

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Тольяттинский государственный университет»

Институт финансов, экономики управления
(наименование института полностью)

Департамент магистратуры (бизнес-программ)
(наименование кафедры)

38.04.01 «Экономика»
(код и наименование направления подготовки, специальности)

«Учет, анализ и аудит»
(направленность (профиль)/специализация)

МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ

на тему «Информационно-аналитическое сопровождение финансово-хозяйственной деятельности предприятия»

Студент

Е. А. Кабанова

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

О.В. Шнайдер

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель программы канд. экон. наук, доцент О.В. Шнайдер

(ученая степень, звание, И.О. Фамилия)

(личная подпись)

« ___ » _____ 2018 г.

Допустить к защите

Департамент магистратуры (бизнес-программ)

канд. экон. наук, доцент А.А. Шерстобитова

степень, звание, И.О. Фамилия)

(личная подпись)

« ___ » _____ 2018 г.

Тольятти 2018

Содержание

Введение.....	3
1 Теоретические аспекты анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия	7
1.1 Сущность, значение и понятийный аппарат производственного потенциала предприятия как основы анализа финансово-хозяйственной деятельности	7
1.2 Источники информации для проведения анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия	11
1.3 Стратегический план и его значение в анализе финансово-хозяйственной деятельности предприятия	18
2 Информационно-аналитическое сопровождение финансово-хозяйственной деятельности предприятия	32
2.1 Техничко-организационная характеристика предприятия ООО «Импорт 63».....	32
2.2 Информационно - аналитические показатели бухгалтерского баланса и их поквартальная динамика	38
2.3 Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия.....	47
3 Разработка эффективных мероприятий по повышению финансово-хозяйственной деятельности предприятия.....	55
3.1 Нефинансовые показатели оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятия	55
3.2 Комплексная диагностика и оценка финансово-хозяйственной деятельности предприятия через экономическую и социальную эффективность	62
3.3 Применение методики оценки эффективности финансово-хозяйственной деятельности на предприятии ООО «ИМПОРТ 63»	65
Заключение	70
Список использованной литературы.....	74
Приложения	80

Ведение

Актуальность темы магистерской диссертации заключается в том, что в настоящее время предпринимательская деятельность является основой экономики в любой стране, и для эффективной работы любого бизнеса необходимо проводить анализ его основных показателей и, исходя из этого, составлять планы на будущее, оценивать его потенциал.

Совсем недавно законодательство РФ разрешило и определило предпринимательскую деятельность (Федеральный закон "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" от 24.07.2007 N 209-ФЗ (последняя редакция)) [5].

В первую очередь это связано с возможностью реализации права частной собственности, права осуществлять предпринимательскую деятельность в порядке, установленном законом, право на которую оговаривается в Конституции РФ [1].

Но на данный момент предпринимательство, в том числе и малое, претерпевает множество трудностей и остро реагирует на развитие экономики всей страны – кризисные явления, перепады, действия муниципальных и государственных органов, которые далеко не всегда обеспечивают нормальные условия для его развития и существования.

Принципиальные изменения в экономической и политической жизни страны, развитие демократических принципов управления частным и общественным производством настойчиво требуют от руководителей компаний и государственных служащих серьезного изучения современных форм и методов управления. Функции руководителя стали существенно сложнее. И еще одним новым и важным стали: самостоятельность, ответственность, риск, персональная ответственность у всех руководителей.

Все вышеобозначенное указывает на значимость управленческих решений в части экономического, производственного и ресурсного потенциала субъектов хозяйствования, обеспечивающих процесс финансово-хозяйственной деятельности.

Производственный потенциал экономического субъекта является основой разработки комплексной производственной и хозяйственной политики предприятия. Именно на такой базе реализуются действующие мероприятия по сокращению или расширению производства, управлению ликвидностью, долгосрочные финансовые вложения, маркетинговые мероприятия и пр. Стратегическое планирование основывается на анализе финансового состояния и хозяйственной деятельности предприятия за предыдущий краткосрочный период.

Эффективное развитие и функционирование организации, в особенности производственной, зависит от планово-расчетных обоснований нынешнего, перспективного долго- и среднесрочного планирования, от разработки стратегии по развитию, уровня потенциала, выдвигая на первое место информационно-аналитическое сопровождение в аналитике экономического субъекта, что в свою очередь подтверждает актуальность темы магистерского исследования.

Вопросы формирования и анализа потенциала предприятия были рассмотрены многими российскими учеными – экономистами: М.И. Бакановым [16], С.Б. Барнгольц [19], Т.Б. Бердниковой [20], О.В. Ефимовой [25], В.В. Ковалевой [29], В.Г. Когденко [30], М.В. Мельник [35], Ф.Б. Риполя – Сарагоси [40], Л.Д. Ревуцким [39], А.Д. Шеремет [46] и другими. Комплексный анализ и сбалансированная система показателей деятельности экономического субъекта рассмотрены в трудах: Д.В. Лысенко [34], Е.И. Бородиной [22], А.Д. Шеремета [46], Дейвида П. Нортон [27], И.Н. Чуева [45], Роберта С. Каплана [28] и др.

Так же, в магистерском исследовании методологической базой выступили труды Адизеса И.К. [12], Алборова Р.А. [13], Багиева Г.Л. [51], Бирмана Л.А. [21], Бутаковой Т.Ю. [50], Голубкова Е.П., Никифоровой Е.В. [38], Фатхутдинова Р.А. [44], Юкаевой В.С [46].

Цель магистерского исследования заключается в проведении комплексного анализа и разработки рекомендаций по повышению

производственного потенциала объекта исследования, посредством информационно-аналитического сопровождения.

Для достижения поставленной цели были определены задачи:

1. Провести изучение и обобщение теоретико-методологических основ развития предприятия в современных условиях ведения бизнеса.
2. Дать уточненные определения понятиям «производственный потенциал» и «эффективность».
3. Рассмотреть российское законодательство, на которое ссылаются российские экономические субъекты.
4. Выделить наиболее значимые и приемлемые показатели, которые характеризуют высокий уровень финансово-хозяйственной деятельности предприятия.
5. Разработать и обосновать мероприятия по повышению финансово-хозяйственной деятельности предприятия, посредством комплексной диагностики и оценки основных показателей через экономическую и социальную эффективность.

Теоретическая значимость магистерского исследования заключается в том, что в ней были даны уточненные определения понятиям «финансовая устойчивость», «производственная программа» и «эффективность». В магистерской диссертации был рассмотрен понятийный аппарат и источники информации, способствующие анализу финансово-хозяйственной деятельности предприятия, изучена методика анализа хозяйственной деятельности экономического субъекта в современных условиях рынка.

Методика, разработанная в ходе магистерского исследования, может применяться во всех экономических субъектах, в целях анализа финансово-хозяйственной деятельности и принятия управленческих решений. Данная методика финансового анализа способствует разработке ряда мероприятий, которые в дальнейшем окажут влияние на увеличение прибыльности (снижению убыточности), экономии ресурсов и в целом повышению

привлекательности экономических субъектов. Все вышеуказанное указывает на практическую значимость магистерского исследования.

Научная новизна магистерской диссертации состоит в том, что на основе обобщения теоретико-методологических основ информационно-аналитического сопровождения финансовой устойчивости предприятия были разработаны мероприятия по повышению результатов хозяйственной деятельности ООО «ИМПОРТ 63».

Информационной базой магистерского исследования выступили:

- федеральные законы,
- нормативно-правовые акты,
- учебные пособия,
- периодические издания (журналы, газеты),
- справочно-правовые системы «Консультант плюс» и «Гарант»,
- интернет источники,
- материалы бухгалтерской отчетности.

Объектом магистерского исследования является информационно-аналитическое сопровождение финансово-хозяйственной деятельности ООО «ИМПОРТ 63».

Предметом магистерского исследования определены информационно-аналитические действия в части оценки финансово-хозяйственной деятельности.

Апробация и внедрение результатов исследования. Основные положения диссертации опубликованы в научных журналах и внедрены в деятельность исследуемой организации.

Публикации. Основные положения диссертационного исследования отражены в научной работе. Общий объем публикаций – 0,5 п.л.

Объем и структура работы. Структура данной магистерской диссертации, обусловлена ее целью и задачами, состоит из введения, трех глав, заключения и списка использованной литературы. Работа имеет таблицы, рисунки и приложения.

1 Теоретические аспекты анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия

1.1 Сущность, значение и понятийный аппарат производственного потенциала предприятия как основы анализа финансово-хозяйственной деятельности

Производственный потенциал предприятия определяется основными показателями деятельности предприятия. Для этого составляется производственная программа на перспективу, где определяются размер выпуска и изготовления продукции по ассортименту, номенклатуре и качеству в стоимостном и натуральном выражениях.

Производственной программой отражаются основные задачи развития и направления предприятия в плановом периоде, производственно-хозяйственные связи с иными компаниями, степень комбинирования и специализации и профиль производства.

Основными разделами производственной программы для предприятий, которые осуществляют производство собственной продукции, являются:

- план по изготовлению продукта на экспорт;
- планы на реализацию продукции;
- план по производству валового продукта;
- планы для повышения качества продукции.

В ходе создания производственной программы опираются на потребности мирового рынка и народного хозяйства в продукции компании, состоянии отраслей и конкурентных предприятий, общей рыночной ситуации.

Предприятия, осуществляя самостоятельное планирование номенклатуры и объема производимой продукции, опираются на государственные заказы, обязательства перед своими партнерами и по поставкам сбытовым компаниям.

Исходные данные при определении уровня производственного потенциала следующие:

- уставные виды деятельности компании по реализации и производству продукции (услуг, работ);
- итоги финансово-хозяйственной деятельности за предыдущие периоды;
- анализ и оценка качества и спроса на продукцию предприятия;
- информация за предшествующий период о долях продукции в общем объеме ее выпуска по уровням качества;
- данные по объему выручки от продажи продукции за предыдущие периоды (месяц, квартал);
- расчеты производственной мощности предприятия;
- прогрессивные технико-экономические нормативы и нормы;
- решения топ-менеджмента о стратегических перспективах его устойчивого развития.

Итоговые показатели плана по производству товара требуются для осуществления анализа загрузки оборудования, определения потребности в ресурсах для технологической оснастки и производства, а также общего объема выпускаемой продукции, его состава, темпа роста выпуска продукции, динамики производительности труда, объемов выручки, ее структуры, фондовой отдачи энергоемкости и материалоемкости продукции, иных показателей, отображающих эффективность производства.

Создание новых стоимостей является основным значением производственного потенциала, при этом все его элементы должны быть адаптированы к требованиям производимой продукции.

Производственный потенциал обладает рядом характерных черт:

- целостность - означает, что все составляющие потенциала служат единой цели;
- сложность - наличие нескольких составляющих элементов, каждый из которых в свою очередь представляет собой совокупность отдельных частей;

взаимозаменяемость - другими словами альтернативность. Так происходит экономия производственных ресурсов из-за введения в эксплуатацию нового оборудования, НТП (научно-технический прогресс), информационных ресурсов и новой методики управления производством;

- взаимосвязь и взаимодействие элементов - качественная и количественная взаимосвязь, которая выражается мерой соответствия и соотношения различных факторов производства;

- гибкость - возможность без глобального изменения материально-технической базы производить новый вид продукции, использовать иные виды материалов и т.д. Необходимость в повышении гибкости производственного потенциала появляется в условиях нестабильной рыночной обстановки, резкого изменения объемов спроса, ускорения темпов НТП;

- мощность - количественная оценка производительной способности потенциала предприятия; показывает место конкретного хозяйственного подразделения в отраслевом и народно-хозяйственном потенциалах [26].

Рассмотрим состав производственного потенциала предприятия (см. рисунок 1).

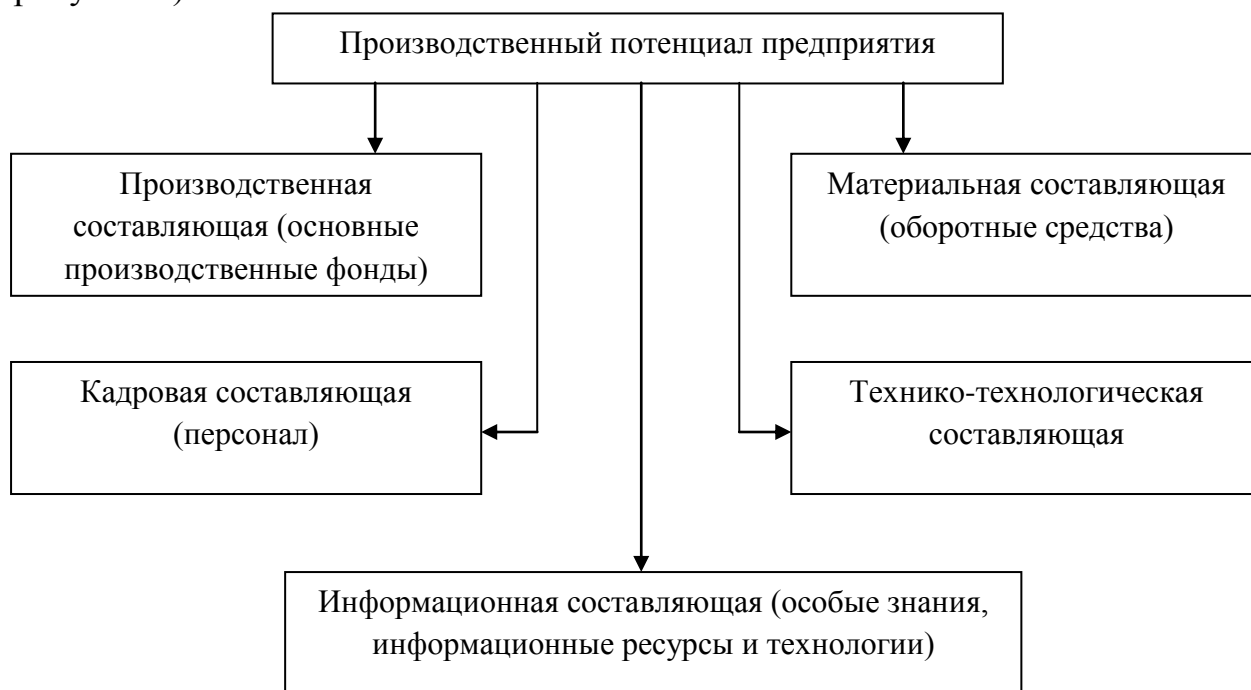


Рисунок 1.1 Состав производственного потенциала предприятия

В рамках заявленной темы магистерской диссертации необходимо провести аналитические исследования в части понятия производственный потенциал и эффективность деятельности.

В настоящее время выделяют несколько подходов, давая определение сущности и структуры производственного потенциала. Самый распространенный это ресурсный подход, в котором существуют две ресурсные позиции.

К сторонникам первой позиции относятся Г.В. Савицкая [41]. Производственный потенциал рассматривается ей как определенная совокупность ресурсов. Авторы не учитывают взаимосвязь ресурсов и их участие в процессе производства, что является недостатком данного подхода, т. к. наличие ресурсов не означает их применение и зависимость.

Другие авторы производственный потенциал приравнивают к основным фондам, трудовым и материальным ресурсам. К сторонникам этого мнения относятся В.И. Кушлин [31], Н.В. Ротко.

Л.Д. Ревуцкий отождествлял производственный потенциал исключительно с трудовыми ресурсами, определяя его, как «...технически, организационно, экономически и социально-обоснованную норму эффективного рабочего времени основного производственного персонала предприятия за определенный интервальный период календарного времени» [39]. Другими словами, производственный потенциал – это наличие одного ресурса, при котором использование других невозможно.

Ю.Ю. Донец, Л.М. Смышляева относятся к тем авторам, которые производственный потенциал рассматривают в сравнении с основными фондами и производственными мощностями. Недостаток этого подхода заключается в том, что здесь производственный потенциал приравнивают к техническому потенциалу предприятия [24].

Следующая группа экономистов (Т.Б. Бердникова [21], Е.М. Мерзликина [37],) считают, что производственный потенциал предприятия – это возможность производить определенный объем продукции, используя

при этом ресурсы производства. Бердникова Т.Б. выделяет производственный потенциал как «...категорию, объединяющую различные производственные возможности предприятия по выпуску и реализации различных видов продукции, оказанию услуг» [20]. Самое обоснованное определение сущности потенциала дает Богомолова В.А.: производственный потенциал предприятия «...имеющиеся у него потенциальные возможности по выпуску конкурентоспособной продукции при использовании совокупности имеющихся на предприятии технических, трудовых и материально-энергетических ресурсов» [49].

Так же, некоторые экономисты приравнивают производственный потенциал к части НТП (научно-технический потенциал), другие считают, производственный потенциал – это синтетический показатель уровня развития экономики.

Изучив мнения ряда авторов, можно сделать вывод, что нет единого определения понятия «производственный потенциал», однако большинство специалистов определяют его как совокупность определенных ресурсов предприятия. Из этого следует, что наиболее распространена ресурсная позиция.

Для анализа хозяйственной деятельности предприятия и оценки производственного потенциала, специалистам необходима документация (источники информации), которая рассмотрена в следующем пункте диссертации.

1.2 Источники информации для проведения анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия

Комплексная оценка финансово-хозяйственной деятельности предприятия представляет собой этап управленческой деятельности, являясь важным информационным источником для обоснования и принятия

эффективных управленческих решений. Главной целью комплексного анализа является оценка эффективности финансово-хозяйственной деятельности коммерческого предприятия и выявление резервов ее повышения.

В настоящее время единой общепризнанной методики комплексной оценки не существует. Так, на практике, чтобы результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятий, используют разнообразные методические рекомендации, разные группы показателей, коэффициентов и критериев.

Обозначим информационную базу проведения анализа предприятия. Во время понимания доступных форм отчетности в основном появляются трудности. Данные формы в основном бухгалтерские, а не аналитические. В большей степени имеются в виду «Бухгалтерский баланс» (далее ББ). Знания способны дать возможность быстрого изучения и понимания всех статей баланса в целом [5].

Сложность появляется по причине, что статьи капитала и активов ББ отображены без внутренних взаимных связей. По этой причине понять из баланса разделение активов в каждой статье по источникам финансирования, капитал по расположению не представляется возможным.

Необходимость воссоединения капитала и активов связана с влиянием внутренней их структуры на финансово-экономическое состояние компании. Так как в любой статье активов (форма имущества) есть собственная или заемная составляющая, что зависит от самих источников финансирования, то любая статья капитала (содержание имущества) может выражаться в натурально-вещественной и в денежной форме в зависимости от вида самих активов [9].

Разделение финансовых средств на заемные и собственные, а собственного капитала – на неденежную и денежную форму дает значительно больше информации для проведения анализа, в отличие от

анализа структуры активов, а также капитала, не учитывая их внутренние взаимные связи.

В данном виде с помощью баланса можно отличить, какая именно часть денежных средств составляет собственность компании, на какую сумму происходит финансирование внеоборотных активов, используя собственные источники финансирования, и в каких именно активах находится весь заемный капитал.

В данной редакции из бухгалтерского баланса выделяются сразу 2 баланса:

1. Баланс собственного имущества.
2. Баланс заемного имущества.

Эти балансы могут стать источником получения информации для выставления оценки финансово-хозяйственной деятельности самого предприятия, а использование разных коэффициентов окажет содействие в улучшении этой работы.

Кроме этого, в «Отчете об изменениях капитала» и в «Отчете о финансовых результатах» (далее ОФР) показатели отражаются только в стоимостной форме [9]. Стоит отметить, что для осуществления аналитической работы необходимы данные и в натурально-вещественной и в денежной форме. Такое разделение требуется по причине того, что необходимо обязательно учитывать, какая именно часть собственного имущества располагается в денежной форме, и какая – в неденежной форме, т.к. в Бухгалтерский баланс не входит эта информация.

Экономический смысл разделения активов на имущество в натурально-вещественной и денежной форме обусловлен тем, что есть необходимость осуществлять переход от учета ликвидности активов к учету их платежной способности.

Если ликвидностью активов отражается способностью у актива становиться денежным средством, то в этом случае платежеспособность отражает возможность актива являться платежным средством.

Объясняется этот подход тем, что есть возможность расположить статьи активов в порядке увеличения или же убывания ликвидности, то в бухгалтерском балансе уровень их ликвидности не отражается.

Платежеспособность активов в свою очередь зависит от целей кредитора получить вместо денежного вознаграждения за продукцию (работы, услуги, товары) иные активы, которыми можно при возможности погасить и свои задолженности.

Оценка платежеспособности является более важной, в отличии от оценки ликвидности, т.к. иметь платежное надежное средство в наличии гораздо лучше, чем иметь активы, у которых не установлен уровень ликвидности.

Верным является и то, что в том случае, если бы оценка платежеспособности и ликвидности активов в качестве коэффициентов или баллов имела в бухгалтерском балансе место, то в этом случае анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия сильно упростился. Это касается и оценки платежеспособности и ликвидности предприятия. В том случае, если ликвидностью компании является достаточное число текущих активов, предназначенных для погашения обязательств, то платежеспособностью считается достаточный объем денежных средств с целью покрытия всевозможных обязательств.

Отличия оценки ликвидности компании от оценки платежеспособности существуют по причине роста состава задолженности и уменьшения источников погашения. Остаются из всех активов исключительно денежные средства, которые обладают высоким уровнем платежеспособности и ликвидности, что является верным, т.к. в бухгалтерском балансе нет оценки платежеспособности и ликвидности иных активов.

Если говорить о «Отчете о движении денежных средств», то пользователю требуется информация в первую очередь об изменении заемных и собственных денежных средств, а не о перемещении денежных средств [7].

