемым периодом является 2017–2019 гг. Динамика технико-экономических показателей ООО «Сладкая Компания Сказка» рассчитана на основании баланса (Приложение 1), отчета о финансовых результатах (Приложение 2) ООО «Сладкая Компания Сказка» и представлена в таблице 10.

Таблица 10 – Основные технико-экономические показатели ООО «Сладкая Компания Сказка» за 2017 – 2019 гг.

Показатели	2017 год	2018 год	2019 год	Изм., + - 2017 - 2019 гг.	Темп роста, %
1. Выручка, тыс. руб.	10635	2501	3427	-7208	32,2
2. Себестоимость продаж, тыс. руб.	10538	2191	3137	-7401	29,8
3. Затраты на 1 руб. реализованной продукции, руб.	0,99	0,88	0,92	-0,07	92,9
4. Прибыль от продаж, тыс. руб.	97	310	290	+193	299
5. Среднесписочная численность персонала, чел.	12	12	12	0	100
б. Среднемесячная заработная плата на одного работника, руб.	20200	20200	20500	+1960	110,6
7.Фонд оплаты труда, тыс. руб.	2424	2424	2460	+235	110,6

Следовательно, согласно данным таблицы 10, можно сделать вывод о снижении выручки от продаж в анализируемом периоде на 7208 тыс. руб. или на 67,8% в результате снижения объемов производства, предприятие существенно сократило объемы выпуска продукции, что в итоге сказалось на размере выручки.

Себестоимость продаж также уменьшилась – на 7401 тыс. руб. или на 70,2%. Темп снижения себестоимости выше темпа снижения выручки, что положительно сказалось на величине прибыли.

Что касается прибыли от продаж, то к концу анализируемого периода наблюдается ее увеличение на 193 тыс. руб. или на 199%, что является положительным фактором. Кадровый состав стабильный, заработная плата увеличилась за анализируемый период на 1960 руб.

Таким образом, основные экономические показатели свидетельствуют о том, что предприятие снизило темпы развития по основному показателю – по выручке, прибыль также небольшая.

Для того, чтобы выявить проблемы и перспективы развития ООО «Сладкая Компания Сказка», следует провести анализ эффективности его деятельности. Наличие прибыли определяет степень платежеспособности предприятия и его финансовую устойчивость. Рентабельность характеризует эффективность работы предприятия.

Горизонтальный анализ отчета о финансовых результатах сведен в таблицу 11. Источником информации является «Отчет о финансовых результатах» (Приложение 2).

Таблица 11 – Горизонтальный анализ отчета о финансовых результатах ООО «Сладкая Компания Сказка» за 2017-2019 гг., тыс. руб.

Показатели	2017 год	2018 год	2019 год	Изменения, +,- 2017-2019 г.	Темп роста, %
Выручка от продаж	10635	2501	3427	-7208	32,2
Себестоимость продаж	10538	2191	3137	-7401	29,8
Валовая прибыль	97	310	290	+193	299
Коммерческие расходы	0	0	0	0	-
Прибыль от продаж	97	310	290	+193	299
Прочие расходы	30	22	26	-4	86,7
Прибыль (убыток) до налогообложения	67	288	264	+197	394
Текущий налог на прибыль	0	245	211	+211	-
Чистая прибыль	67	43	53	-14	79,1

По данным таблицы 11 можно сделать вывод о том, что за анализируемый период темп снижения выручки составил 67,8%, темп снижения себестоимости составил 70,2%, темп снижения выручки ниже темпа снижения себестоимости, что положительно сказывается на величине прибыли.

Прибыль у предприятия небольшая. В дальнейшем, если прибыль будет снижаться такими же темпами, то обеспечить высокую платежеспособность и стабильную финансовую устойчивость будет трудно.

Так как у предприятия небольшая сумма чистой прибыли, её не распределяют ни на развитие торговой деятельности, ни на социальные нужды работников, а присоединяют к прибыли предыдущего года.

Отрицательным является то, что на предприятии не формируются фонды развития.

Для ООО «Сладкая Компания Сказка» отрицательным является то, что не выполняется «золотое правило экономики» (формула 2.1):

$$Трчп \geq ТрВ \geq ТрА \geq 100\,\% \qquad (2.1)$$

Для ООО «Сладкая Компания Сказка» «золотое правило экономики» выглядит так:

79,1%> 32,2% <139% <100%

Это означает, что экономический потенциал предприятия не возрастает, объем реализации возрастает более низкими темпами, чем чистая прибыль, т.е. ресурсы предприятия используются менее эффективно.

Прибыль от реализации занимает большой удельный вес в общей прибыли организации, поэтому она является объектом особого внимания при анализе. Управленческие решения при планировании финансовых результатов на предстоящий год должны быть направлены на снижение всех расходов – самых главных факторов, влияющих на рост прибыли.

Деловую активность организации характеризует уровень самофинансирования.

При самофинансировании используются только собственные ресурсы: прибыль и амортизационные отчисления.

Оценим уровень самофинансирования через следующий коэффициент (формула 2.2):

$$K_{сам} = \frac{Чистая\ прибыль + Амортизация}{Заемный\ капитал} \quad (2.2)$$

Сумма амортизации отчислений равна 0, т.к. организация не имеет собственных основных средств.

Для ООО «Сладкая Компания Сказка» имеем:

$$K\frac{2017}{сам} = \frac{67}{5183} = 0,013$$

$$K\frac{2018}{сам} = \frac{43}{5127} = 0,0084$$

$$K\frac{2019}{сам} = \frac{53}{5521} = 0,0096$$

В 2017 году за счет собственных средств финансировалось всего 1,3% деятельности организации, в 2018 году – 0,84%, в 2019 году – 0,96%. Уровень самофинансирования очень низкий из-за маленькой величины чистой прибыли.

Относительный показатель работы предприятия – рентабельность. Анализ рентабельности сведен в таблицу 12.

Таблица 12 – Анализ рентабельности ООО «Сладкая Компания Сказка» за 2017 – 2019 гг.

