

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Южно-Уральский государственный университет
(национальный исследовательский университет)»
Высшая школа экономики и управления
Кафедра «Финансы, денежное обращение и кредит»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
Зав. кафедрой, проф., д.э.н.
_____ И.А. Баев
«___» _____ 2017 г.

Разработка рекомендаций по повышению экономической эффективности
деятельности промышленного предприятия(на примере АО «Радиозавод»)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
(бакалаврская работа)

ЮУрГУ – 38.03.02.2017.223.ВКР

Руководитель работы,
д.э.н., профессор
_____ Е.В. Кучина
«___» _____ 2017 г.

Автор работы,
студент группы ЭУ–409
_____ Е.Н. Дубынина
«___» _____ 2017 г.

Нормоконтролер,
ст. преподаватель кафедры
_____ Е.Ю. Куркина
«___» _____ 2017 г.

Челябинск 2017

АННОТАЦИЯ

Дубынина Е.Н. Разработка рекомендаций по повышению экономической эффективности промышленного предприятия (на примере АО «Радиозавод. – Челябинск: ЮУрГУ, ЭиУ-409, 84 с., 8 ил., 17 табл., библиогр. список – 24 наим.

В ходе выполнения выпускной квалификационной работы были разработаны рекомендации по повышению экономической эффективности деятельности предприятия.

Объектом исследования является акционерное общество «Радиозавод».

Предметом исследования является финансово-хозяйственная деятельность предприятия.

Целью работы является разработка рекомендаций по повышению экономической эффективности деятельности предприятия.

Актуальность исследования обусловлена потребностью руководства предприятия в повышении эффективности и рентабельности деятельности организации.

В первой главе рассмотрены теоретические основы оценки эффективности деятельности компаний, приведено сравнение российских и зарубежных методов оценки эффективности деятельности компании.

Во второй главе проведен анализ финансового состояния и прописаны рекомендации по повышению экономической эффективности деятельности предприятия.

ABSTRACT

Dubynina E.N. Development of recommendations about enhancement of economic activities at the entity AO «Radiozavod». – Chelyabinsk: SUSU, E&M-409, 84 p., 8 fig., 17 tab., bibliogr. list – 24 items.

During the implementation of the final qualification work, recommendations were developed to improve the economic efficiency of the enterprise.

The object of the study is the joint stock company Radiozavod.

The subject of the study is the financial and economic activities of the enterprise.

The purpose of the work is to develop recommendations for improving the economic efficiency of the enterprise.

The relevance of the study is determined by the need of the company's management to improve the efficiency and profitability of the organization's activities.

In the first chapter the theoretical bases of an estimation of efficiency of activity of the companies are considered, the comparison of the Russian and foreign methods of an estimation of efficiency of activity of the company is resulted.

In the second chapter, an analysis of the financial state and recommendations for improving the economic efficiency of the enterprise are prescribed.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	15
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	16
1.1 Сущность и содержание понятия эффективности деятельности предприятия.....	16
1.2 Российские и зарубежные методы оценки.....	23
эффективности деятельности компаний	23
1.3 Пути повышения экономической эффективности предприятия	40
2 АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АО «РАДИОЗАВОД».....	47
2.1 Характеристика организационно – экономической деятельности.....	47
предприятия	47
2.2 Анализ финансового состояния АО «Радиозавод».....	56
2.3 Рекомендации по повышению экономической эффективности деятельности предприятия.....	74

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы: АО «Радиозавод» входит в число предприятий оборонной промышленности и, в основном, специализируется на выпуске спецтехники. Предприятие имеет пакет лицензий, а также сертификат качества, необходимые для производства, гарантийного обслуживания, ремонта спецтехники.

В период 2016 года на предприятии осуществлялось внедрение нового вида оборудования, а следовательно АО «Радиозавод» начало выпуск нового вида продукции. Периоды нововведений - наиболее сложные периоды для предприятия, поэтому в работе мы разрабатываем ряд рекомендаций для повышения экономической эффективности промышленного предприятия АО «Радиозавод» в данный период.

Цель работы: разработка рекомендаций по повышению экономической эффективности АО «Радиозавод».

Задачи работы:

- 1) рассмотреть теоретические аспекты планирования на предприятии;
- 2) оценить показатели основной деятельности АО «Радиозавод»;
- 3) провести финансовый анализ предприятия;
- 4) выявить проблемы и разработать рекомендации;
- 5) оценить экономический эффект от реализации разработанных рекомендаций.

Объект работы: АО «Радиозавод».

В работе описаны выявленные проблемы и предложены рекомендации по их решению совместно с расчетом экономического эффекта.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1.1 Сущность и содержание понятия эффективности деятельности предприятия

В экономике предприятия в самом общем виде эффективность означает результативность хозяйственной деятельности, соотношение между достигнутыми результатами и затратами живого и овеществленного труда. Уровень эффективности характеризует уровень развития производительных сил и является важнейшим показателем развития экономики. На предприятии затраты имеют форму авансируемого основного и оборотного капитала, а конечные результаты – форму прибыли. Таким образом, показатель экономической эффективности дает представление о том, какой ценой предприятие получает прибыль. Сопоставление затрат и результатов используется в практике обоснования хозяйственных решений. При оценке эффективности необходимо различать критерий и показатели. Показатели экономической эффективности дают представление о том, ценой каких затрат ресурсов достигается экономический эффект. То есть с их помощью измеряется уровень эффективности производственно-хозяйственной деятельности.

По мнению Абдукаримова И.Т., эффективность производства отражает взаимосвязь затрат общественного труда, вкладываемого в производство и получаемого от этого эффекта, т.е. конечного результата [1, с.11].

Экономическая эффективность охватывает все стадии производства и используется для формирования материально-структурных, функциональных и системных характеристик процессов. Обладает такими свойствами, как целостность, динамичность и многомерность.

По мнению Друкера П.Ф., эффективность – это не только связь результата с намеченными целями, но и результат (эффект) с точки зрения оптимального использования ресурсов – материальных, финансовых, трудовых [2, с.13].

Но цель любого предприятия не только в получении результатов в короткие сроки, но и в стабильном и растущем, в долгосрочной перспективе, финансовом результате.

Подход доктора Кадзукио Куросавы основан на структуре предприятия. Согласно его концепции, измерение эффективности предприятия помогает анализировать прошлое и спланировать новые виды деятельности. Применяя эту схему, можно получить своего рода систему взаимосвязанных индексов. Добавленную стоимость в комбинации с различными физическими факторами и другими соответствующими переменными можно также использовать и измерение эффективности. Добавленная стоимость на предприятии может иметь несколько выражений. Выбор нужного из них зависит от целей производства.

Алан Лоулор рассматривал эффективность как всеобъемлющую меру того, насколько экономично и результативно предприятие выполняет следующие пять задач: цели, экономичность, результативность, сопоставимость и прогрессивные тенденции. Цели могут достигаться, когда величина совокупного капитала достаточна для удовлетворения потребностей организации и измерения степени достижения главных целей. Этот капитал называется общим доходом.

Полученный доход расходуется на покупку услуг, заработную плату, инвестиции в постоянный капитал, выплату налогов, и при этом остается прибыль [4].

Весьма распространенным является деление эффективности на:

- целевую (результативную, целесообразную – отношение достигнутых результатов к установленной цели);
- ресурсную (затратная, экономическая – отношение ресурсов к результатам).

Представляя деятельность предприятия как совокупность процессов текущего функционирования, основная задача управления которого – поддержание такого поведения элементов и подсистем в рамках организационной структуры, которое обеспечивало бы максимально возможное и стабильное достижение конечных целей – и развития, можно утверждать, что целевая и ресурсная эффективности отражают эффективность текущего функционирования предприятия. Однако в

условиях конкурентной борьбы и появления такого феномена, как гиперконкуренция, значимость приобретает такая составляющая деятельности предприятия, как развитие. В постиндустриальной среде, когда основной задачей менеджмента по обеспечению долгосрочной жизнеспособности за счет устойчивых конкурентных преимуществ приходит на смену задача своевременной трансформации фирмы, развитие, понимаемое как качественное (необратимое) изменение параметров производственной системы (стратегических параметров предприятия), направленное на увеличение порога адаптивности не теряет своей актуальности [3].

Различают общую и сравнительную эффективность затрат труда. Как общая, так и сравнительная эффективность представляют собой относительную величину – отношение эффекта к затратам, его вызвавшим. Общая эффективность, в частности, может быть исчислена по каждому объекту капитальных вложений и новой техники в отдельности. Она характеризует общую величину отдачи (эффекта), которая получается в результате осуществления затрат. Сравнительная эффективность исчисляется при выборе одного из двух или более вариантов решения определенной производственной и хозяйственной задачи. Она характеризует экономические преимущества одного варианта по сравнению с другими.

Расчеты общей эффективности целесообразно проводить в процессе планирования для характеристики эффекта, который будет получен в результате выделяемых капитальных вложений, а также для оценки фактической экономической эффективности уже осуществленных затрат. Расчеты сравнительной экономической эффективности производятся на стадиях планирования и проектирования объектов при сравнении возможных вариантов их осуществления. После того, как вариант выбран, можно определять его общую эффективность. Величина общей эффективности зависит от целесообразности варианта, выбранного при расчете сравнительной эффективности.

В зависимости от характера процесса труда эффективность производства может выступать в виде технико-экономической и социально-экономической

эффективности. Технические и экономические аспекты эффективности характеризуют развитие основных факторов производства и результативность их использования. Социальная эффективность решает конкретные социальные задачи (например, улучшение условий труда, охрана окружающей среды, качество жизни и т.д.). Обычно социальные результаты тесно связаны с экономическими, поскольку основу всякого прогресса составляет развитие материального производства.

Относительно сфер применения целесообразно выделять такие формы эффективности, как локальная и частная. Локальная эффективность определяется в разрезе отдельных звеньев народного хозяйства (предприятие, промышленный комплекс, отрасль, регион). Частная эффективность отражает результативность использования в процессе производства отдельных видов затрат и ресурсов (рабочей силы, основных и оборотных фондов).

По объектам определения различаются следующие формы эффективности: действующего производства; технического перевооружения, реконструкции, расширения и нового строительства; капитальных вложений и новой техники; внешнеэкономической деятельности; охраны окружающей среды и др [5, с.27-32].

По мнению Савицкой Г.В., сущностью повышения экономической эффективности производства является увеличение экономических результатов на каждую единицу затрат в процессе использования имеющихся ресурсов [6].

Данные результаты руководитель предприятия может просмотреть и проанализировать согласно системе экономических показателей эффективности деятельности предприятия, приведенной в таблице 1.

Таблица 1 – Система показателей экономической эффективности

Группа показателей эффективности	Показатели
Обобщающие показатели	Темпы роста производства продукции
	Производство продукции на рубль затрат
	Относительная экономия <ul style="list-style-type: none"> • основных производственных фондов; • нормируемых оборотных средств; • материальных затрат (без учета амортизации); • фонда оплаты труда.
	Общая рентабельность
	Снижение затрат на рубль товарной продукции
Показатели эффективности использования труда	Темпы роста производительности труда
	Доля прироста продукции в результате повышения производительности труда
	Экономия живого труда годового количества работников
	Отношение прироста заработной платы к приросту производительности труда
Показатели эффективности использования основных фондов	Фондоотдача
	Производство товарной продукции на рубль среднегодовой стоимости нормируемых оборотных средств
Показатели эффективности использования материальных ресурсов	Материальные затраты на рубль товарной продукции
	Расход важнейших видов материальных ресурсов в натуральном выражении на рубль товарной продукции
Показатели эффективности использования новой техники	Рост производительности труда
	Снижение себестоимости продукции
	Относительная экономия материальных ресурсов
	Экономический эффект в результате внедрения новой техники
Показатели эффективности использования капитальных вложений	Удельные капитальные вложения <ul style="list-style-type: none"> • на единицу производственной мощности; • на рубль прироста продукции.
	Срок окупаемости капитальных вложений

С помощью данных показателей характеризуется экономическая эффективность предприятия. После завершения анализа руководство предприятия примет решение о дальнейшем пути повышения эффективности предприятия.

Эффективное управление деятельностью предприятия предполагает своевременное выполнение целей, соответствующих сложившейся ситуации.

Отсюда следует комбинирование двух подходов к оценке эффективности: программно-целевого, то есть с точки зрения достижения утвержденных целей, и ситуационного, в ходе которого исследуются принятые меры на релевантность и адекватность сложившейся ситуации.

Причина отклонений в показателях деятельности предприятия может заключаться в последовательности независимых событий и событий, представляющих реакцию управленцев. Вызванные событием операции, время выполнения которых не равно нулю, называют активностями. Событиям соответствуют показатели деятельности предприятия и цепи поставок. Они ранжируются по степени их влияния на показатели эффективности и вероятности их наступления.

В идентификации ситуаций и определении целей используется система индикаторов, ключевых показателей и причинно-следственных связей между ними. Поэтому обеспечение согласованности показателей оценки эффективности и причинно-следственных моделей является одним из главных принципов организации функций диагностики, оценки эффективности, целеполагания и планирования [7].

В зависимости от уровня управления, факторы эффективности можно разделить на три группы:

- народнохозяйственные;
- отраслевые;
- внутрипроизводственные.

В свою очередь, каждое из направлений повышения эффективности детализируется применительно к уровню управления и конкретным этапам развития системы отношений.

Проблему измерения эффективности хозяйствования организации целесообразно рассматривать с выделением следующих аспектов:

- критерия эффективности хозяйствования; ключевого принципа оценки эффективности;
- показателя (системы показателей) эффективности;

- методики расчета эффективности хозяйствования;
- организационных мероприятий по введению новой системы оценки в практику.

Критерии отражают сущность эффективности, показатели служат средством измерения и сопоставления эффективности в соответствии с ее критериями [8].

На современном этапе развития общества необходимо пересмотреть оценки важнейших факторов повышения эффективности производства применительно к условиям рыночной экономики. С этой целью следует разработать укрупненную классификацию факторов эффективности. Приведем основные принципы ее построения. В зависимости от направленности действия все факторы разделяются на внутренние и внешние.