Серьезное препятствие в анализе отчетности – это неприспособленность форм отчетности к целям аналитической работы. По этой причине действующие формы отчетности для осуществления анализа требуется изменить таким образом, чтобы осуществить переход к аналитическому содержанию отчетности, от бухгалтерского.

Рассмотрим все существующие возможности получить оценку работы компании за период, если присутствуют источники информации исключительно разные по объему, причем с ограниченным к ним доступом и с недостаточностью методов анализа.

Основная задача финансовой службы компании – формирование аналитической отчетности, основанной на бухгалтерских данных, где должны находиться рекомендации по последующему принятию управленческих решений, а также развитию предприятия. Неоспоримое преимущество сформированной аналитической отчетности - компактность отображенной информации, при этом полнота и достоверность исходных данных сохраняются.

Работа с годовой (месячной или квартальной) отчетностью становится значительно проще, так как руководитель компании получает значительно понятную аналитическую информацию.

Изначально необходимо обратиться к максимально полной базе данных, а именно к шахматному бухгалтерскому балансу, при этом используя обороты и остатки, сформировать затем аналитические балансы и таблицы, что способствует формированию развернутого анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия за исследуемый период [9].

Преимущество развернутого анализа - воссоединение официальных форм отчетности в 1 формате, благодаря чему руководитель предприятия, инвесторы и акционеры смогут увидеть в полном объеме финансово-экономическое состояние предприятия. Читать и понимать аналитический документ будет значительно проще, т.к. в 1 документе указано одновременное перемещение капитала и активов, по этой причине

становится понятным принцип разделения активов по источникам финансирования, а также размещение по местам расположения капитала.

Важным является и то, что из этого документа можно без особых усилий установить направления использования и источники поступления полученного дохода, его форму и состав, причем, перемещение дохода, финансовых ресурсов и имущества на этапах распределения, образования, использования отображено в развернутом виде. Более точно также можно определить размер собственных источников, которые выступают средством платежа, а также их достаточность для того, чтобы покрыть в отчетном периоде долги и обязательства.

Одновременно с этим, значение и место экспресс-анализа, основываясь на «Бухгалтерский баланс» и «Отчет о финансовых результатах», т.к. эти документы в первую очередь публикуются в печати, а также предоставляются коммерческим партнерам, благодаря разработанным методам появляется возможность выставить оценку работы компании за период [38].

Не учитывая то, что обороты в бухгалтерском балансе по счетам являются недоступными, можно воспользоваться темпами роста или приростами, для расчета которых требуются остатки по данным счетам. Несомненные преимущества имеются у представления баланса не в виде остатков, а в качестве приростов, т.к. расчет прироста происходит в качестве разности между остатком на конец и на начало периода по любой статье и отображает одновременно с этим разность между оттоками и притоками. Положительное значение прироста отображает, что притоки меньше оттоков и наоборот.

Можно не владеть информацией о конкретных значениях оттоков и притоков, денежных средств (что дает развернутый анализ), однако если между ними разность известна точно, то эта информация является достаточной для формирования оценки. Фактическая структура капитала и активов на конец и на начало периода дает представление о том, как влияет

платежеспособность, экономический рост и текущая ликвидность на финансовую устойчивость компании. В свою очередь, актуальность принимаемых решений непосредственно зависит от обработки и своевременного поступления исходной информации, а по этой причине проведение в реальное время быстрого анализа сможет существенно повлиять на финансово-хозяйственную деятельность предприятия.

Основываясь на данных внутренней отчетности, анализе и аудите основных показателей и действиях можно довольно-таки эффективно дать оценку работе предприятия, при этом, не дожидаясь закрытия отчетного периода, т.к. составление отчетных документов происходит за любой временной период нарастающим итогом.

Обратим внимание на то, что преимуществом оперативного анализа является наличие текущей информации, причем все исходные данные изначально поступают на обработку в бухгалтерскую базу данных, а после, имея вид оформленных отчетов, предоставляются руководству предприятия.

В результате информации, отображенной в отчетах можно увидеть перемещение денежных, материальных, документарных потоков. По результатам аналитической обработки отчетов становятся ясны причины вызывающие отклонения и сами отклонения, появляется возможность корректировки показателей в отчетном периоде.

В итоге следует заметить, что для аналитической работы необходимы 3 источника информации, отличающиеся объемом информации, последовательностью составления, а также сроками формирования, которые являются основой для проведения анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Оценка работы предприятия проводится с использованием развернутого, оперативного и экспресс-анализа. Результаты аналитической работы по данным определенных показателей за период отражают развернутый анализ, с помощью оперативного анализа можно установить отклонения от текущего развития, а благодаря экспресс-анализу

можно получить динамическую оценку основных показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятия [31].

Информационной базой для принятия управленческих решений в части устойчивости развития предприятия являются показатели комплексной оценки финансово-хозяйственной деятельности, которые появляются после проведения анализа финансово-хозяйственной деятельности и рейтингового анализа предприятия.

1.3 Стратегический план и его значение в анализе финансово-хозяйственной деятельности предприятия

Процесс формирования цели работы и развития предприятия на конкретный срок, методы расходования средств для достижения поставленных задач все обозначенное и есть формирование производственной стратегии предприятия.

Выбор стратегии зависит от разных факторов. Первым фактором является экономическая обстановка в стране (характер и темпы инфляции, формы конкурентной борьбы и т.д.). Вторыми выступают внутренние факторы предприятия, т.е. его финансовые, производственные и кадровые ресурсы.

Процесс разработки стратегии предприятия состоит из формирования конкурентоспособности, формирования базисной (общей) стратегии и определения функциональной стратегии [29].

Разработка общей стратегии зависит от изменений внутренней и внешней среды и является общей концепцией поведения предприятия на определенном этапе его деятельности.

Существует 3 вида базисной стратегии:

1. Стратегия роста (стратегии концентрированного, диверсифицированного и интегрированного роста, усиление рыночных

позиций). Применяется при расширении деятельности компании. Она требует значительных ресурсов. Основными признаками данной стратегии выступают:

- конгломерация (поглощение менее сильных конкурентов);
- разработка новых производств;
- межфирменное сотрудничество и соединение для осуществления полноценного контроля над рынком сбыта и ресурсами;
- внешняя экономическая деятельность в качестве одной из составляющих географической экспансии.

2. Стратегия стабильности. Цель данной стратегии заключается в привлечении внимания на действующую деятельность предприятия. Необходимость использования данной стратегии заключается в формирующихся из-за расширения и роста проблемах утраты контроля и управляемости деятельностью предприятия [16]. В результате потребности в перемене целей, перестройки организационной структуры руководство компании вынуждено использовать тактику по сохранению темпов роста, которые были достигнуты. Основные признаки стратегии стабильности – это изменение системы использования ресурсов; экономия посредством сокращения расходов на заключение новых контрактов и затрат на изучение представительских расходов, рынка, издержек; стратегические шаги в сторону усиления функций управления.

3. Стратегия выживания (стратегия сокращения расходов, «сбора урожая») - попытка приспособления к действующим рыночным условиям, а также отказом от предыдущих, использованных ранее способов хозяйствования. К основным признакам этой стратегии относятся:

- сохранение у производства технического уровня;
- обнаружение кризисных тенденций;
- перепроектирование производственных и прочих бизнес- процессов;
- сохранение квалифицированных специалистов, сокращение увольнений.

4. Стратегия сокращения. Используется в тех случаях, когда деятельность предприятия находится под угрозой банкротства. Суть стратегии в том, что уровень производственного потенциала ниже того, что был в прошлом. В этом случае предприятие может использовать стратегию ликвидации и стратегию смены вида бизнеса при наличии средств. Основными признаками этих стратегий выступают:

- ликвидация производства нерентабельной продукции, отказ от лишней рабочей силы, плохо работающих каналов распределения и пр.;
- сбыт некоторой части нерентабельных активов предприятия;
- проведение процедуры банкротства (несостоятельности) [52].

Детализация общих стратегий предприятия происходит через разработку конкурентных стратегий.

Конкурентные стратегии – это долгосрочные меры наступательного или оборонительного характера, целью которых является укрепление положений компании, учитывая при этом факторы интенсивной конкуренции.

Цель разработки конкретной стратегии - достижение ее конкурентных преимуществ.

Выделяют 4 уровня конкурентной способности предприятия на практике.

1. Небольшие компании, занявшие свою «нишу» на рынке. Основная задача – производство продукции определенного вида, четкое следование установленному производственному плану, не беспокоясь о поведении компаний-конкурентов. Но при увеличении масштаба хозяйствования эти компании перерастают рыночную изначальную «нишу», в результате вступая в конкурентную борьбу на ином сегменте рынка. Наиболее эффективным вариантом стратегии для предприятий является постоянный поиск «ниш» рынка.

2. «Следующие за лидером». Целью предприятий является максимально заимствовать сырье, технологии, все технические приемы и

методы организации производства, которые используются основными корпорациями отрасли. Получается, что эти компании постепенно эволюционируют до компаний 3-его уровня конкурентной способности.

3. Управленческая система предприятий 3-го уровня начинает активизировать систему производства, содействовать совершенствованию и развитию. В результате чего, успех этих предприятий становится уже функцией управления, а не функцией производства.

4. Предприятия 4-го уровня конкурентоспособности длительный период времени стоят на ступень выше своих конкурентов [45]. К таким предприятиям относятся производства международного уровня, которые известны высоким уровнем качества продукции на мировом рынке.

Функциональные стратегии – комплексы мероприятий и программ для структурных подразделений компании и отдельных сфер. У функциональных стратегий имеется подчиненное значение, они являются ресурсными программами, обеспечивающими практическую реализацию базисной стратегии.

Целью производственной стратегии выступает разрешение проблем, связанных с необходимостью в производственных мощностях, размещении оборудования, решение вопросов об основных этапах производства.

Правила поведения предприятия на рынке ценных бумаг и денег формируются финансовой стратегией, а также с помощью нее, осуществляется выбор предпочтительных форм и методов кредитования и использования финансовых ресурсов.

Решение проблем привлекательности и мотивации труда, рационализации трудовых процессов, штатной численности сотрудников происходит с помощью стратегии управления персоналом роста.

Через маркетинговую стратегию определяются торгово-сбытовая деятельность предприятия и способы сбыта продукции.

Необходимо рассмотреть формирование стратегий производственного потенциала предприятия с позиции эффективности производства. Для этого

представим схему данной стратегии с точки зрения эффективности (рисунок 1.2).



Рисунок 1.2 Разновидности стратегий развития предприятий с точки зрения эффективности производства

Стратегии первого типа – это стратегии, осуществляющие расширенное воспроизводство капитала. На реализацию данных стратегий требуются значимые первоначальные вложения денежных средств. Затем происходит смена условий, в которых и проходит воспроизведение индивидуального капитала, на что руководство предприятия реагирует соответствующим образом.

Основным предназначением стратегий 2-го типа является оптимизация нынешних финансовых показателей, их ориентация на максимизацию краткосрочной прибыли через маневрирование хозяйственной структурой компании (ее активов), искусственного увеличения цен на услуги или товары.

И первый, и второй тип переплетаются в управлении фирмой в рыночных условиях, а их разделение - достаточно условное. Из этого

следует, что для предприятия не должно быть на первом месте строгое следование одному определенному типу стратегий. Для динамики эффективности производства главнее их рациональное соотношение в управлении предприятием, а также, чтобы выбранные стратегии соответствовали задачам укрепления конкурентоспособности предприятия на рынке.

В рамках инновационного программирования НИОКР, где главный ориентир направлен на формирование и освоение нововведений, происходит реализация разработки прогрессивных технологий, создаются новые виды продукции, где главным фактором является высокое качество производимой продукции. Плюс этой стратегии в том, что наблюдается положительная динамика эффективности производства путем снижения затрат. Но для того, чтобы достичь успеха на современном рынке, предприятиям из-за высоких темпов НТП необходимо приспосабливаться к уже сформированной продуктовой структуре, постоянно менять ее, создавать для этого новую продукцию.

Рассмотрим подробнее стратегии 2-го типа. Первая – это стратегия максимизации издержек производства. Данная стратегия нацелена на рост прибыльности путем получения различных видов субсидий. Происходит это тогда, когда отсутствует внутриотраслевая ценовая конкуренция.

При использовании стратегии СРМ увеличение издержек производства входит в стоимость продукции, то есть возлагается на потребителя. Здесь, проводится корректировка только отпускных цен при неизменном уровне эффективности производства [57].

Экономический результат при использовании имитационного программирования НИОКР достигается через обновленный товарный ассортимент с помощью таких улучшений в продукции, как новая упаковка, дизайн и пр. При использовании этой стратегии извлечь краткосрочную высокую прибыль можно, но в долгосрочной перспективе на практике эта стратегия не является эффективной. При этом, из-за неизменности

соотношения результата и затрат значительные изменения в уровне эффективности производства и темпа роста наблюдаться не будут.

Степень и основные формы рыночной конкуренции являются важнейшими факторами, которые определяют соотношение 2-х видов производственных стратегий. По причине совершенной ценовой конкуренции производителей в пределах одной отрасли руководство компании вынуждено осуществлять поиски снижения производственных издержек, реализацию нововведения, которые бы способствовали этому.

Еще один важный фактор, который определяет доминирование какого-либо типа хозяйственных стратегий - соотношение темпов роста цены на рабочую силу и активную часть основного капитала, замещающего труд человека. Во многом это соотношение предопределяет масштабы предприятия при механизации и автоматизации производства, внедрении новой техники и технологий. При быстром росте заработной платы топ-менеджмент принимает решение увеличить вложения в новую технику и технологии, вследствие чего происходит снижение производственных затрат.

Какой бы не был выбран подход к разработке стратегии предприятия, он будет сводиться к теоретической оценке в сочетании с интуицией разработчиков, детализирующих и реализующих стратегию. Ключевой момент заключается и в том, что отсутствует возможность полностью продумать и просчитать стратегию, а ее корректировка по мере изменения факторов внутренней и внешней среды - необходимая процедура.

Усовершенствование управления предприятия должно опираться на то, чтобы осуществлять на внутренний и внешний рынок поставки конкурентную, качественную и пользующуюся спросом продукцию. Но это не будет возможным без объединения разных сторон управления целой системы механизма.

Для достижения общих экономических целей необходимо, чтобы система стратегического управления предприятия была ориентирована на разработку благоприятных условий для эффективного и оптимального

использования ресурсов. А так же, на рыночной рост через обеспечение стабильного равновесного состояния предприятия с внешней средой, то есть ее быстрой адаптации и гибкости к изменениям во внешней окружающей среде, а, значит, у нее должны быть адаптивные механизмы для этого.

Адаптированными должны быть современные механизмы по реализации стратегии развития предприятия.

К таким типам относятся:

1. Механизмы, которые используют пассивную адаптацию к внешним факторам окружающей среды. Такие механизмы способны решать задачу работы системы в стабильной, несложной, достаточно точной среде и опираться на поиск наиболее благоприятных условий функционирования из всех тех, которые уже присутствуют в сформировавшейся «нише» внешней окружающей среды. Существенное изменение условий в избранной «нише» является следствием внутренней качественной перестройки производственной и хозяйственной системы предприятия.

2. Механизмы с активной адаптацией. Нацелены на активное применение факторов внешней среды в деятельность компании, а именно, на поиск благоприятных условий для перехода на новые «ниши». Проявляется адаптивная реакция предприятия на изменения во внешней среде в первую очередь в использовании сложных форм стратегического поведения, а также обратимой быстрой перестройке внутренних структур. Основное внимание направлено на формирование систем по прогнозированию состояния среды, а также ответных внутренних мероприятий. Данные механизмы подходят и к видам управления, определенные И. Ансоффом [14] в качестве системы управления, которые разработаны с помощью ранжирования стратегических задач, выбора стратегии, реакций на управления и на слабые сигналы в условиях стратегической неопределенности.

3. Механизмы, направленные на создание внешней среды. Применяются эти механизмы с целью формирования благоприятных условий у хозяйственной деятельности предприятия. В основе данных механизмов

лежат предварительные адаптации. Главным ориентиром использования механизмов выступает формирование элементов среды, которые способны обеспечивать набор внешних оптимальных для хозяйственной деятельности предприятия параметров.

Получается, что по своей сути адаптивные механизмы – это совокупность определенных действий предприятия, которые основываются на информации, которая была получена во время выставления стратегической оценки, используя методы SWOT-анализа и PEST [32]. Основной функцией адаптивных механизмов является то, что за их счет можно подобрать эффективную стратегию взаимного действия предприятия с внешней средой.

Для того, чтобы реализовать избранные стратегии предприятие должно сформировать систему механизмов, соответствующих основным функциям управления и структурам компании. В реальности по причине сильной взаимной связи этих механизмов, существуют трудности в выделении одной определенной составляющей, «чистой» природы, не включающей в себя элементы иных составляющих (это является очевидным, так как все они – это элементы одной системы). Получается, что разработана предлагаемая система механизмов по принципу однородности, основываясь на основных признаках, а именно на организационных, экономических, мотивационных (рисунок 1.3).



Рисунок 1.3 Система механизмов реализации стратегий предприятия.

Система, которая представлена на рисунке, может достичь стратегических целей при разных условиях хозяйственной деятельности компании. Основная миссия в структуре комплексного механизма стратегического управления компаниями у организационного механизма – это поиск совершенно новых возможностей, обеспечение на рынках сбыта, основываясь на них конкурентное преимущество компании.

Организационный механизм стратегического управления предприятием – это совокупность организационно-структурных дифференцированных механизмов, соответствующих интересам руководства

предприятия в долгосрочной перспективе в условиях нестабильной внешней среды и постоянно меняющихся потребностей.

Механизмы по реализации стратегии развития предприятия должны брать во внимание расчеты потребностей предприятия в привлечении сторонних финансовых ресурсов и использовании собственных средств для достижения поставленных задач. Для этого необходимо рассмотреть элементы экономического механизма по стратегическому развитию предприятия [36].

1) Механизм конкуренции и ценообразования. С помощью данного механизма проводят исследования и дают оценку прогнозируемой рыночной обстановке на всех возможных рынках сбыта, при этом учитываются предполагаемые конкурентные стратегий покупателей и продавцов.

2) Механизм самостоятельного финансирования вложений денежных средств в производство представлен реинвестированием прибыли, которая не была распределена, накоплением амортизации, использованием учредительских взносов. Формирование данного механизма происходит за счет осуществления предпринимательских стратегий, а эффективность его находится в зависимости от полноты достижения поставленных целей и решения важных задач на всех стадиях продвижения к заявленным в бизнес-планах целям.

3) Механизма государственного регулирования развития. Цель которого заключается в поощрении деловой и инвестиционной активности предприятий.

4) Механизм заемных средств для реализации стратегических программ предприятия. Здесь применяются иностранные инвестиции и заемные средства, аренда, венчурное финансирование, а так же инвестируются средства, полученные после размещения акций, эмитируемых предприятиями.

Механизм мотивации – это один из элементов системы механизмов для реализации стратегии предприятия. Мотивационный механизм –

совокупность мотивов, применяющихся в управлении компанией с целью достижения ее основных стратегических целей, на которые направлена некоторая совокупность мотивов.

Для того чтобы разработать целостный механизм мотивации в структуру мотивационного механизма входят 4 основных элемента:

1) Механизм мотивации НТР, включающий в себя мотивацию нововведений и получения прибыли. Уровень интеграции этого механизма в компаниях может отличаться, он зависит от конкуренции и уровня спроса на рынках технологий и товаров, жизненного цикла технологий и продукции, уровня изношенности средств и пр. При социальной организации предприятия существует возможность использовать такие мотивы научного и технического развития производства, как:

- мотивы по образованию прибыли (сохранение, извлечение, увеличение прибыли, которой хватит для предприятия при высокой конкуренции);

- мотивы по удовлетворению потребностей покупателей (насыщение различных рыночных сегментов, удовлетворение покупательского спроса, формирование услуг и товаров, развивающих на потребительском рынке новые потребности);

- мотивы по преодолению внутренних проблем (усиление мотивации производительного труда, увеличение уровня квалификации работников компании, усовершенствование управления);

- мотивы по решению проблем социального характера (увеличение экологической безопасности и качества производимой продукции, обеспечение у работника социальных гарантий);

- мотивы по престижу (увеличение престижа в глазах персонала и населения, стремление стать лидером или же сохранить позиции лидера).

2) Механизм по мотивации развития предпринимательской деятельности. Предпринимательство – осуществление поиска руководством компании новых сфер применения производственного потенциала,

реализация на выгодных условиях инвестиционных ресурсов, увеличение рыночной доли, осуществление выхода на совершенно новые рынки, разработка конкурентной продукции [55]. Благодаря применению данных элементов предпринимательства компании могут увеличивать прибыль через полное удовлетворение покупательских потребностей по окончанию дифференциации продукции, после активного применения маркетинговой политики. Основные направления мотивации по развития предпринимательства, используемые на практике:

- мотивация по развитию внутрифирменного бизнеса;
- мотивация по развитию конкурентоспособности;
- мотивация по использованию для решения проблем нестандартного подхода;
- мотивация по использованию обоснованного и умеренного риска.