Показатели	2017 год	2018 год	2019 год	Изменения, +,- 2017-2019 г
1.Выручка от продаж, тыс. руб.	10635	2501	3427	-7208
2.Прибыль от продаж, тыс. руб.	97	310	290	+193
3.Рентабельность продаж, % (п.2 : п.1)х100%	0,91	12,4	8,46	+7,55
4.Чистая прибыль, тыс. руб.	67	43	53	-14
5.Чистая рентабельность продаж, (п.4:п.1) х100%	0,63	1,72	1,55	+0,92
6.Оборотные активы, тыс. руб.	2672	2671	3738	+1066
7.Рентабельность оборотных активов, % (п.4 : п.6)	2,51	1,61	1,42	-1,09
8.Стоимость активов, тыс. руб.	2672	2671	3738	+1066
9.Рентабельность активов, % (п.4: п.8) х100%	2,51	1,61	1,42	-1,09
10.Стоимость собственного капитала, тыс. руб.	(2511)	(2456)	(1783)	+728
11.Рентабельность собственного капитала, % (п.4: п.10) х100%	-	-	-	-

По данным таблицы 12 можно сделать вывод о том, что за анализируемый период:

- рентабельность продаж увеличилась с 0,91% до 8,46% или на 7,55%;
- чистая рентабельность продаж увеличилась с 0,63% до 1,55% или на 0,92%;
- рентабельность активов в анализируемом периоде снизилась с 2,51% до 1,42% или на 1,09%;
- рентабельность оборотных активов в анализируемом периоде снизилась с 2,51% до 1,42% или на 1,09%;
- рентабельность собственного капитала рассчитать нельзя, так как собственный капитал имеет отрицательную величину.

Среди показателей рентабельности наиболее эффективно работу предприятия характеризует рентабельность продаж. Для анализируемого предприятия она низкая.

Динамика показателей рентабельности показана на рисунке 7.



Рисунок 7 – Динамика показателей рентабельности ООО «Сладкая Компания Сказка», %

Анализ рентабельности позволяет дать ответы на вопросы, насколько прибыльно функционирует организация, и как эффективно она использует вложенный капитал. В ООО «Сладкая Компания Сказка» эффективность использования капитала низкая.

Анализ показателей рентабельности показывает, что деловая активность предприятия по показателям рентабельности за анализируемый период повысилась, но рентабельность остается низкой в силу того, что предприятие получает маленькую прибыль.

Показатели оборачиваемости позволяют проанализировать, насколько эффективно предприятие использует свои средства. Проведем анализ оборачиваемости оборотного капитала по данным таблицы 13.

Таблица 13 – Показатели оборачиваемости оборотного капитала ООО «Сладкая Компания Сказка» за 2017-2019 гг.

Показатели	2017 год	2018 год	2019 год	Изменения, +,- 2017-2019 г
1.Выручка от продажи, тыс. руб.	10635	2501	3427	-7208
2.Стоимость оборотного капитала, тыс. руб.	2672	2671	3738	+1066
3.Коэффициент оборачиваемости оборотного капитала, разы (п. 1: п.2)	3,98	0,93	0,92	-3,06
4.Продолжительность оборота оборотного капитала, дни (360: п.3)	91	387,1	391,3	+300,3
5.Стоимость запасов, тыс. руб.	0	123	471	+471
6.Коэффициент оборачиваемости запасов, разы (п.1: п.5)	-	20,3	7,28	+7,28
7.Продолжительность оборота запасов, дни (360: п.6)	-	17,7	49,5	+49,5
8.Сумма дебиторской задолженности, тыс. руб.	2653	2540	3223	+570
9.Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, разы (п.1: п.8)	4,01	0,99	1,06	-2,95
10.Продолжительность оборота дебиторской задолженности, дни (360: п.9)	90	363,6	339,6	+249,6
11.Сумма кредиторской задолженности, тыс. руб.	5005	4925	5268	+263
12.Оборачиваемость кредиторской задолженности, разы (п.1: п.11)	2,13	0,51	0,65	-1,48
13.Период погашения кредиторской задолженности, дни (360: п.12)	169	705,9	553,9	+384,9

По данным таблицы 13 можно сделать выводы о том, что за анализируемый период:

- коэффициент оборачиваемости оборотных активов снизился в 3,06 раза, а продолжительность одного оборота увеличилась на 300,3 дня;
- коэффициент оборачиваемости запасов увеличился в 7,28 раза, а продолжительность одного оборота уменьшилась на 49,5 дня;
- коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности снизился в 2,95 раза, а продолжительность одного оборота увеличилась на 249,6 дня;
- коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности снизился в 1,48 раза, а продолжительность одного оборота увеличилась на 384,9 дня.

Показатели оборачиваемости в ООО «Сладкая Компания Сказка» остаются низкими. Это можно объяснить наличием у предприятия большой величины дебиторской задолженности.

Рассчитаем эффект от ускорения (замедления) оборачиваемости средств. Рекомендуется расчет производить за 360 суток.

Эффект от замедления оборачиваемости оборотного капитала:

Эф = (391,3 - 91) х 3427/360 = +2858,7 тыс. руб.

Эффект от замедления оборачиваемости дебиторской задолженности:

Эф = (339,6 - 90) х 3427/360 = +2376,1 тыс. руб.

Эффект от ускорения оборачиваемости товарно-материальных запасов:

Эф = (7,28 - 20,3) х 3427/360 = -449,77 тыс. руб.

Эффект от замедления оборачиваемости кредиторской задолженности:

Эф = (553,9 - 169) х 3427/360 = +3664,03 тыс. руб.

Расчет и анализ эффекта от ускорения (замедления) оборачиваемости средств организации сведем в таблицу 14.

Таблица 14 – Расчет и анализ эффекта от ускорения (замедления) оборачиваемости средств

Показатели	Результат расчета, тыс. руб.
1. Оборотный капитал	+2858,7
2. Товарно-материальные запасы	-449,77
3. Дебиторская задолженность	+2376,1
4. Кредиторская задолженность	+3664,03

По данным таблицы 14 можно сделать следующие выводы:

- эффект от ускорения оборачиваемости товарно-материальных запасов говорит о сокращении потребности в них в связи с улучшением их использования, их экономии, что влияет на финансовые результаты;
- замедление оборачиваемости оборотного капитала, дебиторской задолженности, кредиторской задолженности говорит о том, что данные ресурсы организации использовались неэффективно.

Таким образом, показатели экономической эффективности деятельности предприятия низкие.

Итак, оценка экономической эффективности деятельности ООО «Сладкая Компания Сказка» была проведена с помощью расчета коэффициентов ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости, прибыли, рентабельности, оборачиваемости.

Анализом выявлены отрицательные стороны в работе предприятия:

- значительное превышение в структуре источников доли заемных средств над собственными средствами;
- увеличение дебиторской и кредиторской задолженности;
- коэффициенты платежеспособности не соответствуют нормативным значениям, предприятие имеет низкую платежеспособность;
- финансовая устойчивость нестабильная;
- оборачиваемость оборотных средств низкая;
- низкий уровень рентабельности;
- предприятие использует кредиты банка в малых объемах. Привлечение заемного капитала может резко увеличить доходы предприятия при правильном его использовании.

