

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 «Экономика и управление на предприятиях
сферы услуг, рекреации и туризма»

РАБОТА ПРОВЕРЕНА

Рецензент, исполнительный директор

_____/ П.В. Егоров /

« ____ » _____ 2017 г.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Зав. кафедрой, к.э.н., доцент

_____/ Т.А. Худякова /

« ____ » _____ 2017 г.

Анализ деятельности и разработка мероприятий по повышению эффективности
деятельности ЗАО «МКХП-Ситно»

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
ЮУрГУ – 38.03.02.62.2017.141. ВКР

Руководитель, к.п.н., доцент

_____/ В.В. Журавлев /

« ____ » _____ 2017 г.

Автор

студент группы ЭУ-424

_____/ А.Е. Карманов /

_____ 2017 г.

Нормоконтролер, к.э.н., доцент

_____/ К.В. Айхель /

« ____ » _____ 2017 г.

Челябинск 2017

АННОТАЦИЯ

Карманов А.Е. Анализ деятельности и разработка мероприятий по повышению эффективности деятельности ЗАО «МКХП-Ситно». – Челябинск: ЮУрГУ, ЭУ-424, 77 с., 13 ил., 24 табл., библиог. список – 71 наим., 2 приложения.

Выпускная квалификационная работа выполнена с целью анализа и разработки мероприятий по повышению эффективности деятельности ЗАО «МКХП-Ситно».

Теоретическая часть выпускной квалификационной работы содержит основные теоретические аспекты повышения эффективности организации, понятие и сущность эффективности организации, аспекты оценки эффективности и направления повышения эффективности.

Аналитическая часть содержит вертикальный и горизонтальный анализ баланса и отчета о прибылях и убытках, анализ ликвидности, анализ деловой активности, анализ рентабельности.

Практическая часть содержит мероприятия по повышению эффективности деятельности ЗАО «МКХП-Ситно» и расчеты затрат на их реализацию.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	6
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ.....	8
1.1 Понятие и сущность эффективности организации.....	8
1.2 Теоретические аспекты оценки эффективности организации.....	16
1.3 Направления повышения эффективности деятельности предприятий	19
2 АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЗАО «МКХП-СИТНО».....	28
2.1 Краткая характеристика предприятия.....	28
2.2 SWOT-анализ ЗАО «МКХП-Ситно».....	32
2.3 Анализ финансово-хозяйственной деятельности ЗАО «МКХП-Ситно»	34
3 ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЗАО «МКХП-СИТНО»	58
3.1 Повышение эффективности ЗАО «МКХП-СИТНО» путем распродажи неликвидных запасов	58
3.2 Повышение эффективности ЗАО «МКХП-СИТНО» путем модернизации оборудования.....	63
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	67
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	69
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	76
ПРИЛОЖЕНИЕ А. Бухгалтерский баланс	76
ПРИЛОЖЕНИЕ Б. Отчет о прибылях и убытках.....	77

ВВЕДЕНИЕ

В условиях нестабильности современной мировой экономики и, как следствие, растущих угроз для бизнеса растет потребность в наличии адекватной системы управления предприятием. Одним из важнейших условий успешного управления предприятием является анализ его финансово-хозяйственной деятельности.

С помощью анализа изучаются тенденции развития, системно исследуются факторы изменения результатов деятельности, обосновываются бизнес-планы и управленческие решения. Основной целью финансового анализа является получение ключевых параметров, дающих объективную и точную оценку финансового состояния предприятия, его прибыли и убытков, изменения в структуре активов и пассивов. При этом одним из главных моментов является выявление причин обусловивших сложившееся финансовое состояние с целью определения и повышения эффективности деятельности предприятия.

Повышение эффективности деятельности является ведущей задачей каждого хозяйствующего субъекта. Недостаточное внимание к проблемам повышения эффективности управления деятельностью и ресурсами организации может привести к тому, что предприятие, даже при высокой рентабельности бизнеса, может стать неплатежеспособным.

Актуальность и практическая значимость данной бакалаврской работы заключается в том, что повышение эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия – это один из важнейших экономических рычагов не только в системе управления производством в целом, но и в системе внутрихозяйственного планирования, контроля и анализа.

Целью данной работы является проведение анализа деятельности ЗАО «МКХП-Ситно» и разработка мероприятий по повышению эффективности его деятельности.

К основным задачам работы относятся:

- 1) изучение теоретических аспектов повышения эффективности деятельности организации;
- 2) осуществление анализа деятельности ЗАО «МКХП-Ситно»;
- 3) разработка мероприятий по повышению эффективности деятельности ЗАО «МКХП-Ситно».

Объектом анализа является предприятие ЗАО «МКХП-Ситно».

Предметом исследования являются мероприятия по повышению эффективности ЗАО «МКХП-Ситно».

В процессе работы были использованы данные бухгалтерской отчетности (балансы, отчеты о прибылях и убытках) за 2014, 2015 и 2016 годы.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

1.1 Понятие и сущность эффективности организации

Эффективность любой деятельности характеризуется результативностью операций и определяется как сумма доходов или прибыли, которые соотносятся с объемом привлеченных ресурсов либо затрат. Но в работе организации зачастую сложно выделить эффективность коммерческих операций, именно поэтому целесообразно оценивать их по ряду определенных, специфических показателей, которые наиболее полно отражают успехи в коммерческой деятельности, чем общие показатели [22].

Экономическая эффективность – это получение максимально возможных благ от существующих и имеющихся в распоряжении ресурсов [46].

Проблема экономической эффективности – это чаще всего проблема выбора, касающегося того, что, как и каким образом производить, как распределять ресурсы, капитал и прибыль. От уровня экономической эффективности во многом зависит решение ряда социально-экономических задач, таких как повышение уровня жизни населения, быстрый рост экономики, совершенствование условий труда и отдыха, снижение уровня инфляции.

Понятие эффективность (от латинского «effectus» - действие, исполнение) изначально относилось к технике и технологиям, при этом чаще всего под ним подразумевали меру исполненной работы в сравнении с затраченной энергией, то есть это соотношение фактических и потенциальных результатов любого процесса, не обязательно связанных с экономикой.

Только позднее понятие эффективности стали применять по отношению к экономической деятельности, а именно эффективность производственного цикла, как отношение выпущенной продукции к затратам на ресурсы [39].

Экономическая эффективность – это получение максимально возможных благ от имеющихся в распоряжении предприятия ресурсов. Для этого компании

необходимо постоянно соотносить выгоды и издержки, то есть вести рациональную деятельность – максимизировать выгоды и, соответственно, минимизировать затраты.

Если обратиться к границе производственных возможностей, представленных на рисунке 1.1, то видно, что при максимально эффективной деятельности, точки А, Б, С, которые отражают возможные варианты производства, должны лежать на поверхности одной кривой, то есть на пределе производственных возможностей. Но если, одна из точек отклоняется вправо, от указанной ранее кривой (точка Д), это означает, что превышены производственные возможности страны, то есть производство благ в таких объемах невозможно. Если точка отклоняется влево (точка Е) – предприятие неэффективно либо неполно использует производственные возможности.

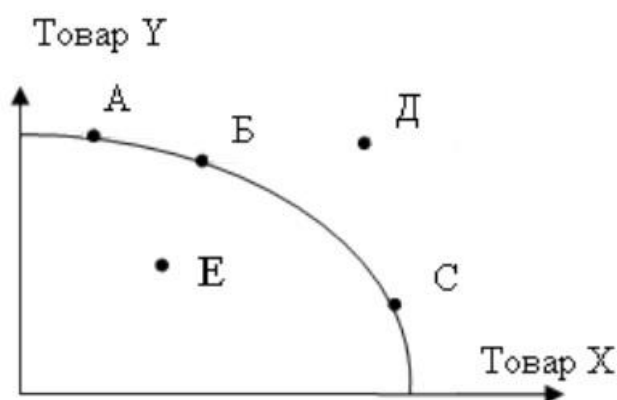


Рисунок 1.1 – Кривая производственных возможностей

Здесь экономическая эффективность проявляется тогда, когда общество не имеет возможности увеличить производство одного блага, не снижая при этом производство другого, эффективная экономика должна лежать на границе производственных возможностей.

Можно сказать, что представленный выше вывод вытекает из трактовки экономической эффективности, которую предложил итальянский экономист Вильфредо Парето. При исследовании условий предельного экономического благосостояния для обществ при ограниченных ресурсах, Вильфредо Парето

пришел к следующему выводу: благосостояние общества максимально, если никто не может улучшить свое положение, не ухудшая положения другого. Существуют три важнейших условия достижения такого состояния:

- 1) наиболее оптимальное размещение и использование ресурсов между производителями разного рода благ;
- 2) каждый потребитель максимально удовлетворяет свои потребности, в рамках своей платежеспособности;
- 3) наиболее полное использование производственных ресурсов при производстве продукции [5].

Существует несколько недостатков трактовки экономической эффективности Парето:

- 1) распределение ресурсов между людьми не принимается во внимание;
- 2) достижение эффективности происходит стихийно, государство не вмешивается в этот процесс, что не всегда соответствует действительности [24].

Главная цель оценки эффективности деятельности компании – выявление возможностей развития предприятия, которое определяется по результатам полного анализа финансово-хозяйственной деятельности, который проводится с использованием системы разного рода показателей и коэффициентов, способных наиболее полно отразить состояние и перспективы развития коммерческой организации.

Каждый элемент деятельности торгового предприятия соответствует окружающей действительности, следовательно, действия по анализу должны быть согласованными, взаимодополняемыми, должно существовать единство и совместимость принципов.

Для того, чтобы получить оценку экономической эффективности коммерческой деятельности компании, предполагается использование комплексного подхода к оценке деятельности с точки зрения и позиций различных заинтересованных лиц. Заинтересованными лицами в оценке эффективности коммерческой деятельности выступают: владельцы компании,

руководство компании, коммерческие партнеры, поставщики и кредиторы, органы государственного контроля и надзора, потребители.

Эффективность характеризуется соотношением между достигнутым результатом (или эффектом) и затратами (или ресурсами). Чем больше результаты, достигнутые за счет одинаковых затрат, или чем меньше затраты, произведенные для достижения одних и тех же результатов, тем выше эффективность [19].

Экономическая эффективность любой деятельности в рыночной экономике является одним из важнейших условий ее осуществления. В условиях ограниченных ресурсов, которые можно использовать для удовлетворения потребностей, эффективное их использование становится обязательным фактором успешного развития. В связи с этим проблема оценки экономической эффективности предпринимательской деятельности всегда занимала особое место в экономической науке.

В широком смысле под экономической эффективностью понимается социально-экономическая категория, связанная с развитием производительных сил и характером производственных отношений, присущих данному способу производства.

В системе общественной эффективности категория экономической эффективности выражается через экономическую эффективность общественного производства.

Экономическая эффективность общественного производства может рассматриваться на макро- и микроуровнях. На макроуровне она представлена экономической эффективностью народного хозяйства в целом и его отдельных отраслей, на микроуровне – экономической эффективностью предпринимательской деятельности отдельных предприятий и их подразделений. Поэтому оценка экономической эффективности должна носить системный характер, в противном случае результаты такой оценки нельзя считать объективными [18].