3) Механизм по мотивации персонала. Цель: оптимальное применение внутренних ресурсов предприятия, рост производительности труда, увеличение конкурентной способности у производимой продукции, увеличение рыночной стоимости самой компании. Основными элементами являются:

- прямая мотивация;
- косвенная мотивация

4) Механизм по мотивации хозяйствования. Отличается значительно более высоким социальным его статусом, то есть эта мотивация осуществляется в аппарате управления предприятием. Ключевые мотивы хозяйствования - интеграция рыночных прогрессивных нововведений, в результате чего увеличивается уровень конкурентной способности предприятия, в результате чего увеличивает рыночную ее цену. Подразумевает такие направления мотивации хозяйствования, как:

- мотивы профессионального роста сотрудника (когда персонал стремится к увеличению своей зарплаты, к карьерному росту, то есть к выполнению более квалифицированной и ответственной работы);

- мотивы по усовершенствованию организационной структуры управления (стремление сделать гибким предприятие в соответствии с конъюнктурой рынка, использовать в управлении потенциал менеджмента организации);

- мотивы по ответственности (стремление улучшить умения, знания и с последующей реализацией в производстве, управлении, маркетинге, стремление обеспечить конкурентную способность, стабильность организации, повышение престижа организации).

2 Информационно-аналитическое сопровождение финансово-хозяйственной деятельности предприятия

2.1 Техничко-организационная характеристика предприятия ООО «Импорт 63»

ООО «ИМПОРТ 63» - это общество с ограниченной ответственностью, которое предоставляет услуги по импорту груза на территорию Российской Федерации. Доставка грузов, закупаемых в Китае, осуществляется железнодорожными, контейнерными и другими видами перевозок. ООО «ИМПОРТ 63» был внесено в реестр 16 мая 2016 года. Юридический адрес предприятия: 445051, Самарская область, городской округ Тольятти, улица Фрунзе, дом 8, комната 19-20. Руководитель ООО «ИМПОРТ 63» Шумилова Ирина Владимировна, по совместительству главный бухгалтер предприятия.

Уставный капитал ООО «ИМПОРТ 63» составляет 10000 рублей, исходя из этого, общество является микропредприятием. Учредитель предприятия с 11 августа 2017 года Брушинская Мария Борисовна, которой принадлежит 100% доли уставного капитала.

Основным видом деятельности предприятия является оптовая неспециализированная торговля. Кроме основной деятельности, предприятие осуществляет еще 34 дополнительных зарегистрированных видов деятельности, из них осуществление оптовой торговли текстильными и галантерейными изделиями, одеждой и обувью, бытовыми электроприборами и прочими бытовыми товарами, парфюмерными и косметическими товарами, офисной техники и оборудованием, оборудованием и инструментами для различных видов деятельности и прочими товарами.

Для того чтобы дать оценку хозяйственной деятельности ООО «ИМПОРТ 63», необходимо проанализировать основные экономические показатели предприятия. Данные для анализа отражены в бухгалтерском

балансе (Приложения 1, 2, 3, 4) и отчете о финансовых результатах (Приложения 5, 6, 7, 8).

Не смотря на то, что датой регистрации организации является 2016 год, деятельность ООО «ИМПОРТ 63» осуществляется с 2017 года, поэтому анализ проводится за 4 квартала 2017 года. Результаты проведенного анализа отражены в таблице 2.1.

Таблица 2.1

Анализ основных показателей финансово-хозяйственной деятельности
ООО «ИМПОРТ 63»

№	Показатели	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	Изменение (+,-)		
						2 кв. к 1 кв.	3 кв. ко 2 кв.	4 кв. к 3 кв.
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1.	Выручка, тыс. руб.	47979	136561	185936	201182	+88582	+49375	+15246
2.	Себестоимость продаж, тыс. руб.	39973	123380	168212	184517	+83407	+44832	+16305
3.	Коммерческие расходы, тыс. руб.	313	898	2491	3647	+585	+1593	+1156
4.	Прибыль от продаж, тыс. руб.	7693	12283	15233	13018	+4590	+2950	-2215
5.	Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	7506	11322	13757	4959	+3816	+2435	-8798
6.	Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.	6005	9058	11005	3963	+3053	+1947	-7042
7.	Стоимость основных средств, тыс. руб.	-	167	153	139	+167	-14	-14
8.	Стоимость активов, тыс. руб.	57225	123224	136413	135700	+65999	+13189	-713
9.	Собственный капитал, тыс. руб.	6013	9055	11011	3970	+3042	+1956	-7041
10.	Заемный капитал, тыс. руб.	51212	114159	125402	131730	+62947	+11243	+6328
11.	Численность ППП, чел.	7	9	9	10	+2	-	+1

Продолжение таблицы 2.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9
12.	Производительность труда, тыс. руб. (1/11)	6854,14	15173,44	20659,56	20118,20	+8319,30	+5486,12	-541,36
13.	Фондоотдача, руб. (1/7)	-	817,73	1215,27	1447,35	+817,73	+397,54	+232,08
14.	Оборачиваемость активов, раз (1/8)	0,84	1,11	1,36	1,48	+0,27	+0,25	+0,12
15.	Рентабельность продаж, % (4/1)*100%	16,03	8,99	8,19	6,47	-7,04	-0,80	-1,72
16.	Заграты на рубль выручки, ((2+3)/1)*100 коп.	83,97	91,01	91,81	93,53	+7,04	+0,80	+1,72

Наглядно поквартальное изменение показателей за 2017 год представлено на рисунке 4.

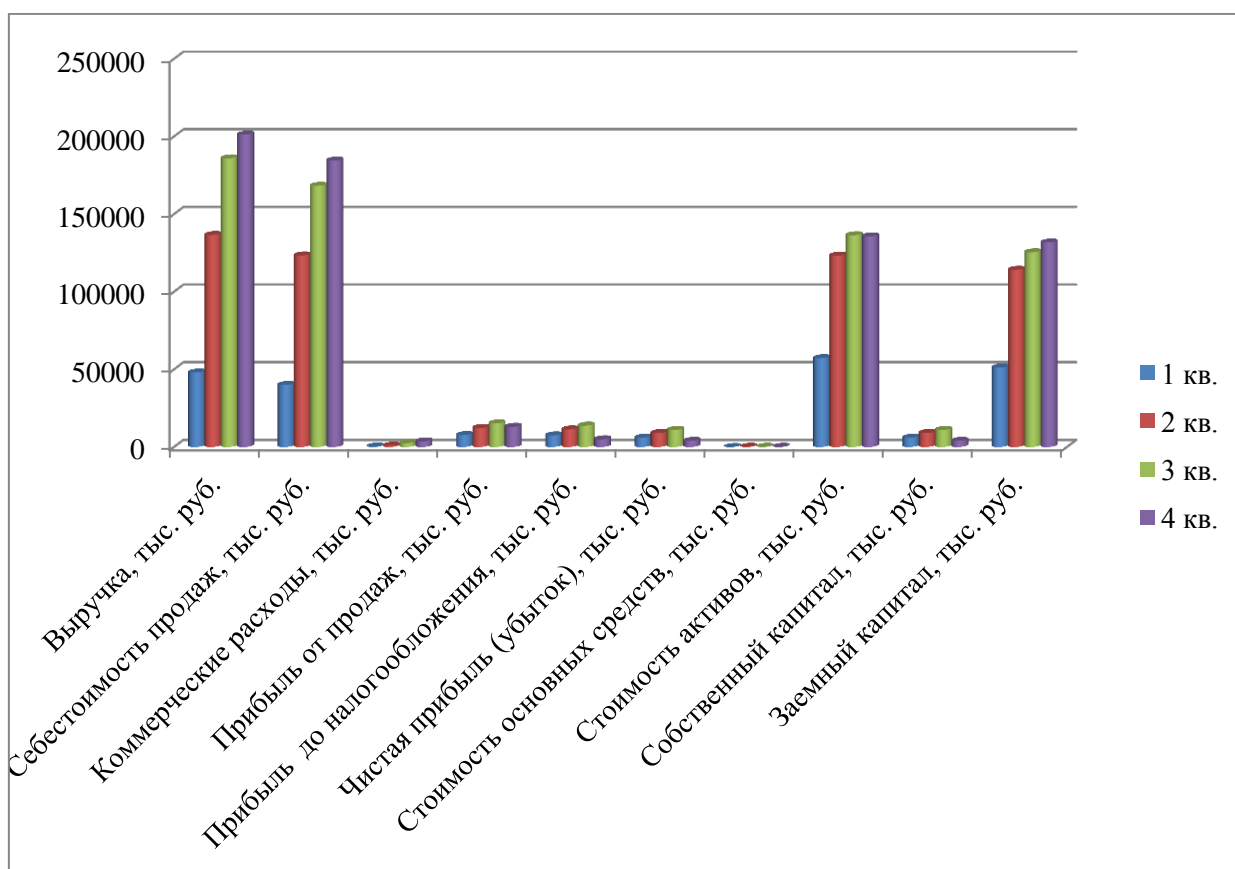


Рисунок 2.1. Поквартальная динамика основных показателей финансово-хозяйственной деятельности ООО «ИМПОРТ 63» за 2017 год

Проведя анализ основных показателей финансово-хозяйственной деятельности ООО «ИМПОРТ 63» мы видим, что показатель выручки во всех кварталах увеличивался и составил 201182 тыс. руб. к концу 4 квартала, что на 153201 тыс. руб. больше чем в 1 квартале. Рост наблюдается так же у показателя себестоимость продаж. Так, прирост во 2 квартале составил 83407 тыс. руб., в 3 квартале в сравнении со 2 +44832 тыс. руб. и в 4 квартале прирост равен 16305 тыс. руб. Рост этих 2-х показателей, возможно, связан с тем, что предприятие начало предоставлять больше услуг.

В связи с ростом предыдущих показателей, увеличиваются и коммерческие расходы предприятия. Изменения составили +585 тыс. руб., +1593 тыс. руб. и +1156 тыс. руб. соответственно. К коммерческим расходам относятся расходы на отгрузку продукции, тару и упаковочные материалы, рекламу изучение рынков сбыта и т.д. Можем предположить, что ООО «ИМПОРТ 63» увеличило сферу услуг, из-за чего появилась необходимость их прорекламирровать.

Прибыль от продаж во 2 и 3 кварталах увеличивалась (+4590 тыс. руб. и +2950 тыс. руб. соответственно) и на конец 3 квартала составила 15233 тыс. руб. Но не смотря на рост выручки, в 4 квартале ситуация поменялась, и показатель уменьшился на 2215 тыс. руб. Это может быть связано со значительным увеличением коммерческих расходов.

Прибыль до налогообложения во 2 квартале выросла на 3816 тыс. руб., в 3 квартале так наблюдается рост показателя по сравнению с предыдущим (+2435 тыс. руб.), а вот в 4 квартале, так же как и прибыль от продаж, данный показатель снижается на 8798 тыс. руб.

Из-за того, что с 4 квартала 2017 года ООО «ИМПОРТ 63» перешел на использование агентских договоров, показатель чистой прибыли снизился на 7042 тыс. руб. и составил 3963 тыс. руб.

Здесь нужно еще отметить, что численность персонала небольшая. В 1 квартале было в штате 7 человек, во 2 и 3 кварталах 9 человек и в 4 квартале приняли еще 1го человека. В связи с чем, во 2 квартале производительность

труда выросла на 8319, 30 тыс. руб. В 3 квартале, так же наблюдается рост данного показателя (+5486,12 тыс. руб.). Но в 4 квартале показатель снизился на 541, 36 тыс. руб.

Далее необходимо рассмотреть темпы роста основных показателей в рассматриваемых периодах (таблица 2.2).

Таблица 2.2

Темп роста основных показателей финансово-хозяйственной деятельности ООО «ИМПОРТ 63»

№	Показатели	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	Изменение (%)		
						2 кв. к 1 кв.	3 кв. ко 2 кв.	4 кв. к 3 кв.
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1.	Выручка, тыс. руб.	47979	136561	185936	201182	284,63	136,16	108,20
2.	Себестоимость продаж, тыс. руб.	39973	123380	168212	184517	308,66	136,34	109,69
3.	Коммерческие расходы, тыс. руб.	313	898	2491	3647	286,90	277,39	146,41
4.	Прибыль от продаж, тыс. руб.	7693	12283	15233	13018	159,66	124,02	85,46
5.	Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	7506	11322	13757	4959	150,84	121,51	36,05
6.	Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.	6005	9058	11005	3963	150,84	121,49	36,01
7.	Стоимость основных средств, тыс. руб.	-	167	153	139	-	91,62	90,85
8.	Стоимость активов, тыс. руб.	57225	123224	136413	135700	215,33	110,70	99,48
9.	Собственный капитал, тыс. руб.	6013	9055	11011	3970	150,59	121,60	36,05
10.	Заемный капитал, тыс. руб.	51212	114159	125402	131730	222,91	109,85	105,05
11.	Численность ППП, чел.	7	9	9	10	128,57	100,00	111,11

Продолжение таблицы 2.2

1	2	3	4	5	6	7	8	9
12.	Производительность труда, тыс. руб. (1/11)	6854,14	15173,44	20659,56	20118,20	221,38	136,16	97,38
13.	Фондоотдача, руб. (1/7)	-	817,73	1215,27	1447,35	-	148,62	119,10
14.	Оборачиваемость активов, раз (1/8)	0,84	1,11	1,36	1,48	132,14	122,52	108,82
15.	Рентабельность продаж, % (4/1)*100%	16,03	8,99	8,19	6,47	56,08	91,10	79,00
16.	Загрты на рубль выручки, ((2+3)/1)*100 коп.	83,97	91,01	91,81	93,53	108,38	100,88	101,87

Для наглядности, темпы роста рассмотренных показателей мы представили в виде рисунка (рисунок 2.2).

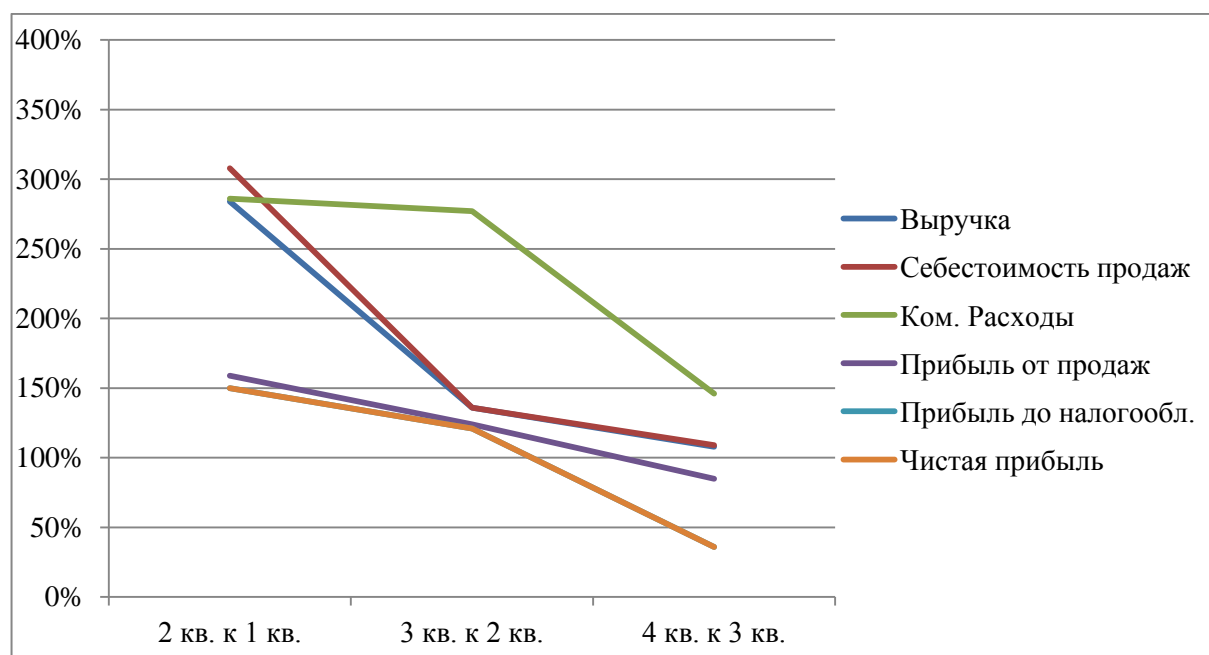


Рисунок 2.2 Темпы роста (1-6 показатели)

По рисунку видно, что темпы роста всех шести показателей с каждым кварталом уменьшаются, а где то он и вовсе отрицательный (т.е. происходило уменьшение показателя). В 2 квартале наибольший темп роста

был у себестоимости продаж и равен он 208,66%, а наименьший - у прибыли до налогообложения и чистой прибыли, всего 50,84%.

Во 3 квартале ситуация поменялась, и наибольший рост произошел в статье коммерческих расходов, показатель увеличился почти в 3 раза (+177,39%). У показателей выручка и себестоимость продаж темп роста составил 36%, у прибыли от продаж +24% и меньше всего у показателя чистая прибыль – это +21%, так же и у прибыли до налогообложения.

В 4 квартале большой рост наблюдался снова у показателя коммерческие расходы (+46%). У показателей выручка и себестоимость продаж был незначительный рост: +8% и +9% соответственно. Прибыль от продаж в 4 квартале уменьшилась в сравнении с 3 кварталом, и поэтому наблюдается снижение темпа роста на 15%.

В целом, не смотря на то, что наблюдается снижение некоторых показателей, предприятие получает чистую прибыль от услуг, которые оно оказывает, что является главным фактором в анализе эффективности хозяйственной деятельности.

2.2 Информационно - аналитические показатели бухгалтерского баланса и их поквартальная динамика

Бухгалтерский баланс - это основной информационный источник для финансового анализа. От его структуры зависит общая оценка финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия. С помощью группировки статей баланса по активу и пассиву, которая используется в настоящее время, можно в кратчайшие сроки без создания дополнительной выборки данных дать оценку финансового состояния предприятия.

Достоверные сведения о стоимости активов предприятия и о величине ее долгов можно узнать именно из бухгалтерского баланса. Так же, из баланса мы можем судить об имущественном положении предприятия и

состоянии его пассивов. Для оценки существующего положения на рынке нужно владеть сведениями о производстве и сбыте товаров, о предоставляемых дополнительных услугах, инвестициях предприятия, об организационных моментах и т.п. Эта информация, необходимая для проведения финансового (внешнего) анализа не всегда в свободном доступе и является конфиденциальной, так как ее относят к внутрифирменной информации, которая составляет коммерческую тайну.

Из баланса (см. приложения 1, 2, 3, 4), проведем анализ основных показателей. Первый, который рассмотрим, это основные средства. В начале деятельности, т.е. в 1 квартале их не было, они появились во 2 квартале и составили 167 тыс. руб. В 3 квартале наблюдается незначительное снижение данного показателя на 9%, что составило 14 тыс. руб. И в следующем периоде происходит снижение еще на 10%, на это повлиял отток инвестиционных ресурсов, что в свою очередь отразилось на состоянии оборудования.

Показатель стоимости активов предприятия во 2 квартале увеличилась на 65999 тыс. руб. и составила 123224 тыс. руб., что в 2 раза больше, чем в 1 квартале. В 3 квартале так же наблюдался рост показателя (+13189 тыс. руб.), а во в 4 квартале по сравнению с 3, наблюдается уменьшение на 713 тыс. руб. Но это большой роли не играет, т.к. по сравнению с 1 кварталом все равно произошел большой рост данного показателя в 2,4 раза. Это связано с ростом статьи запасов предприятия.

Анализируя динамику собственного капитала ООО «ИМПОРТ 63», необходимо отметить, что во 2 и 3 кварталах он увеличивался (+3042 тыс. руб. и +1956 тыс. руб. соответственно), а в 4 квартале произошел значительный спад значения показателя на 7041 тыс. руб. Это произошло в связи с значительным уменьшением нераспределенной прибыли.

Заемный капитал предприятия увеличивался на протяжении всех рассматриваемых периодов. Общий прирост к концу 4 квартала составил 80518 тыс. руб. Темп роста данного показателя во 2 квартале составлял

122%, в 3 квартале по сравнению с 1м – 9%, в 4 квартале по сравнению 3м – 5%. На рост данного показателя повлияло значительное увеличение кредиторской задолженности предприятия.

Показатель оборачиваемости активов увеличивался во всех периодах и составил 1,48 в 4 квартале (+0,27; +0,25 и +0,12 соответственно). Рентабельность продаж снижалась на протяжении всех периодов и к концу 4 квартала составила 6,47, что в 2,4 раза меньше, чем в 1 квартале.

Перейдем к рассмотрению структуры бухгалтерского баланса. Для этого проведем вертикальный анализ актива баланса (таблица 2.3).

Таблица 2.3

Показатель	1 кв.		2 кв.		3 кв.		4 кв.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Внеоборотные активы	-	-	167	0,14	153	0,11	139	0,10
Основные средства	-	-	167	0,14	153	0,11	139	0,10
Оборотные средства	57225	100	123057	99,86	136260	99,89	135561	99,90
Запасы	82	0,14	37382	30,34	38990	28,58	37088	27,33
НДС по приобретенным ценностям	1	0,002	112	0,1	49	0,04	81	0,06
Дебит. задолженность	55775	97,46	75913	61,61	94161	69,03	97753	72,04
Ден. средства и ден. эквиваленты	1367	2,39	9650	7,83	3029	2,22	617	0,45
Прочие оборотные активы	-	-	-	-	31	0,02	22	0,02
БАЛАНС	57225	100	123224	100	136413	100	135700	100

Исходя из анализа, можно сделать следующий вывод: во всех 4-х кварталах наибольшую часть составляют оборотные средства, за счет роста объемов дебиторской задолженности, и удельный вес 100%, 99,86%, 99,89% и 99,90% соответственно.

Внеоборотные активы полностью состоят из основных средств. ООО «ИМПОРТ 63» приобрело основные средства в 1 квартале 2017 года, а к учету они были приняты во 2 квартале, что подтверждает их отражением в отчетности. Во 2 квартале стоимость основных средств составила 167 тыс. руб., что составляет удельный вес 0,14% всех показателей. И как видно из таблицы, значение показателя уменьшается к 4 кварталу.