Нестабильность некоторых показателей деятельности предприятия может привести в дальнейшем к снижению платежеспособности.

В целях улучшения финансового состояния и устранения риска банкротства в дальнейшем необходимо:

- особое внимание уделить обеспечению своевременной инкассации дебиторской задолженности;
- изыскать резервы роста выручки и как следствие увеличения прибыли;
- снижать себестоимость продаж;
- улучшить структуру баланса;
- составлять прогнозные документы, которые позволяют оценить финансовое положение в прогнозируемом периоде.

Это можно достичь за счет увеличения продаж, освоения новых рынков, пересмотра ценовой политики, расширения основной деятельности.

3. Разработка рекомендаций по совершенствованию и повышению эффективности деятельности ООО «Сладкая Компания Сказка»

3.1. Общие рекомендации по улучшению результатов деятельности предприятия

Согласно проведенному анализу, можно сделать вывод о положительной общей финансово-экономической ситуации ООО «Сладкая Компания Сказка» за 2017-2019 гг.

Для роста экономической эффективности ООО «Сладкая Компания Сказка» в 2020 году планируется разработка мероприятий, реализация которых приведет к увеличению выручки, снижению затрат и увеличению рентабельности предприятия.

Можно выделить ряд действий по оптимизации экономической эффективности деятельности ООО «Сладкая Компания Сказка», что представлено на рисунке 8.

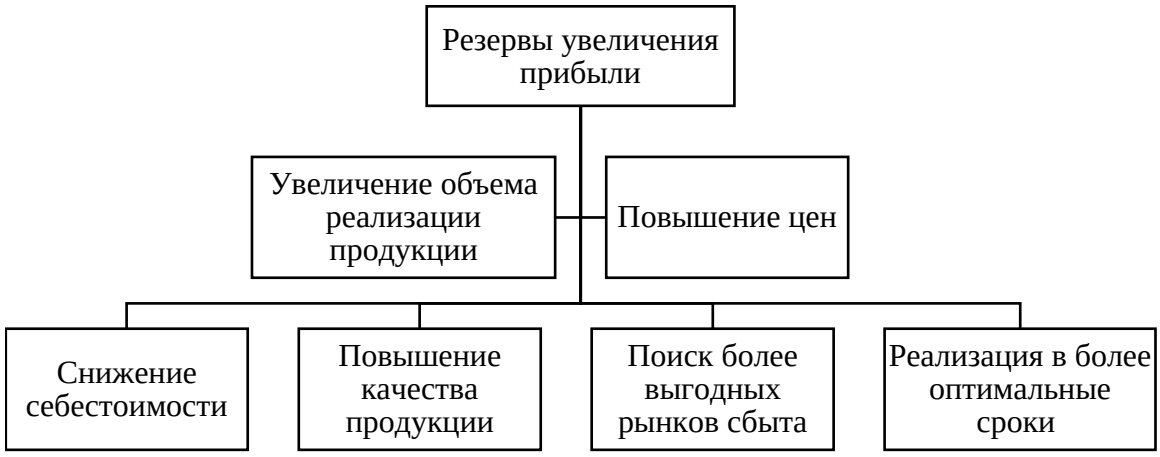


Рисунок 8 – Пути улучшения финансового состояния ООО «Сладкая Компания Сказка»

Управление бизнесом необходимо тщательно контролировать, постоянно находясь в поиске способов совершенствования собственной работы.

Руководители ООО «Сладкая Компания Сказка» непременно стремятся к достижению высоких результатов функционирования организации.

В целях повышения прибыли ООО «Сладкая Компания Сказка» прежде всего необходимо снижение доли постоянных затрат в операционном рычаге, а для этого нужно направить усилия на увеличение объемов продаж, выручки. Увеличение выручки можно осуществить при активизации внутренних выявленных резервов, потому что при их использовании не возникают дополнительные затраты, а применяются внутренние ресурсы – трудовые, материальные, финансовые.

Таким образом, основными направлениями повышения эффективности деятельности ООО «Сладкая Компания Сказка» могут быть такие как:

- поиск внутренних резервов увеличения объемов продаж;
- поиск внутренних резервов снижения общих затрат (рисунок 9).

Все направления являются важными, но в первую очередь следует отыскивать резервы для роста прибыли предприятия за счет внутренних наличных средств:

- улучшить использование рабочего времени;
- улучшить применение имеющихся трудовых ресурсов;
- улучшить применение части основных средств, относящихся к активным;
- снизить долю постоянных затрат в общих затратах.

Для обеспечения дальнейшего роста доходов ООО «Сладкая Компания Сказка» важно искать маркетинговые возможности и резервы, а именно разрабатывать лучше адаптированные к потребностям клиента товары и услуги, доносить рекламные сообщения к целевой аудитории за счет более активной коммуникационной деятельности, искать новые каналы продаж, в том числе в онлайне, что позволит добиться дальнейшего усиления рыночной позиции и улучшения финансового результата.



Рисунок 9 – Направления повышения эффективности деятельности ООО «Сладкая Компания Сказка»

Для формирования системной политики управления кредиторской и дебиторской задолженностью целесообразно выстраивать доверительные отношения как с клиентами, так и с поставщиками. С одной стороны, важно учитывать интересы поставщиков, не отвлекать чрезмерный объем их оборотного капитала в виде товарных кредитов и права отсрочки, в противном случае они будут учитывать это в цене товара. С другой стороны, важно использовать все доступные резервы привлечения относительно дешевого финансирования. Также важно оценивать поведение клиентов, уровень их платежеспособности и желание погашать свои обязательства своевременно. Если предоставление им товарного кредита позволяет генерировать дополнительную прибыль, то целесообразно и дальше использовать такой инструмент.

Учитывая, что уровень рентабельности собственного капитала является высоким, целесообразно и дальше вкладывать средства в развитие предприятия, что позволит усилить свою позицию на рынке. Если же у компании нет возможности повысить эффективность операционных процессов и захватить большую долю на рынке, то целесообразно выплатить средства собственникам в виде дивидендов.

В рамках политики управления различными финансовыми рисками важно придерживаться комплексного и взвешенного подхода, а не реагировать на

возникающие риски и угрозы ситуативно. Это позволит добиться прогнозируемой деятельности, усилит доверие к предприятию со стороны различных партнеров в рамках финансово-хозяйственных отношений. Также важно накапливать собственный капитал, чтобы добиться более сбалансированной структуры финансирования.