Системность оценки экономической эффективности обусловлена рядом факторов. Во-первых, при оценке экономической эффективности, как социально-экономической категории, необходимо учитывать не только эффективность функционирования производства, но и эффективность развития социальной сферы. Как показывает практика, не всегда экономически обоснованное производство является социально-эффективным.

Особенно сильно данное противоречие может проявляться в условиях слабо развитой нормативно-правовой базы, касающейся защиты интересов работников. При этом необходимо учитывать, что социальный и производственный аспекты тесно между собой связаны и имеют значительное взаимное влияние.

Во-вторых, при оценке экономической эффективности необходимо четко определить уровень оценки: предприятие, отрасль, народное хозяйство в целом. Необходимость учета данного фактора обусловлена тем, что на разных уровнях используются разные критерии оценки. При этом замещение критериев с методологической точки зрения является грубым нарушением процедуры оценки, которое может отрицательно отразиться на достоверности полученных результатов.

В-третьих, системный подход к оценке экономической эффективности позволяет учесть возможный системный эффект, который выражается в неоднозначном влиянии эффективного развития отдельных уровней системы на эффективность системы в целом. Эффективное развитие отдельных предприятий в отрасли может отрицательно отразиться на ее развитии в целом.

Примером может служить эффективная конкурентная стратегия фирмы, в результате реализации которой в отрасли появляется крупный монополист. такая же ситуация складывается и на более высоких уровнях. Эффективное развитие отдельных отраслей народного хозяйства не всегда способствует эффективному развитию народного хозяйства в целом. Примером может служить развитие в последние два десятилетия отраслей сырьевого сектора российской экономики.

Сегодня не осталось сомнений, что приоритетное развитие данных отраслей в значительной степени тормозит развитие экономики России в целом.

В-четвертых, необходимо учитывать, что общественное производство само является составной частью общественной системы в целом. Поэтому экономическая эффективность общественного производства должна рассматриваться в контексте общественной эффективности и не противоречить ей [11].

Кроме особенностей оценки, связанных с системным характером, необходимо учитывать так же и особенности объекта оценки. Дело в том, что в экономической литературе выделяются несколько видов предпринимательской деятельности в соответствие с фазами воспроизводственного цикла: производственная, коммерческая и финансовая. Некоторые исследователи к перечисленным видам деятельности добавляют консультативную предпринимательскую деятельность, которая непосредственно не соотносится ни с одной фазой воспроизводственного цикла, но все их обслуживает.

Поэтому при определении эффективности предпринимательской деятельности обязательно необходимо учитывать, что по видам такая деятельность является неоднородной. Очевидно, что для каждого из видов предпринимательской деятельности, наряду с обобщающими, должны использоваться и специфические показатели эффективности [16].

Еще одной особенностью оценки эффективности предпринимательской деятельности является существенное отличие набора показателей эффективности деятельности в зависимости от отрасли народного хозяйства. Отсюда следуют два важных вывода: не существует единой методики оценки эффективности предпринимательской деятельности для всех отраслей народного хозяйства; оценка эффективности предпринимательской деятельности предприятий, относящихся к одной отрасли, должна осуществляться на единой методической основе.

Применительно к первому выводу следует отметить, что речь идет о методике, а не о наборе показателей. При оценке эффективности предпринимательской деятельности предприятий различных отраслей могут быть использованы одинаковые показатели: рентабельность, фондоемкость, фондоотдача, показатели оборачиваемости. Но подходы к трактовке полученных значений в зависимости от отрасли народного хозяйства должны различаться.

Применительно ко второму выводу, оценка эффективности предпринимательской деятельности предприятий, относящихся к одной отрасли, должна обеспечивать сопоставимость результатов. В результате оценки должно быть ясно, какое предприятие из исследованной совокупности является наиболее эффективным, за счет чего достигнут такой результат, какие показатели на это указывают.

Важной методической особенностью оценки эффективности предпринимательской деятельности является сравнительный характер данной категории. Ответить на вопрос является ли та или иная деятельность эффективной или неэффективной, можно только сравнив значения показателей эффективности с общепринятыми значениями (среднеотраслевыми, эталонными).

Данная особенность обуславливает определенные трудности в разработке и использовании на практике различных методик оценки эффективности предпринимательской деятельности. В научной литературе до сих пор без ответа остаются вопросы определения эталонных показателей эффективности. А использование среднеотраслевых показателей не позволяет оценить общественную эффективность предпринимательской деятельности. Поэтому проблема выбора критерия эффективности является очень актуальной [17].

При разработке методических подходов к определению критерия экономической эффективности предпринимательской деятельности можно выделить три направления: частный, ситуационный и универсальный. Преимуществом частного подхода является выбор только одного критерия эффективности и соответствующего ему показателя. Но объективно оценить

экономическую эффективность предпринимательской деятельности только на основе одного критерия не представляется возможным, так как данная категория носит двоякий характер. Поэтому и критериев, исходя из частного подхода, должно быть как минимум два: критерий производственно-экономической и социально-экономической эффективности. Но многогранность данных понятий не позволяет свести оценку эффективности к оценке какого-то одного критерия, не оставив без внимания при этом другие стороны изучаемых явлений [13].

Использование ситуационного подхода предполагает установление плановых критериев эффективности. Данный подход широко применялся в плановой командно-административной экономике. Трудности в его применении обусловлены необходимостью обоснования плановых значений не только на уровне отдельных предприятий, но и на уровне отрасли и народного хозяйства в целом.

Универсальный подход предполагает определение комплексного критерия экономической эффективности предпринимательской деятельности на основе агрегированной оценки множества критериев. Несомненным преимуществом данного подхода является сопоставимость результатов оценки и возможность сравнения эффективности предпринимательской деятельности предприятий, обладающих различным ресурсным потенциалом, отличающихся условиями хозяйствования. Использование универсального подхода на практике осложнено необходимостью обоснования набора показателей и обеспечения их сопоставимости.

Наиболее подходящим подходом для определения экономической эффективности предпринимательской деятельности является универсальный подход, так как он позволяет более полно, с различных позиций, оценить эффективность предпринимательской деятельности. А наличие агрегированного показателя эффективности значительно упрощает анализ и интерпретацию полученных результатов [9].

1.2 Теоретические аспекты оценки эффективности организации

Главная цель оценки эффективности деятельности организации – выявление возможностей развития организации, которое определяется по результатам комплексного анализа. Для обеспечения эффективной деятельности в современных условиях руководству необходимо уметь реально оценивать финансово-экономическое состояние своего предприятия, а также состояние деловой активности партнеров и конкурентов. Для этого необходимо:

- 1) овладеть методикой оценки финансово-экономического состояния предприятия;
- 2) использовать формальные и неформальные методы сбора, обработки, интерпретации финансовой информации;
- 3) привлекать специалистов-аналитиков, способных реализовать данную методику на практике.

Финансово-экономическое состояние – важнейший критерий деловой активности и надежности предприятия, определяющий его конкурентоспособность и потенциал в эффективной реализации экономических интересов всех участников хозяйственной деятельности. Оно характеризуется размещением и использованием средств (активов) и источников их формирования (собственного капитала и обязательств, т.е. пассивов). Финансовое состояние является комплексным понятием, которое зависит от многих факторов и характеризуется системой показателей, отражающих наличие и размещение средств, реальные и потенциальные финансовые возможности.

Основными показателями, характеризующими финансовое состояние предприятия, являются:

- 1) обеспеченность собственными оборотными средствами и их сохранность;
- 2) состояние нормируемых запасов материальных ценностей;
- 3) эффективность использования банковского кредита и его материальное обеспечение;

- 4) оценка устойчивости;
- 5) платежеспособности предприятия.

Анализ факторов, определяющих финансовое состояние, способствует выявлению резервов и росту эффективности производства. Развитая рыночная экономика рождает потребность в дифференциации анализа на внутренний управленческий и внешний финансовый анализ (рисунок 1.2).

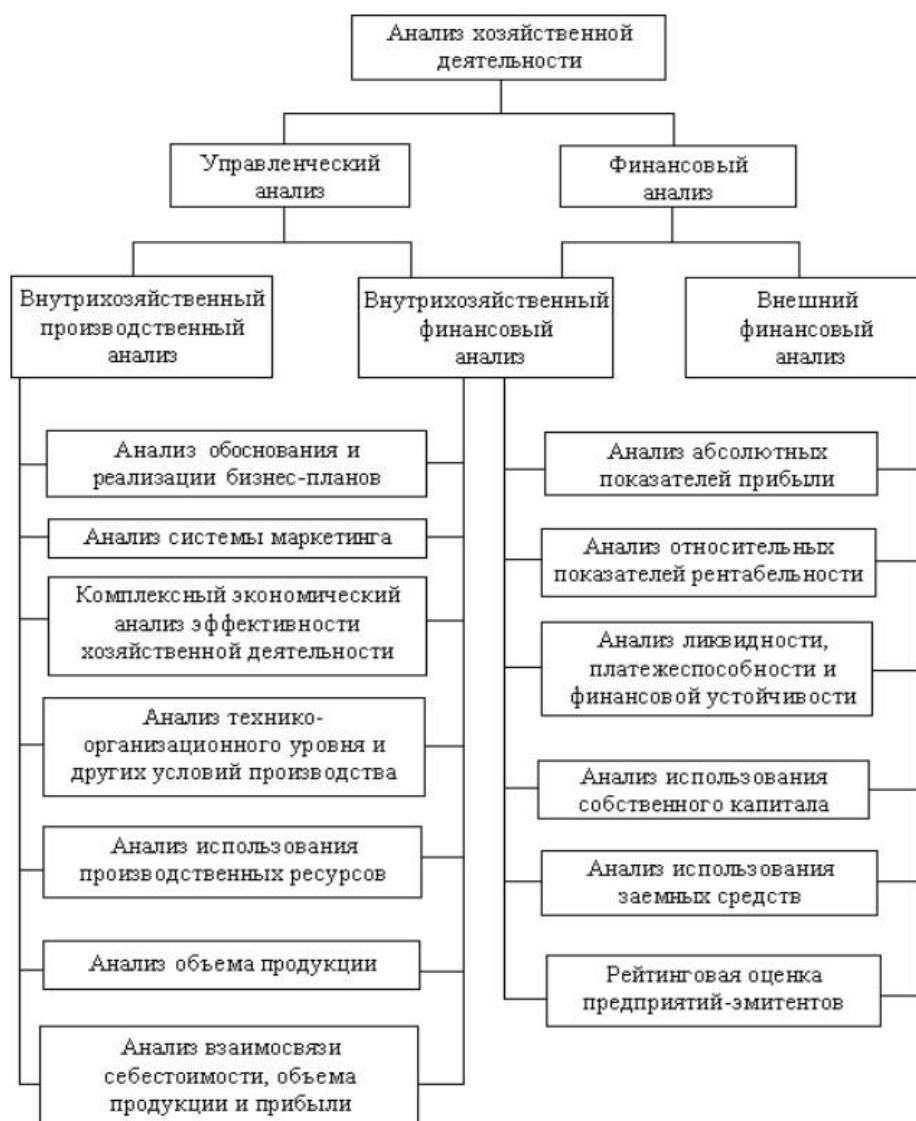


Рисунок 1.2 – Схема анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия

Внутренний управленческий анализ является составной частью управленческого учета, т.е. информационно-аналитического обеспечения администрации, руководства предприятия. Внешний финансовый анализ является

составной частью финансового учета, обслуживающего внешних пользователей информации о предприятии, выступающих самостоятельными субъектами экономического анализа по данным, как правило, публичной финансовой отчетности [8].