Внутренние факторы можно объединить в следующие группы:

- связанные с личностью руководителя и способностью его команды управлять предприятием в условиях рынка;
- ускорением НТП, инновационной политикой предприятия;
- совершенствованием организации производства и труда, управлением предприятием;
- организационно-правовой формой хозяйствования;
- созданием благоприятного социально-психологического климата в коллективе;
- спецификой производства и отрасли;
- качеством продукции, ее конкурентоспособностью, управлением издержками и ценовой политикой;
- амортизационной и инвестиционной политикой.

Эффективность работы предприятия в условиях рынка в значительной степени зависит от внешних факторов, которые можно классифицировать в следующие группы, обусловленные динамикой внутреннего и мирового рынка, проявляющейся в изменении спроса и предложения, а также в колебании цен; изменением политической обстановки как внутри страны, так и в более глобальном масштабе; инфляционными процессами; деятельностью государства.

1.2 Российские и зарубежные методы оценки эффективности деятельности компаний

В систему российской оценки показателей эффективности постоянно вносятся коррективы в перечень показателей и методику их расчета.

К основным характеристикам существующей в России системы оценки эффективности деятельности можно отнести то, что все показатели для оценки эффективности (их 40) сгруппированы по сферам.

Для большинства организаций категории показателей универсальны. Но конкретные показатели для каждой данной организации зависят от факторов ее уникальности. Для разработки набора конкретных показателей можно использовать в качестве руководства декларацию о целях организации. Это один из способов. Другой подход может состоять в том, чтобы начать с выяснения у всех заинтересованных сторон, какой показатель в наибольшей степени пригоден для данной компании. Выработанные данные по ответам на эти вопросы можно потом исследовать на практичность, пригодность и полезность.

Анализ эффективности можно выполнять также путем сравнения отклонений результатов деятельности от конкурентов или от других стандартов в данный момент времени. Когда фактические результаты деятельности за данный период сравниваются с установленными нормами или стандартами, получаются отклонения, которые представляют собой разницу между некоторым стандартом (или нормой) и реальным результатом. Успех такого подхода к оценке эффективности зависит от точности и согласованности выбора этих норм.

Ковалев В.В. выделяет две методики анализа финансовой отчетности:

1) Экспресс-анализ (анализ абсолютных показателей) – формирование предварительного мнения об имущественном и финансовом состоянии организации, путем сравнения показателей отчетного периода с аналогичными предшествующих периодов или какой-либо другой базой;

2) Углубленный анализ – подробная характеристика имущественного и финансового положения хозяйствующего объекта, результатов его деятельности

в истекшем отчетном периоде, а также возможностей развития объекта на перспективу. Анализ конкретизирует, дополняет и расширяет отдельные процедуры экспресс-анализа [11, с. 195].

В углубленный анализ финансово-хозяйственной деятельности входит оценка следующих показателей:

1. Оценка и анализ экономического потенциала субъекта хозяйствования

1.1. Оценка имущественного положения

1.1.1 Построение аналитического баланса-нетто;

1.1.2 Вертикальный анализ баланса

Показывает структуру средств предприятия и их источников, когда суммы по отдельным статьям или разделам берутся в процентах к валюте баланса, т.е. удельный вес части совокупности к совокупности в целом (формула (1)):

$$D_i = \frac{B_i}{B} \cdot 100\%, \quad (1)$$

где D_i – процентная доля от принятого базового значения;

B_i – значение составляющей (статьи) баланса;

B – общий итог баланса.

Этот анализ позволяет выявить наиболее значимые составляющие в различных экономических показателях.

1.1.3 Горизонтальный анализ баланса

Заключается в построении одной или нескольких аналитических таблиц, в которых абсолютные показатели дополняются относительными темпами роста и прироста показателей (используются для оценки динамики основных показателей). С помощью этого анализа можно отследить нетипичные (отличные от средних) изменения показателей, что может использоваться для оценки достоверности отчетности;

1.1.4 Анализ качественных сдвигов в имущественном положении.

1.2. Оценка финансового положения

1.2.1 Оценка ликвидности и платежеспособности

Главная задача оценки ликвидности баланса – определить величину покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную форму (ликвидность) соответствует сроку погашения обязательств (срочности возврата).

Платежеспособность предприятия – способность предприятия погашать свои краткосрочные обязательства денежными средствами и их эквивалентами при наступлении сроков платежа.

Т.е. основные признаки платежеспособности предприятия:

- наличие в достаточном объеме денежных средств;
- отсутствие просроченной кредиторской задолженности.

Следует иметь в виду, что платежеспособность предприятия зависит от его ликвидности и ликвидности активов [12, с. 325].

Показатели ликвидности характеризуют финансовое состояние хозяйствующего субъекта на краткосрочную перспективу, в то время как показатели платежеспособности оценивают финансовые возможности предприятия в долгосрочном аспекте.

Для проведения анализа ликвидности баланса актив и пассив группируют по следующим признакам:

- 1) по степени убывания ликвидности (актив);
- 2) по степени срочности оплаты (погашения) (пассив).

В зависимости от степени ликвидности, т.е. скорости превращения в денежные средства, активы предприятия разделяют на следующие группы:

A1 – наиболее ликвидные активы – суммы по всем статьям денежных средств, которые могут быть использованы для выполнения текущих расчетов немедленно; краткосрочные финансовые вложения (ценные бумаги);

A2 – быстрореализуемые активы – дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты, и прочие активы, т.е. это активы, для обращения которых в наличные средства требуется определенное время;

А3 – медленнореализуемые активы (наименее ликвидные активы) – это статьи из раздела II баланса «Оборотные активы» (запасы за минусом расходов будущих периодов, налог на добавленную стоимость) и долгосрочные финансовые вложения (ДФВ) из раздела I баланса «Внеоборотные активы»;

А4 – труднореализуемые активы – активы, которые предназначены для длительного использования в хозяйственной деятельности в течение относительно продолжительного периода времени. Это статьи раздела «Внеоборотные активы» формы №1, за исключением ДФВ, которые были включены в группу А3, а также дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты.

Группировка пассивов происходит по степени срочности их возврата:

П1 – наиболее краткосрочные обязательства – кредиторская задолженность и прочие краткосрочные обязательства. В.Г. Артеменко, М.В. Беллендир, А.Д. Шеремет и Г.С. Сайфулин в своих работах рекомендуют включать в данную группу сумму ссуд, не погашенных в срок;

П2 – краткосрочные пассивы, т.е. краткосрочные заемные средства;

П3 – долгосрочные пассивы – долгосрочные кредиты и заемные средства;

П4 – постоянные пассивы – статьи раздела «Капитал и резервы», а также статьи раздела «Краткосрочные обязательства», которые не вошли в предыдущую группу.

Краткосрочные и долгосрочные обязательства, вместе взятые, называют внешними обязательствами. Предприятие считается ликвидным, если его текущие активы превышают краткосрочные обязательства. Оно может быть ликвидным в большей или меньшей степени, поскольку в состав текущих активов входят разные оборотные средства, среди которых имеются как легкореализуемые, так и труднореализуемые для погашения внешней задолженности. Для оценки реальной степени ликвидности предприятия необходимо провести анализ ликвидности баланса.

Баланс считается абсолютно ликвидным, если одновременно выполнены условия, указанные в формуле 2:

$$\left\{ \begin{array}{l} A1 > П1; \\ A2 > П2; \\ A3 > П3; \\ A4 < П4, \end{array} \right. \quad (2)$$

Необходимым условием абсолютной ликвидности баланса является выполнение первых трех неравенств. Четвертое носит балансирующий характер, но в то же время оно носит глубокий экономический смысл: его выполнение свидетельствует о соблюдении минимального условия финансовой устойчивости – наличия у предприятия собственных оборотных средств. Если любое из неравенств имеет знак, противоположный зафиксированному в оптимальном варианте, то ликвидность баланса отличается от абсолютной. Теоретически недостаток средств по одной группе активов компенсируется избытком по другой, но на практике менее ликвидные средства не могут заменить более ликвидные.

Сопоставление $A1$ и $П1$ и $A2$ и $П2$ позволяет выявить текущую ликвидность предприятия, что свидетельствует о платежеспособности (неплатежеспособности) в ближайшее время. Сравнение $A3$ и $П3$ отражает перспективную ликвидность, на основе которой прогнозируется долгосрочная ориентировочная платежеспособность [13, с. 73–75].

1.2.2 Оценка финансовой устойчивости

Финансовая устойчивость – это способность предприятия не только поддерживать достаточный уровень деловой активности и эффективности бизнеса, но и наращивать его, обеспечивая при этом платежеспособность, инвестиционную привлекательность в границах допустимого риска.

Предприятие должно сохранять структурное равновесие активов и пассивов с учетом меняющихся факторов внешней среды и внутренних факторов. Структура активов должна отвечать перспективным потребностям развития

хозяйственной деятельности, для чего нужны надежные источники их формирования. Привлекая заемный капитал, предприятие должно предвидеть возникающие в связи с этим финансовые последствия: неизбежное повышение финансовых рисков, расходов по содержанию заемного капитала, неблагоприятное воздействие этих факторов на финансовые результаты [12, с. 315].

Главное условие обеспечения финансовой устойчивости предприятия – рост объемов реализации продукции, т.к. выручка является источником покрытия текущих расходов и формирования нормальной прибыли. Рост прибыли, в свою очередь, создает условия для расширения хозяйственной деятельности, вложения средств в совершенствование материально-технической базы, освоение новых технологий и пр.

Для оценки финансовой устойчивости предприятия используются абсолютные и относительные показатели.

Абсолютные показатели финансовой устойчивости:

- абсолютный прирост совокупных активов (пассивов, валюты баланса);
- абсолютный прирост собственных средств (собственного капитала) предприятия;
- наличие собственных оборотных средств;
- обеспеченность материальных оборотных активов (запасов) устойчивыми источниками формирования;
- абсолютный прирост чистой выручки;
- абсолютный прирост чистой прибыли;
- абсолютный прирост чистого денежного потока (разность между совокупным поступлением и совокупным выбытием денежных средств по операционной деятельности).

Чистый оборотный капитал/собственные оборотные средства (ЧОК) – это часть собственного капитала организации, которая направляется на приобретение ее оборотных фондов (активов) и обеспечение их кругооборота.

Величина чистого оборотного капитала по балансу в общем случае может быть рассчитана следующими двумя способами [14, с. 98]:

I. ЧОК = Собственный капитал + Долгосрочные обязательства – Внеоборотные активы (итог III раздела пассива баланса («Капитал и резервы») + итог IV раздела пассива баланса (Долгосрочные обязательства)) – итог раздела актива баланса организации («Внеоборотные активы»));

II. ЧОК = Текущие активы – Текущие обязательства предприятия (итог II раздела актива баланса – итог V раздела пассива баланса («Краткосрочные обязательства»)).

Используя показатели обеспеченности материальных оборотных средств устойчивыми источниками финансирования, различают четыре типа финансовой устойчивости [12, с. 316–317]:

1) Абсолютная устойчивость – состояние, при котором производственные запасы полностью покрываются собственными оборотными средствами (формула (3)), т.е. предприятие абсолютно не зависит от внешних кредиторов.

$$A_I + З + НДС \leq П_{III}, \quad (3)$$

где A_I – внеоборотные активы;

З – запасы;

$П_{III}$ – капиталы и резервы.

Такое положение на практике встречается редко. Более того, оно не всегда экономически целесообразно, т.к. свидетельствует о консервативном подходе к финансированию производственной деятельности, о том, что руководство предприятия не использует в должной мере эффект финансового рычага;

2) Нормальная устойчивость – состояние, когда производственные запасы формируются как за счет собственных оборотных средств, так и за счет долгосрочных заемных средств (формула (4)):

$$П_{III} \leq A_I + З + НДС \leq П_{III} + П_{IV}, \quad (4)$$

где $П_{IV}$ – долгосрочные обязательства.

3) Неустойчивое финансовое положение, когда для формирования производственных запасов недостаточно собственных оборотных средств и долгосрочных заемных средств. Предприятия в такой ситуации используют для финансирования части запасов краткосрочные кредиты и займы (формула (5)):

$$П_{III} + П_{IV} \leq A_I + З + НДС \leq П_{III} + П_{IV} + Зик, \quad (5)$$

где $Зик$ – краткосрочные кредиты и займы.

4) Критическое финансовое положение возникает, когда в дополнение к неустойчивому состоянию предприятие не погашает вовремя кредиты и займы, не может своевременно выполнить свои платежные обязательства (формула (6)):

$$A_I + З + НДС \geq П_{III} + П_{IV} + Зик, \quad (6)$$

2. Оценка и анализ результативности финансово-хозяйственной деятельности субъекта хозяйствования

2.1. Оценка производственной деятельности

2.2. Анализ рентабельности

Анализ финансовых коэффициентов состоит из четырех видов оценок:

- Оценка рентабельности предприятия;
- Оценка ликвидности и платежеспособности;
- Оценка деловой активности.

Оценка рентабельности предприятия

Рентабельность – это отношение прибыли к показателям, формирующим конечный финансовый результат: доходам, расходам, величине используемых экономических ресурсов, вложенному капиталу.

Рентабельность обычно рассчитывается в виде коэффициентов или в процентном отношении к тому или иному показателю [12, с. 293].

Экономический смысл показателей рентабельности – характеризует размер прибыли, приходящийся на рубль потребляемых ресурсов или авансируемого капитала (выручки от реализации).

Обобщающими, характеризующими эффективность работы предприятия в целом, а также интересующими каждого предпринимателя и инвестора, являются показатели рентабельности, представленные в таблице 2:

Таблица 2 – Показатели рентабельности

Показатели	Экономическая характеристика	Формула
Рентабельность продаж (ROS)	Доля прибыли от обычной деятельности на 1 рубль реализованной продукции	$ROS = \frac{\text{Валовая прибыль}}{\text{Выручка от реализации}}$
Рентабельность продукции (ROM)	Доля прибыли от обычной деятельности на 1 рубль себестоимости	$ROM = \frac{\text{Валовая прибыль}}{\text{Себестоимость продукции}}$
Рентабельность активов (ROA)	Доля чистой прибыли на 1 рубль хозяйственных средств	$ROA = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Средняя величина активов}}$
Рентабельность собственного капитала (ROE)	Доля чистой прибыли на 1 рубль собственного капитала (СК)	$ROE = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Средняя величина СК}}$

В факторном анализе рентабельности собственного капитала наиболее широкое распространение получила модель фирмы DuPont. Данная модель основана на жестко детерминированной трехфакторной зависимости (формула (7)), то есть предусматривает учет таких факторов, как:

- рентабельность продаж (ROS);
- оборачиваемость активов ($k_{об}^A$);
- структура источников, авансированных в данное предприятие (финансовый леверидж).

$$\text{ROE (формула Дюпона)} = \text{ROS} \cdot k_{\text{об}}^A \cdot \frac{\text{ЗС}}{\text{СК}}, \quad (7)$$

где ЗС – заемные средства;

СК – собственный капитал.