3.2 Мероприятия по повышению рентабельности предприятия

Основным показателем эффективности работы предприятия является рентабельность. На уровень рентабельности влияют два основных фактора: выручка от реализации и себестоимость продукции. В этой связи мероприятия по росту экономической эффективности деятельности ООО «Сладкая Компания Сказка» должны быть направлены на рост уровня рентабельности, т.е. на увеличение выручки, прибыли, снижение затрат по реализации продукции.

Значительно повысить уровень рентабельности в ООО «Сладкая Компания Сказка» возможно за счет:

- совершенствования планирования стратегии маркетинга;
- пересмотра в плане предприятия на следующий год снижения затрат;
- совершенствования политики управления дебиторской задолженностью.

Рассмотрим подробно каждое из мероприятий.

Совершенствование планирования стратегии маркетинга. Маркетинговая стратегия ООО «Сладкая Компания Сказка» заключается в захвате определенной доли местного рынка, шире заявить о себе. Для этого следует:

- разработать сайт ООО «Сладкая Компания Сказка» для рекламы в Интернете;
- провести анализ рекламы конкурентов. Обратить внимание, какие информационные носители они используют, в какой форме преподносят свои

услуги и главное, какое из средств продвижения оказывается более эффективным: интернет, СМИ, буклеты и др.

Рекламные мероприятия должны подчеркивать конкурентные преимущества продукции предприятия.

У ООО «Сладкая Компания Сказка» есть сильные конкуренты: ООО «ТМ», ООО «Реал-Информ», ООО «Метроникс».

Проведение маркетинговой стратегии позволит увеличить количество покупателей и как вывод – увеличить выручку, прибыль, повысить уровень рентабельности. На предприятии нет отдельного отдела маркетинга, его функции выполняет менеджер отдела продаж.

На конец отчетного периода на складе предприятия имеется определенный объем продукции, предназначенной для продажи.

По расчетам финансового отдела при условии полной реализации продукции в 2020 году (благодаря рекламе) выручка увеличится на 20%.

Предусмотреть в плане предприятия на следующий год снижение затрат. Основную долю в себестоимости составляет покупная стоимость сырья и транспортные расходы.

Основными поставщиками для ООО «Сладкая Компания Сказка» являются ООО «Диамант» и ООО «Кваруа».

Если на текущий год заключить договор с ООО «Ареал», это позволит снизить себестоимость на 10% за счет того, что отпускная цена на сырье у данного изготовителя ниже и транспортные расходы тоже сокращаются.

Разработать план инвестиций в соответствии с потребностями предприятия. ООО «Сладкая Компания Сказка» имеет небольшой круг потребителей. Высокая точность и качество при производстве достигается путем применения современного оборудования.

В январе 2020 года предприятие получило кредит на 5 лет в сумме 2000 тыс. руб. с уплатой 14% годовых.

Рекомендовать включить в план инвестиций приобретение современного оборудования за счет получения долгосрочного кредита.

Использование современного оборудования в производственной деятельности предприятия повысит производительность труда, увеличится выпуск продукции. Прогнозировать увеличение объема производства и выручки на 10% ежегодно, начиная с 2020 года.

Совершенствовать политику управления дебиторской задолженностью.

Дебиторская задолженность увеличилась и составляет в валюте баланса:

- 2017 год – 99,3%;
- 2018 год – 95,1%;
- 2019 год – 86,2%.

Тогда как доля денежных средств в валюте баланса:

- 2017 год – 0,7%;
- 2018 год – 0,8%;
- 2019 год – 1,2%.

Критическим считается значение доли дебиторской задолженности 25-27% оборотных активов.

Кредиторская задолженность во много раз превышает дебиторскую задолженность:

- 2017 год – 1,87 раза (5005: 2653);
- 2018 год – 1,94 раза (4925: 2540);
- 2019 год – 1,64 раза (5268: 3223).

Если кредиторская задолженность превышает дебиторскую задолженность более чем в два раза, то финансовое состояния предприятия считается нестабильным, деловая активность низкая.

Наличие дебиторской задолженности приводит к потере покупательной способности денег в силу инфляции.

Наличие у предприятия дебиторской задолженности в условиях инфляции означает, что предприятие-продавец реально получает лишь часть стоимости проданных товаров. В такой ситуации для ускорения возврата дебиторской задолженности нужно использовать предоставление скидок при досрочной оплате товара и оценить выгоду от них.

В течение 2019 года инфляция в России составила 3 процента, подтверждает Росстат в официальном заявлении.

Получается, что реально предприятие получает 99,5% стоимости товара и теряет при этом 0,5% его стоимости, поэтому нужно устанавливать скидку покупателям.

Ускорить своевременное возвращение дебиторской задолженности можно путем введения в расчёт штрафных санкций за задержку платежа, о чем должно быть оговорено в договоре на поставку продукции.

Стимулировать продажи можно путем поощрения покупателей, предоставляя им скидки при приобретении значительных объёмов продукции.

Таким образом, повысить экономическую эффективность деятельности ООО «Сладкая Компания Сказка» можно за счет:

- увеличения выручки на 30% за счет грамотного проведения маркетинговой стратегии и осуществления инвестиций в приобретение современного оборудования;
- снижения затрат на 10% за счет заключения части договоров с новым поставщиком;
- уменьшения дебиторской задолженности за счет предоставления 2% скидки надежным покупателям.

Эти мероприятия повысят рентабельность продаж, а соответственно и экономическую эффективность деятельности ООО «Сладкая Компания Сказка».

3.3 Оценка экономической эффективности предложенных мероприятий

Для определения изменения выручки, прибыли от продаж, чистой прибыли и, в конечном итоге рентабельности, составим прогнозный отчет о финансовых результатах на 2020 год для ООО «Сладкая Компания Сказка».

Прогнозный отчет о финансовых результатах на 2020 год составляем из следующих прогнозов:

- прогнозируемое увеличение выручки на 30%. Прогнозируемая выручка: 3427 х 130% = 4455 тыс. руб.;

- процент сокращения себестоимости – 10%. Прогнозируемая себестоимость: 3137 х 90% = 2823 тыс. руб.

Прогноз отчета о финансовых результатах сведем в таблицу 12.

Таблица 12 – Прогноз отчета о финансовых результатах, тыс. руб.