В состав оборотных средств входят запасы, и с каждым периодом их значение увеличивалось, следовательно, их удельный вес в составе баланса имеет рост, так, в 1 квартале они составили 0,14%, а в 4 квартале уже 27,33%. Прирост запасов, предназначенных для производства, может говорить либо о увеличении объемов производства, что является положительным фактором, либо о накоплении запасов, что ведет к снижению оборачиваемости активов и рассматривается как негативное явление.

Дебиторская задолженность у предприятия увеличивается с каждым периодом, это связано с отсрочками платежей покупателей. Так, ее прирост в 4 квартале в сравнении с 1 кварталом составил 41978 тыс. руб. Однако, ее удельный вес с 3 квартал начал уменьшаться за счет появления у предприятия прочих активов.

Денежные средства во 2 квартале выросли на 8283 тыс. руб., и удельный вес составил 7,83%. Начиная с 3 квартала, происходит снижение данного показателя, в 4 квартале удельный вес денежных средств был равен 0,45%, это свидетельствует об уменьшении чистой прибыли,

В 3 квартале у ООО «ИМПОРТ 63» возникают прочие расходы. Их удельный вес очень невелик и составляет 0,02% в 3 и 4 кварталах.

Изменения структуры актива ББ по кварталам представлены на следующих рисунках.



Рисунок 2.3 Структура актива бухгалтерского баланса за 1 квартал

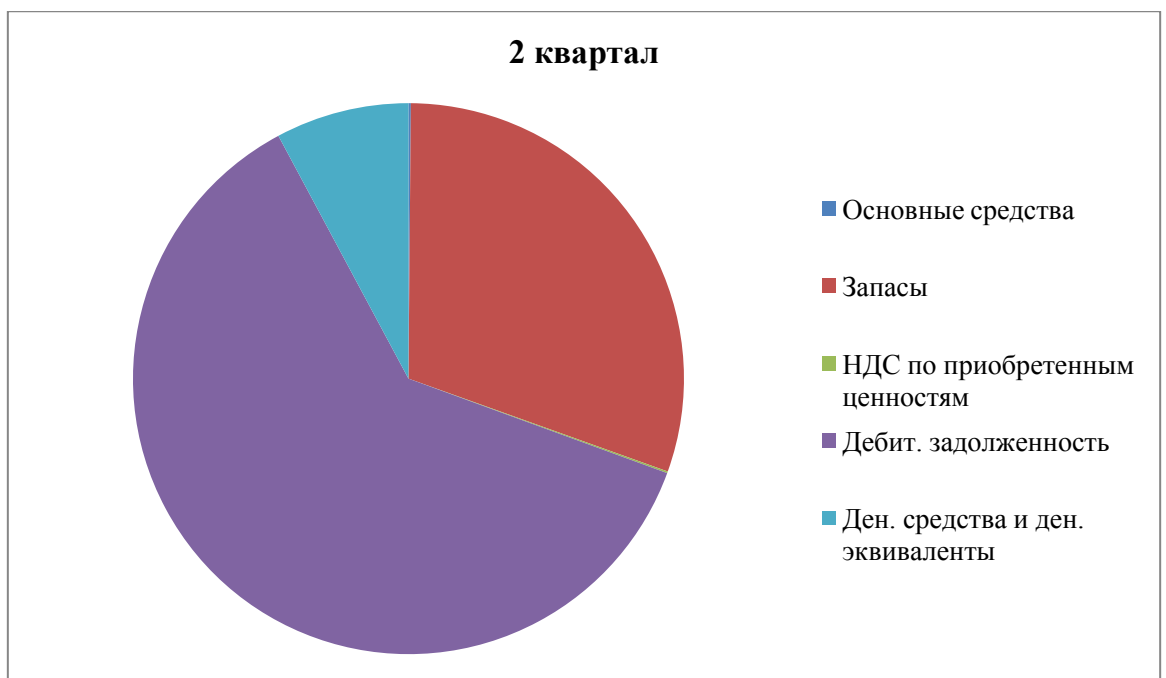


Рисунок 2.4 Структура актива бухгалтерского баланса за 2 квартал

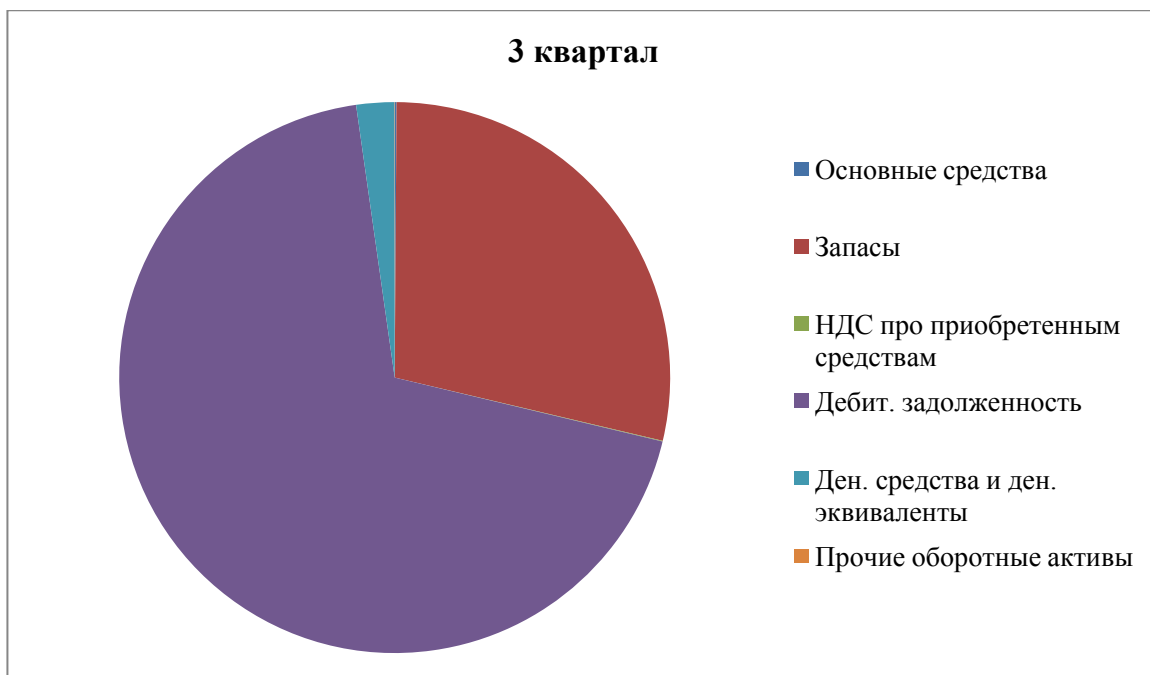


Рисунок 2.5 Структура актива бухгалтерского баланса за 3 квартал

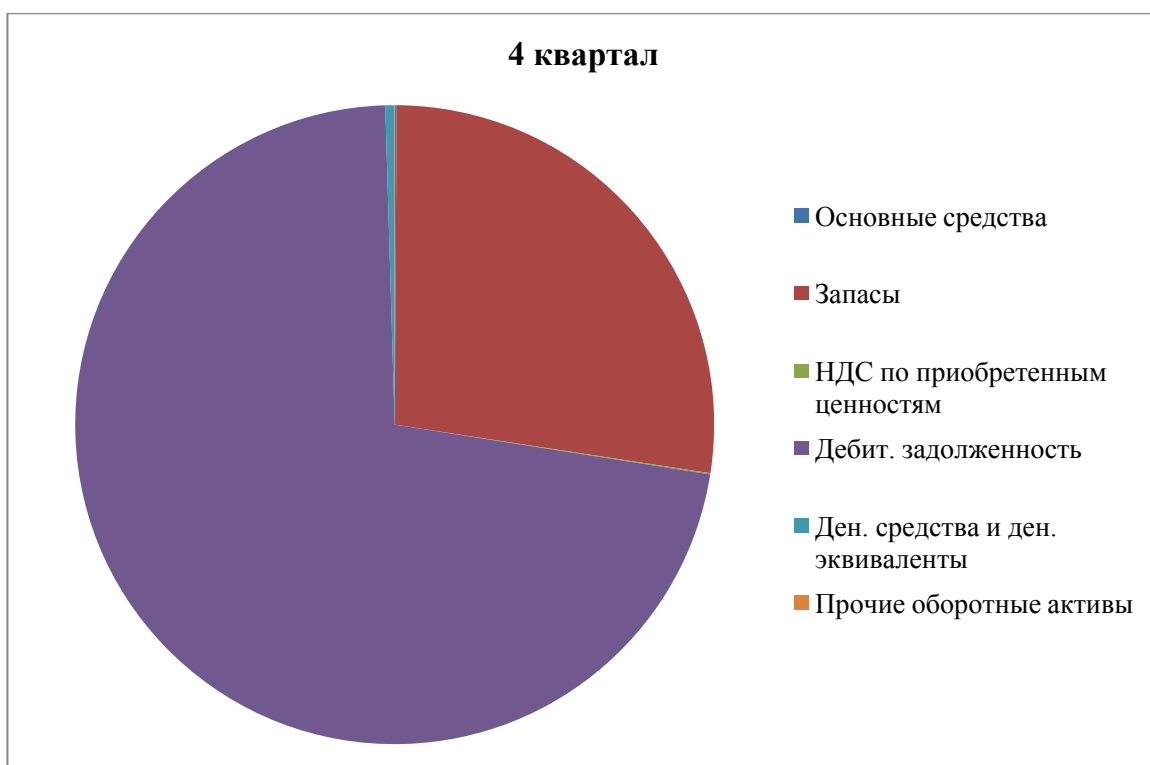


Рисунок 2.6 Структура актива бухгалтерского баланса за 4 квартал

Перейдем к вертикальному анализу пассива баланса (таблица 2.4).

Таблица 2.4

Вертикальный анализ данных пассива бухгалтерского баланса за
четыре квартала 2017 года

Показатель	1 кв.		2 кв.		3 кв.		4 кв.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Капитал и резервы	6013	10,51	9065	7,36	11011	8,07	3970	2,93
Уставный капитал	10	0,02	10	0,01	10	0,01	10	0,01
Нераспределенная прибыль	6003	10,49	9055	7,35	11001	8,06	3960	2,92
Краткоср. обязательства	51212	89,49	114159	92,64	125402	91,93	131730	97,07
Заемные средства	5812	10,16	5012	4,07	4390	3,22	3300	2,43
Кредитор. задолженность	45400	79,34	109147	88,58	121012	88,71	128430	94,64
БАЛАНС	57225	100	123224	100	136413	100	135700	100

Из расчетов видно, что большую часть пассива составляют краткосрочные обязательства. В 4 квартале их значение достигло 131730 тыс. руб. (97,07%). Большую часть этого раздела составляет кредиторская задолженность, удельный вес которой растет с каждым периодом. В 1 квартале был 79,34%, а к концу 4 квартала достиг 94,64%. Наименьший удельный вес во всех периодах у уставного капитала, он равен 0,02-0,01%.

Раздел баланса «Капитал и резервы» во 2 квартале увеличился на 3052 тыс. руб., хотя удельный вес уменьшился на 3,15 пункта. Связано это с ростом краткосрочных обязательств. Удельный вес нераспределенной прибыли то увеличивается, то уменьшается. Волатильность значений указывает на то, что сам показатель во втором квартале растет и составляет 9055 тыс. руб. (7,35%), в 4 квартале происходит резкий спад показателя на 7041 тыс. руб., и удельный вес соответственно тоже значительно уменьшается и составляет 2,92%.

Во 2 квартале заемные средства уменьшаются, вследствие чего, уменьшается, и их удельный вес равен 4,07%. В последующие периоды

данный показатель так же идет на спад. Удельный вес в 3 и 4 кварталах равен 3,22% и 2,43% соответственно.

Представим изменения структуры пассива ББ в виде рисунков.

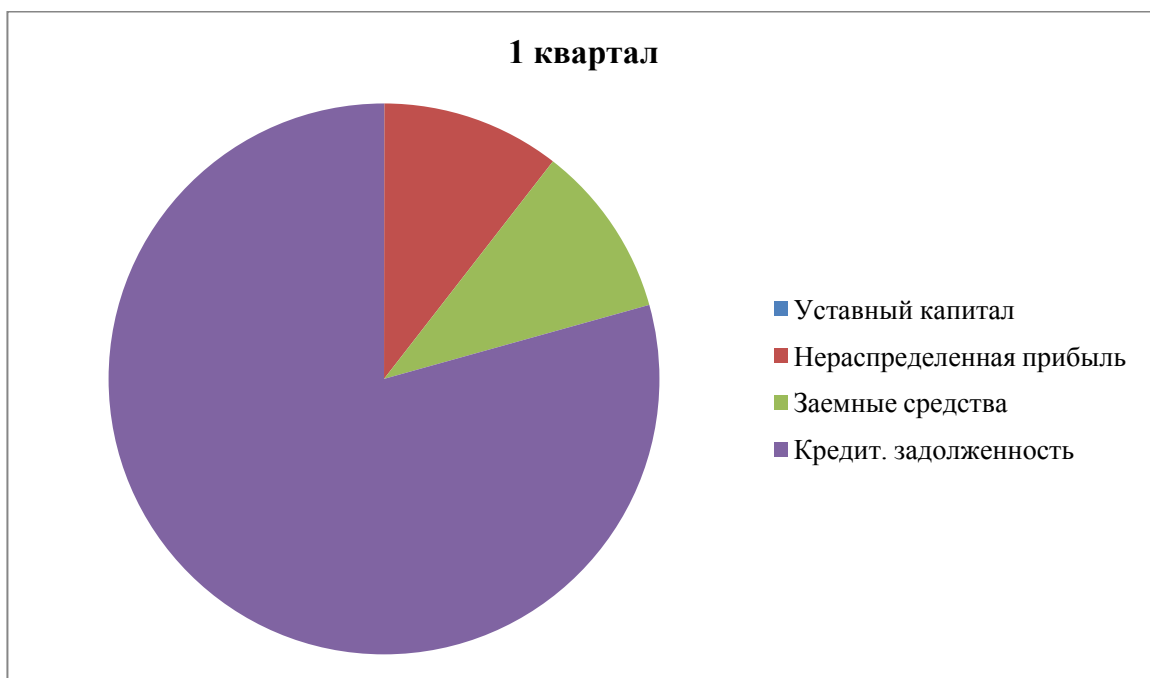


Рисунок 2.7 Структура пассива бухгалтерского баланса за 1 квартал



Рисунок 2.8 Структура пассива бухгалтерского баланса за 2 квартал

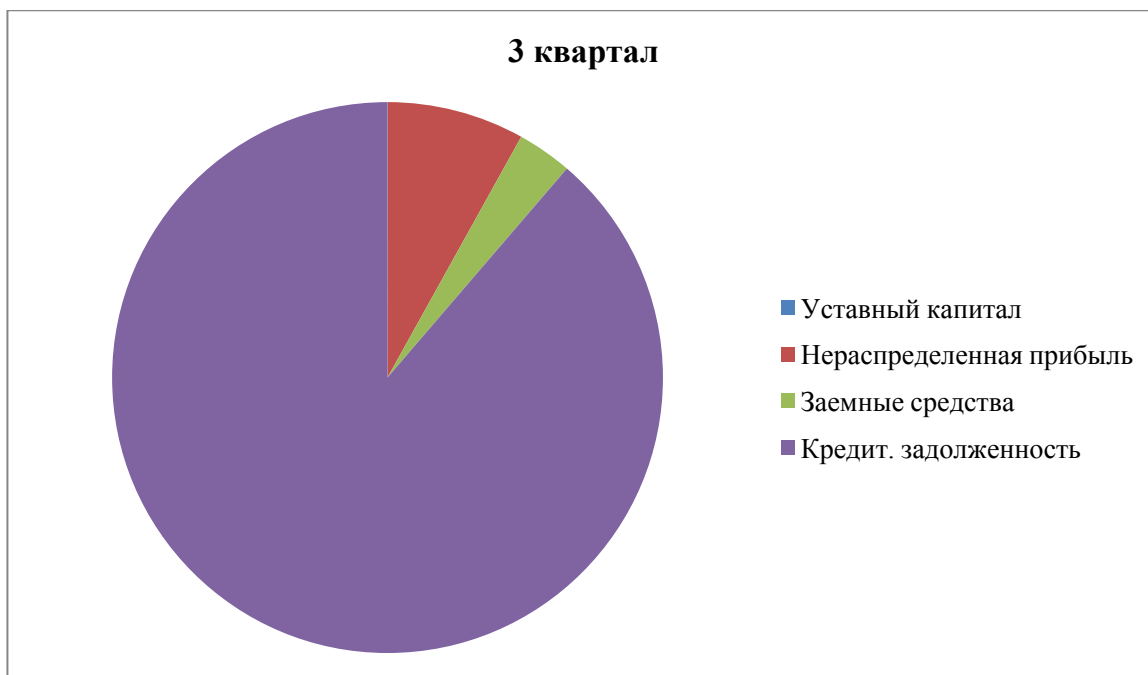


Рисунок 2.9 Структура пассива бухгалтерского баланса за 3 квартал

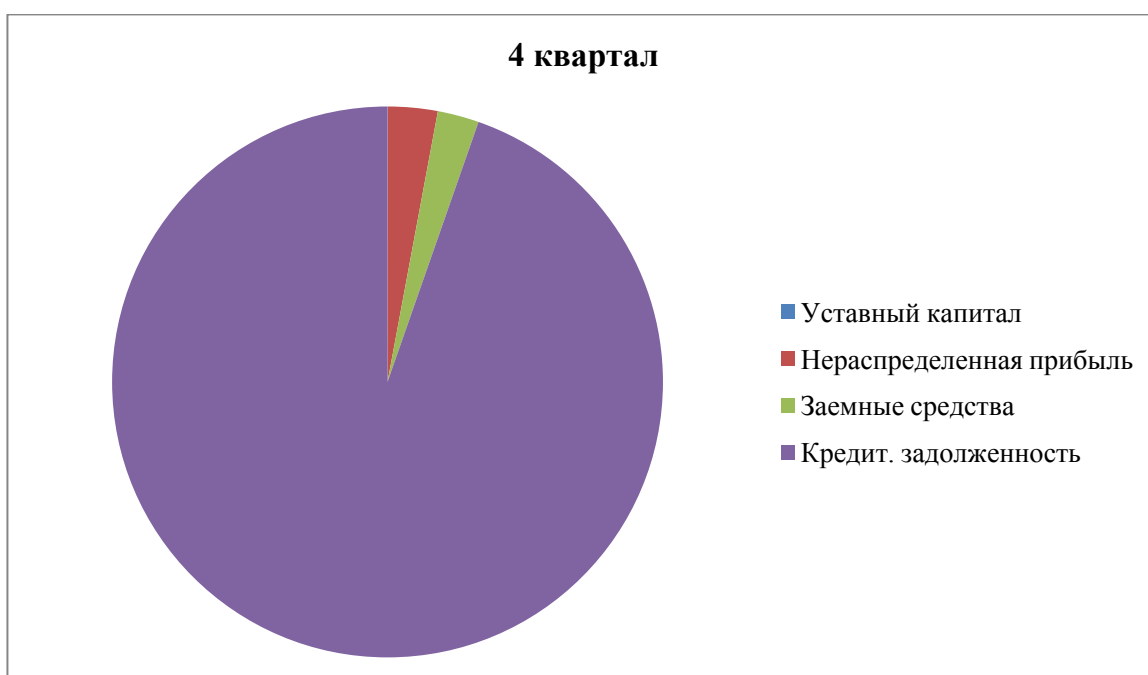


Рисунок 2.10 Структура пассива бухгалтерского баланса за 4 квартал

Подводя итог аналитических расчетов, можно сказать, что валюта баланса во 2 и 3 кварталах значительно выросла, что является положительным фактором деятельности предприятия. Далее необходимо обратить внимание на показатели ликвидности и платежеспособности.

2.3 Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия

Для точного анализа финансового положения предприятия необходимо проводить коэффициентный анализ, с помощью которого оценивается ликвидность и платежеспособность предприятия, а так же выявляются слабые места в данных характеристиках.

Итак, для того, чтобы дать оценку ликвидности и платежеспособности ООО «ИМПОРТ 63», проведем коэффициентный анализ за 4 квартала 2017 года по основным коэффициентам ликвидности. Для начала рассчитаем коэффициент текущей ликвидности по формуле 1:

$$K_{тл} = OA / KpO, \quad (1)$$

где, $K_{тл}$ – коэффициент текущей ликвидности,

OA – оборотные активы организации,

KpO – краткосрочные обязательства организации (пассивы).

1) $K_{тл}$ (1 кв.) = 57225 тыс. руб. / 51212 тыс. руб. = 1,1174;

2) $K_{тл}$ (2 кв.) = 123057 тыс. руб. / 114159 тыс. руб. = 1,0779;

3) $K_{тл}$ (3 кв.) = 136260 тыс. руб. / 125402 тыс. руб. = 1,0866;

4) $K_{тл}$ (4 кв.) = 135561 тыс. руб. / 131730 тыс. руб. = 1,0291.

Из расчетов видно, что коэффициент текущей ликвидности во всех 4 кварталах соответствует нормативному значению (больше 1). Это является положительной характеристикой для предприятия и означает, что предприятие способно с помощью собственных средств покрыть все краткосрочные обязательства.

Если рассматривать отдельно коэффициент за каждый квартал, то видим, что во 2 квартале по сравнению с 1 кварталом наблюдается спад данного коэффициента на 0,0395 пункта (далее п.) и составляет 1,0779 п. Это произошло вследствие значительного роста краткосрочных обязательств

ООО «ИМПОРТ 63».