Финансовый анализ на предприятии состоит из расчета количественные расчеты различных показателей, соотношений, коэффициентов, так и их качественная оценка и описание, сравнение с аналогичными показателями других предприятий, выработки мер по улучшению финансового состояния предприятия. Финансовое состояние зависит от всех сторон деятельности предприятий:

- 1) от выполнения производственных планов;
- 2) от снижения себестоимости продукции и увеличения прибыли;
- 3) от роста эффективности производства;
- 4) от улучшения взаимосвязей с поставщиками сырья и материалов, покупателями продукции;
- 5) от совершенствования процессов реализации и расчетов.

Задачами оценки финансово-хозяйственной деятельности организации являются:

- 1) идентификация реального состояния анализируемого объекта;
- 2) исследования состава и свойств объекта, его сравнение с известными аналогами или базовыми характеристиками, нормативными величинами;
- 3) выявление изменений в состоянии объекта в пространственно-временном разрезе;
- 4) установление основных факторов, вызвавших изменения в состоянии объекта, и учёт их влияния;
- 5) прогноз основных тенденций.

Правильный выбор цели и постановка задач оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятия имеют большое значение. На основе поставленных целей и с учётом имеющихся возможностей определяется истинное состояние предприятия, вырабатываются способы достижения оптимальных

решений, подбираются методы управления, производятся различные изменения в организационной, технологической, коммерческой и других видах деятельности предприятия.

Для получения системной оценки эффективности деятельности предприятия, необходимо производить расчет интегральных показателей, потому, что именно они дают возможность проследить изменения эффективности деятельности предприятия в динамике. К таким показателям относятся:

- 1) интегральный показатель оценки финансового состояния;
- 2) эффективность использования торгового потенциала;
- 3) интегральный показатель общего уровня развития предприятия;
- 4) показатель уровня экономического развития предприятия;
- 5) уровень экономической эффективности хозяйственной деятельности;
- 6) показатель интенсификации коммерческой деятельности;
- 7) показатель уровня качества торгового обслуживания;
- 8) интегральный показатель эффективности финансовой деятельности;
- 9) показатель долевого участия и использования ресурсов.

Использование представленных выше показателей при анализе эффективности деятельности организации позволяет не только углубить исследование и наиболее полно оценить эффективности деятельности, но и выявить наибольшее количество резервов для повышения эффективности и конкурентного развития организации, а также принять грамотное, адекватное и необходимое на данный момент для предприятия управленческое решение [43].

1.3 Направления повышения эффективности деятельности предприятий

Пути повышения эффективности деятельности предприятия подразумевают внедрение на предприятии научно-технического прогресса, в том числе революционное переоснащение производственных фондов на основе новейших научных достижений техники и технологий. Такие коренные изменения в технике, мобилизация технических, организационных, социальных и

экономических факторов позволят существенно повысить показатель производительности труда.

Пути повышения эффективности деятельности предприятия подразумевают и использование режима экономии. Ресурсосберегающие факторы должны стать решающими для удовлетворения постоянно растущей потребности в топливе, сырье, материалах и энергии. Помимо этого, пути повышения эффективности деятельности предприятия включают и мероприятия по лучшему распределению и использованию основных ресурсов и фондов организации [23].

Очень важно максимально интенсивно использовать производственный потенциал предприятия, следить за ритмичностью производства, за максимальной загрузкой производственного оборудования. Результатом этих мероприятий будет ускоренный темп прироста готовой продукции без лишних капиталовложений и инвестиций. Немаловажное место для роста эффективности функционирования организации занимают организационные и экономические факторы [33].

Также необходимо развитие социальной инфраструктуры и методов управления. Необходимо совершенствовать методы и формы управления, методы планирования, стимулирования, поощрения. Особое место в снижении удельного веса расходов ресурсов и интенсификации всей экономики организации принадлежит мероприятиям по повышению уровня качества выпускаемой для реализации продукции. Уровень качества продукции должно стать основополагающим фактором, за которым требуется пристальный контроль [29].

Уровень экономической и социальной эффективности деятельности зависит от многих факторов. Поэтому для практического решения задач управления эффективностью важное значение имеет классификация факторов ее роста по определенным признакам в том числе:

- 1) по видам затрат и ресурсов (источникам повышения);
- 2) по направлениям развития и совершенствования производства (деятельности);

3) место реализации в системе управления производством (деятельностью).

Группировка факторов по первому признаку позволяет четко определить источники повышения эффективности: рост производительности труда; снижение фондоемкости, материалоемкости и зарплатоемкости продукции (экономия овеществленного и живого труда), а также рациональное использование природных ресурсов (экономия затрат общественного труда). Активное использование этих источников повышения эффективности деятельности предусматривает осуществление комплекса мероприятий, которые по содержанию характеризуют основа направления развития и совершенствования производственно-коммерческой деятельности хозяйствующих субъектов (второй классификационный признак). Определяющими направлениями являются:

1) ускорение научно-технического и организационного прогресса (повышение технико-технологического уровня производства; совершенствование структуры производства, организационных систем управления, форм и методов организации деятельности, ее планирования и мотивации);

2) повышение качества и конкурентоспособности продукции (услуг);

3) всестороннее развитие и совершенствование внешнеэкономической деятельности субъектов хозяйствования.

Практически наиболее важной нужно считать классификацию факторов эффективности по месту реализации в системе управления деятельностью (третий признак группировки факторов). Особенно важным является выделение внутренних (внутрихозяйственных) и внешних (народнохозяйственных) факторов, а также деление совокупности внутренних факторов на, так называемые, твердые и мягкие [55].

Классификация внутренних факторов на «твердые» и «мягкие» является достаточно условной, но широко используется в зарубежной практике хозяйствования. Специфическое название групп факторов заимствовано из компьютерной терминологии, в соответствии с которой сам компьютер

называется «твердым товаром», а программное обеспечение – «мягким товаром». По аналогии «твердыми» факторами называют те, которые имеют физические параметры и поддаются измерению, а «мягкими» – те, которые нельзя физически ощущать, но которые имеют существенное значение для экономического управления деятельностью трудовых коллективов [15].

Возможные направления реализации внутренних и внешних факторов повышения эффективности деятельности предприятий и организаций разнятся по силе влияния, степени использования и контроля. Поэтому для практики хозяйствования, для руководителей и соответствующих специалистов (менеджеров) субъектов предпринимательской и других видов деятельности важным является точное знание масштабов действия, форм контроля и использования наиболее существенных внутренних и внешних факторов эффективности на различных уровнях управления деятельностью трудовых коллективов [39]. Тот или иной хозяйствующий субъект может и должен постоянно контролировать процесс использования внутренних факторов путем разработки и последовательной реализации собственной программы повышения эффективности деятельности, а также учитывать влияние на нее внешних факторов [12]. В связи с этим возникает необходимость конкретизировать направления действий для повышения эффективности деятельности хозяйствующих субъектов:

- 1) технология;
- 2) оборудование;
- 3) материалы и энергия;
- 4) изделия;
- 5) работники;
- 6) организация и системы;
- 7) методы работы;
- 8) стиль управления;
- 9) институциональные механизмы;

10) структурные преобразования.

Технические нововведения, особенно современные формы автоматизации и информационных технологий, оказывают наиболее существенное влияние на уровень и динамику эффективности производства продукции (оказания услуг). По принципу цепной реакции они вызывают существенные (нередко коренные) изменения в техническом уровне и производительности технологического оборудования, методах и формах трудовых процессов, подготовке и квалификации кадров и т. п.

Оборудованию принадлежит ведущее место в программе повышения эффективности прежде всего производственной, а также иной деятельности хозяйствующих субъектов [26]. Производительность действующего оборудования зависит не только от его технического уровня, но и от надлежащей организации ремонтно-технического обслуживания, оптимальных сроков эксплуатации, сменности работы, загрузки во времени и т. п.

Материалы и энергия положительно влияют на уровень эффективности деятельности, если решаются проблемы ресурсосбережения, снижения материалоемкости и энергоемкости продукции (услуг), рационализируют управление запасами материальных ресурсов и источниками снабжения предприятий [66].

Сами продукты труда, их качество и внешний вид (дизайн) также являются важными факторами эффективности деятельности хозяйствующих субъектов. Уровень эффективности деятельности при этом должен коррелировать с ценой, которую покупатель готов заплатить за изделие соответствующего качества. Однако для достижения высокой эффективности самой только полезности товара недостаточно. Предлагаемые организацией для реализации товары должны появиться на рынке в нужном месте, в нужное время и по хорошо обдуманной цене. В связи с этим субъекты экономической деятельности должны следить за тем, чтобы не возникло любых организационных и экономических препятствий для необходимых маркетинговых исследований.

Основным источником и определяющим фактором роста эффективности деятельности являются работники – руководители, менеджеры, специалисты, рабочие. Деловые качества работников, повышение производительности их труда во многом определяются действенным мотивационным механизмом на предприятии (в организации), поддерживающим благоприятный социальный микроклимат в трудовом коллективе [3].

Единство трудового коллектива, рациональное делегирование ответственности, надлежащие нормы управляемости характеризуют хорошую организацию деятельности предприятия (учреждения), обеспечивающую необходимую специализацию и координацию управленческих процессов и, следовательно, более высокий уровень эффективности (производительность) любой сложной производственно-хозяйственной системы. При этом последняя для поддержания высокой эффективности хозяйствования должна быть динамической и гибкой, периодически изменяться в соответствии с новыми задачами, возникающими при каждой новой ситуации на рынке.

В условиях преобладания трудоемких процессов более совершенные методы работы становятся достаточно перспективными для роста эффективности деятельности предприятия. Постоянное совершенствование методов труда предусматривает анализ состояния и аттестацию рабочих мест, повышение квалификации кадров, обобщение и использование накопленного на других родственного предприятия положительного опыта [6].

Стиль управления, сочетающий профессиональную компетентность, деловитость и высокую этику взаимоотношений между людьми, влияет практически на все направления деятельности предприятия. От него зависит, в какой мере учитываются внешние факторы роста эффективности производства на том или ином предприятии. Следовательно, надлежащий стиль управления как составной элемент современного менеджмента является действенным фактором повышения эффективности деятельности любого предприятия, любой предпринимательской структуры [41].

Для непрерывного повышения эффективности деятельности всех хозяйствующих субъектов государство должно создать соответствующие организационные предпосылки, которые бы обеспечивали постоянное функционирование на национальном, региональном или отраслевом уровнях специальных институциональных механизмов – организации (исследовательских и учебных центров, институтов, ассоциаций). Их деятельность нужно сосредоточить на следующем:

1) на решении ключевых проблем повышения эффективности различных производственно-хозяйственных систем и экономики страны в целом;

2) на практической реализации на всех уровнях управления стратегии и тактики развития национальной экономики. Инфраструктура. Важной предпосылкой роста эффективности производства на предприятиях является достаточный уровень развития и активной деятельности разнообразных институтов рыночной, производственной инфраструктуры.