Наименование показателей	Отчетный период, 2019 год	Прогнозируемый период, 2020 год	Изменение
1.Выручка	3427	4455	+1028
2.Себестоимость продаж	3137	2823	-314
3.Валовая прибыль, (п.1 - п.2)	290	1632	+1342
5.Коммерческие расходы	0	0	0
6.Управленческие расходы	0	0	0
6.Прибыль от продаж, (п.3 - п. 4 - п.5)	290	1632	+1342
7.Прочие расходы	26	26	0
8.Налогооблагаемая прибыль	264	1606	+1342
9.Налог на прибыль, (п.8 х 20%)	211	321	+110
10. Чистая прибыль, (п.8 - п.9)	53	1285	+1232

По данным таблицы 12 можно сделать вывод о том, что: в прогнозируемом периоде выручка от продаж увеличится на 1028 тыс. руб., полная себестоимость продаж уменьшится на 314 тыс. руб., прибыль от продаж увеличится на 1342 тыс. руб. чистая прибыль увеличится на 1232 тыс. руб. – что наглядно отражено на рисунке 10.

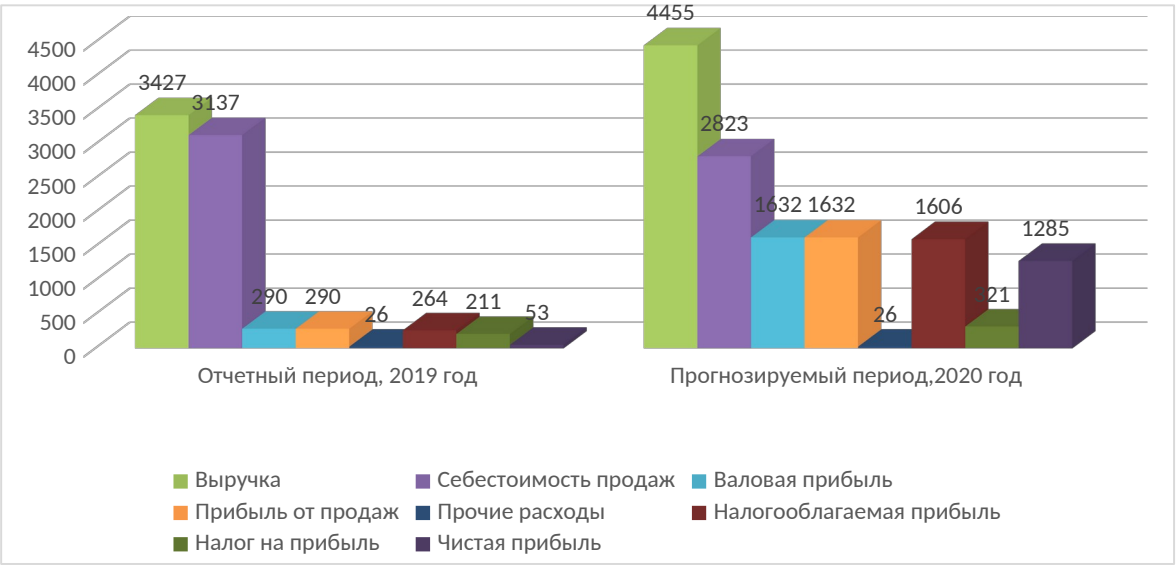


Рисунок 10 – Прогноз отчета о финансовых результатах, тыс. руб.

Далее рассчитаем прогнозируемые показатели рентабельности на основании данных таблицы 13.

Таблица 13 – Расчет прогнозируемых показателей рентабельности

Показатели рентабельности	Отчетный период, 2019 год	Прогнози-руемый период, 2020 год	Изменения, +,-
1.Прибыль от продаж, тыс. руб.	290	1632	+1342
2.Чистая прибыль, тыс. руб.	53	1285	+1232
3.Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	264	1606	+1342
4.Выручка от реализации, тыс. руб.	3427	4455	+1028
5.Рентабельность продаж, % (п.1 : п.4)	8,46	36,60	+28,14

По данным таблицы 13 можно сделать вывод о том, что: в прогнозируемом периоде рентабельность продаж по прибыли от продаж увеличится с 8,46% до 36,6% или на 28,14%, чистая рентабельность продаж увеличится с 1,55% до 28,84% или на 27,29%, рентабельность продаж по налогооблагаемой прибыли увеличится с 7,7% до 36,05% или на 28,35%, рентабельность реализованной продукции в прогнозируемом периоде также увеличится с 9,25% до 57,81% или на 48,56%.

Динамика прогнозируемых показателей рентабельности представлена на рисунке 11.

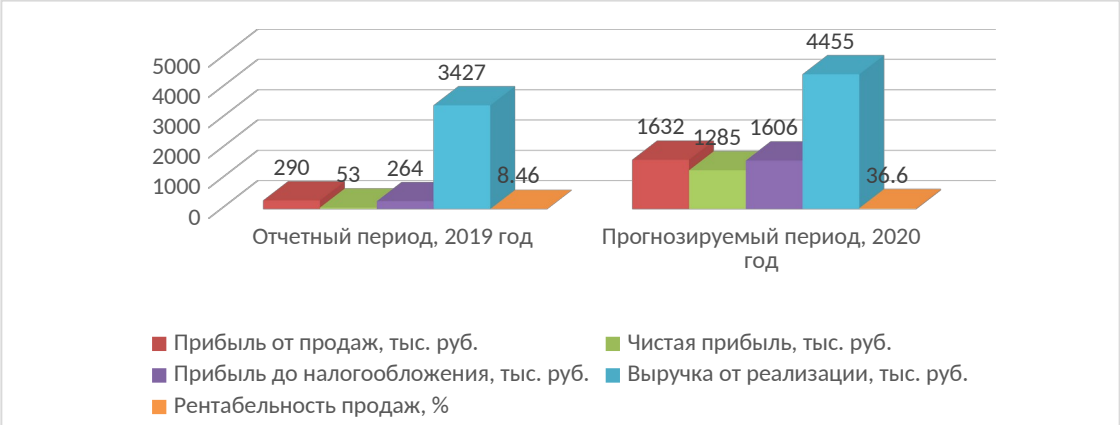


Рисунок 11 – Динамика прогнозируемых показателей рентабельности

Таким образом, в прогнозируемом периоде все показатели рентабельности увеличатся в силу того, что на предприятии наблюдается рост всех видов прибыли.

Показатели рентабельности ООО «Сладкая Компания Сказка» приблизились к показателям рентабельности предприятий, осуществляющих производственную деятельность.

Наиболее эффективно работу предприятия характеризует рентабельность продаж. Определим, какие факторы в прогнозируемом периоде в большей степени повлияют на увеличение рентабельности продаж. Для этого проведем факторный анализ рентабельности продаж (Рп).

Факторный анализ рентабельности продаж проведем методом цепных подставок.

Исходные данные для проведения факторного анализа рентабельности продаж сведем в таблицу 14.