Значимость формулы DuPont с позиций текущего управления значит в том, что эта формула обобщает все стороны финансово-хозяйственной деятельности предприятия, его статику и динамику и, в частности, бухгалтерскую отчетность. Первый фактор (рентабельность продаж) обобщает отчет о прибылях и убытках, второй (оборачиваемость активов) – актив баланса, третий (финансовый леверидж) – пассив баланса [18].

В направлении анализа рентабельности нет существенных различий между зарубежным и российским подходами. Но в российском подходе выделяют больше показателей рентабельности. Общими показателями в российской и зарубежной литературе являются: рентабельность продаж, рентабельность активов, рентабельность собственного капитала, рентабельность инвестиций.

Оценка ликвидности и платежеспособности.

Коэффициенты ликвидности показывают способность компании выполнить свои обязательства, что имеет большое значения для ведения эффективного производственного процесса.

Низкая ликвидность активов может быть причиной увеличения затрат на финансирование компании.

Кроме того, эти коэффициенты (таблица 3) позволяют оценить эффективность структуры финансирования компании в плане соответствия сроков погашения активов и обязательств [19, с. 380].

Таблица 3 – Показатели ликвидности

Показатели	Характеристика	Формула	Норматив
Коэффициент текущей ликвидности	Определяет способность компании погасить свои краткосрочные обязательства за счет оборотных активов с такими же сроками погашения	$K_{\text{ТЛ}} = \frac{A_{\text{П}}}{П_{\text{У}}}$	$\geq 1,5$

Показатели	Характеристика	Формула	Норматив
Коэффициент быстрой ликвидности	Показывает возможность погашения своих краткосрочных обязательств при условии своевременного проведения расчетов с дебиторами	$K_{БЛ} = \frac{ДЗ + КФВ + ДС}{ПЧ}$	$\geq 0,8$
Коэффициент абсолютной ликвидности	Показывает возможность немедленного погашения краткосрочных обязательств	$K_{АЛ} = \frac{КФВ + ДС}{ПЧ}$	$\geq 0,2$

Экономический смысл показателей ликвидности – сколько рублей оборотных (запасов, дебиторской задолженности, денежных средств) приходится на один рубль текущих краткосрочных обязательств.

Существенным отличием российского подхода к анализу ликвидности и платежеспособности от зарубежного подхода является наличие нормативов показателей ликвидности – в зарубежной учебной литературе нормативы показателей ликвидности отсутствуют.

Оценка деловой активности.

В широком смысле деловая активность означает весь спектр усилий, направленных на продвижение фирмы на рынках товаров, труда и капитала.

Анализ деловой активности может быть произведен по трем направлениям:

- 1) Оценка степени выполнения плана по основным показателям и анализ отклонений;
- 2) Оценка и обеспечение приемлемых темпов наращивания объемов финансово-хозяйственной деятельности;
- 3) Оценка уровня эффективности использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов коммерческой организации для обеспечения рациональной структуры оборотных активов.

При определении оборачиваемости отдельных составляющих капитала в знаменателе формулы оборачиваемости используют среднюю стоимость соответствующих средств или их источников, а в числителе – себестоимость или выручка от реализации (таблица 4).

Оборачиваемость показывает скорость обращения анализируемых элементов средств или их источников и выражается числом оборотов.

Увеличение скорости обращения (числа оборотов) свидетельствует об ускорении оборачиваемости и повышении деловой активности организации [20, с. 440].

Кроме скорости оборота оборачиваемость капитала измеряют временем обращения или длительностью одного оборота и выражают в днях оборота (таблица 4).

Показатель времени обращения отражает число дней, в течение которых оборотные средства совершают полный кругооборот.

Для измерения составляющих капитала в формуле времени обращения в знаменателе участвует средняя за период стоимость соответствующих средств или их источников, а в числителе – число дней в периоде расчета (год/квартал/месяц).

Увеличение времени обращения свидетельствует о замедлении оборачиваемости [20, с. 441].

Таблица 4 – Показатели оборачиваемости

Показатели	Формула
Оборачиваемость запасов в оборотах	$k_{об}^З = \frac{\text{Себестоимость}}{\text{Средние запасы}}$
Оборачиваемость дебиторской задолженности в оборотах	$k_{об}^{ДЗ} = \frac{\text{Выручка от реализации}}{\text{Средняя ДЗ}}$
Оборачиваемость кредиторской задолженности в оборотах	$k_{об}^{КЗ} = \frac{\text{Себестоимость}}{\text{Средняя КЗ}}$
Общая оборачиваемость капитала (активов)	$k_{об}^A = \frac{\text{Выручка от реализации}}{\text{Средняя валюта баланса}}$
Оборачиваемость собственного капитала в оборотах	$k_{об}^{СК} = \frac{\text{Выручка от реализации}}{\text{Средний СК}}$
Период оборота запасов	$t_{об}^З = \frac{\text{Число дней в периоде}}{k_{об}^З}$
Период оборота дебиторской задолженности	$t_{об}^{ДЗ} = \frac{\text{Число дней в периоде}}{k_{об}^{ДЗ}}$
Период оборота кредиторской задолженности	$t_{об}^{КЗ} = \frac{\text{Число дней в периоде}}{k_{об}^{КЗ}}$

С периодом оборота оборотных средств связана оценка продолжительности операционного и финансового циклов предприятия (таблица 5).

Таблица 5 – Расчет операционного и финансового циклов

Показатели	Формула	Характеристика
Операционный цикл	$ОЦ = t_{об}^З + t_{об}^{ДЗ}$	Включает время (в днях) от момента поступления на склад предприятия приобретенных производственных запасов до поступления денег от покупателей за реализованную продукцию
Финансовый цикл	$ФЦ = ОЦ - t_{об}^{КЗ}$	Отражает обращение денежных средств, время с момента оплаты сырья и материалов до поступления средств за готовую продукцию

По данному направлению анализа нет существенных различий как в российском, так и зарубежных подходах. Особенностью российского анализа деловой активности является большее количество показателей, чем в зарубежном анализе.

В зарубежной литературе выделяют показатель оборачиваемости активов, показатель оборачиваемости и период оборота запасов, показатель оборачиваемости и период оборота дебиторской задолженности.

Наибольшее распространение в отечественной и зарубежной экономической практике получили показатели: коэффициенты текущей, срочной и абсолютной ликвидности; коэффициенты финансовой зависимости и независимости; показатели оборачиваемости активов, дебиторской и кредиторской задолженности; рентабельность активов, продукции, продаж и собственного капитала.

Поэтому интересно рассмотреть зарубежную систему показателей оценки эффективности деятельности предприятия торговли (по методике В. Хойера), которая базируется, в основном, на финансовых коэффициентах, других методиках финансового анализа и специфических показателях, связанных с торговлей.

Эта система расширяет общепринятый набор показателей с учетом затратного и ресурсного подходов, а также обобщает и систематизирует показатели

эффективности разных направлений деятельности предприятия с оценкой интегральных показателей эффективности.

На основе анализа финансовой отчетности и применения финансовых коэффициентов можно дать оценку вероятности банкротства – позволяет оценить признаки неудовлетворительной структуры баланса, фиктивного и преднамеренного банкротства, дает агрегированную оценку вероятности банкротства.

Однако, как и зарубежные, так и отечественные методики имеют ряд недостатков:

- Зарубежные методики не отвечают в полной мере российской специфике в части количественных значений параметров;
- Российские алгоритмы построения этих методик используют большой объем статистических данных, которые не отработаны в связи с резкими изменениями условий осуществления деятельности российскими предприятиями.

Одной из авторских методик является зарубежная модель Э. Альтмана – предназначена для прогнозирования вероятности банкротства, которая представляет собой многофакторное регрессионное уравнение (формула (8)):

$$Z = 3,3 \cdot K_1 + 1 \cdot K_2 + 0,6 \cdot K_3 + 1,4 \cdot K_4 + 1,2 \cdot K_5, \quad (8)$$

где Z – вероятность банкротства по модели Альтмана;

K_1 – отношение прибыли до уплаты процентов и налога к стоимости активов;

K_2 – отношение выручки от продаж к стоимости активов;

K_3 – отношение собственного капитала к обязательствам;

K_4 – отношение нераспределенной прибыли к стоимости активов;

K_5 – отношение чистого оборотного капитала к стоимости активов.

Таким образом, при $Z < 1,8$ – высокая вероятность банкротства; $1,8 < Z < 2,9$ – состояние неопределенности; $Z > 2,9$ – низкая вероятность банкротства.

По данной модели причинами банкротства могут быть как проблемы с ликвидностью, так и низкие показатели рентабельности и деловой активности.

Анализ вероятности банкротства по российской методике Р.С. Сайфулина и Г.Г. Кадыкова предполагает определение рейтингового числа (формула (9)):

$$P = 2 \cdot K_1 + 0,1 \cdot K_2 + 0,08 \cdot K_3 + 0,45 \cdot K_4 + 1 \cdot K_5, \quad (9)$$

где P – вероятность банкротства по методу Сайфулина и Кадыкова;

K_1 – отношение чистого оборотного капитала к оборотным активам;

K_2 – отношение оборотных активов к краткосрочным обязательствам;

K_3 – отношение выручки от продаж к стоимости активов;

K_4 – отношение чистой прибыли к выручке;

K_5 – отношение чистой прибыли к собственному капиталу.

При $P < 1$ – вероятность банкротства существенна; $P > 1$ – банкротство маловероятно.

Вторым направлением оценки эффективности деятельности предприятия является оценка стоимости компании. Показатель стоимости компании является важной комплексной оценкой эффективности деятельности предприятия, адекватно отражающей качество управления, его финансовое благополучие и будущие ожидания.

Данный параметр реагирует на любое изменение ситуации: снижение рентабельности, ухудшение платежеспособности, потерю конкурентного преимущества — все это вызывает уменьшение рыночной стоимости предприятия.

Во многих зарубежных и в некоторых российских компаниях рыночная стоимость бизнеса стала важнейшим объектом управления.

Существует три традиционных подхода к оценке стоимости предприятия (бизнеса) [21, с. 66]:

1) затратный подход – совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных на определении затрат, необходимых для воспроизводства либо замещения объекта оценки с учетом его износа;

2) сравнительный подход – совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных на сравнении объекта оценки с аналогичными объектами, в отношении которых имеется информация о ценах;

3) доходный подход – совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных на определении ожидаемых доходов от объекта оценки.

Метод экономической добавленной стоимости – EVA последнее десятилетие XX века стал широко использоваться в зарубежной практике для оценки стоимости компании в управленческих целях, но пока не нашел отражения в официальных российских методиках оценки стоимости компаний.

Согласно концепции EVA, стоимость компании представляет собой ее балансовую стоимость, увеличенную на текущую стоимость будущих EVA.

В первую очередь наибольший прирост стоимости любой компании вызван ее инвестиционной активностью, которая может быть реализована как за счет собственных, так и за счет заемных источников. Основная идея, обосновывающая целесообразность использования EVA, состоит в том, что капитал компании должен заработать, по крайней мере, ту же самую норму возврата, как схожие инвестиционные риски на рынках капитала. Если данного момента не происходит, то отсутствует реальная прибыль, и акционеры не видят выгод от инвестиционной деятельности компании.

Таким образом, положительное значение EVA характеризует эффективное использование капитала; значение EVA, равное нулю, характеризует получение нормы возврата, компенсирующую риск; отрицательное значение EVA характеризует неэффективное использование капитала.

Итак, экономическая добавленная стоимость (EVA) представляет собой прибыль предприятия от обычной деятельности за вычетом налогов, уменьшенная на величину платы за весь инвестированный в предприятие капитал (формула (10)):

$$EVA = Pf - T - IC \cdot WACC, \quad (10)$$

где Pf – прибыль от обычной деятельности;

T – налоги и другие обязательные платежи;

IC – инвестированный в предприятие капитал;

WACC – средневзвешенная цена капитала.

Если показатель EVA выбран предприятием в качестве критерия оценки эффективности своей деятельности, то задача состоит в том, чтобы повысить значение этого критерия. Такое повышение происходит как в рамках реорганизации предприятия, так и в рамках текущей управленческой деятельности.

Важную роль при расчете показателя EVA играют структура источников финансовых ресурсов предприятия и цена источников. EVA позволяет ответить на вопрос: какой вид финансирования (собственное или заемное) и какой размер капитала необходимы для получения определенного значения прибыли.

Поэтому можно установить взаимосвязи между показателями рентабельностей капитала в целом, собственного и заемного капитала и показателем EVA (формула (11)):

$$\begin{aligned} EVA &= (ВБ \cdot ROA) - (ВБ \cdot WACC) = \frac{ROE \cdot CK}{d_{CK}^2} - (ВБ \cdot WACC) = \\ &= \frac{R_{ЗК} \cdot ЗС}{d_{ЗС}^2} - (ВБ \cdot WACC), \end{aligned} \quad (11)$$

где ВБ – валюта баланса;

d_{CK}^2 – квадрат доли собственного капитала;

$d_{ЗС}^2$ – квадрат доли заемных средств;

$R_{ЗС}$ – рентабельность заемных средств.

Формула (11) позволяет решить следующие задачи:

- Расчет действительной прибыльности организации;
- Обеспечивают возможность принятия эффективных управленческих

решений в плане повышения этой прибыльности;

- Отражают альтернативный подход к концепции прибыльности (переход от расчета рентабельности капитала к расчету средневзвешенной стоимости капитала и экономической добавленной стоимости, измеряемой в денежном выражении);
- Повышения прибыльности предприятия за счет выявления резервов повышения эффективности использования капитала, и оптимизации его структуры по результатам факторного анализа результативных показателей.

Таким образом, можно говорить о том, что использование показателя EVA в управленческой практике в большей мере способствует повышению качества оценки эффективности деятельности российских предприятий.