В современной деятельности предприятия пользуются услугами инновационных фондов и коммерческих банков, бирж (товарно-сырьевых, фондовых, труда) и других институтов рыночной инфраструктуры. Непосредственное влияние на результативность деятельности предприятия (организации) оказывает надлежащее развитие производственной инфраструктуры (коммуникаций, специализированных информационных систем, транспорта, торговли и т. п.). Решающее значение для эффективного развития всех структурных элементов экономики имеет достаточная сеть учреждений социальной инфраструктуры [36].

Структурные преобразования в обществе также влияют на показатели эффективности на различных уровнях хозяйствования. Наиболее важными являются структурные изменения экономического и социального характера, основные из которых происходят в следующих сферах:

1) технологии, научные исследования и разработки (пропорции импортных и отечественных технологий; разработки, сопровождаемые революционными прорывами во многих отраслях знаний);

2) состав и технический уровень основных фондов (основного капитала);

3) масштабы производства малых и средних предприятий и организаций;

4) модели занятости населения в различных отраслях производственной и непроизводственной сфер;

5) состав персонала по признакам пола, образования, квалификации и т. п.

Только умелое и комплексное использование всей системы названных выше факторов обеспечивает достаточные темпы роста эффективности производства. При этом обязательность учета внешних факторов не является такой жесткой, как внутренних факторов эффективности деятельности [3].

Выводы по первой главе:

Эффективность любой деятельности характеризуется результативностью операций и определяется как сумма доходов или прибыли, которые соотносятся с объемом привлеченных ресурсов либо затрат. В свою очередь, экономическая эффективность – это получение максимально возможных благ от существующих и имеющихся в распоряжении ресурсов.

Главная цель оценки эффективности деятельности организации – выявление возможностей развития организации, которое определяется по результатам комплексного анализа, включающего в себя управленческий и финансовый анализы.

Управленческий анализ – это анализ деятельности предприятия с целью принятия оптимальных управленческих решений, финансовый анализ же заключается в расчете различных количественных показателей, соотношений, коэффициентов и выработки мер по улучшению финансового состояния предприятия.

Пути повышения эффективности деятельности предприятия подразумевают внедрение на предприятии научно-технического прогресса и

использование режима экономии. Результатом этих мероприятий будет ускоренный темп прироста готовой продукции без лишних капиталовложений и инвестиций.

Возможные направления реализации внутренних и внешних факторов повышения эффективности деятельности предприятий и организаций разнятся по силе влияния, степени использования и контроля. Тот или иной хозяйствующий субъект может и должен постоянно контролировать процесс использования внутренних факторов путем разработки и последовательной реализации собственной программы повышения эффективности деятельности, а также учитывать влияние на нее внешних факторов [12].

С учетом влияния внутренних и внешних факторов различают следующие направления действий для повышения эффективности деятельности хозяйствующих субъектов:

- 1) технология;
- 2) оборудование;
- 3) материалы и энергия;
- 4) изделия;
- 5) работники;
- 6) организация и системы;
- 7) методы работы;
- 8) стиль управления;
- 9) институциональные механизмы;
- 10) структурные преобразования.

2 АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЗАО «МКХП-Ситно»

2.1 Краткая характеристика предприятия

Магнитогорский комбинат хлебопродуктов СИТНО – ведущее предприятие компании и крупный поставщик муки для жителей Магнитогорска и Челябинской области. Продукция предприятия пользуется спросом в 30 регионах России. Предприятие основано в 1936 году, а с 1992 года входит в объединение крупнейших пищевых предприятий под общей маркой «СИТНО».

Продукция предприятия – это мука шести сортов, соответствующая мировым стандартам качества, макаронные изделия групп, А и В пятнадцати форматов, мучные полуфабрикаты, а также белково-витаминные добавки, премиксы и полнорационные комбикорма для всех видов животных и птиц. Производственная мощность предприятия – 110 тысяч тонн муки в год, макаронных изделий – более 24 тысяч тонн в год и 208 тысяч тонн комбикормов в год.

Предприятию характерно неустанное движение вперед и постоянный рост производственного потенциала. Последние двадцать лет здесь не прекращаются масштабная модернизация и реконструкция мукомольного и комбикормового производств.

Сегодня все три мельницы предприятия оснащены современным высокотехнологическим оборудованием итальянского и швейцарского производства, которое гарантирует стабильность качества продукции. Предприятие обладает совершенной технической базой для подготовки, очистки и размола зерна, для формирования готовых мучных смесей и производства муки определенного качества в соответствии с индивидуальными требованиями конкретного клиента.

Заказчиками компании являются российские производственно-торговые и коммерческие компании. Основную долю всех клиентов занимают юридические

лица, коммерческие, торговые и другие организации, магазины оптовой и розничной продажи.

Основными конкурентами являются:

- 1) ОАО «Макфа»;
- 2) ООО «Агрос»;
- 3) ООО «Торговый дом Алтан»;
- 4) ООО «Союз-пищепром».

ОАО «Макфа» производит высококачественные продукты питания для здорового питания по доступным ценам под любимыми брендами. Для этого компания использует передовые технологии пищевой отрасли и отборное сырье.

Агропромышленный комплекс ООО «Агрос» – крупнейший в России производитель продовольственной продукции. Управляющей компанией АПК «Агрос» является ООО «Росхлебопродукт».

В настоящее время производство макаронных изделий является важнейшим направлением деятельности компании, в котором явно прослеживается тенденция на повышение роли брендовой продукции.

Компания «Алтан» была основана в 1988 году в городе Барнауле. «Алтан» представляет собой негосударственную холдинговую структуру, объединяющую крупные предприятия Алтайского края. Компания специализируется на глубокой переработке твердых сортов пшеницы и производстве макаронных изделий под торговой маркой «Гранмулино» из крупки твердых сортов пшеницы.

Объединение «Союз-Пищепром» образовано осенью 1998 года. Головным предприятием объединения является Комбинат хлебопродуктов им. Григоровича. Под единой торговой маркой «Союз-Пищепром» работают шесть предприятий. В целом предприятия «Союз-Пищепрома» реализует 280 тысяч тонн продукции в год на сумму 2800 миллионов рублей. Единый хозяйственный комплекс позволил внедрить на предприятиях «Союз-Пищепрома» технологии мирового уровня, а также использовать оборудование всемирно известных фирм из Швейцарии, Италии и Германии.

Отраслевая конкуренция является очень серьезным фактором, именно поэтому изучение конкурентоспособности на рынке должно вестись непрерывно и систематически. Проведем оценку сильных и слабых сторон конкурентной борьбы между ЗАО «МКХП-Ситно» и основными конкурентами с помощью многоугольника конкурентоспособности (рисунок 2.1).

Для построения многоугольника создадим шкалу, оси которой будут соответствовать конкретным выбранным критериям. Каждый критерий оценивается по системе от 1 до 10 баллов, где 10 – максимальное значение.

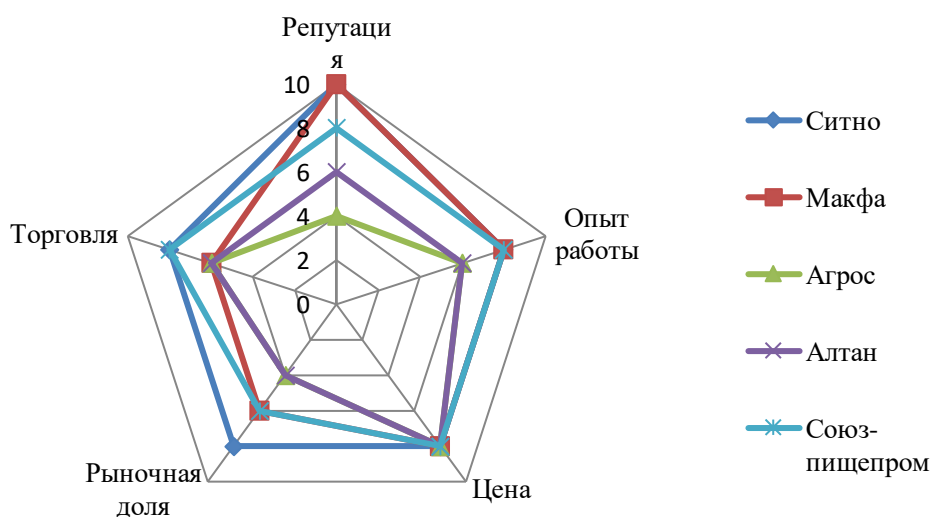


Рисунок 2.1 – Многоугольник конкурентоспособности

В результате анализа достигается высокая степень наглядности имеющихся сильных и слабых сторон предприятий и обеспечивается возможность сравнительной оценки преимуществ собственного предприятия и конкурентов. Сопоставление полученных результатов становится отправной точкой для определения действительной конкурентоспособности организации и создает достаточные основания для совершенствования деятельности предприятия и усиления его позиций на рынке. Как видно на рисунке 2.1, по всем заданным критериям ЗАО «МКХП-Ситно» имеет лучшие показатели, по сравнению с конкурентами.

Предприятие ЗАО «МКХП-Ситно» имеет развитую организационно-производственную структуру. Звеном высшей иерархической ступени, осуществляющим функции управления всем производственным процессом, является генеральный директор.

Непосредственно оперативное управление производственным процессом осуществляет исполнительный директор. Организационно-производственную структуру предприятия формируют следующие отделы и службы: технический отдел, ОМТС, АТЦ, ПТЛ (лаборатории), отдел сбыта, отдел сырья, бухгалтерия, отдел кадров, юридический отдел.

Взаимосвязь данных структурных подразделений приведена на рисунке 2.2.