Далее, в 3 квартале из-за увеличения оборотных активов коэффициент вырос на 0,0087 п. и составил 1,0866 п. Затем снова увеличились краткосрочные обязательства, и значение коэффициента упало до 1,0291 п.

Для наглядности изменения значений коэффициента текущей ликвидности представим рисунок 2.11:

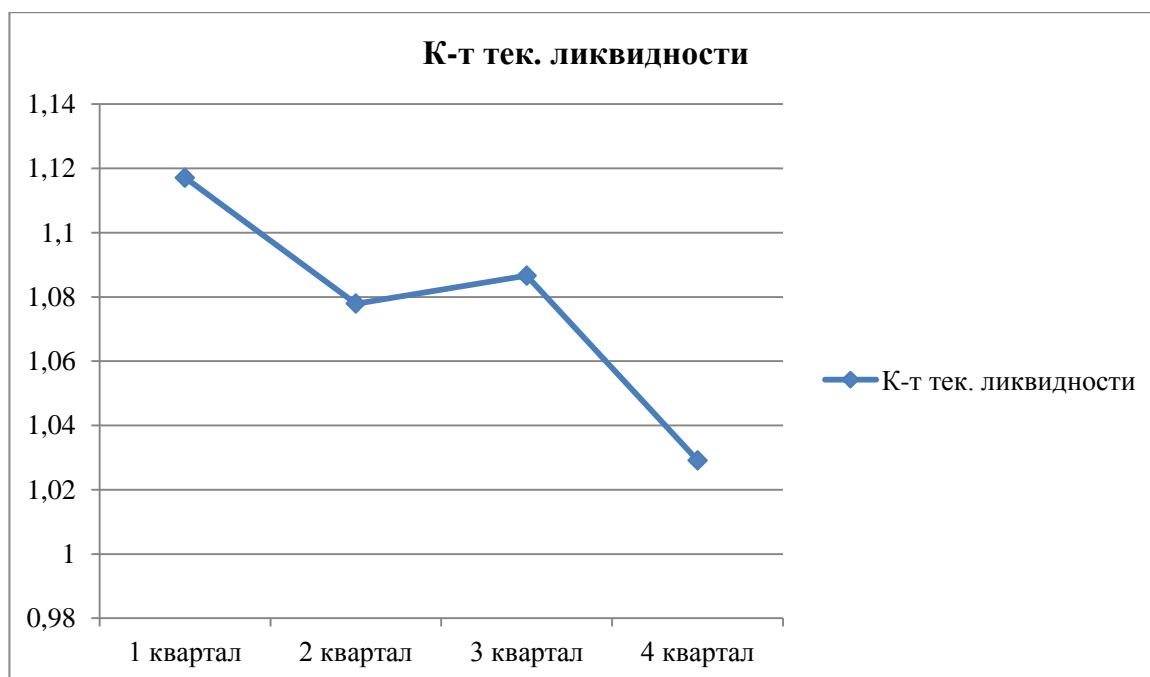


Рисунок 2.11 Динамика коэффициента текущей ликвидности

Затем следует рассчитать коэффициент критической ликвидности, который показывает, какую долю текущих обязательств, сможет покрыть предприятие за счет собственных активов и за счет её предстоящих поступлений. Его нормальным значением принято считать от 0,7 до 1.

$$K_{крл} = (ДСиДЭ + ФВ + ДЗ + ПрОА) / КрО \quad (2)$$

где, $K_{крл}$ – коэффициент критической ликвидности,
 $ДСиДЭ$ – денежные средства и денежные эквиваленты,
 $ФВ$ –финансовые вложения,

ДЗ – дебиторская задолженность,
ПрОА- прочие оборотные активы,
КрО – краткосрочные обязательства.

$$1) \text{ Ккрл (1 кв.)} = (1367 \text{ тыс. руб.} + 55775 \text{ тыс. руб.}) / 51212 \text{ тыс. руб.} = 1,1158;$$

$$2) \text{ Ккрл (2 кв.)} = (9650 \text{ тыс. руб.} + 75913 \text{ тыс. руб.}) / 114159 \text{ тыс. руб.} = 0,7495;$$

$$3) \text{ Ккрл (3 кв.)} = (3029 \text{ тыс. руб.} + 94161 \text{ тыс. руб.} + 31 \text{ тыс. руб.}) / 125402 \text{ тыс. руб.} = 0,7753;$$

$$4) \text{ Ккрл (4 кв.)} = (617 \text{ тыс. руб.} + 97753 \text{ тыс. руб.} + 22 \text{ тыс. руб.}) / 131730 \text{ тыс. руб.} = 0,7469.$$

Расчеты показали, что во всех рассматриваемых периодах коэффициент критической ликвидности соответствует нормативному значению. Сравним каждый период с предыдущим:

- во 2 квартале из-за увеличения краткосрочных обязательств наблюдается спад данного коэффициента на 0,3663 п.;

- в 3 и 4 кварталах коэффициент увеличивается до 0,7753 п. и 0,7469 п. соответственно, но так же остается в пределах нормы.

Изменения значения коэффициента критической ликвидности представлены на рисунке 2.12.

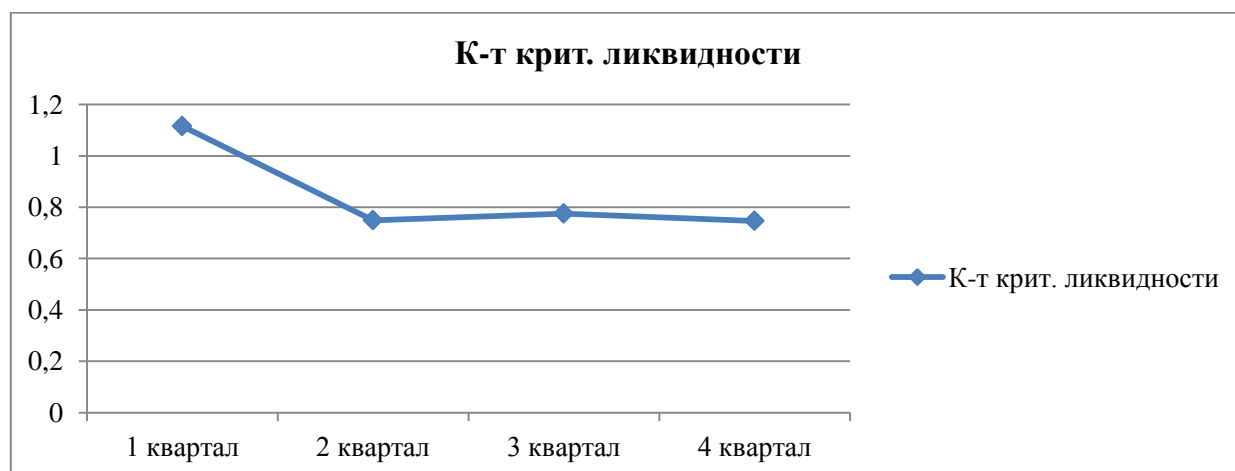


Рисунок 2.12 Динамика коэффициента критической ликвидности

Далее перейдем к анализу коэффициента абсолютной ликвидности ООО «ИМПОРТ 63». Нормативное значение $\geq 0,2$.

$$\text{Кабл} = \text{ДСиФВл} / \text{КрО} \quad (3)$$

где, Кабл – коэффициент абсолютной ликвидности,

ДСиФВл – сумма денежных средств и краткосрочных финансовых вложений,

КрО – краткосрочные обязательства.

1) Кабл (1 кв.) = 1367 тыс. руб. / 51212 тыс. руб. = 0,0267;

2) Кабл (2 кв.) = 9650 тыс. руб. / 114159 тыс. руб. = 0,0845;

3) Кабл (3 кв.) = 3029 тыс. руб. / 125402 тыс. руб. = 0,0242;

4) Кабл (4 кв.) = 617 тыс. руб. / 131730 тыс. руб. = 0,0047.

Из расчетов видно, что во всех кварталах у ООО «ИМПОРТ 63» значение коэффициента находится ниже норматива. Означает, что предприятие не в силах незамедлительно оплатить все задолженности за счет собственных активов. Данная ситуация могла сложиться из-за перехода ООО «ИМПОРТ 63» на агентские договора.

Изменения коэффициента отражены на рисунке 2.13.

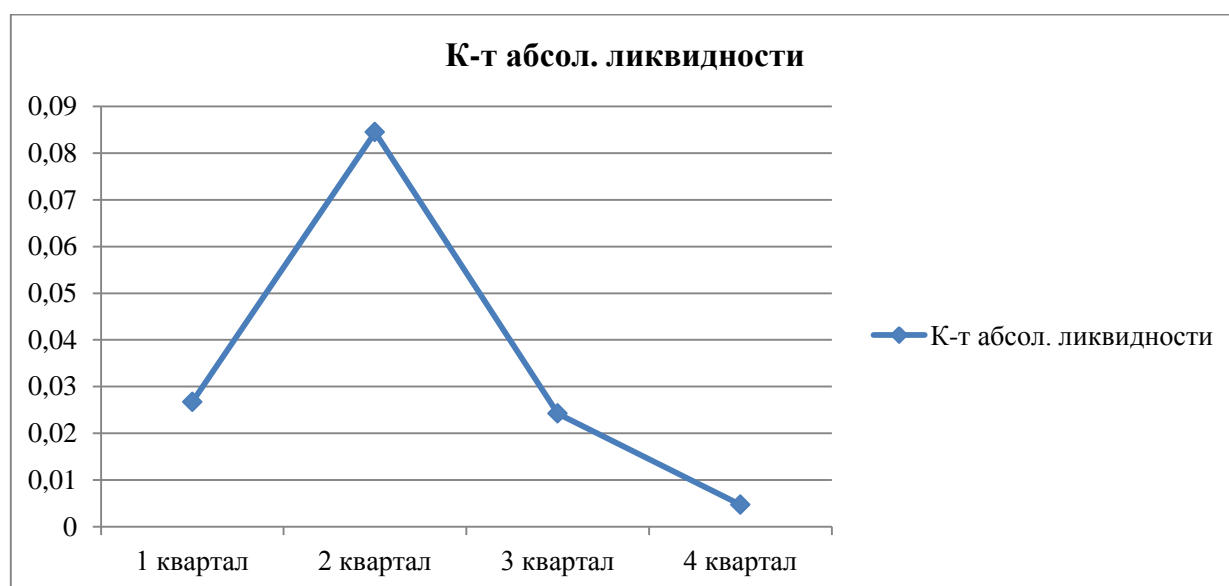


Рисунок 2.13 Динамика коэффициента абсолютной ликвидности

Следующий коэффициент, который следует рассчитать это коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами. Нормативное значение $\geq 0,1$.

$$\text{Кобеспеч} = (\text{СК} - \text{ВнеобА}) / \text{ОбА} \quad (4)$$

где, Кобеспеч - коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами,

СК – собственный капитал,

ВнеобА – внеоборотные активы,

ОбА – оборотные активы.

1) Кобеспеч. (1 кв.) = (6013 тыс. руб. – 0 тыс. руб.) / 57225 тыс. руб.
= 0,1051;

2) Кобеспеч. (2 кв.) = (9065 тыс. руб. – 167 тыс. руб.) / 123057 тыс. руб. = 0,0723;

3) Кобеспеч. (3 кв.) = (11 011 тыс. руб. – 153 тыс. руб.) / 136 260 тыс. руб. = 0,0797;

4) Кобеспеч. (4 кв.) = (3 970 тыс. руб. – 139 тыс. руб.) / 135 561 тыс. руб. = 0,0283.

Из расчетов видно, что только в 1 квартале коэффициент соответствует нормативному значению и составляет 0,1051 п. В 2, 3 и 4 кварталах наблюдается снижение коэффициента. Данную ситуацию можно объяснить тем, что происходит уменьшение доли оборотных активов ООО «ИМПОРТ 63», финансируемых собственными средствами предприятия.

Изменения смотреть на рисунке 2.14.

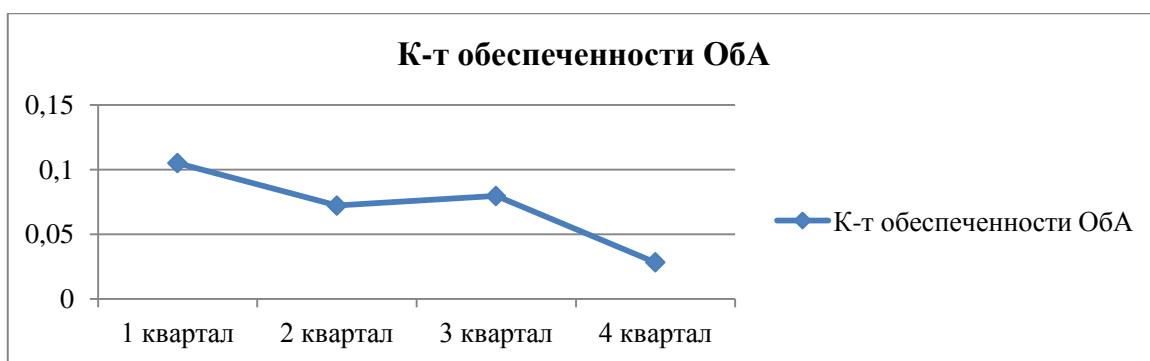


Рисунок 2.14 Динамика коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами

Следующий коэффициент, который следует рассчитать это коэффициент общей платежеспособности ООО «ИМПОРТ 63», его нормативное значение $\leq 0,5$.

$$\text{Кобщ. плат.} = \text{СК/ВБ} \quad (5)$$

где, Кобщ.плат - коэффициент общей платежеспособности,
СК – собственный капитал,
ВБ – валюта баланса.

- 1) Кобщ.плат (1 кв.) = 6013 тыс. руб. / 57225 тыс. руб. = 0,1051;
- 2) Кобщ.плат (2 кв.) = 9065 тыс. руб. / 123224 тыс. руб. = 0,0736;
- 3) Кобщ.плат (3 кв.) = 11011 тыс. руб. / 136413 тыс. руб. = 0,0807;
- 4) Кобщ.плат (4 кв.) = 3970 тыс. руб. / 135700 тыс. руб. = 0,0293.

Необходимо отметить, чем выше значение данного коэффициента, тем ниже зависимость ООО «ИМПОРТ 63» о внешних источников финансирования. В 1 квартале 2017 года данный коэффициент составил 0,1051 п. и среди всех рассматриваемых периодов это значение является наиболее высоким.

Однако, в следующих трех периодах данный коэффициент снижается, и уже к 4 кварталу составляет 0,0293 п., что значительно ниже значений в 1, 2

и 3 кварталах. Это означает, что ООО «ИМПОРТ 63» имеет достаточно высокую зависимость от внешних источников финансирования (рис. 2.15).



Рисунок 2.15 Динамика коэффициента общей платежеспособности

Далее необходимо рассчитать коэффициент соотношения собственных и заемных средств. Его нормативное значение от 0,5 до 0,7.

$$Kc. cp/z. cp = (ДО + КО) / СК \quad (6)$$

где, $Kc. cp/z. cp$ – коэффициент соотношения собственных и заемных средств,

ДО – долгосрочные обязательства,

КО – краткосрочные обязательства,

СК – собственный капитал.

$$1) Kc. cp/z. cp. (1 кв.) = (0 \text{ тыс. руб.} + 51212 \text{ тыс. руб.}) / 6013 \text{ тыс. руб.} = 8,5168;$$

$$2) Kc. cp/z. cp. (2 кв.) = (0 \text{ тыс. руб.} + 114159 \text{ тыс. руб.}) / 9065 \text{ тыс. руб.} = 12,5933;$$

$$3) Kc. cp/z. cp. (3 кв.) = (0 \text{ тыс. руб.} + 125402 \text{ тыс. руб.}) / 11011 \text{ тыс. руб.} = 11,3887;$$

$$4) Kc. cp/z. cp. (4 кв.) = (0 \text{ тыс. руб.} + 131730 \text{ тыс. руб.}) / 3970 \text{ тыс. руб.} = 33,1814.$$

Расчеты показали, что во всех периодах значение данного коэффициента превышает 1 п., а это означает, что ООО «ИМПОРТ 63» может стать неплатежеспособным.

Для наглядности изменения представлены в виде рисунка 2.16.

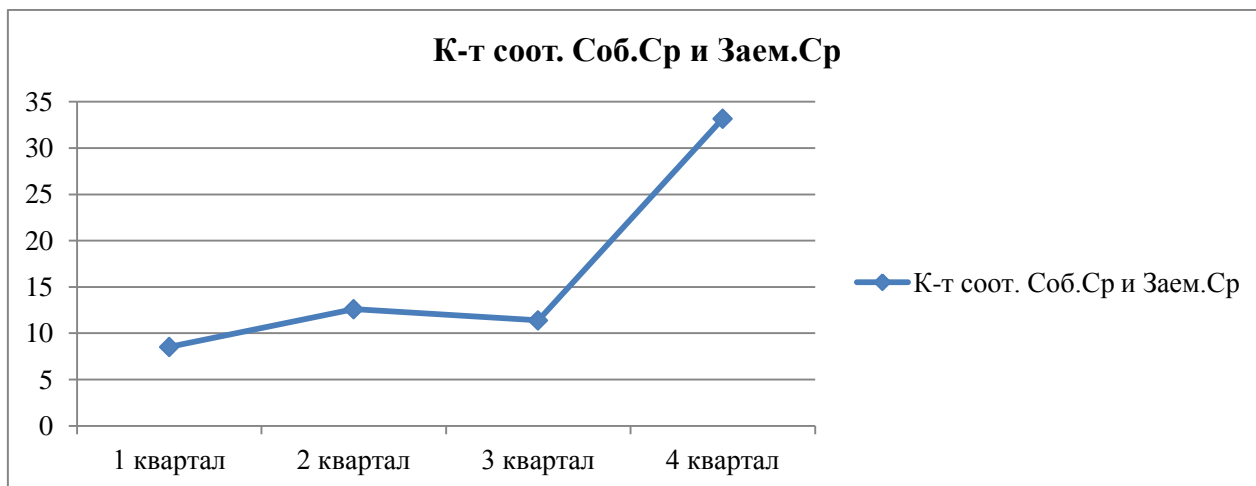


Рисунок 2.16 Динамика коэффициента соотношения собственных и заемных средств

После произведенных расчетов, можно сделать следующие выводы. На данный момент ООО «ИМПОРТ 63» имеет неустойчивое финансовое положение. Но, несмотря на это, предприятие является платежеспособным. ООО «ИМПОРТ 63» за счет собственных средств может покрыть небольшую часть своих обязательств, но в значительной степени зависит от внешних источников финансирования. Однако, в дальнейшем у предприятия могут возникнуть проблемы с платежеспособностью, что обуславливает разработку эффективных мероприятий по повышению основных показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

3 Разработка эффективных мероприятий по повышению финансово-хозяйственной деятельности предприятия

3.1 Нефинансовые показатели оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятия

В современном мире каждое предприятие независимо, в какой сфере оно развивается, нацелено на устойчивое развитие, поскольку к собственникам и руководству постепенно приходит понимание того, что стремление к максимизации прибыли должно сочетаться с социальным благополучием и охраной окружающей среды. Показатели финансово-хозяйственной деятельности любого предприятия зависят от его уровня устойчивости развития. Необходимо отметить, что в рамках отчётности в области устойчивого развития оценка экономической результативности в большей степени отражает изменение экономического положения заинтересованных сторон в результате деятельности организации, чем изменение финансового состояния самой организации.

В настоящее время уделяется особое внимание вопросам учёта и анализа нефинансовых показателей. На данный момент разработаны международные стандарты GRI (Global reporting initiative), предполагающие модель формирования отчётности в области устойчивого развития (см. приложение 9) [61]. Данная модель включает стандартные (см. рисунок 3.1) и отраслевые элементы, а также показатели, которые позволяют дать оценку различным сторонам деятельности и влиянию компании на заинтересованные стороны.

Также, помимо общих элементов, существуют специфические стандартные элементы отчётности, они раскрывают сведения о подходах менеджмента и показателях экономической, экологической и социальной категорий (таблица 3.1).