1.3 Пути повышения экономической эффективности предприятия

Определение эффективности хозяйственной деятельности имеет важное как научное, так и практическое значение. С ее помощью можно не только оценить эффективность работы предприятия, проанализировать суммарный эффект разных ее структурных подразделений и направлений деятельности, но и определить стратегию развития, разработать прогноз и план действий на перспективу, установить результаты использования потраченных ресурсов: средств производства, рабочей силы, информации и т. п [22].

Оптимизация производства является одним из основных способов достижения эффективности деятельности предприятия. Основная проблема, с которой сталкивается каждый, это рациональное распределение ресурсов.

При обосновании и анализе всех показателей экономической эффективности учитываются факторы повышения эффективности производства по основным направлениям развития и совершенствования производства. Эти направления охватывают комплексы технических, организационных и социально-экономических мер, на основе которых достигается экономия живого труда, затрат и ресурсов, повышение качества и конкурентоспособности продукции.

Важнейшими факторами повышения эффективности производства здесь выступают:

- ускорение научно- технического прогресса, повышение технического уровня производства, производимой и осваиваемой продукции (повышение ее качества), инновационная политика;
- структурная перестройка экономики, ее ориентация на производство товаров народного потребления, конверсия оборонных предприятий и отраслей, совершенствование воспроизводственной структуры капитальных вложений (приоритет реконструкции и технического перевооружения действующих предприятий), ускоренное развитие наукоемких, высокотехнологичных отраслей;
- совершенствование развития диверсификации, специализации и кооперирования, комбинирования и территориальной организации производства, совершенствование организации производства и труда на предприятиях и в объединениях;
- разгосударствление и приватизация экономики, совершенствование государственного регулирования, хозяйственного расчета и системы мотивации к труду;
- усиление социально-психологических факторов, активизация человеческого фактора на основе демократизации и децентрализации управления, повышения ответственности и творческой инициативы работников, всестороннего развития личности, усиления социальной направленности в развитии производства (повышение общеобразовательного и профессионального уровня работников, улучшение условий труда и техники безопасности, повышение культуры производства, улучшение экологии).

Решение задачи повышения эффективности деятельности необходимо начинать с решения вопроса о сущности целого: сущности предприятия, сущности бизнеса. Причем, это вопрос далеко не академический, так как каждый конкретный бизнес имеет свою собственную сущность, не поняв которую невозможно надеяться на хороший результат.

К сожалению, лишь некоторые руководители и собственники понимают эту проблему. Обращая внимание только на одну часть, невозможно серьезно улучшить работу целого, и наоборот, можно даже расстроить уже сложившуюся организованную систему.

Да и как понять полезность достигнутого повышения эффективности какой-либо отдельной части предприятия?

Не познав сущности целого, невозможно даже понять, к чему же приводят те или иные изменения в частях.

Следовательно, перед собственником предприятия встает всего один основной и первоочередный вопрос: в чем заключается сущность его бизнеса? [10]

Пути повышения эффективности можно подразделить на общенациональные (государственные), отраслевые, территориальные и внутрипроизводственные в зависимости от сферы и места их применения [3].

В странах с развитой рыночной экономикой эти пути относят к двум группам. Первая группа - внутрипроизводственные и внешние или факторы, которые влияют на изменение прибыли и контролируются фирмой и неконтролируемые факторы, к которым фирма может только подстроиться [24].

Ко второй группе факторов можно отнести – конкретные рыночные условия, установленные цены на продукцию (сырье, материалы, энергию), курс валют, налоги и налоговые льготы, ставки по кредитам, система госзаказов.[24]. Для анализа показателей экономической эффективности необходимо учитывать факторы повышения эффективности производства по основным направлениям развития и совершенствования производства. К данным направлениям можно отнести: комплекс технических, организационных и социально-экономических мер, которые позволяют экономить живой труд, затраты и ресурсы, повысить качество и конкурентоспособность выпускаемой продукции. Факторы, повышающие эффективность производства:

- минимальное использование ресурсов – необходимо внедрить в производство современную технику и технологии, которые экономно используют материалы, энергию, совершенствовать нормативную базу

предприятия, наладить переработку отходов производства, улучшить качество;

- эффективное распределение основных фондов – ликвидировать из производства, не задействованные машины и оборудование, передать в аренду не используемое имущество предприятия, наладить качественное обслуживание и ремонт техники, установить новые машины и оборудование, осуществить максимальную загрузку машин и оборудования;
- максимально эффективное использование рабочего ресурса – для этого необходимо создать на предприятии оптимальный штат сотрудников, повысить их уровень квалификации, обеспечить высокую производительность труда по сравнению со средней заработной платой, применить современные системы и формы оплаты труда, улучшить условия труда, автоматизировать и механизировать производственный процесс, обеспечить мотивацию;
- создание и использование новой организационной структуры производства, управления;
- применение маркетинговых коммуникаций – создание оптимальной стратегии ценообразования, создание рекламной компании, исследование и анализ [25];
- применение научно - технического прогресса - повышение технического уровня производства, повышение качества производимой и осваиваемой продукции, создание инновационной политики предприятия;
- структурная перестройка экономики – ориентировать производство на товары широкого применения, конверсия оборонных предприятий и отраслей, реконструировать и технически переналадить существующие предприятия, ускорить развитие наукоемких, высокотехнологичных отраслей;
- совершенствование развития диверсификации, специализации и кооперирования, комбинирования и территориальной организации производства, совершенствование организации производства и труда

на предприятиях;

- разгосударствление и приватизация экономики, совершенствование государственного регулирования, хозяйственного расчета и системы мотивации;
- усиление социально-психологических факторов - демократизации и децентрализации управления, повышение ответственности, возможность реализации творческой инициативы работников, обеспечение всестороннего развития личности, обеспечение социальной направленности в развитии производства (повышение общеобразовательного и профессионального уровня работников, улучшение условий труда и техники безопасности, повышение культуры производства, улучшение экологии) [26].

Среди всех факторов повышения эффективности и усиления интенсификации производства решающее место принадлежит разгосударствлению и приватизации экономики, научно - техническому прогрессу и активизации человеческой деятельности, усилению личностного фактора, повышению роли людей в производственном процессе.

Все другие факторы находятся во взаимозависимости от этих решающих факторов.

Проведение комплекса мероприятий позволит повысить эффективность производства, улучшить показатели качества продукции, внедрить новую технологию, сократить затраты и способствовать продвижению предприятия на рынке.

Проблема эффективности - это всегда проблема выбора. Выбор касается того, что производить, какие виды продукции, каким способом, как их распределить и какой объем ресурсов использовать для текущего и будущего потребления.

Уровень эффективности оказывает влияние на решение целого ряда социальных и экономических задач, таких как быстрый экономический рост, повышение уровня жизни населения, снижение инфляции, улучшение условий труда и отдыха.

Наряду с общими решающими факторами повышения эффективности производства, для предприятий в настоящее время, актуальны прогресс науки и техники, повышение качества выпускаемой продукции и достижение высоких социальных результатов [9, с. 27-32].

Повышение эффективности включает комбинацию возросшей результативности и улучшение использования имеющихся ресурсов. Оно определяется с помощью четырех базовых коэффициентов:

- фактическое значение выхода, деленное на фактическое значение входа, – статус-кво;
- более высокое значение выхода, деленное на текущее фактическое значение входа;
- фактическое текущее значение выхода, деленное на более низкое значение входа;
- максимальный выход, деленный на минимальный вход, – более высокий уровень эффективности.

Сопоставимость – это ориентир для результатов деятельности организации.

В целом, измерение эффективности означает сравнение на трех уровнях:

- сравнение текущих результатов деятельности с прошлыми базовыми результатами;
- сравнение результатов между подразделениями (указывает на относительные достижения);
- сравнение фактических результатов и цели (лучше всего, так как концентрирует внимание на задачах) [4].

Когда предприятие можно назвать эффективным:

1. если достигнутый финансовый результат выше уровня, достигнутого конкурентами;
2. если прогнозируемый (расчетный) рост финансового результата в ближайшей перспективе выше уровня, достигнутого конкурентами на текущий момент (или прогнозируемого в ближайшей перспективе);

3. если предприятие выделяет достаточные ресурсы на поддержку и развитие своей деятельности, правильно их использует.

Если убрать любой из приведенных показателей, то компания не может быть названа эффективной, так как все эти критерии являются необходимыми. Если предприятие достигло финансового результата ниже, чем у конкурентов, оно еще не эффективно, но может таким стать в перспективе. Если расчетный рост финансового показателя ниже, чем у конкурентов, то организация вскоре может потерять свои конкурентные преимущества. Если предприятие не выделяет достаточное количество ресурсов на поддержку и развитие или неправильно их использует, то велики риски, что оно не достигнет прогнозируемых показателей, и со временем потеряет свою эффективность [10].

Выводы по первому разделу

Повышение экономической эффективности предприятия напрямую зависит от выбора способа повышения основных показателей его деятельности. В данном случае стоит провести финансовый анализ отчетности предприятия и сделать определенные выводы о его текущем финансовом состоянии. Нужно также обратить внимание на показатели, характеризующие основную деятельность предприятия и сделать выводы о способности предприятия к преодолению возникших трудностей и решению текущих проблем.

При рассмотрении путей повышения экономической эффективности предприятия стоит руководствоваться не только прогнозными расчетами и совершенствованием системы нормативов, но и рассматривать проблемы внутренней структуры и организации предприятия, а также обратить внимание на внешние факторы, которые каким-либо образом могли повлиять на снижение эффективности работы данного предприятия.

2. АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АО «РАДИОЗАВОД»

2.1 Характеристика организационно – экономической деятельности предприятия

Старые, основанные еще в демидовские времена производства, не могли обеспечить растущее население города рабочими местами, поэтому в середине 50-х годов прошлого столетия строительство завода было необходимо. Радиозавод был основан в конце 50-х годов XX века, а датой его рождения считается 4 апреля 1960 года. Строительство нового производства в Кыштыме способствовало социально – экономическому развитию территории, и сегодня предприятие входит в число градообразующих. Научное предприятие, радиозавод на протяжении своей истории выпускает сложную радиоэлектронную технику, такую, как «Пирс» - бортовую систему для определения местонахождения судов во время плавания.

С начала 60 – х годов завод производит товары народного потребления, в том числе легендарный портативный радиоприемник «Кварц» различных модификаций. В настоящее время предприятие выпускает около 40 видов продукции гражданского назначения, в том числе профессиональные радиостанции (от портативных до стационарных), домофоны, блоки питания. В 1994 году предприятие акционируется, а в 1997-м, как и большинство заводов страны, объявляется банкротом. Начинается непростой 10-летний период выживания и возвращения утраченных позиций.

Завод осваивает выпуск новой продукции – шаровых радиоуправляемых кранов, применяемых в коммунальных инженерных сетях, в нефтяной и газовой промышленности. Радиозавод имеет опыт создания приборов медицинского назначения, последняя новинка – электронный томограф, предназначенный для полной медицинской диагностики костных и мягких тканей, в том числе мозга. Это совместный проект со снежинскими специалистами.

За счет предприятия в высших и средних учебных заведениях учится 72 человека, а молодые специалисты имеют возможность получать заработную плату на контрактной основе. Согласно утвержденного «Перечня профессий

и должностей работников завода до 30 лет», молодым радиозаводчанам, не перешагнувшим этот возрастной рубеж, производится доплата из фонда директора.

Предприятие содержит такие социально значимые объекты Кыштыма, как Дворец культуры «Победа» им. М.Л.Анисимова, стадион с многочисленными секциями и клубом по каратэ «Инхело», б/о «Бунчук», шефствует над детсадом №23 и школой №13.

На данный момент предприятия занимается изготовлением продукции следующего назначения:

- Радиоэлектронные изделия и узлы широкого спектра назначения;

На предприятии выполняются все виды технологий по электромонтажу и сборке электронных устройств в различных конструктивных исполнениях (стоечные, блочные, на печатных платах и др.), в том числе различные способы герметизации, влагозащиты электрического монтажа;

- Изготовление жгутов и кабелей;

Изготовление кабелей с обжимкой контактов.

Изготовление кабелей с пайкой разъемов. Применение герметизации специальными термоусадочными трубками;

Изготовление опытных или нестандартных образцов кабелей с применением ручного обжимного инструмента.

- Рядовая, тороидальная намотка катушек и трансформаторов;
- Гальванические и лакокрасочные покрытия;

Нанесение эпоксидных и др. эмалей различных цветов на металлические поверхности и нанесение эпоксидных и фторопластовых эмалей на стеклопластики;

Нанесение порошковых красок (покрытий) на сложно-профилированные детали (максимальные размеры 500×500×500).

- Печатные платы;

односторонние, двусторонние 3, 4 класса точности;

полосковые печатные платы с металлизацией отверстий.

- Изготовление деталей из неметаллов;

Изготовление деталей из термопластичных материалов, термореактивных смол и РТИ;

Изготовление деталей из различных марок конструкционных пластмасс и общего назначения, а именно: полиамида, поликарбоната, полибутилентерефталата, ударопрочного полистирола, полипропилена и т.д.

- Радиоприёмники;

Малогобаритные радиоприемники «Кварц РП-214» «Кварц РП-214-1». Радиоприемники имеют внешнюю телескопическую антенну для приема радиопередач в диапазонах УКВ 1 и УКВ 2 /FM.

И оказанием услуг, таких как:

- Металлообработка;

Токарная обработка деталей \varnothing до 600 мм и длиной до 1000 мм;

Механическая обработка деталей на токарных автоматах;

Изготовление сложных корпусных деталей, габаритами 1400x600x400 мм, из различных материалов на фрезерных, токарных, сверлильных, координатно-расточных станках и станках с ЧПУ;

Изготовление специализированных крепежных деталей на автоматах токарно-револьверных, продольного точения и резьбонакатных;

Лазерная резка листового материала: алюминий толщиной до 12 мм; стали толщиной до 20 мм;

Изготовление сложнопрофильных деталей методом профильной шлифовки с высотой до 80 мм., а также методом координатной шлифовки деталей с габаритами 400x200 мм.

- Сварка;

Электродуговая сварка в среде защитных газов (углекислый газ, аргон) деталей и узлов из черных, цветных металлов и их сплавов;

Ручная дуговая сварка покрытыми электродами;

Контактно-точечная сварка на машинах МТ320УХЧ, МГ1613;

Сварка и сборка крупногабаритных изделий.