Таблица 14 – Данные для проведения факторного анализа рентабельности продаж

Показатели	2019 год	2020 год	Изменения, +,-
1. Выручка от продаж (Вр), тыс. руб.	3427	4455	+1028
2. Себестоимость продаж (Ср), тыс. руб.	3137	2823	-314
3. Прибыль от продаж (Пр), тыс. руб.	290	1632	+1342
4. Рентабельность продаж (Рп), % (п.3:п.1) х100%	8,46	36,60	+28,14

На изменение рентабельности окажут влияние такие факторы: выручка от продаж и себестоимость продаж. Коммерческих и управленческих расходов у предприятия в анализируемом периоде нет.

Влияние изменения выручки от продажи на рентабельность продаж: ЛРп(Вр) = (Вр1 – Ср0)/Вр1 – (Вр0 – Ср0)/Вр0 = (4455 – 3137)/4455 – (3427 – 3137)/3427 = +0,211 или +21,1%

Влияние изменения себестоимости продажи на рентабельность продаж: ЛРп(Ср) = (Вр1 – Ср1)/Вр1 – (Вр1 – Ср0)/Вр1 = (4455 – 2823)/4455 – (4455 – 3137)/4455 = +0,0704 или +7,04%

Сумма факторных отклонений дает общее изменение рентабельности продаж за анализируемый период: ЛРп = +21,1% + 7,04% = +28,14%

Таким образом, за счет увеличения выручки рентабельность продаж может увеличиться на 21,1%. За счет уменьшения себестоимости рентабельность продаж может увеличиться на 7,04%.

Оба фактора оказывают значительное влияние на повышение рентабельности, поэтому мероприятия, направленные на увеличение выручки и снижение себестоимости являются эффективными для роста деловой активности предприятия.

Увеличение выручки в предстоящем году приведет к увеличению оборачиваемости:

$$K_{об.2019} = \frac{3427}{3738} = 0,92$$

$$K_{об.2020} = \frac{4455}{3738} = 1,19$$

Далее определим влияние изменения коэффициента оборачиваемости оборотных средств на приращение прибыли (ДРл):

$$ДРл = РохКл \quad (3.1)$$

где Р0 – прибыль от продаж базового года;

Кл – коэффициент темпа прироста оборачиваемости оборотных средств.

Для нашего предприятия получим:

ДРл = 290 х (1,19/ 0,92 - 1) = 85 тыс. руб.

Таким образом, за счет ускорения оборачиваемости возможно дополнительное получение прибыли 85 тыс. руб., что повысит рентабельность продаж и эффективность предпринимательской деятельности, деловую активность предприятия.

Итак, мероприятия по росту экономической эффективности деятельности ООО «Сладкая Компания Сказка» направлены на увеличение выручки и снижение затрат как основных факторов роста прибыли и рентабельности.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В выпускной квалификационной работе рассмотрены теоретические аспекты повышения эффективности деятельности предприятия малого бизнеса, проведен анализ эффективности деятельности ООО «Сладкая Компания Сказка», разработаны основные направления совершенствования деятельности ООО «Сладкая Компания Сказка».

Общество с ограниченной ответственностью Сладкая Компания Сказка (далее ООО «Сладкая Компания Сказка») зарегистрировано 2 марта 2017 г. регистратором межрайонной инспекцией федеральной налоговой службы №16 по Новосибирской области.

Основным видом деятельности является «Производство хлеба и мучных кондитерских изделий, тортов и пирожных недлительного хранения», зарегистрированы 4 дополнительных вида деятельности.

Для осуществления расчетов и формирования выводов о текущем финансовом состоянии и финансовой эффективности функционирования предприятия используются данные бухгалтерской отчетности ООО «Сладкая Компания Сказка». Анализируемым периодом является 2017–2019 гг.

Можно сделать вывод о снижении выручки от продаж в анализируемом периоде на 7208 тыс. руб. или на 67,8%. Себестоимость продаж так же уменьшилась – на 7401 тыс. руб. или на 70,2%. Темп снижения себестоимости выше темпа снижения выручки, что положительно сказалось на величине прибыли.

Что касается прибыли от продаж, то к концу анализируемого периода наблюдается ее увеличение на 193 тыс. руб. или на 199%, что является положительным фактором. Кадровый состав стабильный, заработная плата увеличилась за анализируемый период на 1960 руб.

Таким образом, основные экономические показатели свидетельствуют о том, что предприятие снизило темпы развития по основному показателю - по выручке, прибыль также небольшая.

Основная проблема ООО «Сладкая Компания Сказка» – это снижение платежеспособности, которая снижается на протяжении анализируемого периода, так как увеличились долговые обязательства и снизились ликвидные активы, необходимые для своевременного погашения этих обязательств. Следовательно, руководителю ООО «Сладкая Компания Сказка» следует обратить внимание на финансовую политику предприятия и разработать соответствующие меры, чтобы решить данную проблему.

Экономическая эффективность деятельности предприятия характеризуется коэффициентами прибыльности, рентабельности и оборачиваемости.

Наличие прибыли определяет степень платежеспособности предприятия и его финансовую устойчивость. Рентабельность характеризует эффективность работы предприятия.

За анализируемый период темп снижения выручки составил 67,8%, темп снижения себестоимости составил 70,2%, темп снижения выручки ниже темпа снижения себестоимости, что положительно сказывается на величине прибыли.

Прибыль у предприятия небольшая. В дальнейшем, если прибыль будет снижаться такими же темпами, то обеспечить высокую платежеспособность и стабильную финансовую устойчивость будет трудно.

Так как у предприятия небольшая сумма чистой прибыли, её не распределяют ни на развитие торговой деятельности, ни на социальные нужды работников, а присоединяют к прибыли предыдущего года.

Отрицательным является то, что на предприятии не формируются фонды развития.

Для ООО «Сладкая Компания Сказка» отрицательным является то, что не выполняется «золотое правило экономики». Это означает, что экономический потенциал предприятия не возрастает, объем реализации возрастает более низкими темпами, чем чистая прибыль, т.е. ресурсы предприятия используются менее эффективно.

Прибыль от реализации занимает большой удельный вес в общей прибыли организации, поэтому она является объектом особого внимания при анализе. Управленческие решения при планировании финансовых результатов на предстоящий год должны быть направлены на снижение всех расходов-самых главных факторов, влияющих на рост прибыли.

Экономическую эффективность деятельности предприятия характеризует уровень самофинансирования.

В 2017 году за счет собственных средств финансировалось всего 1,3% деятельности организации, в 2018 году – 0,84%, в 2019 году – 0,96%. Уровень самофинансирования очень низкий из-за маленькой величины чистой прибыли.