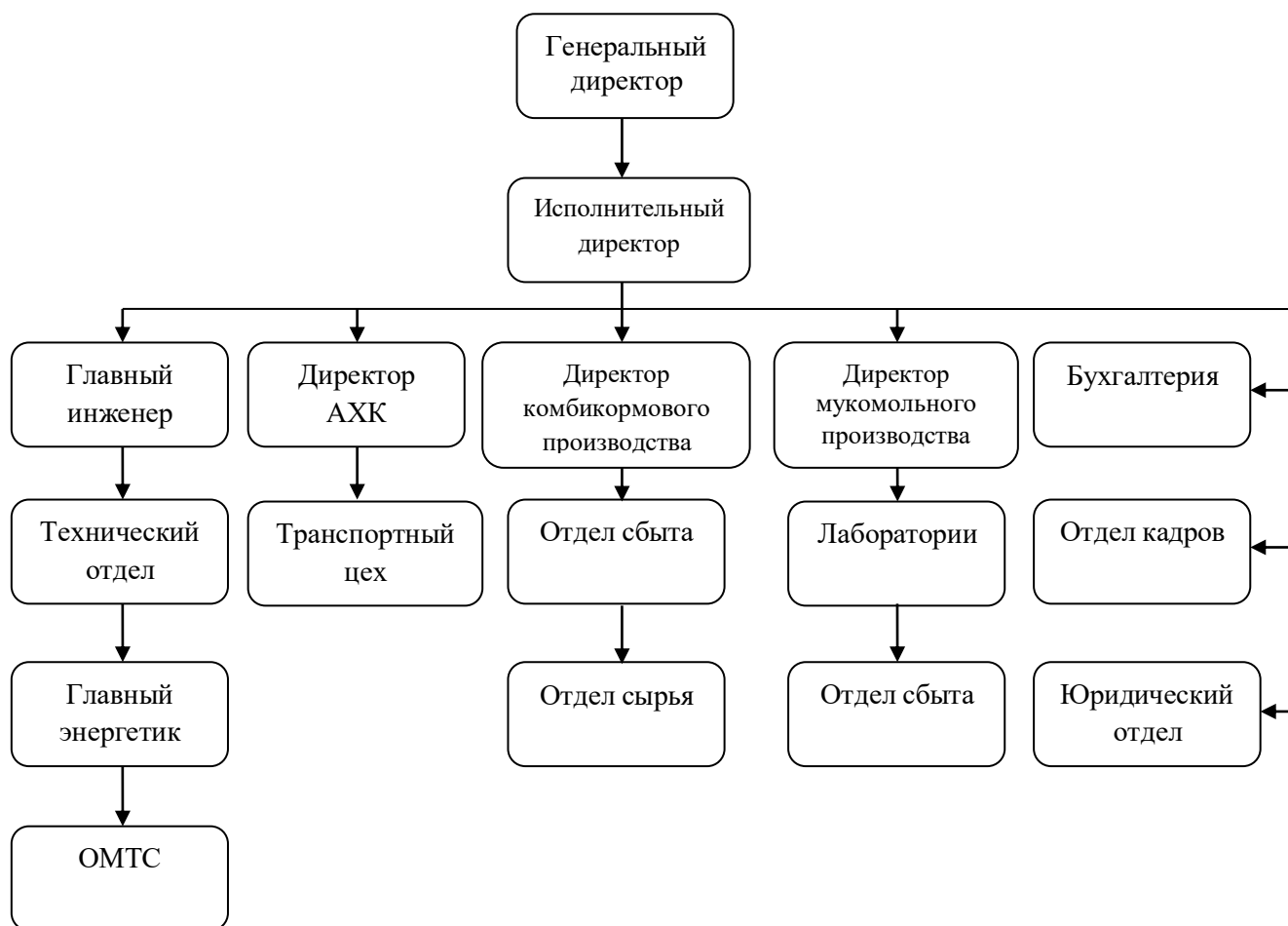


Рисунок 2.2 – Организационная структура ЗАО «МКХП-Ситно»

Данная организационная структура является линейной. Линейная организационная структура управления характеризуется тем, что во главе каждого структурного подразделения находится руководитель-единоначальник, наделенный всеми полномочиями и осуществляющий единоличное руководство подчиненными ему работниками и сосредоточивающий в своих руках все функции управления.

Поскольку в линейной структуре управления решения передаются по цепочке «сверху вниз», а сам руководитель нижнего звена управления подчинен руководителю более высокого над ним уровня, формируется своего рода иерархия руководителей данной конкретной организации. В данном случае действует принцип единоначалия, суть которого состоит в том, что подчиненные выполняют распоряжения только одного руководителя. Вышестоящий орган управления не имеет права отдавать распоряжения каким-либо исполнителям, минуя их непосредственного начальника.

2.2 SWOT-анализ ЗАО «МКХП-Ситно»

Прежде чем приступать к анализу финансово-хозяйственной деятельности, проведем анализ факторов внешней и внутренней среды предприятия. Данный анализ позволяет определить сильные и слабые стороны деятельности предприятия, определяет соответствующие угрозы и возможности развития организации, а, следовательно, дает возможность судить о состоянии производственно-хозяйственной деятельности.

Для этого будем использовать метод SWOT-анализа. SWOT-анализ – это легкий в применении инструмент быстрой оценки стратегического положения организации. Применяя метод SWOT-анализа, удастся установить линии связи между сильными и слабыми сторонами, между внешними угрозами и возможностями. Результаты SWOT-анализа представлены в таблице 2.1.

Таблица 2.1 – SWOT-анализ ЗАО «МКХП-Ситно»

Положительные факторы	Негативные факторы
Сильные стороны (внутренний потенциал) (S)	Слабые стороны (внутренние недостатки) (W)
1) Хорошая репутация, сложившаяся о предприятии у покупателей 2) Собственная технология 3) Низкие цены 4) Высокое качество производимой продукции	1) Недостаточные технологические навыки 2) Внутренние производственные проблемы 4) Недостаток денежных средств на финансирование необходимых изменений 5) Скопление излишних запасов 6) Неудовлетворительная организация маркетинговой деятельности
Внешние возможности (O)	Имеющиеся угрозы (T)
1) Использование новых технологий 2) Расширение ассортимента продукции 3) Расширение рынков сбыта 4) Повышение загрузки производственных мощностей	1) Перенасыщенность рынков сбыта 2) Выход на рынок конкурентов с более низкими ценами 3) Растущая требовательность покупателей 4) Неблагоприятные изменения торговой политики Российской Федерации

Исходя из данных SWOT-анализа, можно сделать вывод, что для того, чтобы получить отдачу от возможностей ЗАО «МКХП-Ситно», следует разрабатывать стратегию по использованию следующих сильных сторон:

- 1) опыт в разработке новых товаров;
- 2) собственные технологии;
- 3) выход на новый рынок.

Для того чтобы попытаться преодолеть имеющиеся на предприятии слабости, нужно попытаться построить стратегию, используя все возможности предприятия, а именно:

- 1) пути расширения нового ассортимента продукции, чтобы удовлетворить больше потребностей потребителей;
- 2) способность обслужить дополнительные группы потребителей или выйти на новые сегменты рынка;
- 3) расширение рынков сбыта, за счет совершенствования товаропроводящей сети за рубежом.

Для того, чтобы предотвратить угрозы и избавиться от слабостей предприятию необходимо вырабатывать стратегию управления, стараясь

увеличить ассортимент продукции, постараться снизить затраты на производство продукции, а также исследовать рынок потребителей.

2.3 Анализ финансово-хозяйственной деятельности ЗАО «МКХП-Ситно»

Анализ финансово-хозяйственной деятельности играет важную роль в повышении экономической эффективности деятельности организации, в её управлении, в укреплении её финансового состояния.

С помощью аналитических процедур выявляются наиболее значимые характеристики и стороны деятельности предприятия и делаются прогнозы его будущего состояния, после чего на основе этих прогнозов строятся планы производственной и рыночной активности и разрабатываются процедуры контроля за их исполнением.

В ходе анализа финансово-хозяйственной деятельности производятся как количественные расчеты различных показателей, соотношений, коэффициентов, так и их качественная оценка и описание.

В рамках анализа финансово-хозяйственной деятельности необходимо провести вертикальный и горизонтальный анализ баланса и отчета о прибылях и убытках, анализ ликвидности баланса, анализ деловой активности предприятия и анализ рентабельности.

Цель горизонтального и вертикального анализа финансовой отчетности состоит в том, чтобы наглядно представить изменения, произошедшие в основных статьях баланса и отчета о прибыли и помочь менеджерам компании принять решение в отношении того, каким образом продолжать свою деятельность.

Вертикальный анализ позволяет сделать вывод о структуре баланса и отчета о прибыли в текущем состоянии, а также проанализировать динамику этой структуры. Технология вертикального анализа состоит в том, что общую сумму активов предприятия (при анализе баланса) и выручку (при анализе отчета о прибыли) принимают за сто процентов, и каждую статью финансового отчета представляют в виде процентной доли от принятого базового значения.

Вертикальный анализ баланса ЗАО «МКХП-Ситно» помещен в таблице 2.2.

Таблица 2.2 – Данные вертикального анализа баланса ЗАО «МКХП-Ситно»

Наименование	2014 г.		2015 г.		2016 г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
1. Внеоборотные активы	41 390	2,363	61 163	2,562	116 248	4,054
Нематериальные активы	50	0,003	41	0,002	31	0,001
Основные средства	22 565	1,288	17 553	0,735	18 792	0,655
Отложенные налоговые активы	0	0,000	0	0,000	2 082	0,073
Прочие внеоборотные активы	18 775	1,072	43 569	1,825	95 343	3,325
2. Оборотные средства	1 710 076	97,637	2 326 196	97,438	2 751 415	95,946
Запасы	750 237	42,835	478 151	20,028	763 952	26,640
НДС по приобретенным ценностям	0	0,000	0	0,000	5 180	0,181
Дебиторская задолженность	792 216	45,232	1 794 716	75,176	1 956 927	68,241
Краткосрочные финансовые вложения	116 455	6,649	11 591	0,486	12 591	0,439
Денежные средства	51 168	2,921	41 738	1,748	12 765	0,445
БАЛАНС АКТИВ	1 751 466	100,000	2 387 359	100,000	2 867 663	100,000
3. Капитал и резервы	580 558	33,147	746 094	31,252	890 924	31,068
Уставный капитал	164	0,009	164	0,007	164	0,006
Нераспределенная прибыль	580 394	33,138	745 930	31,245	890 760	31,062
4. Долгосрочные обязательства	794	0,045	983	0,041	5 109	0,178
Заемные средства	0	0,000	0	0,000	0	0,000
Отложенные налоговые обязательства	794	0,045	983	0,041	5 109	0,178
5. Краткосрочные обязательства	1 170 114	66,808	1 640 282	68,707	1 971 630	68,754
Заемные средства	500 000	28,548	581 473	24,356	660 000	23,015
Кредиторская задолженность	670 114	38,260	1 058 809	44,351	1 311 630	45,739
БАЛАНС ПАССИВ	1 751 466	100,000	2 387 359	100,000	2 867 663	100,000

Изучив данные бухгалтерского баланса и произведя вертикальный анализ по активу предприятия за 2014 год, можно сделать выводы, что в ЗАО «МКХП-Ситно» оборотные активы занимают основную часть активов предприятия. Оборотные активы от валюты баланса составляют 97,64%, в том числе

дебиторская задолженность – 45,23%, краткосрочные вложения – 6,65% и денежные средства – 2,92%. Внеоборотные активы составили 2,36%, в том числе основные средства – 1,29% (рисунок 2.3).



Рисунок 2.3 – Структура активов ЗАО «МКХП-Ситно» за 2014 год, %

Проведенный вертикальный анализ за 2015 год показал, что оборотные активы незначительно снизились в процентном соотношении, по сравнению с прошлым годом, и по-прежнему занимают подавляющее большинство всех активов предприятия. Оборотные активы от валюты баланса составляют 97,44%, в том числе дебиторская задолженность – 75,18%, краткосрочные вложения – 0,49% и денежные средства – 1,75%. Внеоборотные активы стали составлять всего 2,56 %, в том числе основные средства – 0,74 % (рисунок 2.4).

Активы предприятия

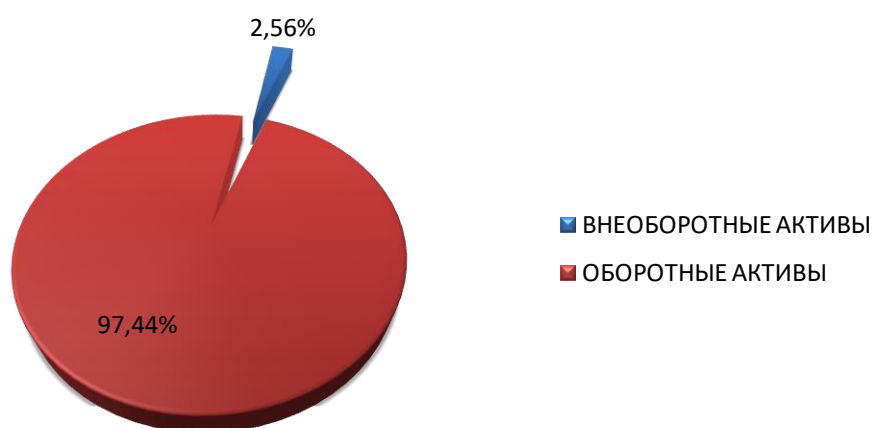


Рисунок 2.4 – Структура активов ЗАО «МКХП-Ситно» за 2015 год, %

Вертикальный анализ предприятия за 2016 год показал, что оборотные активы снизились, по сравнению с предыдущим годом и стали составлять 95,95 %, а внеоборотные активы – 4,05% от валюты баланса. Дебиторская задолженность – 68,24%, краткосрочные вложения – 0,44 %, денежные средства – 0,45% и основные средства – 0,66% (рисунок 2.5).