- Штамповка;

Вырубка по контуру и пробивка окон в деталях из листовых материалов на кривошипных прессах простого действия (толщина материала до 3 мм, габариты детали до 900 мм);

Вытяжка на гидравлических прессах до 200 мм;

Вырубка деталей из неметаллических материалов в инструментальных штампах (тах размер детали до 200 мм);

Формовка корпусных деталей сложной конфигурации на кромкогибочных станках с ЧПУ с максимальной длиной деталей до 2,5 м;

Формовка на гидравлических прессах с усилием до 500 т.

- Термообработка;

Производится термическая обработка: сталей, алюминиевых, бериллиевых бронз, латуней в камерных печах.

- Электроэрозионная обработка;

Электроэрозионная обработка деталей из черных, цветных металлов и их сплавов с габаритами до 250×250×80.

- Прочие услуги.

Монтаж, техническое обслуживание и ремонт, включая диспетчеризацию и проведение пусконаладочных работ.

АО «Радиозавод» было зарегистрировано в едином государственном реестре юридических лиц 14 мая 2007 года, ОГРН 1077452002968 (первоначальное наименование ОАО «РЗК»). Генеральным директором АО «Радиозавод» является Маркин Виктор Алексеевич.

Уставный капитал общества составляет 114 500 000 рублей, разделен на 114 500 обыкновенных именных акций номинальной стоимостью 1 000 рублей. Реестродержателем общества является ЗАО «Новый регистратор», г. Санкт - Петербург.

Основной вид деятельности – производство радио- и телевизионной передающей аппаратуры. Кроме этого предприятие осуществляет следующие виды деятельности:

- производство продукции производственно-технического и специального назначения;
- производство товаров народного потребления;
- оказание услуг предприятиям, населению;
- строительно-монтажные работы;
- общественное питание;
- торговля;
- культурно-просветительная и оздоровительная деятельность.

АО «Радиозавод» входит в число предприятий оборонной промышленности и, в основном, специализируется на выпуске спецтехники. Предприятие имеет пакет лицензий, а также сертификат качества, необходимые для производства, гарантийного обслуживания, ремонта спецтехники.

Площадь помещений производственных цехов и отделов - 80983,7 квадратных метров. Предприятие способно изготавливать радиолокационную, телевизионную, радиопередающую, радиоприемную продукцию специального и общепромышленного назначения, осуществляет работы по настройке оптических устройств.

Учетная политика АО «Радиозавод» представляет собой совокупность способов ведения бухгалтерского учета (п. 1 ст. 7 Федерального закона № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011г.).

В связи с отсутствием федеральных и отраслевых стандартов Учетная политика предприятия сформирована на основе правил ведения бухгалтерского учета, действующих на дату вступления в силу Федерального закона № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете», которые применяются в части, не противоречащей данному закону (ст.30 Федерального закона № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете», Информация Минфина России № ПЗ-10/2012).

Проанализируем экономические показатели основной деятельности в период с 2014 по 2016 год. Экономические показатели основной деятельности предприятия представлены в таблице 6.

Таблица 6 – Основные технико - экономические показатели деятельности предприятия в динамике

Показатель	2014 г.	2015 г.	Темп роста	2016 г.	Темп роста
Объём товарной продукции, тыс. руб.	2 204 654	2 687 831	0,20	1 089 208	-0,60
Среднесписочная численность сотрудников, чел.	1 046	1 194	0,14	1 221	0,02
Средняя заработная плата, тыс. руб.	32 093	35 134	0,09	29 256	-0,16
Прибыль по основной деятельности, тыс. руб.	818 723	858 732	0,05	325 449	-0,62
Себестоимость, тыс. руб.	(1 455 938)	(1 850 127)	0,27	(89 805)	-0,95
Стоимость основных средств, тыс. руб.	388 596	651 583	0,68	760 146	0,17
Фондоотдача, тыс. руб.	6,9	5,22	-0,24	1,63	-0,69
Производительность труда, тыс. руб.	2 178	2 272	0,04	940	-0,59

В период с 2014 по 2015 год объём товарной продукции вырос на 22 % , а за 2016 год снизился больше, чем в 2 раза, упав, по сравнению с 2015 годом, на 147%.

Среднесписочная численность сотрудников незначительно изменилась в период 2014-2015 года, а в 2016 году, по сравнению с предыдущим годом, увеличилась на 2%, при снижении средней заработной платы на 20%.

Сильное изменение доли прибыли от основной деятельности наблюдается в 2016 году и показывает тенденцию к серьёзному снижению на 164%.

Прочие доходы в период с 2014 по 2015 год выросли почти в 2 раза , а за 2016 год сильно снизились; проценты по кредитам, напротив, увеличились за 2016 год, по сравнению с 2014, почти в 13 раз.

По данным таблицы видно, что основные показатели в период с 2015 по 2016 сильно снизились. Динамика к снижению связана с введением в процесс производства новых станков и освоения нового вида продукции, производство и реализацию которого предприятие запустило в том же периоде.

Выручка от продаж снизилась по отношению к прошлому году на 57,68%, прибыль от продаж – на 64,58%. Снижение экономических показателей связано с процессом освоения новой перспективной продукции специального назначения. Величина чистой прибыли отчетного периода 180708 тыс. руб.

Общество при формировании бухгалтерской отчетности применяет ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль», утвержденное приказом Минфина РФ от 19.11.2002 года № 114н. Постоянные разницы отчетного периода учитываются на отдельном субсчете. Аналитический учет временных разниц ведется по упрощенному варианту: без отражения отдельно каждого отклонения бухгалтерской прибыли от налоговой.

За пользование заемными средствами в 2016 году предприятию было начислено 62975 тыс. руб. процентов.

Основные факторы, определившие условия деятельности предприятия:

- основной объем выпускаемой продукции составили изделия, поставляемые в рамках государственного оборонного заказа;
- ведется освоение нового вида продукции специального назначения;
- капитальные вложения в переоснащение предприятия произведены на сумму 210 064 тыс. руб.;
- на содержание социальной инфраструктуры и социальные выплаты было отвлечено 22 267 тыс. руб.

Рабочие, специалисты и руководство предприятия постоянно работают над совершенствованием конструкции и технологии выпускаемой продукции, над повышением ее качества и надежности. Идет выпуск серийных изделий и осваиваются новые.

На заводе проведен большой объем ремонтных работ в помещениях и по замене инженерных коммуникаций. Разрабатываются и осуществляются планы технического перевооружения завода, в соответствии с которым производится замена изношенных основных фондов.

Руководством предприятия последовательно проводится политика привлечения молодых кадров. Для молодежи до 30 лет установлены доплаты

по видам профессий. Студентам учебных заведений предоставлена возможность прохождения учебно-производственной практики в подразделениях завода. Непосредственно на предприятии производится обучение рабочим профессиям.

Ежегодно выплачивается вознаграждение за выслугу лет, оказывается помощь и проводятся мероприятия для работников, их семей и ветеранов завода.

В 2017 году на АО «Радиозавод» расчетный портфель заказов и договоров составляет 4 150 287 тыс. руб. (без НДС).

Операции со связанными сторонами в соответствии с ПБУ 11/2008:

- АО «Радиозавод» погасило беспроцентные займы в сумме 10 и 11,4 миллионов рублей от ООО «ДАР», участником которого является с долей участия 100%;
- получило от ООО «ДАР» 24 900 тыс. руб. в связи с уменьшением уставного капитала по решению учредителя;
- начислило основному управленческому персоналу заработную плату в соответствии с трудовыми договорами.

Общество не располагает информацией о существенных фактах хозяйственной деятельности, которые могут быть признаны событиями после отчетной даты в соответствии с ПБУ 7/98 и подлежат отражению в бухгалтерской отчетности.

По состоянию на отчетную дату в бухгалтерском учете признано оценочное обязательство в сумме 16 187 тыс. руб. на выплату текущих отпусков работникам. Обществу не известно о фактах хозяйственной деятельности, последствиями которых, по состоянию на отчетную дату, могут быть условные обязательства или условные активы в соответствии с ПБУ 8/2010.

АО «Радиозавод» получило в 2016 году государственную помощь:

- в сумме 80 тыс. руб. в качестве компенсации расходов на содержание мобилизационного резерва;
- в сумме 547 400 тыс. руб. в качестве компенсации расходов на приобретение специальных защитных средств за счет ФСС.

На предприятии существует вертикальная модель управления. При таком типе управления обычно существуют три уровня руководства (директор, старшие

менеджеры, младшие начальники) и работники, занятые непосредственно производством товара или услуги. При этом на трех высших уровнях наряду с управленческой работой присутствует исполнительская, но по мере приближения к «вершине» ее процент снижается (рисунок 1).



Рисунок 1 – Структура вертикальной модели управления

Разделение труда происходит следующим образом:

- высший уровень ориентирован на решение стратегических задач и определение целей развития;
- средний обеспечивает функционирование фирмы путем контроля за всеми подразделениями;
- низший уровень оперативно решает срочные задачи и обеспечивают поиск решения проблем.

Такая модель отделяет координирование действий от самих действий. Это удобно для крупных и средних предприятий, где одному человеку сложно держать в уме весь объем задач.

Преимущества вертикальной модели управления:

- При вертикальном управлении злоупотребление властью практически невозможно, так как все действия требуют согласования с вышестоящим руководством.
- Вертикальное управление имеет неоспоримый плюс: в фирме с такой системой проще и быстрее получить актуальную информацию о состоянии дел в любом отделе.

Недостатки вертикальной модели управления:

- Отсутствие минимальных полномочий у руководителей среднего и низшего звена затормаживает любой рабочий процесс, а точнее, делает его чересчур громоздким – слишком много лишних действия приходится принимать ради реализации простых решений. Даже такой процесс как закупка расходных материалов осуществляется под контролем главного офиса. А это лишняя отчётность, лишние документы и лишние звонки.
- Затруднены коммуникации между управленцами разных уровней. Например, руководителю филиала сложнее взаимодействовать даже со своим вышестоящим руководством, не говоря об остальных отделах.

2.2 Анализ финансового состояния АО «Радиозавод»

Финансовый анализ является процессом исследования и оценки основных показателей предприятия, дающих объективную оценку о его состоянии на сегодняшний день. Основной целью финансового анализа является выработка наиболее обоснованных решений по дальнейшему развитию предприятия и оценке его текущего состояния.

В российской науке и практике под анализом финансового состояния предприятия понимается анализ бухгалтерской отчетности компании, анализ ее финансового состояния. Под финансовым состоянием понимается совокупность экономических и финансовых показателей, характеризующих способность

предприятия к устойчивому развитию, в т.ч. к выполнению им своих финансовых обязательств.

Для проведения финансового анализа предприятия нам понадобятся данные следующих форм отчетности:

- Бухгалтерского баланса;
- Отчета о финансовых результатах.

Для начала проанализируем изменение структуры валюты балансы в период с 2014 по 2016 год (Рисунок 2).

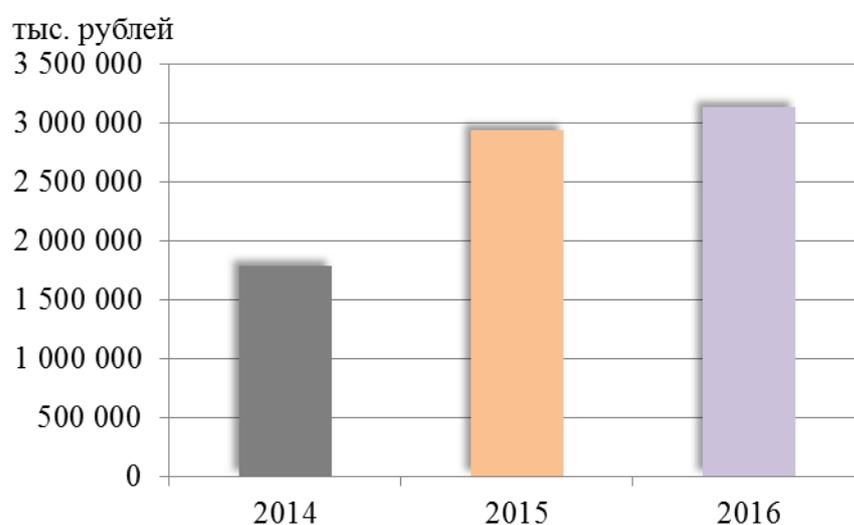


Рисунок 2 – Динамика валюты баланса

Исходя из графика, мы можем наблюдать рост валюты баланса. Это может свидетельствовать как о положительных, так и об отрицательных результатах деятельности предприятия.

Проанализируем структуру активов предприятия, для того, чтобы сделать вывод за счет чего растет валюта баланса. Результаты представлены на рисунке 3.

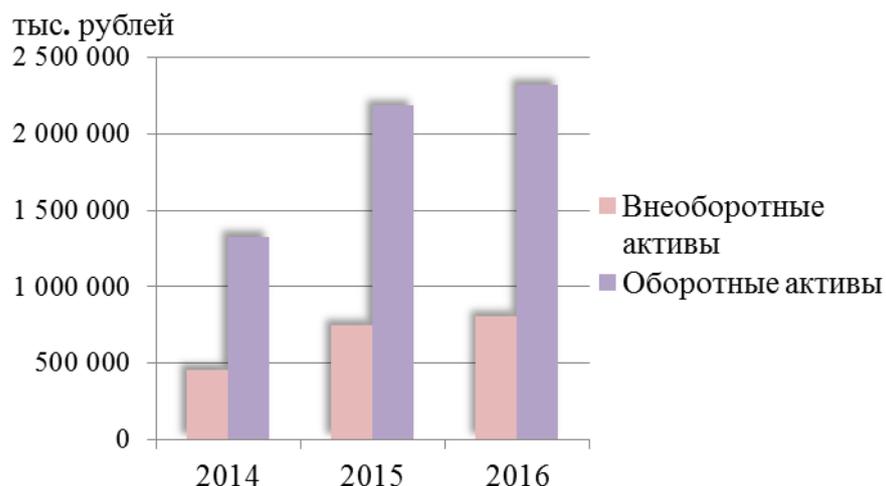


Рисунок 3 – Динамика структуры актива

Исходя из рисунка, мы видим, что в наибольшей степени за период наблюдается рост оборотных активов. Проанализируем за счет каких статей наблюдается рост оборотных активов (рисунок 4).