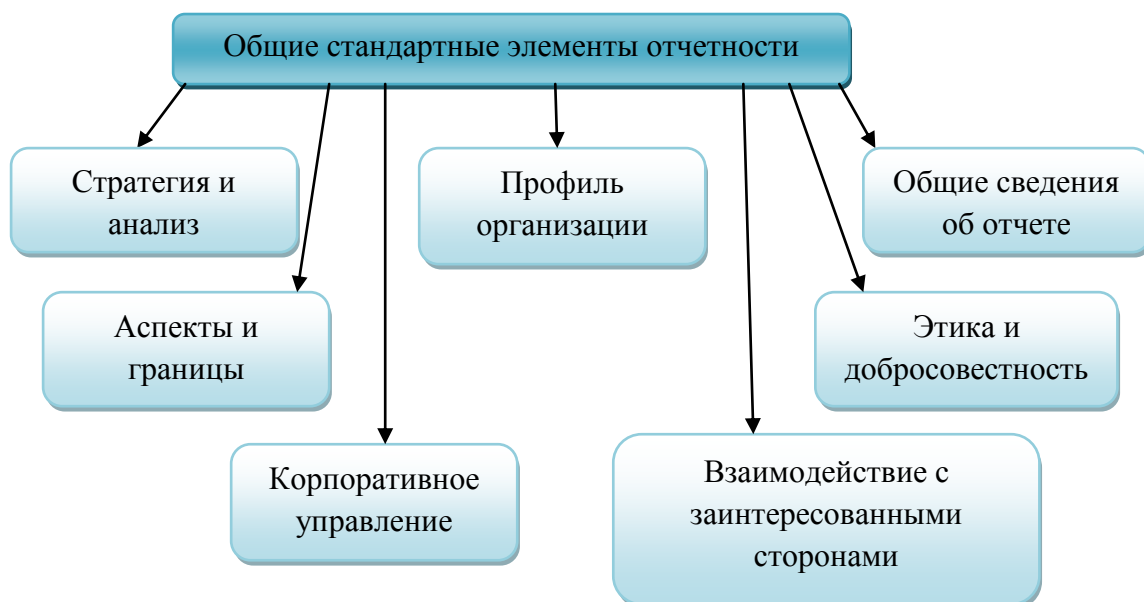


Рисунок 3.1 Общие стандартные элементы отчетности

Таблица 3.1

Ключевые показатели эффективности ООО «ИМПОРТ 63»

Финансовые показатели	Нефинансовые показатели
Выручка	Производительность труда
Чистая прибыль	Средний возраст работников
ЕБИТДА	Общественное благосостояние
Рентабельность продаж по ЕБИТДА	
Чистые активы	

Помимо модели GRI вопросы оценки показателей нефинансового характера были затронуты DVFA (Society of Investment Professionals in Germany) «KPIs for ESG» [60]. В основе DVFA лежит предположение о том, что устойчивое развитие основывается и на минимизации рисков, которые возникают в связи с действием нефинансовых факторов, и на проактивном поиске преимуществ, которые нефинансовые аспекты могут привнести в портфель продуктов предприятия.

В 2010г. был опубликован Международный стандарт ISO 26000 «Социальная ответственность» [62], который представляет собой руководство по социальной ответственности, призванное помочь экономическим субъектам всех видов, размеров и всех отраслей

функционировать с учётом социальных требований современного мира и интересов общества (схематический обзор стандарта представлен в (Приложении 10).

Также, существует Международный Стандарт <IR> (Интегрированная отчётность, далее - <IR>). В стандарте <IR> применяются принципы и понятия, сосредоточенные на обеспечении большей согласованности и эффективности процесса создания отчетности и применении «комплексного подхода».

Основные информационные направления интегрированной отчётности представлены на рисунке 3.2.



Рисунок 3.2 Направления интегрированной отчетности

Далее необходимо рассмотреть показатели удовлетворенности уровнем заработной платы и эффективности использования персонала, именно их во многих исследованиях, стандартах отчётности в области устойчивого развития и социальной ответственности выделяют в качестве одного из ключевых показателей любого предприятия. В ходе рассмотрения литературы в области эффективного использования персонал нами было выделено 2, на наш взгляд самых важных, категории показателей. Первый критерий это темп роста численности персонала. Сотрудники предприятия

представляют собой одну из заинтересованных групп лиц, на которую распределяется часть прямой экономической стоимости. Оптимальность численности персонала, возможно, оценить через величину доли основного персонала в общей численности персонала за отчётный период. Основная задача данного индикатора – это показать рациональность структуры трудовых ресурсов и избежать найма излишних управленцев. Второй - доля сотрудников младше 35 лет в среднесписочной численности сотрудников за отчётный период(%). Это связано с тем, что именно у данной возрастной группы проявляется повышенная мобильность на рынке труда. Рекомендуется, чтобы больше трети сотрудников попадали в данную категорию, что будет говорить о привлекательности рабочих мест, возможностях карьерного роста в компании и пр.

Зачастую для анализа персонала рассчитывают коэффициент текучести кадров, который характеризует уровень увольнения работников по отрицательным причинам. В этом случае формула будет выглядеть следующим образом:

$$K_t = \frac{Ч_{\text{собств.}} + Ч_{\text{наруш.дисц.}}}{ССЧ} \quad (7)$$

где K_t - коэффициент текучести кадров;

$Ч_{\text{собств.}}$ - количество уволенных по собственному желанию;

$Ч_{\text{наруш.дисц}}$ - количество уволенных за нарушение корпоративной дисциплины.

Однако по нашему мнению целесообразно воспользоваться трактовкой GRI, где текучесть кадров определяется как количество сотрудников, которые покинули предприятие по собственному желанию, а также, уволенных по другим причинам, вышедших на пенсию или умерших, будучи сотрудником предприятия [61].

В таблице 3.2 приведены основные показатели и критерии, которые

будут использоваться для определения эффективности деятельности предприятия по направлению «Эффективность использования персонала».

Таблица 3.2

Раздел методики оценки «Социальная эффективность предприятия»

Показатель	Весовой показатель	Критерий (интервал значений)	Оценка
1	2	3	4
Удовлетворенность уровнем заработной платы	0,55		
Отношение среднемесячной заработной платы персонала к среднемесячной заработной плате по региону за отчётный период (%)	0,25	≥100,5	1
		≥105,5	2
		≥110,5	3
		≥115,5	4
Отношение роста средней заработной платы основного персонала к росту среднемесячной заработной платы в регионе (%)	0,2	≥70	1
		≥85	2
		≥100	3
		≥115	
Отношение среднемесячной заработной платы административно-управленческого персонала организации к среднемесячной заработной плате основного персонала в среднем за отчётный период (%)	0,1	≥100	1
		≥110	2
		≥120	3
		≥130	4
Эффективность использования персонала	0,25		
Темп роста численности персонала	0,15	≥100	1
		≥105	2
		≥110	3
		≥115	4
Доля сотрудников младше 35 лет в среднесписочной численности сотрудников за отчётный период(%)	0,1	≤10	1
		11≤X≤20	2
		21≤X≤49	3
		≥50	4

Рассмотрев исследования многих специалистов, убедились в том, что большинство из них делают вывод, что мир сегодня движется к признанию приоритета социально-экономических ценностей более важных, чем ценности исключительно материального благополучия.

Потребители – это, пожалуй, одна из самых важных групп стейкхолдеров для предприятий, поскольку, как правило, они ориентированы

на выполнение задач, имеющих общественную важность. Этот критерий отнесен нами в блок «социальной эффективности», т.к. на наш взгляд потребители являются неотъемлемой частью социума, которая участвует в формировании результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятия. В рамках этого раздела в таблице 3.4 рассматриваются основные точки соприкосновения предприятия с клиентами, а именно система менеджмента и ценообразование.

Таблица 3.4

Раздел методики комплексной оценки эффективности экономического субъекта с точки зрения потребителей

Показатель	Весовой показатель	Критерий (интервал значений)	Оценка
Потребители	0,2		
Система менеджмента качества	0,1	Традиционные внутренние системы контроля	1
		Находится в процессе внедрения СМК (сертификации по международным и/или российским стандартам)	2
		Сертифицировано по СМК ISO	3
Ценообразование	0,1	$I \leq X \leq I + 3\%$	1
		$I - 3\% \leq X \leq I$	2
		$\leq I - 3\%$	3
		$\leq I - 5\%$	4

* показатели подбираются и анализируются индивидуально для предприятия или отрасли, после чего результаты приводятся к балльной шкале оценок.

Для углубления оценки эффективности экономических субъектов на крупных предприятиях возможно проводить анализ экологической результативности деятельности, выраженной через абсолютные и относительные, натуральные и стоимостные показатели (рисунок 3.3). необходимо отметить, что показатели экологической эффективности специфичны для различных отраслей и сфер деятельности и при

формировании методики их оценки учитываются индивидуальность субъекта.



Рисунок 3.3. Экологические показатели, классифицированные по типу величин

Для крупных и средних предприятий еще одним важнейшим оценочным показателем эффективности деятельности экономического субъекта является показатель эффективности в части НИОКР и инноваций.

Необходимо отметить, что данный раздел не может быть включен в оценку каждого предприятия, и применяется он в тех случаях, когда НИОКР и научный прогресс являются ключевыми показателями эффективности.

В связи с тем, что раздел методики экономической эффективности финансово-хозяйственной деятельности в части подразделов «Экология» и «НИОКР и инновации» будет различаться в зависимости от оцениваемого

предприятия, показатели и их веса могут варьироваться и изменяться. Это свойство позволяет предложенной методике быть более гибкой и мобильной, что является бесспорным преимуществом.

3.2 Комплексная диагностика и оценка финансово-хозяйственной деятельности предприятия через экономическую и социальную эффективность

Для проведения комплексного анализа и диагностики эффективности деятельности предприятия, предлагаем разработать такую систему оценки, которая позволит выразить обобщенное мнение по каждой из сфер его деятельности (см. рисунок 3.4).



Рисунок 3.4 Система комплексной оценки и диагностики эффективности деятельности экономического субъекта
(разработано автором)

Методика комплексной оценки и диагностики эффективности деятельности экономического субъекта на основе системы взаимосвязанных показателей предполагает балльную оценку:

- каждый показатель имеет свой вес и коэффициент эффективности (сложности) со значением от 1 до 4. В отдельных случаях вес и критерии для присвоения баллов не проставлены, поскольку варьируются в зависимости от компании, внешних и внутренних особенностях её функционирования;

- сумма весов в каждой группе равна 1 (экономическая эффективность, социальная эффективность);

- вес показателя определён исходя из исследований и собственных расчётов автора;

- коэффициент сложности увеличивается с увеличением предельных значений целевых показателей, которые должны быть достигнуты;

- для каждого показателя коэффициент сложности умножается на его вес, после чего получившиеся значения суммируются внутри группы.

$$Y_n = W_i * X_i \quad (17)$$

где Y_n - это оценка компании по n-ой области деятельности;

W_i - вес i-го показателя от 0 до 1;

X_i - установленный коэффициент сложности (1, 2, 3 или 4).

Таким образом, идеальная картина сложится, если предприятие по каждому разделу наберет максимальные 4 балла. На рисунке 3.5 представлена примерная идеальная лепестковая диаграмма для средних и крупных предприятий, в оценке которых рассматриваются блоки «персонал», «закупки» и «общественные блага» [61].

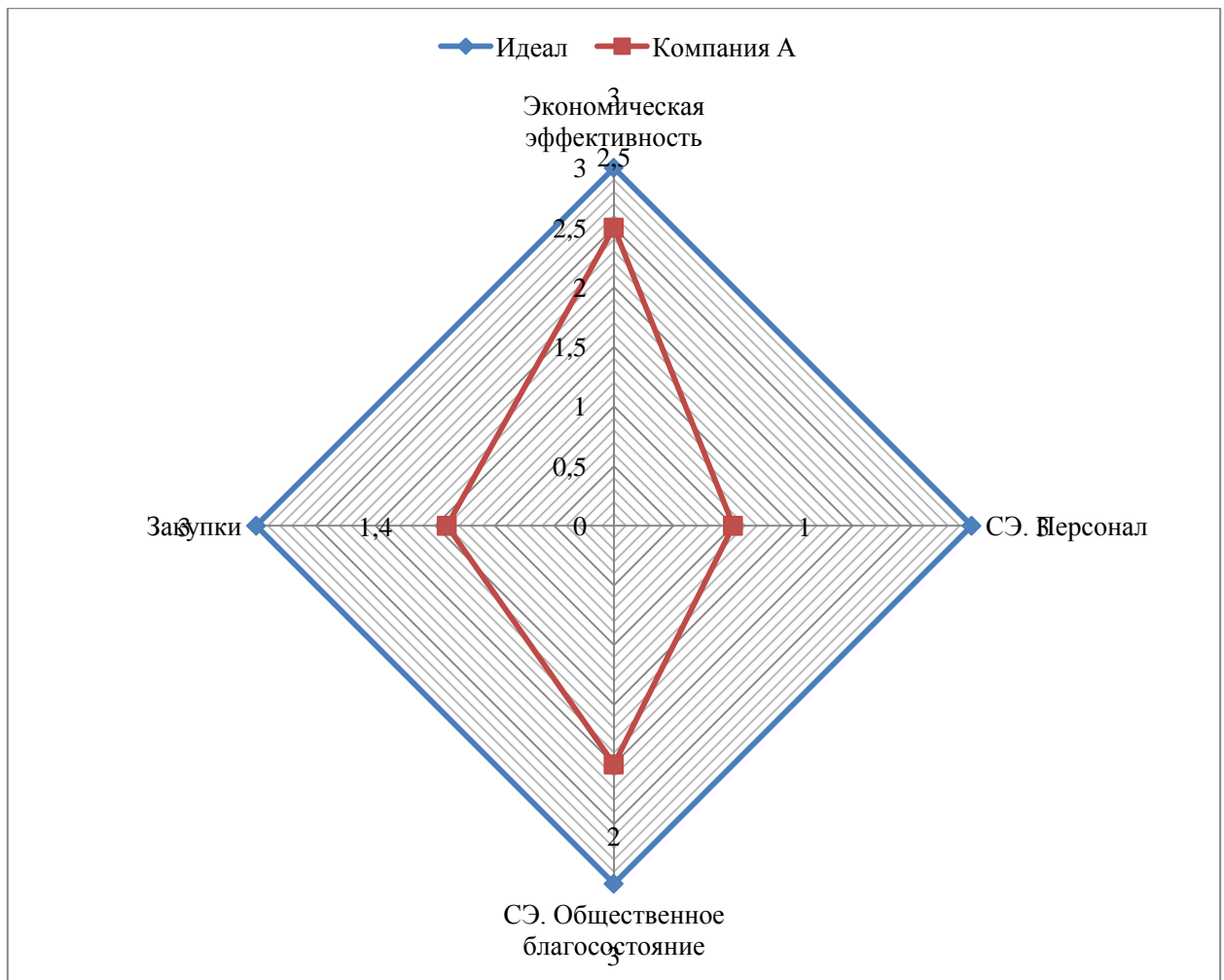


Рисунок 3.5 Комплексная оценка и диагностика эффективности деятельности среднего и крупного предприятия (разработано автором)

На рисунке 3.5 изображены 4 угла, соответствующие областям, в которых проводится анализ эффективности предприятий. Синей линией, показан идеал, при котором предприятие во всех областях получил бы оценку в 4 балла. Красной линией обозначена фактическая позиция анализируемого предприятия, которую с одной стороны, можно сравнить с идеалом, а с другой стороны – с другими экономическими субъектами.

Отметим, что с помощью данного способа обобщения результатов можно рассчитать интегральный показатель эффективности через нахождение среднего значения из полученных четырёх отдельных итогов, для нашего предприятия двух итогов.

В процессе оценки деятельности предприятия баллы проставляют, ориентируясь на следующее значение коэффициентов сложности: 0–2 - неэффективное предприятие; 2 – 3 предприятие о средней эффективностью; средняя 3 - 4 – высокоэффективная. Отсюда видно, что наиболее предпочтительным вариантом является нахождение анализируемого предприятия в пределах от 3 до 4.

В то же время при интерпретации итоговых значений и подсчёте одного интегрального показателя эффективности удобно ориентироваться по шкале на рисунке 3.6, на которой синим цветом выделены интервалы высокой эффективности, а красным – область низкой результативности.

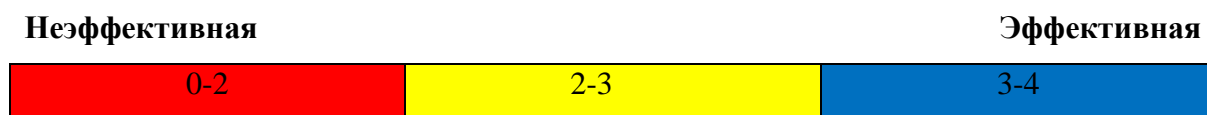


Рисунок 3.6 Шкала баллов для комплексной оценки и диагностики эффективности деятельности предприятия (разработано автором)

Таким образом, с помощью предложенной методики любое предприятие сможет определить свой уровень эффективности, провести сравнительный анализ себя с другими экономическими субъектами, а также, выявить проблемные области и разработать план мероприятий по исправлению ситуации. Для контролирующих органов и лиц, которые выполняют функции собственников, методика поможет дать оценку эффективности использования оборотных средств и проанализировать качество управленческого отдела.

3.3 Применение методики оценки эффективности финансово-хозяйственной деятельности на предприятии ООО «ИМПОРТ 63»

В настоящей главе будет предпринята попытка применить разработанную в главе два методику к реальной организации ООО «ИМПОРТ 63». Результаты данного анализа могут быть использованы

руководством управляющей компании, а также стейкхолдерами в части принятия инвестиционных решений.

Экономическая эффективность. Согласно предложенной методике, рассматриваемое нами предприятие достаточно успешно ведёт деятельность с точки зрения экономических параметров, поскольку она была оценена в 2,5 баллов из 4.

В части доходности им набрано 1 балл из 2 возможных. На представленную оценку оказало влияние падение в 4 квартале абсолютной величины чистой прибыли на 64%. Рентабельность продаж на протяжении всех периодов снижалась и к концу 4 квартала составила 6,47%, и была оценена в 1.5 балла.

Следующий раздел оценки – это социальная эффективность, который по результатам оценки по предложенной во второй главе методики набрал 2,55 баллов из 4. Первым был рассмотрен критерий «Удовлетворенность уровнем заработной платы». Для оценки удовлетворенности было рассмотрено отношение среднемесячной заработной платы персонала к среднемесячной заработной плате по региону за отчётный период (%), и оно было оценено в 0,5 баллов. Также, было оценено в 0,6 баллов отношение роста средней заработной платы основного персонала к росту среднемесячной заработной платы в регионе (%). Был оценен коэффициент отношение среднемесячной заработной платы административно-управленческого персонала организации к среднемесячной заработной плате основного персонала в среднем за отчётный период (%) в 0,2 балла.

Следующий критерий «Эффективность использования персонала» набрал 0,75 баллов, где темп роста численности персонала в 4 квартале составил 111% и оценен в 0,45 баллов, а критерий доля сотрудников младше 35 лет в среднесписочной численности сотрудников за отчётный период(%) – 0,3 балла.

В 3 и 4 кварталах 2017 году вопросы работы с персоналом, меры по ее совершенствованию в ООО «ИМПОРТ 63» были выделены в одно из

приоритетных направлений деятельности. Кадровая политика стала составной частью деятельности работников ООО «ИМПОРТ 63» и сориентирована, прежде всего, на максимально эффективное использование человеческого ресурса предприятия и оптимизацию производственного процесса. В связи с этим приоритетными задачами кадровой политики для ООО «ИМПОРТ63», являются:

- минимизация рисков и угроз развития кадрового потенциала;
- привлечение и удержание высококвалифицированного персонала;
- реализация масштабного комплекса мер по поддержке и работе с молодыми специалистами.

Одним из ключевых показателей эффективности работы предприятия является показатель производительности труда (см. рисунок 3.7).

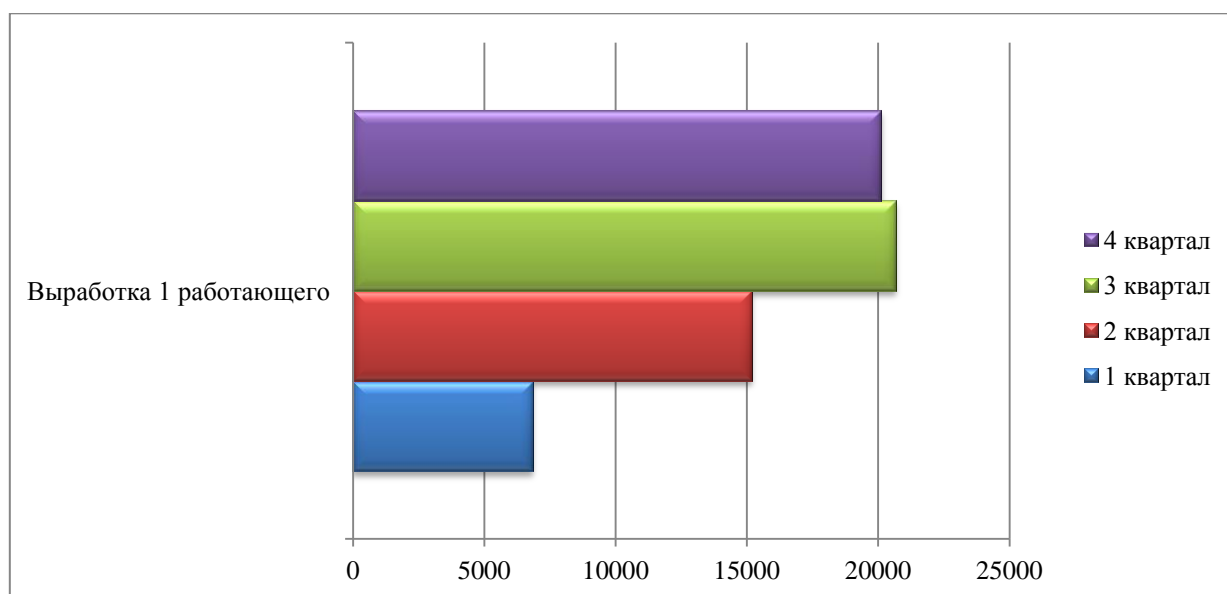


Рисунок 3.7 Выработка 1 работающего, тыс.руб./чел. по данным ООО «ИМПОРТ63»

Показатель производительности в 4 квартале составил 20118,20 тыс. руб./чел., уменьшившись по сравнению с 3 кварталом на 541,36 тыс. руб. Это связано с практически одинаковыми темпами роста выручки и численности персонала. Для сравнения в 3 квартале производительность труда относительно 2 квартала выросла на 36%.

Работа по повышению производительности труда в ООО «ИМПОРТ63» велась в следующих основных направлениях:

- за счет резервов снижения трудоемкости, а именно – приобретения современного оборудования;
- за счет резервов совершенствования использования рабочего времени – организации труда и управления процессом создания стоимости;
- за счет совершенствования структуры кадров – повышения квалификации сотрудников, изменения соотношения производственного и управленческого персонала и т.д.