Анализ показателей рентабельности показывает, что деловая активность предприятия по показателям рентабельности за анализируемый период повысилась. Рентабельность повысилась с 0,91% до 8,46% или на 7,55%, но рентабельность остается низкой в силу того, что предприятие получает маленькую прибыль.

Среди показателей рентабельности наиболее эффективно работу организации характеризует рентабельность продаж. Для данного предприятия она низкая.

Рентабельность являются показателем эффективности деятельности предприятия и основным фактором его экономического и социального развития.

Рентабельность предприятия определяется величиной полученной прибыли, поэтому анализ и оценка уровня рентабельности предприятия проводилась совместно с анализом прибыли.

Факторный анализ рентабельности продаж показал, что к росту рентабельности продаж приводит увеличение выручки и снижение себестоимости.

Все коэффициенты, характеризующие финансовую устойчивость предприятия, не соответствуют нормативным значениям, что характеризует финансовую устойчивость в анализируемом периоде как низкую.

Показатели оборачиваемости в ООО «Сладкая Компания Сказка» остаются низкими. Это можно объяснить наличием у предприятия большой величины дебиторской задолженности.

Итак, оценка экономической эффективности деятельности ООО «Сладкая Компания Сказка» была проведена с помощью расчета коэффициентов ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости, прибыли, рентабельности, оборачиваемости.

Анализом выявлены отрицательные стороны в работе предприятия:

- значительное превышение в структуре источников доли заемных средств над собственными средствами;
- увеличение дебиторской и кредиторской задолженности;
- коэффициенты платежеспособности не соответствуют нормативным значениям. предприятие имеет низкую платежеспособность;
- финансовая устойчивость не стабильная;
- оборачиваемость оборотных средств низкая;
- низкий уровень рентабельности;
- предприятие использует кредиты банка в малых объемах.

Привлечение заемного капитала может резко увеличить доходы предприятия при правильном его использовании.

Нестабильность некоторых показателей деятельности предприятия может привести в дальнейшем к снижению платежеспособности.

В целях улучшению финансового состояния и устранения риска банкротства в дальнейшем необходимо:

- особое внимание уделить обеспечению своевременной инкассации дебиторской задолженности;
- изыскать резервы роста выручки и как следствие увеличения прибыли;
- снижать себестоимость продаж;
- улучшить структуру баланса;

- составлять прогнозные документы, которые позволяют оценить финансовое положение в прогнозируемом периоде.

Это можно достичь за счет увеличения продаж, освоения новых рынков, пересмотра ценовой политики, расширения основной деятельности.

Мероприятия по росту экономической эффективности деятельности ООО «Сладкая Компания Сказка» должны быть направлены на рост уровня рентабельности, т.е. на увеличение выручки, прибыли, снижение затрат по реализации продукции.

В результате данных мероприятий увеличится сумма денежных поступлений, повысится ликвидность баланса, улучшатся показатели оборачиваемости и запасов, и дебиторской задолженности, повысится финансовая устойчивость, улучшится финансовое состояние ООО «Сладкая Компания Сказка», что приведет к росту экономической эффективности деятельности предприятия.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Абдукаримов, И.Т. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур: учебное пособие /Абдукаримов И.Т. - М.: ИНФРА-М, 2018. - 964 с.

2. Адилова, К. З. Исследования понятия рентабельности / Адилова К. З. // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2018. -№ 4 (21). С. 132-134

3. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие / Под ред. О. В. Ефимовой, М. В. Мельник. – М т.: Изд-во ОМЕГА-Л, 2018. – 408 с.

4. Балашов, А.И. Экономика фирмы: учеб.пособие / А.И. Балашов. - Ростов-на-Дону: Феникс, 2018. - 351 с.

5. Бережной В.И. Управление финансовой деятельностью предприятий (организаций): учебное пособие / В.И. Бережной, Е.В. Бережная, О.Б. Бигдай, С.В. Зенченко, К.Ф. Лебедева. - М.: Финансы и статистика, 2018. - 336 с.

6. Бланк, В.Р. Финансовый анализ: учеб.пособие для студентов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Мировая экономика», «Налоги и налогообложение» / В.Р. Банк, С.В. Банк, А.В. Тараскина. - Москва: Проспект, 2018. - 344 с.

7. Бороненкова, С. А. Комплексный финансовый анализ в управлении предприятием: учеб.пособие / С.А. Бороненкова, М.В. Мельник. - М.: Форум, ИНФРА-М, 2016. - 336

8. Бороненкова, С.А. Финансовый анализ организации: учеб. пособие / С. А. Бороненкова, Л.И. Маслова, С.И. Крылов; М-во общ. и проф. образования Рос. Федерации, Урал.гос. экон. ун-т. - 2-е изд., испр. и доп. - Екатеринбург: Издательство УрГЭУ, 2017. - 200 с.

9. Глинова, Т. А. Проблемы развития малого бизнеса в России // Научно-методический электронный журнал «Концепт». - 2019. – № 8

10. Донцова, Л.В. Анализ финансовой отчетности: учеб.для студентов вузов, обучающихся по специальности «Бухгалт. учет, анализ и аудит» и др.

экон. специальностям / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. - 7-е изд., перераб. и доп. - Москва: Дело и Сервис, 2019. - 377 с.

11. Кирильчук, С. П. Экономика предприятия. Практикум: учеб. пособие для академического бакалавриата; под общ. ред. С. П. Кирильчук. — М.: Издательство Юрайт, 2019. — 517 с.

12. Ковалев, В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры: учеб. / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2018. - 560 с.

13. Комплексный экономический анализ организации: учебник / Под ред. Н.В. Войтоловского, А.П. Калининой. – СПб.: Питер, 2018. – 256 с.

14. Маркарьян, Э.А. Финансовый анализ: учебное пособие / Э.А. Маркарьян, Г.П. Герасименко, С.Э. Маркарьян. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: КноРус, 2018. – 288 с.

15. Мельник, М.В. Комплексный экономический анализ: учебное пособие / М.В. Мельник, А.И. Кривцов, О.В. Горлова. – М.: Форум: ИНФРА-М, 2018. – 368 с.

16. Негашев, Е.В. Анализ финансов предприятия в условиях рынка: учеб. пособие / Е.В. Негашев. – М.: Высшая школа, 2017. – 192 с.

17. Одегов, Ю.Г. Финансы организации: учебник / Ю.Г.Одегов. — Ростов-на-Дону, Феникс, 2017. — 348 с.

18. Павлова, Л.Н. Финансы предприятий: учеб. пособие / Л. Н. Павлова - М.: ЮНИТИ, 2017. - 639 с.