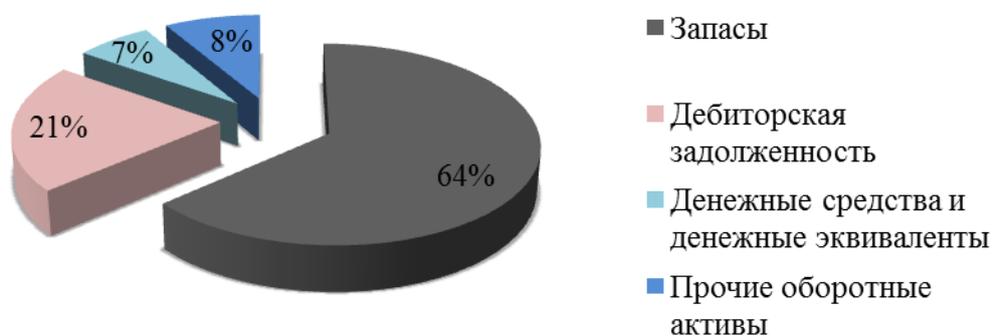


Рисунок 4 – Структура оборотных активов на 31.12.2016

Исходя из диаграммы, можно сделать вывод о том, что структура оборотных активов на 64% состоит из запасов, а, следовательно, и валюта баланса растет за счет увеличения доли запасов на предприятии.

Проведем вертикальный и горизонтальный анализ структуры активов предприятия (таблица 7).

Таблица 7- Вертикальный и горизонтальный анализ активов

Наименование статей	2015 г.	2016 г.	Изменение	Темп роста
1. Внеоборотные активы	747 616	806 109	58 493	0,08
1.1. Основные средства	651 583	760 146	108 563	0,17
1.2. Незавершённые капвложения	63 008	38 864	-24 144	-0,38
1.3 Долгосрочные финансовые вложения	25 000	100	-24 900	-0,99
2. Оборотные активы	2 186 560	2 326 136	139 576	-0,06
2.1. Сырьё, материалы	332 731	402 597	69 866	0,21
2.2. Затраты в незавершённом производстве	596 529	1 061 027	464 498	0,78
2.3. Готовая продукция и товары	20 311	9 210	-11 101	-0,55
2.4. Краткосрочная дебиторская задолженность	598 438	488 545	-109 893	-0,18
2.4.1. Покупатели и заказчики	138 003	203 938	-65 935	-0,48
2.5.Краткосрочные финансовые вложения	338 000	2 000	-336 000	-0,99
2.6. Денежные средства	81 779	156 655	74 876	0,91
2.7 Прочие оборотные активы	203 829	196 128	-7 701	-0,04
2.8. Валюта баланса	2 934 176	3 132 245	198 069	0,07

Активы предприятия за 2016 год увеличились на 198 069 тыс. руб. Существенный рост произошел по таким статьям как «Основные средства» на 108 563 тыс. руб. - в связи с приобретением нового оборудования, «Сырьё, материалы» на 69 866 тыс. руб. и «Затраты в незавершенном производстве» на 464 498 тыс. руб.- в связи с освоением нового вида продукции специального назначения. Дебиторская задолженность уменьшилась на 109 893 тыс. руб. Задолженность покупателей увеличилась. Просроченная задолженность покупателей составила 3 644 тыс. руб.

Изменения в структуре средств обусловлены на 70,47% ростом доли оборотных активов, в основном, за счет незавершенного производства.

Соотношение внеоборотных и оборотных активов в структуре баланса изменилось несущественно.

Расходы будущих периодов со сроком списания более 12 месяцев отражены в I разделе баланса по статье «Прочие внеоборотные активы» в сумме 6 997 тыс. руб.

Долгосрочные финансовые вложения представляют собой долю в уставном капитале ООО «ДАР» (100%). По решению учредителя, которым является АО «Радиозавод», уставный капитал ООО «ДАР» был уменьшен на 24900 тыс. руб.

По статье «Прочие оборотные активы» в сумме 196108 тыс. руб. отражен налог на добавленную стоимость, начисленный к уплате в бюджет с полученных авансов за готовую продукцию, которая должна быть отгружена в 2017 году.

В статье «Финансовые вложения» в разделе «Оборотные активы» отражен заём в сумме 2000 тыс. руб.

Охарактеризуем состояние основных средств на данный момент. Расчет коэффициентов представлен в таблице 8.

Таблица 8 – Характеристика основных средств

Показатель	Формула	2016 г.	2015 г.	Изменение
Коэффициент износа, %	$\frac{\text{Износ основных средств}}{\text{Первоначальная стоимость основных средств}} * 100\%$	29,2	22,4	+6,8
Коэффициент годности, %	$\frac{\text{Остаточная стоимость основных средств}}{\text{Первоначальная стоимость основных средств}} * 100\%$	70,8	77,6	-6,8
Коэффициент обновления, %	$\frac{\text{Первоначальная стоимость поступивших за период основных средств}}{\text{Первоначальная стоимость основных средств на начало периода}} * 100\%$	27,9	66,2	-38,3
Коэффициент выбытия, %	$\frac{\text{Первоначальная стоимость выбывших за период основных средств}}{\text{Первоначальная стоимость основных средств на начало периода}} * 100\%$	0,1	2,5	-2,4

Капитальные вложения в 2016 году произведены на сумму 210064 тыс. руб. Приобретается новое высокоэффективное оборудование, в том числе импортное, для механических, сборочных и вспомогательных цехов, ведется строительство

нового корпуса. В плановом порядке производится обновление основных фондов предприятия. На 2017 год также утверждена программа технического перевооружения завода в сумме 100 000 тыс. руб.

Часть активов предприятия находится в залоге в качестве обеспечения по кредитным договорам.

Часть активов предприятия находится в залоге в качестве обеспечения по кредитным договорам.

Проведем анализ структуры пассивов предприятия (рисунок 5).

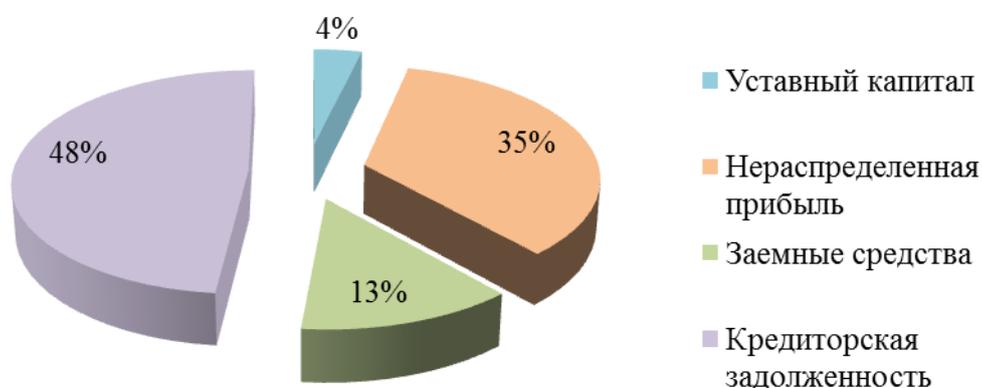


Рисунок 5 – Структура пассива на 31.12.2016

Исходя из структуры пассива, мы видим, что наибольшая доля в ней принадлежит кредиторской задолженности.

Проведем вертикальный и горизонтальный анализ пассивов и посмотрим их изменение за период (таблица 9).

Таблица 9- Вертикальный и горизонтальный анализ пассивов

Наименование статей	2015 г.	2016 г.	Изменение	Темп прироста
1. Капитал и резервы	1 007 673	1 188 381	180 708	0,18
1.1. Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	887 448	1 068 156	180 708	0,20
2. Долгосрочные обязательства	25 576	35 241	9 665	0,38
3. Краткосрочные обязательства	1 900 927	1 908 623	7 696	-0,004
3.1. Займы и кредиты	301 342	404 334	102 992	0,34
3.2. Кредиторская задолженность	1 579 671	1 488 102	-91 569	-0,06
3.2.1. Поставщики и подрядчики	87 969	19 559	-68 410	-0,78
3.2.2. Задолженность перед персоналом	37 770	29 500	-8 270	-0,22
3.2.3. Задолженность перед внебюджетными фондами	19 794	16 052	-3 742	-0,19
3.2.4. Задолженность по налогам	10 706	8 098	-2 608	-0,24
3.2.5. Прочие кредиторы	19 432	4 066	-15 366	-0,79
3.2.6. Авансы полученные	1 404 000	1 410 827	6 827	-0,005
4. Валюта баланса	2 934 176	3 132 245	198 069	0,07

К концу 2016 года соотношение собственных и заемных средств в структуре баланса изменилось незначительно.

Удельный вес капитала и резервов в структуре источников изменился с 34,34% до 37,94%.

Долгосрочные обязательства увеличились на 37,79% к величине на начало года. В этом разделе баланса отражены отложенные налоговые обязательства в сумме 29269 тыс. руб., начисленные в связи с применением «амортизационной премии» - единовременным списанием части расходов на капитальные вложения в целях исчисления налога на прибыль.

Изменилась структура краткосрочных обязательств. На 102992 тыс. руб. увеличилась ссудная задолженность и на 91569 тыс. руб. сократилась

кредиторская задолженность. Авансы в сумме 1410827 тыс. руб. получены для производства продукции, планируемой к отгрузке в 2017 году, в том числе для освоения нового перспективного вида продукции. Кредиторская задолженность, отраженная в этом разделе, в основном, является текущей. Просроченная кредиторская задолженность составляет 633 тыс. руб.

По статье «Оценочные обязательства» отражен резерв на оплату отпусков работникам в сумме 16187 тыс. руб.

Проведем вертикальный и горизонтальный анализ доходов и расходов предприятия (таблица 10).

Таблица 10- Вертикальный и горизонтальный анализ доходов и расходов

Наименование статей	2015 г.	2016 г.	Изменение	Темп роста
Выручка от продаж	2 712 521	1 147 980	-1 564 541	-0,58
Себестоимость продаж	(1 850 127)	(819 504)	-1 030 623	-0,56
Валовая прибыль	862 394	328 476	-533 918	-0,62
Коммерческие расходы	(26 939)	(32 547)	5 608	0,21
Прибыль (убыток) от продаж	835 455	295 929	-539 526	-0,65
Проценты к получению	121 209	33 850	-87 359	-0,72
Проценты к уплате	(18 439)	(62 975)	44 536	2,41
Прочие доходы	51 723	49 821	-1 902	-0,04
Прочие расходы	(76 201)	(75 449)	-752	-0,01
Прибыль (убыток) до налогообложения	933 747	241 176	-692 571	-0,74
Изменение отложенных налоговых обязательств	(13 918)	(9 665)	-4 253	-0,31
Чистая прибыль	737 812	180 708	-557 104	-0,76

Выручка от продаж снизилась по отношению к прошлому году на 57,68%, прибыль от продаж – на 64,58%. Снижение экономических показателей связано с процессом освоения новой перспективной продукции специального назначения. Величина чистой прибыли отчетного периода 180708 тыс. руб.

Общество при формировании бухгалтерской отчетности применяет ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль», утвержденное приказом Минфина РФ

от 19.11.2002 года № 114н. Постоянные разницы отчетного периода учитываются на отдельном субсчете. Аналитический учет временных разниц ведется по упрощенному варианту: без отражения отдельно каждого отклонения бухгалтерской прибыли от налоговой.

За пользование заемными средствами в 2016 году предприятию было начислено 62975 тыс. руб. процентов.

Основные факторы, определившие условия деятельности предприятия:

- основной объем выпускаемой продукции составили изделия, поставляемые в рамках государственного оборонного заказа;
- ведется освоение нового вида продукции специального назначения;
- капитальные вложения в переоснащение предприятия произведены на сумму 210064 тыс. руб.;
- на содержание социальной инфраструктуры и социальные выплаты было отвлечено 22267 тыс. руб.

Рабочие, специалисты и руководство предприятия постоянно работают над совершенствованием конструкции и технологии выпускаемой продукции, над повышением ее качества и надежности. Идет выпуск серийных изделий и осваиваются новые.

На заводе проведен большой объем ремонтных работ в помещениях и по замене инженерных коммуникаций. Разрабатываются и осуществляются планы технического перевооружения завода, в соответствии с которым производится замена изношенных основных фондов.

Руководством предприятия последовательно проводится политика привлечения молодых кадров. Для молодежи до 30 лет установлены доплаты по видам профессий. Студентам учебных заведений предоставлена возможность прохождения учебно-производственной практики в подразделениях завода. Непосредственно на предприятии производится обучение рабочим профессиям.

Ежегодно выплачивается вознаграждение за выслугу лет, оказывается помощь и проводятся мероприятия для работников, их семей и ветеранов завода.

В 2017 году на АО «Радиозавод» расчетный портфель заказов и договоров составляет 4 150 287 тыс. руб. (без НДС).

Операции со связанными сторонами в соответствии с ПБУ 11/2008:

– АО «Радиозавод» погасило беспроцентные займы в сумме 10 и 11,4 миллионов рублей от ООО «ДАР», участником которого является с долей участия 100%,

– получило от ООО «ДАР» 24900 тыс. руб. в связи с уменьшением уставного капитала по решению учредителя,

– начислило основному управленческому персоналу заработную плату в соответствии с трудовыми договорами.

Общество не располагает информацией о существенных фактах хозяйственной деятельности, которые могут быть признаны событиями после отчетной даты в соответствии с ПБУ 7/98 и подлежат отражению в бухгалтерской отчетности.

По состоянию на отчетную дату в бухгалтерском учете признано оценочное обязательство в сумме 16187 тыс. руб. на выплату текущих отпусков работникам. Обществу не известно о фактах хозяйственной деятельности, последствиями которых, по состоянию на отчетную дату, могут быть условные обязательства или условные активы в соответствии с ПБУ 8/2010.

АО «Радиозавод» получило в 2016 году государственную помощь:

– в сумме 80,0 тыс. руб. в качестве компенсации расходов на содержание мобилизационного резерва;

в сумме 547,4 тыс. руб. в качестве компенсации расходов на приобретение специальных защитных средств за счет ФСС.

Для поддержания финансовой устойчивости при формировании и исполнении бюджетов необходимо проводить мониторинг динамики финансового состояния предприятия.