Активы предприятия

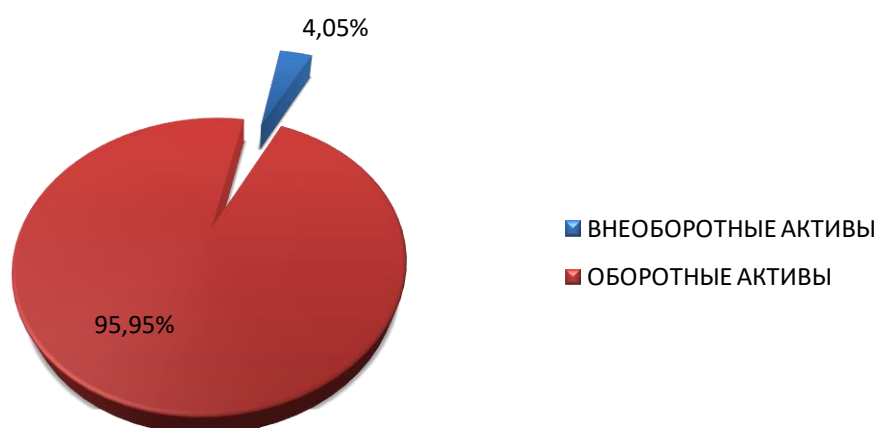


Рисунок 2.5 – Структура активов ЗАО «МКХП-Ситно» за 2016 год, %

Вертикальный анализ за отчетный период показал, что оборотные активы за три года уменьшились с 97,64 % до 95,95 %, то есть на 1,69% (рисунок 2.6).

Внеоборотные активы увеличились с 2,36 % до 4,05 %.

Активы предприятия за 3 года увеличились с 1 751 466 до 2 751 415 тысяч рублей, то есть на 1 116 197 тысяч или на 163,73%. Такой резкий взлет выражен повышением внеоборотных активов предприятия.

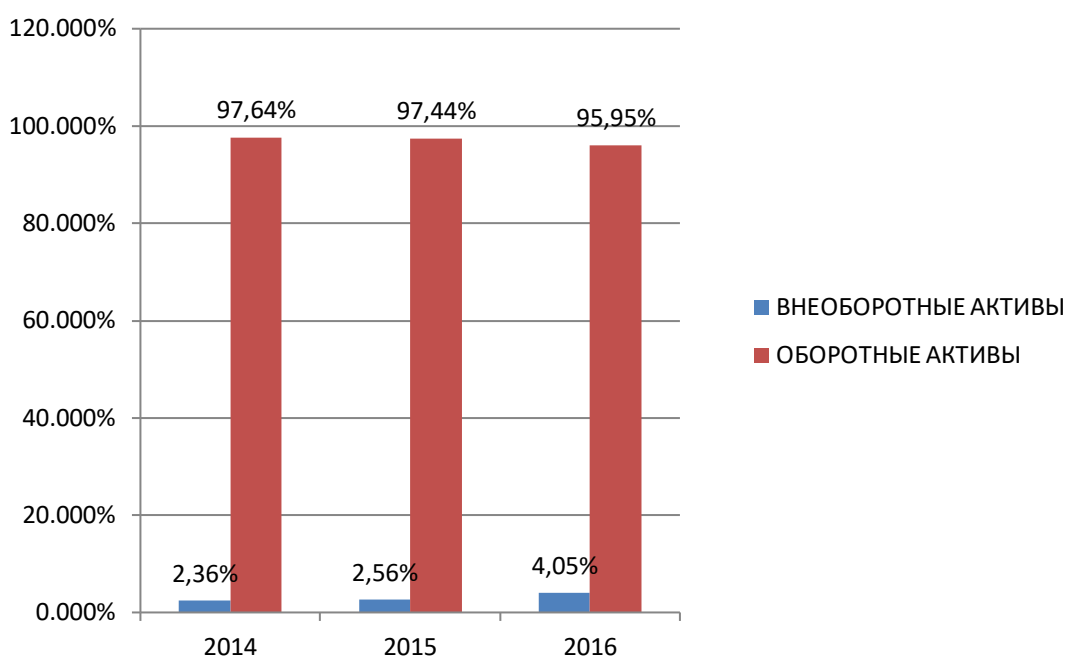


Рисунок 2.6 – Структура актива баланса за три года, %.

Вертикальный анализ бухгалтерского баланса по пассиву за 2014 год показал, что краткосрочные обязательства занимают большую часть всех пассивов предприятия – 66,81 %, где займы и кредиты занимают 28,55 %, а кредиторская задолженность – 38,26 %. Далее идет капитал и резервы, они занимают 33,15 %, из которых нераспределенная прибыль составляет 33,14 %. Долгосрочные обязательства составляют всего 0,04 %. (рисунок 2.7).

Пассивы предприятия

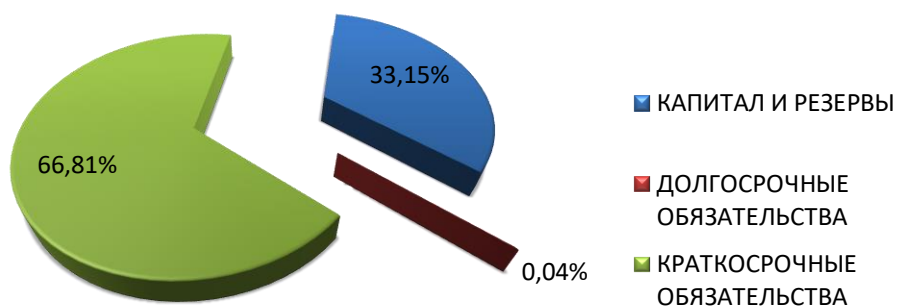


Рисунок 2.7 – Структура пассивов ЗАО «МКХП-Ситно» за 2014 г., %

Вертикальный анализ бухгалтерского баланса по пассиву за 2015 год показал, что, по сравнению с прошлым годом, капитал и резервы уменьшились на 1,9% и теперь составляют 31,25% всех пассивов предприятия, из которых – уставного капитала 0,01%, нераспределенной прибыли 31,24%.

Краткосрочный кредит стал занимать 68,71% всех пассивов, где займы и кредиты составили 24,36%, а кредиторская задолженность – 44,25%. Долгосрочные обязательства занимают всего 0,04% всех пассивов (рисунок 2.8).

Пассивы предприятия

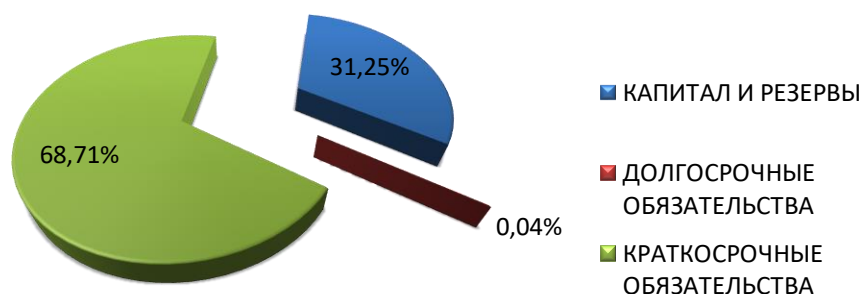


Рисунок 2.8 – Структура пассивов ЗАО «МКХП-Ситно» за 2015 г., %

Вертикальный анализ бухгалтерского баланса по пассиву за 2016 год показал, что, по сравнению с 2015 годом капиталы и резервы снизились до 31,07 %, где уставный капитал занимает 0,01 % пассивов, а нераспределенная прибыль предприятия занимает 31,06 %. Долгосрочные обязательства занимают 0,18 %, а краткосрочные – 68,75 % всех пассивов предприятия, где займы и кредиты занимают 23,02%, а кредиторская задолженность – 45,74 % (рисунок 2.9).

Пассивы предприятия

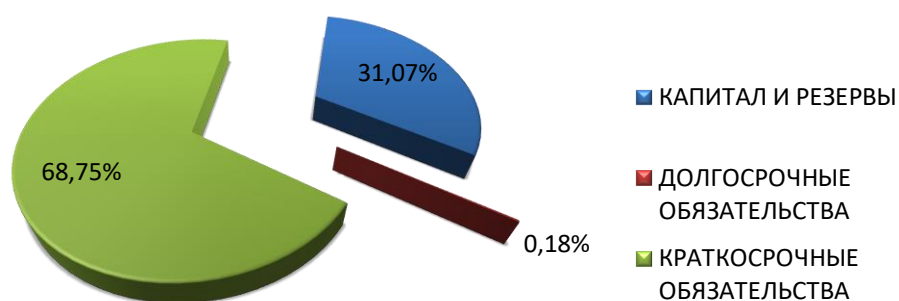


Рисунок 2.9 – Структура пассивов ЗАО «МКХП-Ситно» за 2016 год, %

Из диаграммы, представленной на рисунке 2.10, видно, что капиталы и резервы за три года уменьшились с 33,15 % до 31,07 %, что является отрицательной тенденцией предприятия. Отрицательным моментом является незначительное увеличение долгосрочных обязательств с 0,04% до 0,18 и увеличение краткосрочных обязательств – с 66,81 % до 68,75 %, это может привести к ухудшению финансовой устойчивости предприятия.

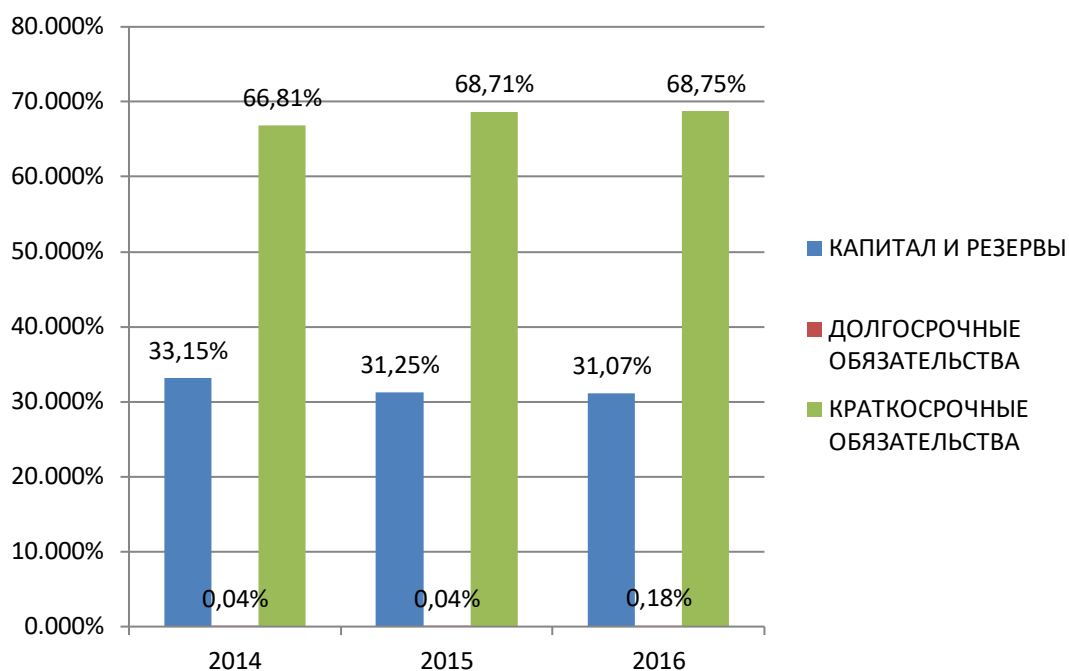


Рисунок 2.10 – Структура пассива баланса за три года, %.