Среднесписочная численность ООО «ИМПОРТ63» в 4 квартале выросла до 10 работников. Что касается текучести кадров, то ее не было, численность персонала только увеличивалась. Это в свою очередь может свидетельствовать об успешно проводимой кадровой политике и умении сохранять кадровый потенциал, что особенно важно в настоящее время.

Был проведен расчёт показателя социальная эффективность: потребители. По категории «потребители» анализируемое предприятие набрало 0,5 баллов, в том числе были оценены: система менеджмента качества и ценообразование в 0,2 и 0,3 балла соответственно.

В заключении дана комплексная оценка эффективности деятельности. Обобщая этапы анализа, проведённого выше, были получены следующие результаты, изложенные в таблице 3.4 и рисунке 3.8 (подробно применение методики изложено в Приложении 11).

Таблица 3.4

Комплексная оценка эффективности деятельности ООО «ИМПОРТ63» по итогам 4 квартала 2017 года

Категория	Максимальная оценка	ООО «ИМПОРТ63»	Цветовой индикатор
Экономическая эффективность	4	2,5	2-3
Социальная эффективность	4	2,55	2-3
Интегральная оценка	4	2,52	2-3

Удобное представление информации в виде цветового индикатора позволяет сделать выводы относительно эффективности деятельности ООО «ИМПОРТ63». Субъект хозяйствования показывает хорошие результаты по экономическим параметрам и кадровой политике.

Интегральная оценка, полученная как среднее значение итогов двух разделов предложенной методики, 2,25 балла. Данное значение говорит об средней эффективности предприятия по итогам 2017 года, однако у него виден потенциал развития и хороший уровень управления. В то же время особенного внимания требует разработка мероприятий по повышению конкуренции, начать реализовывать инновационные мероприятия, которые в дальнейшем смогут обеспечить высокий уровень финансово-хозяйственной деятельности.

Заключение

По итогам изучения материалов, включая работы различных авторов и нормативно-правовую базу, а также их критического осмысления в магистерской работе были получены следующие результаты.

По первой группе проблем:

1. Сформулировано определение понятия производственного потенциала, под которым подразумевается совокупность определенных ресурсов предприятия.

2. Выделены группы показателей эффективности финансово-хозяйственной деятельности экономических: качество управления ресурсами; финансовые результаты; финансовую устойчивость, ликвидность и платёжеспособность, бюджетную и экологическую эффективность, а также методику оценки социальной эффективности.

По второй группе проблем:

1. Дана технико-организационная характеристика предприятия ООО «ИМПОРТ 63».

2. Проведен анализ финансово-хозяйственной деятельности субъекта исследования.

В магистерской диссертации рассматривалось предприятие ООО «ИМПОРТ 63» - это общество с ограниченной ответственностью, которое предоставляет услуги по импорту груза на территорию Российской Федерации. Доставка грузов, закупаемых в Китае, осуществляется железнодорожными, контейнерными и другими видами перевозок. ООО «ИМПОРТ 63» был внесено в реестр 16 мая 2016 года. Из анализа деятельности предприятия, который был проведен во 2 главе диссертации, можно подвести итог, что наблюдается снижение некоторых показателей, предприятие получает чистую прибыль от услуг, которые оно оказывает, что является главным фактором в анализе эффективности хозяйственной деятельности.

Так же, после произведенных расчетов видно, что на данный момент ООО «ИМПОРТ 63» имеет неустойчивое финансовое положение. Но, несмотря на это, предприятие является платежеспособным. ООО «ИМПОРТ 63» за счет собственных средств может покрыть небольшую часть своих обязательств, но в значительной степени зависит от внешних источников финансирования. Однако, в дальнейшем у предприятия могут возникнуть проблемы с платежеспособностью, что обуславливает разработку эффективных мероприятий по повышению финансовой устойчивости.

По третьей группе проблем:

1. Разработана методика комплексной оценки эффективности деятельности, учитывающая финансовые, социальные, экологические аспекты, качество процесса осуществления закупок, а также при необходимости вовлеченность организации в НИОКР и инновационную деятельность.

2. Апробирована методика оценки эффективности финансово-хозяйственной деятельности на предприятии ООО «ИМПОРТ 63».

Комплексная оценка финансового состояния организации выступает этапом управленческой деятельности и является важным информационным источником для обоснования и принятия эффективных управленческих решений. Главная цель комплексного анализа - оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия и выявление резервов.

Для оценки эффективности предприятия была разработана методика ее оценки.

Целью разработки новой методики является анализ, диагностика, мониторинг и контроль эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия. С помощью ее использования могут быть решены проблемные вопросы, такие как:

а) ужесточение финансовой дисциплины, определение и снижение фактора X-неэффективности, который представляет собой безответственное

ведение дел, следствием которого является увеличение издержек выше объективно обусловленного уровня (проявляется у крупных компаний);

б) своевременное выявление и устранение причин, приводящих к негативным последствиям, таким как убыточность, высокая текучесть кадров, некачественные работы, услуги и пр.;

в) повышение показателей рентабельности, платежеспособности, ликвидности и обеспечение финансовой устойчивости, финансовой самостоятельности;

г) повышение экономичности, конкурентоспособности и прозрачности в сфере закупок, осуществляемых отдельными видами юридических лиц;

д) обеспечение благоприятных условий труда для персонала.

Разработанная методика была испытана на примере ООО «Импорт 63», в результате чего выяснилось, что экономический субъект в целом соответствует среднему уровню эффективности. В разделе «Экономическая эффективность» предприятие набрало 2,5 балла, в разделе «Социальная эффективность» - 2,55 баллов из 4 возможных, что свидетельствует о весьма качественном, целесообразном и доходном управлении ресурсами и об успешном проведении кадровой политики.

В процессе исследования была проведена интегральная оценка, полученная как среднее значение итогов всех разделов, и она составила 2,52 балла. Данное значение говорит о средней эффективности предприятия по итогам 2017 года, однако у него виден потенциал развития и хороший уровень управления. Необходимо уделить должное внимание разработке мероприятий по повышению конкурентоспособности и налаживанию инновационной деятельности.

ООО «ИМПОРТ 63» достаточно успешно функционирует и при целесообразном использовании собственных кадровых, научных, интеллектуальных и производственных ресурсов в будущем увеличит свой потенциал и станет более устойчивым на рынке.

Для динамичного роста ООО «ИМПОРТ 63» должно расширить

имеющуюся клиентскую базу, более активно проводить маркетинговую политику и искать пути разумного взаимодействия с целевой аудиторией, пользуясь возможностями конкурировать по цене с другими предприятиями.

С помощью предложенной методики любое малое предприятие сможет определить свой уровень эффективности, провести сравнительный анализ с другими экономическими субъектами, а также, выявить проблемные области и разработать план мероприятий по исправлению ситуации. Для контролирующих органов и лиц, которые выполняют функции собственников, методика поможет дать оценку эффективности использования оборотных средств и проанализировать качество управленческого отдела.

В заключении необходимо отметить, что разработанная методика может применяться как в рассматриваемом экономическом субъекте в целях мониторинга финансового положения и принятия управленческих решений, так и в других малых субъектах, осуществляющих финансово-хозяйственную деятельность в части оказания услуг по перевозке, а так же и в других сферах деятельности. В перспективе методика финансового анализа и диагностики способна помочь в разработке ряда мероприятий, которые будут направлены на увеличение прибыльности (снижению убыточности), экономии имеющихся ресурсов и в целом повышению привлекательности предприятия для всех групп стейкхолдеров (государство, общество, персонал, прочие акционеры и т.д.).

Список использованной литературы

Законодательная база и нормативные акты

1. Конституция Российской Федерации" (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ).

2. Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ) (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 29.07.2017 N 259-ФЗ).

3. Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ) 31 июля 1998 года N 146-ФЗ (часть первая и вторая) (ред. от 14.11.2017 N 323-ФЗ и от 30.10.2017 N 304-ФЗ).

4. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 18.07.2017) «О бухгалтерском учете».

5. Федеральный закон "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" от 24.07.2007 N 209-ФЗ (последняя редакция)).

6. Приказ Минфина России от 29.07.1998 N 34н (ред. от 29.03.2017) "Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации" (Зарегистрировано в Минюсте России 27.08.1998 N 1598).

7. Приказ Минфина России от 30.03.2001 N 26н (ред. от 16.05.2016) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет основных средств" ПБУ 6/01" (Зарегистрировано в Минюсте России 28.04.2001 N 2689).

8. Приказ Минфина России от 06.10.2008 N 106н (ред. от 28.04.2017) "Об утверждении положений по бухгалтерскому учету" (вместе с "Положением по бухгалтерскому учету "Учетная политика организации" (ПБУ 1/2008)", "Положением по бухгалтерскому учету "Изменения оценочных значений" (ПБУ 21/2008)") (Зарегистрировано в Минюсте России 27.10.2008 N 12522).

9. Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 N 43н (ред. от 08.11.2010, с изм. от 29.01.2018) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" (ПБУ 4/99)".

10. Приказ Минфина России от 06.05.1999 N 32н (ред. от 06.04.2015) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Доходы организации" ПБУ 9/99" (Зарегистрировано в Минюсте России 31.05.1999 N 1791).

11. Приказ Минфина России от 06.05.1999 N 33н (ред. от 06.04.2015) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Расходы организации" ПБУ 10/99" (Зарегистрировано в Минюсте России 31.05.1999 N 1790).

Учебники и учебные пособия

12. Адезис И.К. Стили менеджмента. Эффективные и неэффективные: учебное пособие - Альпина Бизнес Букс, 2004.

13. Алборов Р.А. Теория бухгалтерского учета: учебное пособие – 3-е изд., перераб. и доп. – Ижевск: ФГБОУ ВО Ижевская ГСХА, 2016. – 300с.

14. Ансофф И. Стратегическое управление: учебник / Экономика, 1989.

15. Архипов В.М. Стратегический менеджмент : учебное пособие / Изд-во Санкт-Петербургского гос. ун-та экономики и финансов, 2007. - 264 с.

16. Баканов М. И. Экономический анализ в торговле: учебное пособие - М.: Финансы и статистика, 2004. – 400 с.

17. Бариленко В.И., Бердников В.В., Ефимова О.В., Керимова Ч.В. Аналитическое обеспечение инновационного развития. Монография для магистрантов.- М.: Издательский дом « Экономическая газета», 2015.- 304 с.

18. Бариленко, В. И. и др. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебник и практикум для академического бакалавриата / под ред. В. И. Бариленко. — М.: Издательство Юрайт, 2016. — 455 с.

19. Барнгольц С.Б.(в соавторстве с Мельник М.В.). Этапы развития экономического анализа (Из книги «Методология экономического анализа деятельности хозяйствующего субъекта» (2003))

20. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие – М.: ИНФРА, 2002. – 215с.
21. Бирман Л.А. Управленческие решения: учебное пособие – Дело, Москва, 2008. – 230с.
22. Бородина Е.И. Финансы предприятий: учебное пособие / М.: Банки и биржи - ЮНИТИ.2015. 207 с.
23. Голубков Е.П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика учебное пособие / Изд. «Финпресс», Москва, 1998.
24. Донец Ю.Ю. Эффективность использования производственного потенциала: учебное пособие - Киев.: Знание, 2011. - 123 с.
25. Ефимова О.В. Финансовый анализ как инструмент принятия управленческих решений: учебник. (Гриф УМО) – М.: Омега Л, 2015.-349 с.
26. Ефимова О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник / О.В. Ефимова. - 3-е изд., испр. и доп. - М.: Издательство "Омега-Л", 2010. - 351 с
27. Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Пер. с англ. — М.: ЗАО «Олимп—Бизнес», 2003, 304 с.
28. Каплан Роберт С, Нортон Дейвид П. Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты/Пер. с англ. - М.: ЗАО "Олимп-Бизнес", 2005. - 512 с.
29. Ковалева В.В. Финансы: учебник – 2007.
30. Когденко В.Г. Экономический анализ: учебное пособие – Юнити - дана, 2009. – 394с.
31. Котлер Филип, Роланд Бергер, Нильс Бикхофф. Стратегический менеджмент по Котлеру. Лучшие приемы и методы = The Quintessence of Strategic Management: What You Really Need to Know to Survive in Business. — М.: Альпина Паблишер, 2014. — 144с.
32. Кушлин В.И. Государственное регулирование рыночной экономики: учебник - Издание второе, дополненное и переработанное, 2005.

33. Лопатников Л. И. Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки. — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: Дело, 2003. — 520 с
34. Лысенко Д.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник для вузов / Лысенко Д.В. — М.: Инфра-М, 2009. — 320 с.
35. Мельник М.В., Ефимова О.В. и др. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие. (Гриф УМО) — М.: Омега Л, 2015.-388 с.
36. Мерзликина Е. М. Аудит : учебник / Е. М. Мерзликина, Ю. П. Никольская. — 3-е изд., перераб.и доп. — М. : ИНФРА-М, 2009. — 367 с.
37. Никитина Н.В. Корпоративные финансы: учебное пособие /Н.В. Никитина, В.В. Янов. — 2 -е изд., стер. —М.: КНОРУС, 2015. — 512 с.
38. Никифорова Н.А., Тафинцева В.Н. Управленческий анализ: учебник для магистров. (Гриф УМО) / под. общ. ред. Никифоровой Н.А. —М.: ЮРАЙТ, 2015.- 442 с.
39. Ревуцкий Л.Д. Потенциал и стоимость предприятия: учебное пособие — М. : Перспектива, 1997. — 124с.
40. Риполь-Сарагоси Ф. Б.Основы оценочной деятельности: учебное пособие. - М,: «Издательство ПРИОР», 2001. - 240 с.
41. Савицкая Г.В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности: учебное пособие / Г.В. Савицкая. - 4-е изд., испр. - М.: ИНФРА-М, 2007. - 384 с.
42. Синк Д. Скотт. Управление производительностью: планирование, измерение и оценка, контроль и повышение: Пер. с англ. / Под ред. В.И. Данилова-Данильяна. М.: Прогресс, 1989.
43. Сорокина М.В. Менеджмент в торговле. Учебное пособие / СПб.: Издательский дом «Бизнес-пресса», 2004. — 480 с.
44. Фатхутдинов Р.А. Производственный менеджмент: учебник для вузов 4-е изд. / Р. А. Фатхутдинов. — СПб.: Питер, 2003. — 491 с.
45. Чуев И.Н., Чуева А.Н. Комплексный экономический анализ

финансово-хозяйственной деятельности. – М.: Издательство: Дашков и Ко, 2015, 384с.

46. Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности. - М.: ИНФРА-М, 2006. - 415 с.

47. Юкаева В. С. Управленческие решения: учебное пособие. - М.: Издательский дом «Дашков и К», 1999. - 292 с.

48. Юнус М. Создавая мир без бедности: Социальный бизнес и будущее капитализма / Мухаммад Юнус, Алан Жоли. - М.: Альпина Паблишерз, 2010. - 307 с.

Диссертации

49. Богомолова В.А., Нгуен Т.Т. Ханг. Производственный потенциал полиграфических предприятий и эффективность его использования в условиях рынка: Дисс. на соискание ученой степени к.э.н. – М., 2001.

50. Бутакова Т.Ю. Совершенствование структуры управления в коммерческих и некоммерческих организациях: дисс. на соискание ученой степени к. э. н. – Иркутск, 2006.

Статьи и научные публикации

51. Багиев Г.Л. Маркетинг взаимодействия: измерение и оценка качества маркетингового обеспечения бизнес-коммуникаций: статья из журнала Известия СПбГУЭФ. Автор: Г.Л. Багиев, 2010г. - 17 с.

52. Баранова И.В. Виды и критерии оценки эффективности деятельности унитарных предприятий // Финансы и кредит.- № 4.- 2011. - с. 43-50.

53. Гунина И.А. Механизм развития экономического потенциала промышленного предприятия: теория, методы / И.А. Гунина. Воронеж: Воронеж. Гос. Техн. Ун-т, 2005. – 239с.

54. Задумкин, К.А. Научно-технический потенциал региона: оценка состояния и перспективы развития [Текст]: монография / К.А. Задумкин, И.А. Кондаков. – Вологда: ИСЭРТ РАН, 2010. 205с.

55. Игнатовский П.А. Экономический потенциал и условия действенности хозяйственного механизма // Плановое хозяйство. 1980. № 2. С. 76.

56. Тамбовцев В.Л. Стейкхолдерская теория фирмы в свете концепции режимов собственности // Российский журнал менеджмента.- Том 6, №3.- 2008.- с. 3-2.

Зарубежная литература

57. Controlling Strategy: Management, Accounting, and Performance Measurement. Edited by Christopher S. Chapman.- Oxford University Press, 2005.

58. Guide to economic indicators. Making Sense of Economics.- The Economist, 2006

59. Mark K. Pyles. Applied Corporate Finance. Questions, Problems and Making Decisions in the Real World.- Springer Science+Business Media: New York, 2016.

Интернет источники

60. DVFA - Society of Investment Professionals in Germany. KPIs for ESG. version 3.0, 2010 [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.slideshare.net/DVFA/kp-is-foresg30final?related=1>

61. G4 Sustainability reporting guidelines, 2015 - GRI (Global reporting initiative) [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.globalreporting.org/reporting/g4/Pages/default.aspx>).

62. Schematic Overview of ISO 26000 [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.iso.org/iso/sr_schematic-overview.pdf

63. Social responsibility - Discovering ISO 26000, 2016 [Электронный ресурс] // Режим доступа:(http://www.iso.org/iso/discovering_iso_26000.pdf

Приложения

Приложение 1

Бухгалтерский баланс на 31 марта 2017 г.

Организация	Общество с ограниченной ответственностью "ИМПОРТ 63"	Форма по ОКУД	0710001		
Идентификационный номер налогоплательщика		Дата (число, месяц, год)	31	03	2017
Вид экономической деятельности	Торговля оптовая неспециализированная	по ОКПО	02757428		
Организационно-правовая форма / форма собственности	Общества с ограниченной ответственностью / Частная собственность	ИНН	6320015712		
Единица измерения:	в тыс. рублей	по ОКВЭД	46.90		
Местонахождение (адрес)	445051, Самарская обл, Тольятти г, Фрунзе ул, дом № 8, комната 19-20	по ОКПОФ / ОКФС	12300	16	
		по ОКЕИ	384		

Пояснения	Наименование показателя	Код	На 31 марта 2017 г.	На 31 декабря 2016 г.	На 31 декабря 2015 г.
	АКТИВ				
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Нематериальные активы	1110	-	-	-
	Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
	Основные средства	1150	-	-	-
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
	Финансовые вложения	1170	-	-	-
	Отложенные налоговые активы	1180	-	-	-
	Прочие внеоборотные активы	1190	-	-	-
	Итого по разделу I	1100	-	-	-
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Запасы	1210	82	-	-
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	1	-	-
	Дебиторская задолженность	1230	55 775	20	-
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	-	-	-
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	1 367	3	-
	Прочие оборотные активы	1260	-	-	-
	Итого по разделу II	1200	57 225	23	-
	БАЛАНС	1600	57 225	23	-

Форма 0710001 с.2

Пояснения	Наименование показателя	Код	На 31 марта 2017 г.	На 31 декабря 2016 г.	На 31 декабря 2015 г.
	ПАССИВ				
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	10	10	-
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	-	-	-
	Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	-
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	-	-	-
	Резервный капитал	1360	-	-	-
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	6 003	(2)	-
	Итого по разделу III	1300	6 013	8	-
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1410	-	-	-
	Отложенные налоговые обязательства	1420	-	-	-
	Оценочные обязательства	1430	-	-	-
	Прочие обязательства	1450	-	-	-
	Итого по разделу IV	1400	-	-	-
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1510	5 812	15	-
	Кредиторская задолженность	1520	45 400	-	-
	Доходы будущих периодов	1530	-	-	-
	Оценочные обязательства	1540	-	-	-
	Прочие обязательства	1550	-	-	-
	Итого по разделу V	1500	51 212	15	-
	БАЛАНС	1700	57 225	23	-



Руководитель

(подпись)

Шумилова Ирина
Владимировна

(расшифровка подписи)

Бухгалтерский баланс
на 30 июня 2017 г.

		Коды		
		0710001		
		30	06	2017
Дата (число, месяц, год)	Форма по ОКУД	02757428		
Организация <u>Общество с ограниченной ответственностью "ИМПОРТ 63"</u>	по ОКПО	6320015712		
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	46.90		
Вид экономической деятельности <u>Торговля оптовая неспециализированная</u>	по ОКВЭД	12300	16	
Организационно-правовая форма / форма собственности <u>Общества с ограниченной ответственностью / Частная собственность</u>	по ОКОПФ / ОКФС	384		
Единица измерения: в тыс. рублей	по ОКЕИ			
Местонахождение (адрес) <u>445051, Самарская обл, Тольятти г, Фрунзе ул, дом № 8, комната 19-20</u>				

Пояснения	Наименование показателя	Код	На 30 июня 2017 г.	На 31 декабря 2016 г.	На 31 декабря 2015 г.
	АКТИВ				
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Нематериальные активы	1110	-	-	-
	Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
	Основные средства	1150	167	-	-
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
	Финансовые вложения	1170	-	-	-
	Отложенные налоговые активы	1180	-	-	-
	Прочие внеоборотные активы	1190	-	-	-
	Итого по разделу I	1100	167	-	-
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Запасы	1210	37 382	-	-
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	112	-	-
	Дебиторская задолженность	1230	75 913	20	-
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	-	-	-
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	9 650	3	-
	Прочие оборотные активы	1260	-	-	-
	Итого по разделу II	1200	123 057	23	-
	БАЛАНС	1600	123 224	23	-

Форма 0710001 с.2

Пояснения	Наименование показателя	Код	На 30 июня 2017 г.	На 31 декабря 2016 г.	На 31 декабря 2015 г.
	ПАССИВ				
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	10	10	-
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	-	-	-
	Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	-
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	-	-	-
	Резервный капитал	1360	-	-	-
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	9 055	(2)	-
	Итого по разделу III	1300	9 065	8	-
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1410	-	-	-
	Отложенные налоговые обязательства	1420	-	-	-
	Оценочные обязательства	1430	-	-	-
	Прочие обязательства	1450	-	-	-
	Итого по разделу IV	1400	-	-	-
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1510	5 012	15	-
	Кредиторская задолженность	1520	109 147	-	-
	Доходы будущих периодов	1530	-	-	-
	Оценочные обязательства	1540	-	-	-
	Прочие обязательства	1550	-	-	-
	Итого по разделу V	1500	114 159	15	-
	БАЛАНС	1700	123 224	23	-



Руководитель

(подпись)

Шумилова Ирина

Владимировна

(расшифровка подписи)

Бухгалтерский баланс
на 30 сентября 2017 г.