Источником данных для расчета коэффициентов служат финансовые бюджеты:

- Бухгалтерский баланс;
- Отчет о финансовых результатах

Именно потребности мониторинга финансового состояния предприятия обуславливают одно из требований к форматам финансовых бюджетов - приближенность бюджетных форм к структуре и содержанию утвержденной финансовой отчетности. Соблюдение требования позволяет использовать методики финансовой диагностики, ориентированные на официальную бухгалтерскую отчетность.

На сегодняшний день нет «эталонных» значений финансовых коэффициентов. Значения финансовых коэффициентов дифференцированы по отраслям экономики.

Дифференциация показателей по видам деятельности дает еще больший разброс их значений и, следовательно их использование на практике позволит в процессе бюджетирования ориентироваться на более конкретные и реальные значения оценочных параметров.

Мониторинг финансового состояния предполагает расчет показателей, представленных в таблице 11.

Таблица 11 – Основные показатели финансовой деятельности предприятия

Наименование групп мониторинга	Наименования показателей	Методика расчета
Ликвидность	Коэффициент текущей ликвидности	ОА/КО
	Коэффициент быстрой ликвидности	(ДС+КФВ+ДЗ)/КО
	Коэффициент абсолютной ликвидности	(ДС+КФВ)/КО
Финансовая устойчивость	Коэффициент автономии	СК/А
	Коэффициент финансовой зависимости	Привлеч. Кап/СК
	Коэффициент маневренности	СОС/СК
Деловая активность	Производительность труда или выработка на 1 работника	Выручка от продаж/ Ср.числ.сотруд.
	Фондоотдача	Выручка от продаж/ Ср.ст-ть ОС
	Оборачиваемость запасов	С\с реализ. прод./Ср. за период ст-ть зап.
	Средний возраст запасов	Кол-во дн. в году/Об-ть зап.
	Оборачиваемость дебиторской задолженности	Выручка от продаж/ Ср. за период ДЗ

Наименование групп мониторинга	Наименования показателей	Методика расчета
Деловая активность	Время обращения дебиторской задолженности	Кол-во дн. в году/Об-ть ДЗ
	Оборачиваемость кредиторской задолженности	Выручка от продажи / Ср. за период КЗ
	Время обращения кредиторской задолженности	Кол-во дн. в году/Об-ть КЗ
	Оборачиваемость привлеченного финансового капитала	Выручка от продаж/ Ср. за период задолж. По кр-м
	Оборачиваемость собственного капитала	Выручка от продаж/ Ср. за период величина СК
Рентабельность	Общая рентабельность отчётного периода	ЧП/Выручка от продаж
	Общая рентабельность продаж	Прибыль от продаж/Выручка от продаж
	Рентабельность основной деятельности	Прибыль от продаж/ Затр. На произв-во и сбыт
	Рентабельность собственного капитала	ЧП/Ср. за период величина СК

Коэффициенты ликвидности – финансовые показатели, рассчитываемые на основании отчётности предприятия (бухгалтерский баланс компании – форма №1) для определения способности компании погашать текущую задолженность за счёт имеющихся текущих (оборотных) активов. Смысл этих показателей состоит в сравнении величины текущих задолженностей предприятия и его оборотных средств, которые должны обеспечить погашение этих задолженностей.

Расчет коэффициентов ликвидности позволяет провести анализ ликвидности предприятия, т.е. анализ возможности для предприятия покрыть все его финансовые обязательства (таблица 12).

Таблица 12 – Расчет показателей ликвидности, 2015-2016 год

	Наименования показателей	Нормативное значение	2015 г.	2016 г.	Изменение
Ликвидность	Коэффициент текущей ликвидности	1...2	1,15	1,22	+0,07
	Коэффициент быстрой ликвидности	≥ 1	0,54	0,33	-0,21
	Коэффициент абсолютной ликвидности	0,2 – 0,5	0,22	0,08	-0,14

Коэффициент текущей ликвидности отражает способность предприятия погашать текущие (краткосрочные) обязательства за счёт только оборотных активов. Чем показатель больше, тем лучше платежеспособность предприятия.

Нормальным считается значение коэффициента от 1 до 3. Значение ниже 1 говорит о высоком финансовом риске, связанном с тем, что предприятие не в состоянии стабильно оплачивать текущие счета. Значение более 3 может свидетельствовать о нерациональной структуре капитала.

В данном случае значение показателя равно 1,22, что свидетельствует о платежеспособности предприятия.

Коэффициент быстрой ликвидности отражает способность компании погашать свои текущие обязательства в случае возникновения сложностей с реализацией продукции.

Нормальным считается значение коэффициента не менее 1.

В нашем случае коэффициент намного ниже 1, что свидетельствует о возможных проблемах организации с погашением обязательств в будущем.

Коэффициент абсолютной ликвидности, согласно российским нормативным актам, имеет нормальное значение не менее 0,2. Он отражает достаточность наиболее ликвидных активов для быстрого расчета по текущим обязательствам, характеризует «мгновенную» платежеспособность организации.

Значение коэффициента ниже нормативного – 0,08. Это говорит о том, что предприятие, в данном периоде, не способно быстро рассчитаться по своим текущим обязательствам.

Показатели ликвидности предприятия за период 2016 года ниже нормативных значений, что говорит о низкой ликвидности самой организации. Данная ситуация обусловлена введением в основное производство новых производственных мощностей, а как следствие и освоение нового вида продукции.

Перейдем к показателям финансовой устойчивости (таблица 13).

Таблица 13– Расчет показателей финансовой устойчивости, 2015-2016 год

	Наименования показателей	Нормативное значение	2015 г.	2016 г.	Изменение
Финансовая устойчивость	Коэффициент автономии	$\geq 0,5$	0,34	0,38	0,04
	Коэффициент финансовой зависимости	$\leq 0,5$	1,91	1,64	-0,27
	Коэффициент маневренности	$\geq 0,5$	0,26	0,32	0,06

Коэффициент автономии показывает долю активов организации, которые покрываются за счет собственного капитала (обеспечиваются собственными источниками формирования). Оставшаяся доля активов покрывается за счет заемных средств.

Инвесторы и банки, выдающие кредиты, обращают внимание на значение этого коэффициента. Чем выше значение коэффициента, тем с большей вероятностью организация может погасить долги за счет собственных средств. Чем больше показатель, тем независимее предприятие.

Нормальным значением данного коэффициента является значение, превосходящее 0,5.

Коэффициент автономии меньше норматива и равен 0,38, это говорит о том, что менее половины доли активов организации покрывается за счет собственного капитала, а следовательно предприятие является сильно зависимым от заемного финансирования.

Коэффициент финансовой зависимости показывает, в какой степени организация зависит от внешних источников финансирования, сколько заемных средств привлекла организация на 1 руб. собственного капитала. Он показывает также меру способности организации, ликвидировав свои активы, полностью погасить кредиторскую задолженность.

Положительной считается тенденция к снижению показателя. Каждое предприятие должно стремиться увеличивать долю собственных средств с целью повышения стабильности функционирования. Позитивно следует оценивать увеличение общего размера финансовых ресурсов за счет привлечения дополнительного, относительно недорогого заемного капитала.

Коэффициент маневренности показывает, способность предприятия поддерживать уровень собственного оборотного капитала и пополнять оборотные средства в случае необходимости за счет собственных источников.

Он зависит от структуры капитала и специфики отрасли, рекомендован в пределах от 0,2-0,5.

На предприятии коэффициент маневренности равен 0,32, что свидетельствует о способности предприятия в нужный момент пополнить уровень оборотных средств за счет собственных источников.

Используемые предприятием активы на 38% сформированы за счет собственного капитала. На каждый рубль собственного капитала привлечено 1 руб. 64 коп. заемных средств. 32% собственного капитала инвестированы в оборотные активы.

Деловая активность - это способность предприятия по результатам своей экономической деятельности занять устойчивое положение на конкурентном рынке, результативность работы предприятия относительно величины расхода ресурсов в процессе операционного цикла (таблица 14).

Таблица 14 – Расчет показателей деловой активности, 2015-2016 год

	Наименования показателей	2015 г.	2016 г.	Изменение
	Деловая активность	Производительность труда или выработка на 1 работника, тыс. руб./чел.	2 277	940
Фондоотдача, тыс. руб.		5,22	1,63	-0,7
Оборачиваемость запасов, количество оборотов		2,35	0,68	-0,3
Средний возраст запасов, дни		156	539	+2,5
Оборачиваемость дебиторской задолженности, количество оборотов		4,94	2,11	-0,6
Время обращения дебиторской задолженности, дни		73,89	173,46	+1,4
Оборачиваемость кредиторской задолженности, количество оборотов		2,42	0,75	-0,7
Время обращения кредиторской задолженности, дни		150,83	488	+2,2
Оборачиваемость привлеченного финансового капитала, количество оборотов		11,49	3,25	-0,7
Оборачиваемость собственного капитала, количество оборотов		2,81	1,05	-0,6

Показатели деловой активности за отчетный период по отношению к 2015 году снизились. Но эти изменения связаны с обновлением и модернизацией производственных мощностей и освоением нового вида продукции.

Рассмотрим показатели оборачиваемости кредиторской и дебиторской задолженности. В нашем случае они равны 0,75 и 2,11 соответственно. Положительным фактором считается, когда оборачиваемость кредиторской задолженности немного ниже оборачиваемости дебиторской задолженности, то есть показатель составляет чуть более 1, то есть показатели предприятия соответствуют нормативам.

Для кредиторов предпочтителен более высокий коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, в то время как самой организации выгодней низкий коэффициент, позволяющий иметь остаток неоплаченной кредиторской задолженности в качестве бесплатного источника финансирования своей текущей деятельности.

Перейдем к показателям рентабельности (таблица 15).

Таблица 15 – Расчет показателей рентабельности в динамике, в процентах

	Наименования показателей	2015 г.	2016 г.	Изменение
Рентабельность	Общая рентабельность продаж	31	26	-0,16
	Рентабельность основной деятельности	47	41	-0,12
	Рентабельность собственного капитала	73	15	-0,79

Общая рентабельность продаж позволяет выявить влияние на рентабельность продаж внереализационных доходов и расходов, таких как:

- долевое участие в деятельности других предприятий;
- сдача имущества в аренду;
- дивиденды по акциям и другим принадлежащим предприятию ценным бумагам;
- проценты, полученные по договорам займа, кредита, банковского счета, банковского вклада;
- безвозмездно полученному имуществу (работ, услуг) или имущественному праву;
- доходу прошлых лет и т.п.

Чем сильнее влияние внереализационных доходов и расходов, тем, соответственно, ниже «качество» конечного финансового результата деятельности организации.

Норматив для промышленных предприятий находится в диапазоне от 0 до 40%. В данном случае показатель равен 25,78% и находится в пределах нормы.

Анализ вероятности банкротства предприятия помогает определить в какой срок организации грозит возможное банкротство и в какой срок оно может восстановить свою платёжеспособность. Поэтому, чтобы избежать начала процедуры банкротства необходимо проводить такой анализ регулярно.

Кроме того, регулярная оценка состояния предприятия важна для принятия грамотных, взвешенных решений. Должна она проводиться и перед заключением значимых сделок, например, получения кредита или продажи акций компании.

Оценка вероятности банкротства может рассчитываться с помощью комплексного показателя Р.С. Сайфулина и Г.Г. Кадыкова (формула 12):

$$R = 2 * K1 + 0,1 * K2 + 0,08 * K3 + 0,45 * K4 + K5 \quad (12)$$

Где K1 - коэффициент, показывающий обеспеченность компании собственными средствами;

K2 - уровень текущей ликвидности;

K3 - оборачиваемость активов;

K4 - соотношение прибыли компании к ее выручке;

K5 - рентабельность собственного капитала.

Если все показатели соответствуют минимально установленным значениям, то результат расчета формулы будет равен единице. Если же полученное значение меньше 1, то компания близка к банкротству и, наоборот, если значение превышает единицу, то ситуация в компании может быть оценена положительно.

Итак, рассчитаем показатель вероятности банкротства, используя следующие, посчитанные ранее значения.

- K1 = 0,16
- K2 = 1,22
- K3 = 0,96
- K4 = 0,157
- K5 = 0,15

Таким образом,

$$R = 2 * 0,16 + 0,1 * 1,22 + 0,08 * 0,96 + 0,45 * 0,157 + 0,15 = 0,73$$

Показатель менее 1, но стоит отметить, что компания в этот период осваивала новый вид деятельности и подобные низкие показатели финансовой деятельности могут быть обусловлены именно этим фактором.

Пути повышения экономической деятельности предприятия составляются на основе финансового анализа деятельности данного предприятия.

На данный момент ситуация на предприятии кризисная. В связи с внедрением нового промышленного оборудования и освоения нового вида продукции узкого назначения, основные показатели деятельности АО «Радиозавод» сильно снизились. Ключевые изменения произошли в показателях ликвидности и деловой активности предприятия, резко снизилась рентабельность собственного капитала и, исходя из значения коэффициента автономии, в данный момент активы предприятия в большей степени сформированы за счет заемного капитала.

3.3 Рекомендации по повышению экономической эффективности предприятия

Основной проблемой на предприятии АО «Радиозавод» является большая доля запасов в структуре активов (рисунок 6).

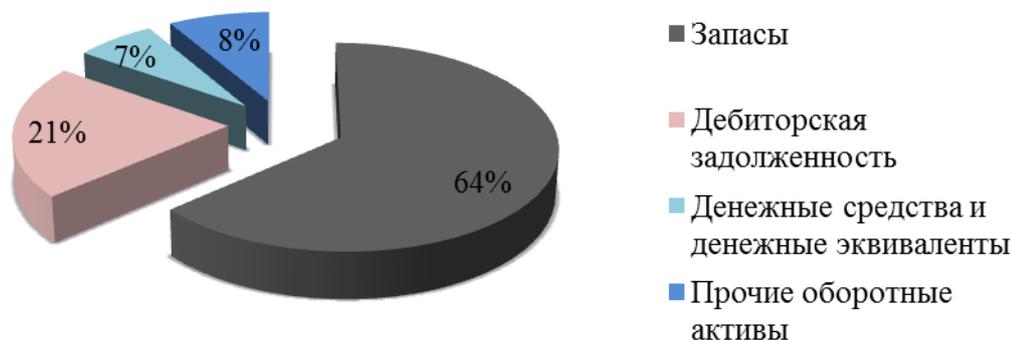


Рисунок 6 – Структура активов

Исходя из диаграммы доля запасов в структуре активов составляет 64%.