Вертикальный анализ отчета о прибылях и убытках ЗАО «МКХП-Ситно» представлен в таблице 2.3.

Таблица 2.3 – Данные вертикального анализа отчета о прибылях и убытках

Наименование	2014 г.		2015 г.		2016 г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Выручка	3 376 804	100,00	5 027 608	100,00	5 210 093	100,00
Себестоимость продаж	3 132 822	92,77	4 788 007	95,23	4 988 788	95,75
Валовая прибыль	243 982	7,23	239 601	4,77	221 305	4,25
Коммерческие расходы	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Управленческие расходы	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Прибыль от продаж	243 982	7,23	239 601	4,77	221 305	4,25
Проценты к получению	8 459	0,25	885	0,02	0	0,00
Проценты к уплате	28 954	0,86	62 415	1,24	11 896	0,23
Прочие доходы	25 588	0,76	44 705	0,89	17 202	0,33
Прочие расходы	11 967	0,35	13 615	0,27	40 290	0,77
Прибыль до налогообложения	237 198	7,02	209 161	4,16	168 321	3,58
Текущий налог на прибыль	49 014	1,45	43 469	0,86	39 447	0,76
Чистая прибыль	188 184	5,57	165 692	3,30	146 874	2,82

На основе данных вертикального анализа отчета о прибылях и убытках можно сделать вывод, что себестоимость продаж составляет значительную часть

выручки. Доля себестоимости за 3 года выросла с 92,77% до 95,75%, что является отрицательной тенденцией. Чистая прибыль же наоборот снижается в доле в отношении. За 3 года чистая прибыль снизилась с 5,57% до 2,82%.

Следующим этапом идет горизонтальный анализ баланса предприятия. Горизонтальный анализ заключается в сопоставлении финансовых данных предприятия за три прошедших года в относительном и абсолютном виде.

Технология анализа достаточно проста: последовательно во второй, третьей и четвертой колонках помещают данные по основным статьям баланса. Затем в пятой и шестой колонках вычисляется абсолютное отклонение значения каждой статьи баланса. В последних двух колонках определяется относительное изменение в процентах каждой статьи.

Рассмотрим данные горизонтального анализа баланса предприятия, помещенные в таблице 2.4.

Таблица 2.4 – Данные горизонтального анализа баланса ЗАО «МКХП-Ситно»

Показатели	2014 г., тыс. руб.	2015 г., тыс. руб.	2016 г., тыс. руб.	Абсолютные отклонения, тыс. руб.		Относительные отклонения, %	
				Отношение 2015 к 2014	Отношение 2016 к 2015	Отношение 2015 к 2014	Отношение 2016 к 2015
1. Внеоборотные активы	41 390	61 163	116 248	19 773	55 085	47,77	90,06
Нематериальные активы	50	41	31	-9	-10	-18,00	-24,39
Основные средства	22 565	17 553	18 792	-5 012	1 239	-22,21	7,06
Отложенные налоговые активы	0	0	2 082	0	2 082	0	0
Прочие внеоборотные активы	18 775	43 569	95 343	24 794	51 774	132,06	118,83
2. Оборотные активы	1 710 076	2 326 196	2 751 415	616 120	425 219	36,03	18,28
Запасы	750 237	478 151	763 952	-272 086	285 801	-36,27	59,77

Окончание таблицы 2.4

Показатели	2014 г., тыс. руб.	2015 г., тыс. руб.	2016 г., тыс. руб.	Абсолютные отклонения, тыс. руб.		Относительные отклонения, %	
				Отноше ние 2015 к 2014	Отноше ние 2016 к 2015	Отнош ение 2015 к 2014	Отноше ние 2016 к 2015
НДС по приобретенны м ценностями	0	0	5 180	0	5 180	0	0
Дебиторская задолженност ь	792 216	1 794 716	1 956 927	1 002 500	162 211	126,54	9,04
Финансовые вложения	116 455	11 591	12 591	-104 864	1 000	-90,05	8,63
Денежные средства	51 168	41 738	12 765	-9 430	-28 973	-18,43	-69,42
БАЛАНС АКТИВ	1 751 466	2 387 359	2 867 663	635 893	480 304	36,31	20,12
3.Капитал и резервы	580 558	746 094	890 924	165 536	144 830	28,51	19,41
Уставный капитал	164	164	164	0	0	0	0,0
Нераспреде ленная прибыль	580 394	745 930	890 760	165 536	144 830	28,52	19,42
4.Долгосрочн ые обязательства	794	983	5 109	189	4 126	23,80	419,74
Заемные средства	0	0	0	0	0	0	0
Отложенные налоговые обязательства	794	983	5109	189	4 126	23,80	419,74
5.Краткосроч ные обязательства	1 170 114	1 640 282	1 971 630	470 168	331 348	40,18	20,20
Заемные средства	500 000	581 473	660 000	81 473	78 527	16,29	13,50
Кредиторская задолженност ь	670 114	1 058 809	1 311 630	388 695	252 821	58,00	23,88
БАЛАНС ПАССИВ	1 751 466	2 387 359	2 867 663	635 893	480 304	36,31	20,12

Из горизонтального анализа баланса видно, что внеоборотные активы изменились на 74 858 тыс. руб., а оборотные активы – на 1 041 339 тыс. руб.

Капитал и резервы 310 366 тыс. руб. Долгосрочные обязательства изменились на 4 315 тыс. руб., а краткосрочные обязательства изменились на 801 516 тыс. руб.

Рассмотрим данные горизонтального анализа баланса предприятия, помещенные в таблице 2.5

Таблица 2.5 – Данные горизонтального анализа отчета о прибылях и убытках

Показатели	2014 г., тыс. руб.	2015 г., тыс. руб.	2016 г., тыс. руб.	Абсолютные отклонения, тыс. руб.		Относительные отклонения, %	
				Отноше ние 2015 к 2014	Отноше ние 2016 к 2015	Отноше ние 2015 к 2014	Отноше ние 2016 к 2015
Выручка	3 376 804	5 027 608	5 210 093	1 650 804	182 485	48,89	3,63
Себестоимость продаж	3 132 822	4 788 608	4 988 788	1 655 185	200 781	52,83	4,19
Валовая прибыль	243 982	239 601	221 305	-4 381	-18 296	-1,80	-7,64
Коммерческие расходы	0	0	0	0	0	0	0
Управленческие расходы	0	0	0	0	0	0	0
Прибыль от продаж	243 982	239 601	221 305	-4 381	-18 296	-1,80	-7,64
Проценты к получению	8 459	885	0	-7 664	-885	-89,65	-100
Проценты к уплате	28 954	62 415	11 896	33 461	-50 519	115,57	-80,94
Прочие доходы	25 588	44 705	17 202	19 117	-27 503	74,71	-61,52
Прочие расходы	11 967	13 615	40 290	1 648	26 675	13,77	195,92
Прибыль до налогообложения	237 198	209 161	186 321	-28 037	-22 840	-11,82	-10,92
Текущий налог на прибыль	49 014	43 469	39 447	-5 545	-4 022	-11,31	-9,25
Чистая прибыль	188 184	165 692	146 874	-22 492	-18 818	-11,95	-11,36

Из таблицы 2.5 видно, что выручка выросла на 1 833 289 тыс. руб. Себестоимость выросла на 1 855 966 тыс. руб., а прибыль от продаж снизилась на

22 647 тыс. руб. Как итог снизилась чистая прибыль предприятия на 41 310 тыс. руб.

Ликвидность баланса – это степень покрытия обязательств предприятия активами, срок превращения которых в денежные средства соответствует сроку погашения обязательств. Ликвидность баланса является одним из важнейших финансовых показателей предприятия и напрямую определяет степень платежеспособности и уровень финансовой устойчивости. Чем выше ликвидность баланса, тем больше скорость погашения задолженностей предприятия.

Низкая ликвидность баланса – это первый признак риска банкротства. Платежеспособность предприятия определяется его возможностью и способностью своевременно и полностью выполнять платежные обязательства, вытекающие из торговых, кредитных и иных операций денежного характера. Платежеспособность влияет на формы и условия коммерческих сделок, в том числе на возможность получения кредита.

Активы предприятия делятся на следующие условные группы:

- 1) группа А1 (денежные средства и краткосрочные финансовые вложения) обладает максимальной скоростью реализации;
- 2) группа А2 (краткосрочная дебиторская задолженность) обладает высокой скоростью реализации;
- 3) группа А3 (дебиторская задолженность сроком более 12 месяцев, НДС, незавершенное производство) обладает медленной скоростью реализации;
- 4) группа А4 (внеоборотные средства) являются трудно реализуемыми активами.

Пассивы баланса по степени возрастания сроков погашения обязательств делятся на следующие условные группы:

- 1) группа П1 (кредиторская задолженность) имеет высокую срочность погашения;
- 2) группа П2 (краткосрочные обязательства и кредиты) имеет умеренную срочность погашения;

3) группа ПЗ (долгосрочные обязательства) имеет низкую срочность погашения;

4) группа П4 (собственный капитал) является постоянными пассивами.

Анализ ликвидности представляет собой группировку всех активов и пассивов предприятия. Активы ранжируются по степени их реализуемости, т. е. чем больше ликвидность актива, тем выше его скорость трансформации в денежные средства. Сами денежные средства обладают максимальной степенью ликвидности. Ниже представлена группировка активов и пассивов предприятия (таблица 2.6).