		Коды		
		0710001		
		30	09	2017
		02757428		
		6320015712		
		46.90		
		12300	16	
		384		

Организация	Общество с ограниченной ответственностью "ИМПОРТ 63"	по ОКПО	
Идентификационный номер налогоплательщика		ИНН	
Вид экономической деятельности	Торговля оптовая неспециализированная	по ОКВЭД	
Организационно-правовая форма / форма собственности	Общества с ограниченной ответственностью / Частная собственность	по ОКОПФ / ОКФС	
Единица измерения:	в тыс. рублей	по ОКЕИ	
Местонахождение (адрес)	445051, Самарская обл, Тольятти г, Фрунзе ул, дом № 8, комната 19-20		

Пояснения	Наименование показателя	Код	На 30 сентября 2017 г.	На 31 декабря 2016 г.	На 31 декабря 2015 г.
	АКТИВ				
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Нематериальные активы	1110	-	-	-
	Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
	Основные средства	1150	153	-	-
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
	Финансовые вложения	1170	-	-	-
	Отложенные налоговые активы	1180	-	-	-
	Прочие внеоборотные активы	1190	-	-	-
	Итого по разделу I	1100	153	-	-
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Запасы	1210	38 990	-	-
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	49	-	-
	Дебиторская задолженность	1230	94 161	20	-
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	-	-	-
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	3 029	3	-
	Прочие оборотные активы	1260	31	-	-
	Итого по разделу II	1200	136 260	23	-
	БАЛАНС	1600	136 413	23	-

Форма 0710001 с.2

Пояснения	Наименование показателя	Код	На 30 сентября 2017 г.	На 31 декабря 2016 г.	На 31 декабря 2015 г.
	ПАССИВ				
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	10	10	-
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	-	-	-
	Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	-
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	-	-	-
	Резервный капитал	1360	-	-	-
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	11 001	(2)	-
	Итого по разделу III	1300	11 011	8	-
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1410	-	-	-
	Отложенные налоговые обязательства	1420	-	-	-
	Оценочные обязательства	1430	-	-	-
	Прочие обязательства	1450	-	-	-
	Итого по разделу IV	1400	-	-	-
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1510	4 390	15	-
	Кредиторская задолженность	1520	121 012	-	-
	Доходы будущих периодов	1530	-	-	-
	Оценочные обязательства	1540	-	-	-
	Прочие обязательства	1550	-	-	-
	Итого по разделу V	1500	125 402	15	-
	БАЛАНС	1700	136 413	23	-



Руководитель

(подпись)

Шумилова Ирина
Владимировна

(расшифровка подписи)

Бухгалтерский баланс
на 31 декабря 2017 г.

		Коды		
		0710001		
		31	12	2017
		02757428		
		6320015712		
		46.90		
		12300	16	
		384		

Организация	Общество с ограниченной ответственностью "ИМПОРТ 63"	по ОКПО	
Идентификационный номер налогоплательщика		ИНН	
Вид экономической деятельности	Торговля оптовая неспециализированная	по ОКВЭД	
Организационно-правовая форма / форма собственности	Общества с ограниченной ответственностью / Частная собственность	по ОКОПФ / ОКФС	
Единица измерения:	в тыс. рублей	по ОКЕИ	
Местонахождение (адрес)	445051, Самарская обл, Тольятти г, Фрунзе ул, дом № 8, комната 19-20		

Пояснения	Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2017 г.	На 31 декабря 2016 г.	На 31 декабря 2015 г.
	АКТИВ				
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Нематериальные активы	1110	-	-	-
	Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
	Основные средства	1150	139	-	-
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
	Финансовые вложения	1170	-	-	-
	Отложенные налоговые активы	1180	-	-	-
	Прочие внеоборотные активы	1190	-	-	-
	Итого по разделу I	1100	139	-	-
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Запасы	1210	37 088	-	-
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	81	-	-
	Дебиторская задолженность	1230	97 753	20	-
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	-	-	-
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	617	3	-
	Прочие оборотные активы	1260	22	-	-
	Итого по разделу II	1200	135 561	23	-
	БАЛАНС	1600	135 700	23	-

Форма 0710001 с.2

Пояснения	Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2017 г.	На 31 декабря 2016 г.	На 31 декабря 2015 г.
	ПАССИВ				
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	10	10	-
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	-	-	-
	Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	-
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	-	-	-
	Резервный капитал	1360	-	-	-
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	3 960	(2)	-
	Итого по разделу III	1300	3 970	8	-
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1410	-	-	-
	Отложенные налоговые обязательства	1420	-	-	-
	Оценочные обязательства	1430	-	-	-
	Прочие обязательства	1450	-	-	-
	Итого по разделу IV	1400	-	-	-
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1510	3 300	15	-
	Кредиторская задолженность	1520	128 430	-	-
	Доходы будущих периодов	1530	-	-	-
	Оценочные обязательства	1540	-	-	-
	Прочие обязательства	1550	-	-	-
	Итого по разделу V	1500	131 730	15	-
	БАЛАНС	1700	135 700	23	-



Руководитель

(подпись)

Шумилова Ирина
Владимировна

(расшифровка подписи)

**Отчет о финансовых результатах
за Январь - Март 2017 г.**

		Форма по ОКУД	Коды		
		Дата (число, месяц, год)	0710002		
Организация	<u>Общество с ограниченной ответственностью "ИМПОРТ 63"</u>	по ОКПО	31	03	2017
Идентификационный номер налогоплательщика		ИНН	02757428		
Вид экономической деятельности	<u>Торговля оптовая неспециализированная</u>	по ОКВЭД	6320015712		
Организационно-правовая форма / форма собственности	<u>Общества с ограниченной ответственностью / Частная собственность</u>	по ОКОПФ / ОКФС	46.90		
Единица измерения:	в тыс. рублей	по ОКЕИ	12300	16	
			384		

Пояснения	Наименование показателя	Код	За Январь - Март 2017 г.	За Январь - Март 2016 г.
	Выручка	2110	47 979	-
	Себестоимость продаж	2120	(39 973)	-
	Валовая прибыль (убыток)	2100	8 006	-
	Коммерческие расходы	2210	(313)	-
	Управленческие расходы	2220	-	-
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	7 693	-
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
	Проценты к получению	2320	-	-
	Проценты к уплате	2330	-	-
	Прочие доходы	2340	-	-
	Прочие расходы	2350	(187)	-
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	7 506	-
	Текущий налог на прибыль	2410	(1 501)	-
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	-	-
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	-	-
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	-	-
	Прочее	2460	-	-
	Чистая прибыль (убыток)	2400	6 005	-

Форма 0710002 с.2

Пояснения	Наименование показателя	Код	За Январь - Март 2017 г.	За Январь - Март 2016 г.
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
	Совокупный финансовый результат периода	2500	6 005	-
	Справочно			
	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	-	-
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-



Руководитель

(подпись)

Шумилова Ирина
Владимировна

(расшифровка подписи)

Отчет о финансовых результатах
за Январь - Июнь 2017 г.

Организация	Общество с ограниченной ответственностью "ИМПОРТ 63"	по ОКПО	Коды		
Идентификационный номер налогоплательщика		ИНН	0710002		
Вид экономической деятельности	Торговля оптовая неспециализированная	по ОКВЭД	30	06	2017
Организационно-правовая форма / форма собственности	Общества с ограниченной ответственностью / Частная собственность	по ОКОПФ / ОКФС	02757428		
Единица измерения:	в тыс. рублей	по ОКЕИ	6320015712		
			46.90		
			12300	16	
			384		

Пояснения	Наименование показателя	Код	За Январь - Июнь 2017 г.	За Январь - Июнь 2016 г.
	Выручка	2110	136 561	-
	Себестоимость продаж	2120	(123 380)	-
	Валовая прибыль (убыток)	2100	13 181	-
	Коммерческие расходы	2210	(898)	-
	Управленческие расходы	2220	-	-
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	12 283	-
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
	Проценты к получению	2320	-	-
	Проценты к уплате	2330	-	-
	Прочие доходы	2340	334	-
	Прочие расходы	2350	(1 295)	-
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	11 322	-
	Текущий налог на прибыль	2410	(2 264)	-
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	-	-
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	-	-
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	-	-
	Прочее	2460	-	-
	Чистая прибыль (убыток)	2400	9 058	-

Форма 0710002 с.2

Пояснения	Наименование показателя	Код	За Январь - Июнь 2017 г.	За Январь - Июнь 2016 г.
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
	Совокупный финансовый результат периода	2500	9 058	-
	Справочно			
	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	-	-
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-



Руководитель

(подпись)

Шумилова Ирина
Владимировна

(расшифровка подписи)

**Отчет о финансовых результатах
за Январь - Сентябрь 2017 г.**

		Форма по ОКУД	Коды		
		Дата (число, месяц, год)	30	09	2017
Организация	Общество с ограниченной ответственностью "ИМПОРТ 63"	по ОКПО	02757428		
Идентификационный номер налогоплательщика		ИНН	6320015712		
Вид экономической деятельности	Торговля оптовая неспециализированная	по ОКВЭД	46.90		
Организационно-правовая форма / форма собственности	Общества с ограниченной ответственностью / Частная собственность	по ОКФС / ОКФС	12300	16	
Единица измерения:	в тыс. рублей	по ОКЕИ	384		

Пояснения	Наименование показателя	Код	За Январь - Сентябрь 2017 г.	За Январь - Сентябрь 2016 г.
	Выручка	2110	185 936	-
	Себестоимость продаж	2120	(168 212)	-
	Валовая прибыль (убыток)	2100	17 724	-
	Коммерческие расходы	2210	(2 491)	-
	Управленческие расходы	2220	-	-
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	15 233	-
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
	Проценты к получению	2320	-	-
	Проценты к уплате	2330	-	-
	Прочие доходы	2340	5 640	-
	Прочие расходы	2350	(7 116)	-
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	13 757	-
	Текущий налог на прибыль	2410	(2 752)	-
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	-	-
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	-	-
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	-	-
	Прочее	2460	-	-
	Чистая прибыль (убыток)	2400	11 005	-

Форма 0710002 с.2

Пояснения	Наименование показателя	Код	За Январь - Сентябрь 2017 г.	За Январь - Сентябрь 2016 г.
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
	Совокупный финансовый результат периода	2500	11 005	-
	Справочно			
	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	-	-
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-



Руководитель

(подпись)

Шумилова Ирина
Владимировна

(расшифровка подписи)

**Отчет о финансовых результатах
за Январь - Декабрь 2017 г.**

Организация	Общество с ограниченной ответственностью "ИМПОРТ 63"	по ОКПО	Коды		
Идентификационный номер налогоплательщика		ИНН	0710002		
Вид экономической деятельности	Торговля оптовая неспециализированная	по ОКВЭД	31	12	2017
Организационно-правовая форма / форма собственности	Общества с ограниченной ответственностью / Частная собственность	по ОКОПФ / ОКФС	02757428		
Единица измерения:	в тыс. рублей	по ОКЕИ	6320015712		
			46.90		
			12300	16	
			384		

Пояснения	Наименование показателя	Код	За Январь - Декабрь 2017 г.	За Январь - Декабрь 2016 г.
	Выручка	2110	201 182	-
	Себестоимость продаж	2120	(184 517)	-
	Валовая прибыль (убыток)	2100	16 665	-
	Коммерческие расходы	2210	(3 647)	-
	Управленческие расходы	2220	-	-
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	13 018	-
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
	Проценты к получению	2320	-	-
	Проценты к уплате	2330	-	-
	Прочие доходы	2340	5 677	-
	Прочие расходы	2350	(13 736)	(2)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	4 959	(2)
	Текущий налог на прибыль	2410	(996)	-
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	-	-
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	-	-
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	-	-
	Прочее	2460	-	-
	Чистая прибыль (убыток)	2400	3 963	(2)

Форма 0710002 с.2

Пояснения	Наименование показателя	Код	За Январь - Декабрь 2017 г.	За Январь - Декабрь 2016 г.
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
	Совокупный финансовый результат периода	2500	3 963	(2)
	Справочно Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	-	-
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-



Шумилова И.В.

Руководитель

(подпись)

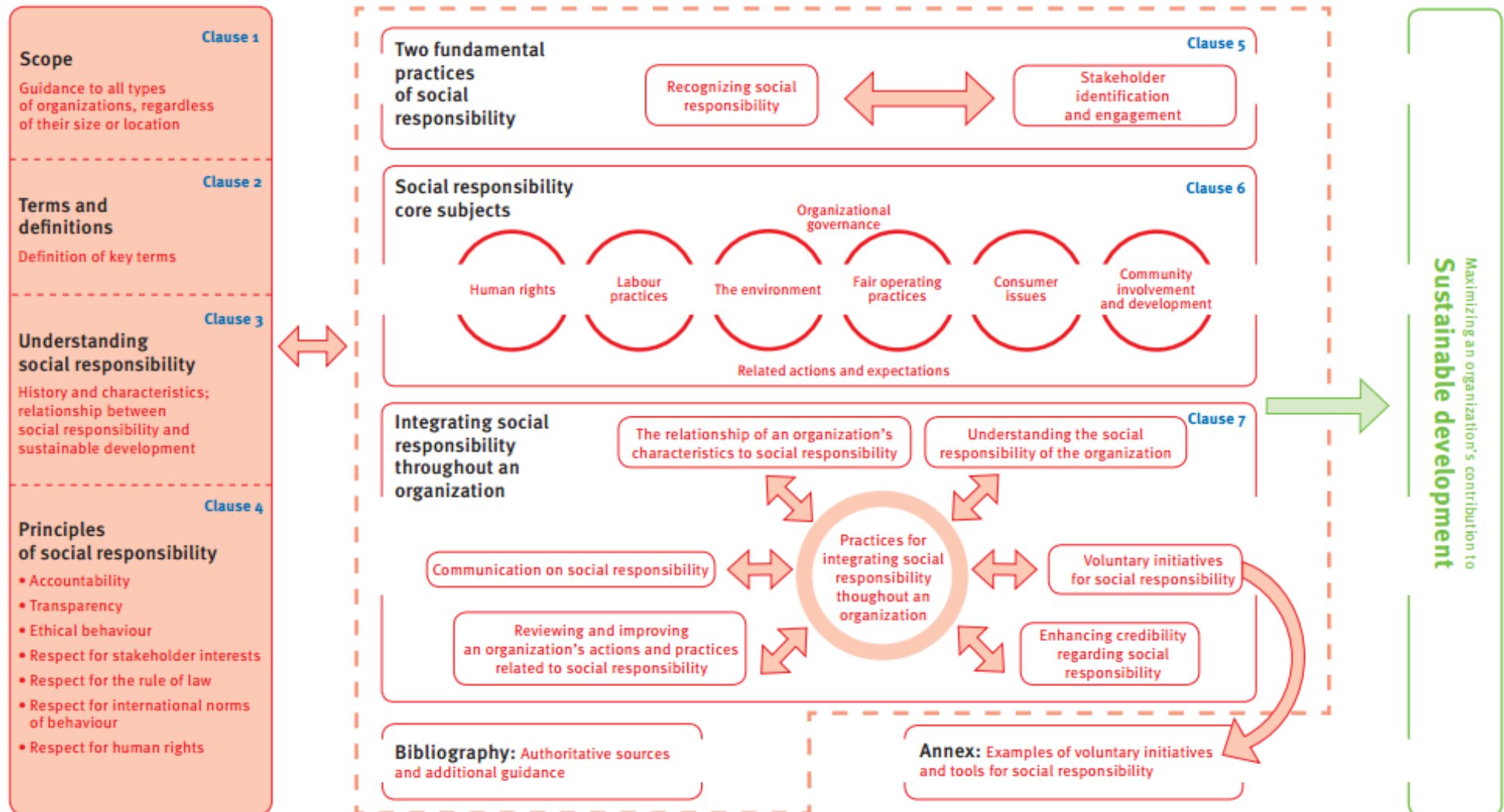
Шумилова Ирина
Владимировна

(расшифровка подписи)

Категории и аспекты, выделенные в стандартах GRI

Категория	«Экономическая»	«Экологическая»		
Аспекты	<ul style="list-style-type: none"> - Экономическая результативность - Присутствие на рынках - Непрямые экономические воздействия - Практики закупок 	<ul style="list-style-type: none"> - Материалы - Энергия - Вода - Биоразнообразие - Выбросы - Сбросы и отходы - Продукция и услуги - Соответствие требованиям - Транспорт - Общая информация - Экологическая оценка поставщиков - Механизмы подачи жалоб на экологические проблемы 		
Категория	«Социальная»			
Подкатегории и	Практика трудовых отношений и достойный труд	Права человека	Общество	Ответственность за продукцию
Аспекты	<ul style="list-style-type: none"> - Занятость - Взаимоотношения сотрудников и руководства - Здоровье и безопасность на рабочем месте - Обучение и образование - Разнообразие и равные возможности - Равное вознаграждение для женщин и мужчин - Оценка практики трудовых отношений поставщиков - Механизмы подачи жалоб на практику трудовых отношений 	<ul style="list-style-type: none"> - Инвестиции - Недопущение дискриминации - Свобода ассоциации и ведения коллективных переговоров - Детский труд - Принудительный или обязательный труд - Практика обеспечения безопасности - Права коренных и малочисленных народов - Оценка соблюдения прав человека поставщиками - Механизмы подачи жалоб на нарушение прав человека 	<ul style="list-style-type: none"> - Местные сообщества - Противодействие коррупции - Государственная политика - Препятствие конкуренции - Соответствие требованиям - Оценка воздействия поставщиков на общество - Механизмы подачи жалоб на воздействие на общество 	<ul style="list-style-type: none"> - Здоровье и безопасность потребителя - Маркировка продукции и услуг - Маркетинговые коммуникации и неприкосновенность частной жизни потребителя - Соответствие требованиям

Схематический обзор ISO 26000 «Социальная ответственность»



Применение методики комплексной оценки эффективности предприятия на примере
ООО «ИМПОРТ 63» (4 квартал 2017 год)

Показатель	Весовой показатель	Критерий (интервал значений)	Оценка	Показатель компании в 4 кв. 2017 года	Промежуточная оценка	Итоговая оценка
1	2	3	4	5	6	7
Экономическая эффективность						
Чистая прибыль	0,5	$0 \leq \text{ЧП} \leq 1500$	1	3963 тыс. руб.	2	1
		$1500 \leq \text{ЧП} \leq 4000$	2			
		$3000 \leq \text{ЧП} \leq 7000$	3			
		$\text{ЧП} \geq 7000$	4			
Рентабельность продаж	0,5	≤ 2	1	6,47	3	1,5
		≥ 4	2			
		≥ 6	3			
		≥ 8	4			
Итого:						2,5
Социальная эффективность						
Удовлетворенность уровнем заработной платы	0,55					
Отношение среднемесячной заработной платы персонала к среднемесячной заработной плате по региону за отчётный период (%)	0,25	$\geq 100,5$	1	108%	2	0,5
		$\geq 105,5$	2			
		$\geq 110,5$	3			
		$\geq 115,5$	4			

Продолжение приложения 11

Отношение роста средней заработной платы основного персонала к росту среднемесячной заработной платы в регионе (%)	0,2	≥70	1	103%	3	0,6
		≥85	2			
		≥100	3			
		≥115	4			
Отношение среднемесячной заработной платы административно-управленческого персонала организации к среднемесячной заработной плате основного персонала в среднем за отчётный период (%)	0,1	≥100	1	110%	2	0,2
		≥110	2			
		≥120	3			
		≥130	4			
Эффективность использования персонала	0,25					
Темп роста численности персонала	0,15	≥100	1	111%	3	0,45
		≥105	2			
		≥110	3			
		≥115	4			
Доля сотрудников младше 35 лет в среднесписочной численности сотрудников за отчётный период(%)	0,1	≤10	1	41%	3	0,3
		11≤X≤20	2			
		21≤X≤49	3			
		≥50	4			
Потребители	0,2					
Система менеджмента качества	0,1	Традиционные внутренние системы контроля	1	Находится в процессе внедрения СМК (сертификации по международным и/или российским стандартам)	2	0,2
		Находится в процессе внедрения СМК (сертификации по международным и/или российским стандартам)	2			
		Сертифицировано по СМК ISO	3			

Окончание приложения 11

Ценообразование	0,1	$I \leq X \leq I + 3\%$	1	4%	3	0,3
		$I - 3\% \leq X \leq I$	2			
		$\leq I - 3\%$	3			
		$\leq I - 5\%$	4			
Итого:						2,55