Для решения данной проблемы мы предлагаем внедрение автоматизированной ERP- системы управления запасами.

ERP (Enterprise Resource Planning, планирование ресурсов предприятия) - организационная стратегия интеграции производства и операций, управления трудовыми ресурсами, финансового менеджмента и управления активами, ориентированная на непрерывную балансировку и оптимизацию ресурсов предприятия.

Целью данной системы является поддержание запасов в тех количествах, которые необходимы для удовлетворения коммерческих потребностей предприятия.

Внедрение данной системы позволит:

- планировать потребности в материалах и комплектующих, сроки и объёмы поставок для выполнения плана производства продукции;
- регулировать наличие продукции (излишки, дефицит) и снижать издержки на ее хранение;
- регулировать процесс производства своевременно реагируя на изменение спроса;
- оптимизировать бизнес-процессы в компании путем сокращения материальных и временных затрат;
- контролировать поставки и качество сервиса для клиентов.

Положительные стороны внедрения ERP системы на предприятии:

- сокращение уровня страховых запасов;
- своевременность пополнения материально-технических ресурсов;
- повышение оборачиваемости оборотных средств;
- сокращение неликвидных запасов и числа unplanned закупок;
- повышение объемов производства и повышение эффективности
- эффективный контроль расхода материалов;
- повышение эффективности ценообразования;
- снижение трудозатрат на формирование бухгалтерской отчетности.

Внедрение ERP системы на предприятии АО «Радиозавод» позволит уменьшить запасы, а также улучшить процесс исполнения заказа

внутри предприятия. Предприятие сможет запасать меньше сырья, необходимого для производства продукта, и хранить меньше готовой продукции на складах.

Для оценки использования запасов АО «Радиозавод» рассчитаем показатели оборачиваемости запасов через выручку и количество оборотов запасов в днях (формула 13):

$$K_{\text{об.зап.}} = \frac{\text{Выручка}}{\text{Средний остаток запасов}} \quad (13)$$

Исходя из этого получим, что коэффициент оборачиваемости запасов равен 0,95, а период оборачиваемости равен 385 дней, при учете, что в 2016 году было 366 дней.

По оценкам экспертов внедрение системы ERP, позволит сократить запасы предприятия на 20%. Тогда средний остаток запасов составит 969 058 тыс. руб., что позволит дополнительно высвободить из оборота 242 264,5 тыс. руб.

Чтобы определить дополнительную прибыль высвобожденные средства умножаем на уровень рентабельности 2016 года, который составил 15,7%. Выручка составит 3 803 553 тыс. руб.

Сведем в таблицу 16 показатели, прогнозируемые после внедрения автоматизированной ERP – системы управления запасами.

Таблица 16 – Прогнозируемые показатели

Показатель	2016 год (до мероприятия)	После мероприятия	Изменение
Выручка	1 147 980	3 803 553	2 655 572
Запасы средний остаток	1 211 322,5	969 058	-242 264,5
Коб зап	0,95	3,9	2,95
T об зап	385	94	-291

Исходя из таблицы, можно сделать вывод том, что выручка после внедрения ERP – системы увеличится до 3 803 553 тыс. руб., при снижении среднегодового остатка запасов на 242 264,5 тыс. руб. Коэффициент оборачиваемости запасов увеличится до 3,9, а период оборачиваемости снизится до 94 дней.

Продемонстрируем графически изменение показателей оборачиваемости (рисунок 7,38):

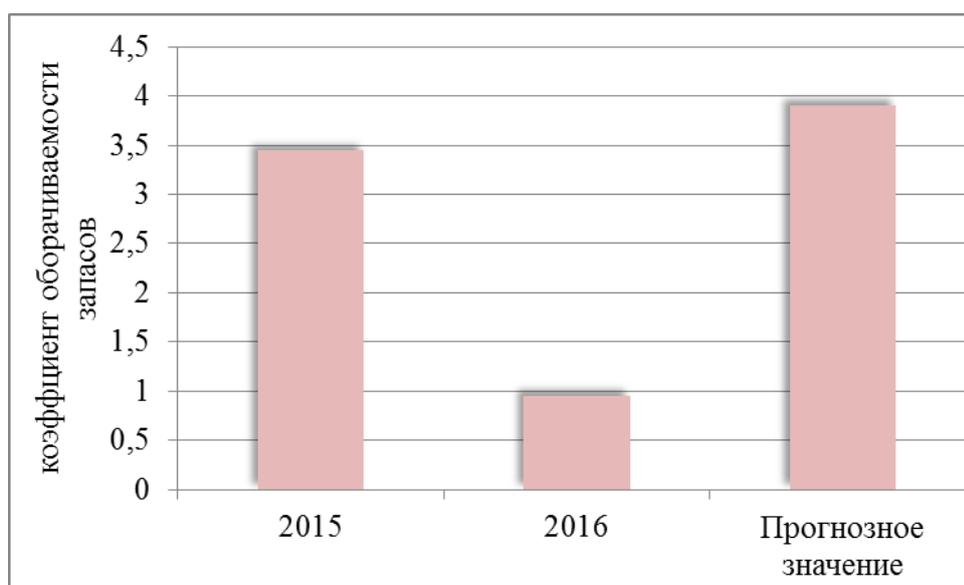


Рисунок 7 – Динамика коэффициента оборачиваемости

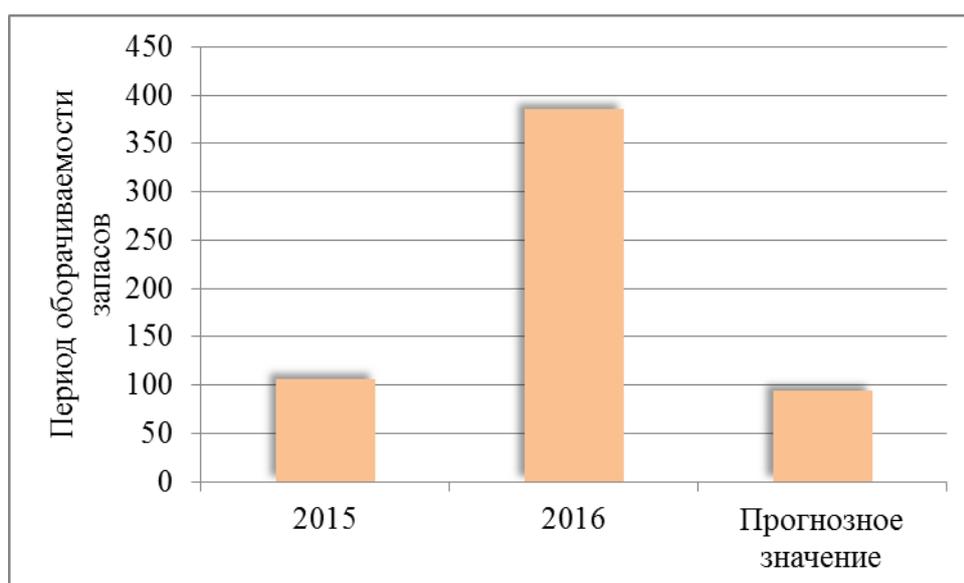


Рисунок 8 – Динамика значения периода оборачиваемости

В данном случае можно сделать вывод о том, что автоматизация управления запасами увеличит экономическую эффективность деятельности АО «Радиозавод».

С целью своевременного получения оплаты за поставленную продукцию и предотвращения неплатежей, используется предоставление скидок с договорной цены при досрочной оплате, 4 различных формы погашения дебиторской задолженности; продажа долгов банку (факторинг); получение ссуды в банке на оплату обязательств, превышающих остаток средств на его расчетном счете (овердрафт), учет векселей (дисконт). Существенным фактором, оказывающим влияние на оздоровление финансового состояния предприятия, является погашение дебиторской задолженности. Одним из вариантов этой проблемы могут быть проведение финансовых операций между факторинговой компанией или коммерческим банком и предприятием.

Еще один путь для погашения дебиторской задолженности – это договор – цессия, то есть уступка требований и передача права собственности.

Цессия – это документ заемщика (цедента), в котором он уступает свои требования (дебиторскую задолженность) кредитору (банку) в качестве обеспечения возврата кредита. Другими словами, предприятие получает в банке ссуду и одновременно оформляется договор – цессия. Как правило, применяется открытая цессия, которая предполагает сообщение должнику об уступке требований. При этом должник погашает свое обязательство банку, а не заемщику банка (цедента). Таким образом, договор – цессия позволяет решить проблему дебиторской задолженности, пополнить оборотные средства и гибко маневрировать своими ресурсами в условиях наличие кредитной задолженности перед бюджетом, поскольку погашение полученного кредита происходит через ссудный счет.

Одной из причин возникновения дебиторской задолженности является неотрегулированность отношении предприятия и банка, приводящая к серьезным финансовым проблемам. При составлении и заключении договора

на расчетно – кассовое обслуживание необходимо, поэтому руководствоваться следующими соображениями;

- договорные отношения с банком должны предусматривать оплату за временное использование средств предприятия, находящихся на расчетном счете;

- в договоре должно быть определено, что зачисление средств предприятия на расчетный счет производителя в течении операционного дня на дату поступления платежных документов, в случае задержки поступления банк обязан уплатить пени за каждый день просрочки;

- устанавливать ответственность банка за задержание платежей связи с исправительной адресацией платежных документов с начислением пени за каждый день просрочки;

- обязать банк принимать и выдавать денежные средства по первому требованию клиента в пределах средств, имеющихся на его расчетном счете, и в пределах сумм, предусмотренных заявкой клиента по кассовому плану;

- в случае неоднократного нарушения банком своих обязательств, предприятия должно оставить за собой право расторгнуть договор на расчетно – кассовое обслуживание в одностороннем порядке.

Часто компании предлагают денежную скидку – сумму, на которую уменьшается общая счет фактурная цена, если оплата будет получена в течение определенного срока. Денежные скидки применяются для повышения объемов реализации и стимулирования клиента к более ранней оплате. Они также помогают скрыть сомнительные долги.

В условиях инфляции любая отсрочка платежа для производителя продукции не позволяет получить всю стоимость реализованной продукции. Поэтому возникает необходимость оценивать возможность предоставления скидки при досрочной оплате. В этом случае важным участком анализа является определение относительного размера этой скидки.

По оценкам экспертов данным предложением воспользуется 20% покупателей, средней срок оборота дебиторской задолженности в 2016 г. составил 173,46 дней, выручка от продаж 1 147 980 тыс. рублей. Уровень рентабельности продаж

в 2016 году составил 15,7%, скидка предоставляется при условии оплаты в течение 4 дней со дня продажи.

Рассчитаем полученный эффект:

Средний остаток дебиторской задолженности до внедрения скидок

$$(0,2*1\ 147\ 980)/(366/173,46)=108\ 813,45.$$

Средний остаток дебиторской задолженности после внедрения скидок

$$(0,2*1\ 147\ 980)/(366/4)=2\ 509,25.$$

Снижение дебиторской задолженности

$$108\ 813,45 - 2\ 509,25 = 106\ 304,2.$$

Дополнительная выручка

$$106\ 304,2*0,157=16\ 690.$$

Так как в данной ситуации вопрос ускорения оборачиваемости оборотных средств, стоит на первом месте, то нужно рассчитать при каком уровне скидки мы добьемся интереса покупателей и не получим убытка от предоставления скидок.

$$\text{Размер скидки: } (X*0,2*1\ 147\ 980) = 16\ 690;$$

$$X = 16\ 690 / (0,2*1\ 147\ 980) = 0,07 \text{ или } 7\%.$$

Чтобы убедиться в том, что предложенная скидка будет выгодна для покупателей необходимо рассчитать цену отказа от скидки.

Данный расчет производится по следующей формуле:

Цена отказа от скидки = процент скидки / (100%-процент скидки)*100*(360дн./максимальная длительность отсрочки платежа - период, в течение которого предоставляются скидки, дн.).

$$\text{Рассчитаем: } 12 / (100 - 7) * 100 * (366 / (173,46 - 4)) = 27,9\%$$

Предложенная скидка для покупателя выгодна.

Для расчета эффекта от предложенного мероприятия необходимо рассчитать основные показатели, характеризующие уровень управления дебиторской задолженностью (таблица 17):

Таблица 17 – Показатели оборачиваемости дебиторской задолженности

Показатели	2016 г. (до скидки)	После скидки	Изменение
Выручка от реализации, тыс.руб.	1 147 980	1 164 670	16 690
Дебиторская задолженность, тыс.руб.	488 545	382 240,8	-106 304,2
Оборачиваемость дебиторской задолженности, дни	173,46	120	-53,46

Как видно из данных таблицы выручка от реализации увеличилась, дебиторская задолженность уменьшилась, и оборачиваемость дебиторской задолженности уменьшилась на 53,46 дня. Следовательно, меняется валюта баланса в бухгалтерском балансе, а также выручка в отчете о прибылях и убытках. Баланс по активу уменьшился на 106 304,2 тыс. рублей благодаря снижению стоимости дебиторской задолженности, а баланс по пассиву уменьшился на такую же сумму благодаря снижению значения нераспределенной прибыли (непокрытого убытка). Таким образом, внедряя данное предложение, мы добиваемся положительного эффекта.

По существу, выручка от продаж является единственным средством для погашения всех видов кредиторской задолженности. Поступление денежных средств от продаж определяет возможности предприятия по погашению долгов кредиторам.

Для АО «Радиозавод» выгода продажи продукции со скидкой очевидна, так как сокращение дебиторской задолженности дает возможность уменьшить текущие финансовые потребности на 106 304,2 тыс. рублей.

Выводы по второму разделу

В данном разделе мы проанализировали ключевые показатели финансовой деятельности предприятия, изучили их динамику и провели анализ полученных результатов.

В целом, за период 2016 года ситуация на предприятии заметно ухудшилась, исходя из показателей ликвидности, рентабельности, финансовой устойчивости и деловой активности. Данное снижение связано с внедрением нового основного средства и освоением нового вида узкоспециализированной продукции.

Также мы предложили пути повышения экономической эффективности предприятия за счет внедрения автоматизированной ERP – системы управления запасами и предоставления скидки покупателям продукции в размере 7%.

Проанализировав динамику изменения показателей после предложенных мероприятий, мы сделали вывод о том, что предложенные нововведения благоприятно отразятся на экономической деятельности предприятия и повысят ее эффективность.