19. Панков, Д.А. Современные методы анализа финансового положения / Д.А.Панков. — М.: Профит, 2017. — 312 с.

20. Пласкова, Н.С. Финансовый анализ деятельности организации: учебник / Н.С. Пласкова. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 368 с.

21. Раджабов, Р. Г., Юнусова Д. А. Анализ прибыли предприятия //Теория и практика модернизации научной деятельности. – 2019. – С. 169-171.

22. Рокотянская, В. В. Сущность понятия рентабельность и основные пути повышения рентабельности промышленных предприятий/ В. В.

Рокотянская, Д. П. Борисова // День науки: материалы конференции. 2018. № 4.С. 199-204.

23. Румянцева, Е. Е. Новая экономическая энциклопедия: учебное пособие / Румянцева Е.Е., - 4-е изд. - М.: Инфра-М, 2016. - 882 с.

24. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности: учебник / Г.В. Савицкая. – 6-е изд., испр. и доп. – М.: Новое знание, 2017. – 284 с.

25. Стоянова, Е.С. Финансовый менеджмент/Е.С. Стоянова. Т.Б.Крылова, И.Т.Балабонов. — М.: Перспектива, 2017. — 321 с.

26. Тарасенко, С. В., Поляник М. И. Оценка эффективности формирования и распределения прибыли предприятий: российский и зарубежный опыт //Вызовы и возможности финансового обеспечения стабильного экономического роста (ФИНАНСЫ-2019). – 2019. – С. 339-343.

27. Трошин, А.Н. Финансы и кредит: учебное пособие: Трошин А.Н., Мазурина Т.Ю., Фомкина В.И. - ИНФРА-М, 2018. — 408 с.

28. Управление организацией: учебник / Под ред. А.Г. Поршнева, З.П. Румянцевой, Н.А. Саломатина. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 736 с.

29. Чернышева, Ю.Г. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб.для студентов вузов / Чернышева Ю.Г.; Гузей В.А. - Ростов-на-Дону: Феникс, 2018. – 156 с.

30. Чуев, И.Н. Комплексный экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности: учеб.для вузов / И.Н. Чуев, Л.Н. Чуева. - 3-е изд., перераб. и доп. - Москва: Дашков и К°, 2019. - 383 с.

31. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций: учебное пособие /Шеремет А.Д., Негашев Е.В. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2018. — 208 с.

32. Шуляк, Ф.С. Финансы организации: учебник / Ф.С.Шуляк. — М.: Велби, 2016. — 579 с.

33. Юркова, Т. И. Финансовый анализ / Т. И. Юркова, С. В. Юрков. — М.: ГАЦМиЗ, 2018. — С.41.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1

Бухгалтерский баланс ООО «Сладкая Компания Сказка» за 2017-2019гг

АКТИВ	Код показателя	На 31 декабря 2019 г.	На 31 декабря 2018 г.	На 31 декабря 2017 г.
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Нематериальные активы	1110	0	0	0
Результаты исследований и разработок	1120	0	0	0
Основные средства	1130	0	0	0
Доходные вложения в материальные ценности	1140	0	0	0
Финансовые вложения	1150	0	0	0
Отложенные налоговые активы	1160	0	0	0
Прочие внеоборотные активы	1170	0	0	0
Итого по разделу I	1100	0	0	0
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Запасы	1210	471	123	0
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	0	0	0
Дебиторская задолженность	1230	3223	2540	2653
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	0	0	0
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	44	8	19
Прочие оборотные активы	1260	0	0	0
Итого по разделу II	1200	3738	2671	2672
БАЛАНС	1600	3738	2671	2672

ПАССИВ	Код показателя	На 31 декабря 2019 г.	На 31 декабря 2018 г.	На 31 декабря 2017 г.
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
Уставный капитал	1310	20	20	20
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	0	0	0
Переоценка внеоборотных активов	1340	0	0	0
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	0	0	0
Резервный капитал	1360	0	0	0
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	(1803)	(2476)	(2531)
Итого по разделу III	1300	(1783)	(2456)	(2511)
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	1410	0	0	0
Заемные средства				
Отложенные налоговые обязательства	1420	0	4	0
Оценочные обязательства	1430	0	0	0
Прочие обязательства	1450	0	0	4
Итого по разделу IV	1400	4	4	4
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	1510			
Заемные средства		249	198	174
Кредиторская задолженность	1520	5268	4925	5005
Доходы будущих периодов	1530	0	0	0
Оценочные обязательства	1540	0	0	0
Прочие обязательства	1550	0	0	0
Итого по разделу V	1500	5517	5123	5179
БАЛАНС	1700	3738	2671	2672

Приложение 2

Отчет о финансовых результатах ООО «Сладкая Компания Сказка» за 2018-2019 гг.

Наименование показателя	Код	За январь-декабрь 2019 г.	За январь-декабрь 2018 г.
Выручка	2110	3427	2501
Себестоимость продаж	2120	(3137)	(2191)
Валовая прибыль (убыток)	2100	290	310
Коммерческие расходы	2210	(0)	(0)
Управленческие расходы	2220	0	0
Прибыль (убыток) от продаж	2200	290	310
Доходы от участия в других организациях	2310	0	0
Проценты к получению	2320	0	0
Проценты к уплате	2330	0	0
Прочие доходы	2340	0	0
Прочие расходы	2350	(26)	(22)
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	264	288
Текущий налог на прибыль	2410	(211)	(245)
в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	0	0
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	0	0
Изменение отложенных налоговых активов	2450	0	0
Прочее	2460	0	0
Чистая прибыль (убыток)	2400	53	43

Отчет о финансовых результатах ООО «Сладкая Компания Сказка» за 2017-2018 гг.

Наименование показателя	Код	За январь-декабрь 2018 г.	За январь-декабрь 2017 г.
Выручка	2110	2501	10635
Себестоимость продаж	2120	(2191)	(10538)
Валовая прибыль (убыток)	2100	310	97
Коммерческие расходы	2210	(0)	(0)
Управленческие расходы	2220	0	0
Прибыль (убыток) от продаж	2200	310	97
Доходы от участия в других организациях	2310	0	0
Проценты к получению	2320	0	0
Проценты к уплате	2330	0	0
Прочие доходы	2340	0	0
Прочие расходы	2350	(22)	(30)
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	288	67
Текущий налог на прибыль	2410	(245)	0
в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	0	0
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	0	0
Изменение отложенных налоговых активов	2450	0	0
Прочее	2460	0	0
Чистая прибыль (убыток)	2400	43	67