Таблица 2.6 – Анализ платёжеспособности и ликвидности

Степень ликвидности активов	Порядок расчёта (по данным баланса)	2014 г., тыс. руб.	2015 г., тыс. руб.	2016 г., тыс. руб.
Наиболее ликвидные активы (А1)	А1 = Денежные средства + Краткосрочные фин. вложения	167 623	53 329	25 356
Быстрореализуемые активы (А2)	А2 = Краткосрочная дебиторская задолженность	792 216	1 794 716	1 956 927
Медленно реализуемые активы (А3)	А3 = Долгосрочная дебиторская задолженность + НДС + Незаверш. стр-во	750 237	478 151	769 132
Труднореализуемые активы (А4)	А4 = Внеоборотные средства	41 390	61 163	116 248
Баланс	Б = А1 + А2 + А3 + А4	1 751 466	2 387 359	2 867 663
Степень срочности погашения обязательств	Порядок расчёта (по данным баланса)	2014 г., тыс. руб.	2015 г., тыс. руб.	2016 г., тыс. руб.
Наиболее краткосрочные пассивы (П1)	П1 = Кредиторская задолженность	670 114	1 058 809	1 311 630
Краткосрочные пассивы(П2)	П2 = Краткосрочные займы + Кредиты	500 000	581 473	660 000
Долгосрочные пассивы (П3)	П3 = Долгосрочные обязательства	794	983	5 109

Окончание таблицы 2.6

Степень ликвидности активов	Порядок расчёта (по данным баланса)	2014 г., тыс. руб.	2015 г., тыс. руб.	2016 г., тыс. руб.
Постоянные пассивы (П4)	П4 = Собственный капитал	580 558	746 094	890 924
Баланс	Б=П1+П2+П3+П4	1 751 466	2 387 359	2 867 663
Платежный излишек (недостаток), тыс. руб.		2014 г.	2015 г.	2016 г.
Платежный излишек (недостаток) по группе А1–П1		–502 491	–1 005 480	–1 286 274
Платежный излишек (недостаток) по группе А2–П2		292 216	1 213 243	1 296 927
Платежный излишек (недостаток) по группе А3–П3		749 443	477 168	764 023
Платежный излишек (недостаток) по группе А4–П4		–539 168	–684 931	–774 676

По данным таблицы 2.6 видно, что за весь период с 2014 по 2016 года на предприятии наблюдался недостаток по группам А1–П1 и А4–П4 и излишек по группам А2–П2 и А3–П3. Для осуществления оценки ликвидности баланса предприятия необходимо провести сопоставительный анализ между размером активов и пассивов соответствующих групп. В таблице ниже представлен анализ ликвидности предприятия. (таблица 2.7).

Таблица 2.7 – Фактический уровень ликвидности

2014 год			2015 год			2016 год		
А1	<	П1	А1	<	П1	А1	<	П1
А2	>	П2	А2	>	П2	А2	>	П2
А3	>	П3	А3	>	П3	А3	>	П3
А4	<	П4	А4	<	П4	А4	<	П4

По данным таблицы 2.7 можно сделать вывод, что предприятие не может погасить наиболее срочные обязательства с помощью абсолютно ликвидных активов. В то же время предприятие может рассчитать по краткосрочным обязательствам перед кредиторами быстро реализуемыми активами и может погасить долгосрочные займы с помощью медленно реализуемых активов.

Далее произведем расчет различных уровней ликвидности баланса (таблица 2.8).

Таблица 2.8 – Показатель ликвидности ЗАО «МКХП-Ситно» за 2014-2016 гг.

Показатель	Значение показателя по данным баланса			Отклонение расчетного значения от рекомендуемого		
	2014 год	2015 год	2016 год	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Коэффициент текущей ликвидности	1,46	1,42	1,40	Соответствует нормативному значению $1 < 1,46 < 2$	Соответствует нормативному значению $1 < 1,42 < 2$	Соответствует нормативному значению $1 < 1,40 < 2$
Коэффициент промежуточной ликвидности	0,82	1,13	1,01	Соответствует нормативному значению $0,5 < 0,82 < 1$	Не соответствует нормативному значению $0,5 < 1,13 < 1$	Не соответствует нормативному значению $0,5 < 1,01 < 1$
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,14	0,03	0,01	Ниже рекомендуемого значения $0,14 < 0,2$	Ниже рекомендуемого значения $0,03 < 0,2$	Ниже рекомендуемого значения $0,01 < 0,2$

Как видно по данным таблицы 2.8 большинство показателей не соответствует нормативным значениям. Данный факт говорит о том, что предприятие ЗАО «МКХП-Ситно» является неликвидным предприятием и не может погашать кредиторские задолженности полностью в случае необходимости быстрого погашения.

Финансовая устойчивость в долгосрочном плане характеризуется, следовательно, соотношением собственных и заемных средств. Однако этот показатель дает лишь общую оценку финансовой устойчивости. Поэтому в мировой и отечественной учетно-аналитической практике разработана система показателей.

Финансовая устойчивость – составная часть общей устойчивости предприятия, сбалансированность финансовых потоков, наличие средств, позволяющих организации поддерживать свою деятельность в течение определенного периода времени, в том числе обслуживая полученные кредиты и

производя продукцию. Для оценки финансовой устойчивости предприятия необходимо рассчитать основные коэффициенты (таблица 2.9).

Таблица 2.9 – Основные показатели финансовой устойчивости организации

Показатель	Описание показателя и его нормативное значение
Коэффициент автономии	Отношение собственного капитала к общей сумме капитала. Общепринятое нормальное значение: 0,5 и более (оптимальное 0,6–0,7); однако на практике в значительной мере зависит от отрасли.
Коэффициент финансового левериджа	Отношение заемного капитала к собственному.
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	Отношение собственного капитала к оборотным активам. Нормальное значение: 0,1 и более.
Коэффициент покрытия инвестиций	Отношение собственного капитала и долгосрочных обязательств к общей сумме капитала. Нормальное значение для данной отрасли: 0,7 и более.
Коэффициент маневренности собственного капитала	Отношение собственных оборотных средств к источникам собственных средств.
Коэффициент мобильности имущества	Отношение оборотных средств к стоимости всего имущества. Характеризует отраслевую специфику организации.
Коэффициент мобильности оборотных средств	Отношение наиболее мобильной части оборотных средств (денежных средств и финансовых вложений) к общей стоимости оборотных активов.
Коэффициент обеспеченности запасов	Отношение собственных оборотных средств к величине материально-производственных запасов. Нормальное значение: 0,5 и более.
Коэффициент краткосрочной задолженности	Отношение краткосрочной задолженности к общей сумме задолженности.

Коэффициент концентрации собственного капитала. Характеризует долю владельцев предприятия в общей сумме средств, авансированных в его деятельность. Чем выше значение этого коэффициента, тем более финансово устойчиво, стабильно и независимо от внешних кредитов предприятие. Дополнением к этому показателю является коэффициент концентрации привлеченного (заемного) капитала – их сумма равна 1 (или 100%).

Коэффициент финансовой зависимости. Является обратным к коэффициенту концентрации собственного капитала. Рост этого показателя в динамике означает увеличение доли заемных средств в финансировании предприятия. Если его значение снижается до единицы (или 100%), это означает, что владельцы полностью финансируют свое предприятие.

Коэффициент маневренности собственного капитала. Показывает, какая часть собственного капитала используется для финансирования текущей деятельности, т. е. вложена в оборотные средства, а какая часть капитализирована. Значение этого показателя можно ощутимо варьировать в зависимости от структуры капитала и отраслевой принадлежности предприятия.

Коэффициент структуры долгосрочных вложений. Логика расчета этого показателя основана на предположении, что долгосрочные ссуды и займы используются для финансирования основных средств и других капитальных вложений. Коэффициент показывает, какая часть основных средств и прочих внеоборотных активов профинансирована внешними инвесторами.

Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств. Характеризует структуру капитала. Рост этого показателя в динамике – негативная тенденция, означающая, что предприятие все сильнее и сильнее зависит от внешних инвесторов.

Коэффициент соотношения собственных и привлеченных средств. Как и некоторые из вышеприведенных показателей, этот коэффициент дает наиболее общую оценку финансовой устойчивости предприятия. Он имеет довольно простую интерпретацию: его значение, например, равное 0,178, означает, что на каждый рубль собственных средств, вложенных в активы предприятия, приходится 17,8 копеек заемных средств. Рост показателя в динамике свидетельствует об усилении зависимости предприятия от внешних инвесторов и кредиторов, т. е. о некотором снижении финансовой устойчивости, и наоборот.

Не существует каких-то единых нормативных критериев для рассмотренных показателей. Они зависят от многих факторов: отраслевой

принадлежности предприятия, принципов кредитования, сложившейся структуры источников средств, оборачиваемости оборотных средств, репутации предприятия и др. Поэтому приемлемость значений этих коэффициентов, оценка их динамики и направлений изменения могут быть установлены только в результате сопоставления по группам.

Основным показателем, влияющим на финансовую устойчивость организации, является доля заёмных средств. Обычно считается, что, если заёмные средства составляют более половины средств компании, то это не очень хороший признак для финансовой устойчивости, для различных отраслей нормальная доля заёмных средств может колебаться: для торговых компаний с большими оборотами она значительно выше.

Для определения модели финансовой устойчивости и прогноза кризисной ситуации рассчитывают показатели финансовой устойчивости, которые позволяют наглядно увидеть по каким источникам формирования запасов у предприятия имеются проблемы (таблица 2.10).

Таблица 2.10 – Показатели финансовой устойчивости

Показатель	Условное обозначение	2014 год, тыс. руб.	2015 год, тыс. руб.	2016 год, тыс. руб.
Запасы (включая НДС по приобретенным ценностям)	З	750 237	478 151	769 132
Собственный капитал	СК	580 558	746 094	890 924
Внеоборотные активы	ВОА	41 390	61 163	116 248
Наличие собственного оборотного капитала	СОК	539 168	684 931	774 676
Долгосрочные обязательства	ДО	794	983	5 109
Наличие собственных и долгосрочных формирования запасов	ПК	539 962	685 914	779 785
Краткосрочные кредиты и займы	КК	1 170 114	1 640 282	1 971 630

Окончание таблицы 2.10

Показатель	Условное обозначение	2014, тыс. руб.	2015, тыс. руб.	2016, тыс. руб.
Общая величина основных источников формирования запасов	ОИ	1 710 076	2 326 196	2 751 415
Излишек (+) или недостаток (-) собственного оборотного капитала	А1	-211 069	206 780	5 544
Излишек (+) или недостаток (-) собственных и долгосрочных источников формирования запасов (перманентного капитала)	А2	-210 275	207 763	10 653
Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов	А3	959 839	1 848 045	1 982 283

По данным таблицы 2.10 видно по каким источникам формирования есть излишки или недостатки.

Деловая активность предприятия в финансовом аспекте проявляется прежде всего в скорости оборота его средств. Анализ деловой активности заключается в исследовании уровней и динамики разнообразных коэффициентов оборачиваемости (таблица 2.11), основными из которых являются:

- 1) коэффициент оборачиваемости активов;
- 2) коэффициент оборачиваемости собственного капитала;
- 3) коэффициент оборачиваемости оборотных средств;
- 4) коэффициент оборачиваемости внеоборотных средств;
- 5) коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности;
- 6) коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности.

Данные коэффициенты позволяют проанализировать насколько эффективно предприятие использует свои средства.

Таблица 2.11 – Показатели деловой активности

Показатель	Оптимальное значение	2014 год, тыс. руб. / %	2015 год, тыс. руб. / %	2016 год, тыс. руб. / %
Внеоборотные активы	–	41 390	61 163	116 248
Оборотные активы	–	1 710 076	2 326 196	2 751 415
Валюта баланса	–	1 751 466	2 387 359	2 867 663
Собственный капитал	–	580 558	746 094	890 924
Долгосрочные обязательства	–	794	983	5 109
Заемный капитал	–	1 170 908	1 641 265	1 976 739
Собственный оборотный капитал	–	539 168	684 931	774 676
Коэффициент автономии	0,5	0,33	0,31	0,31
Коэффициент финансовой устойчивости	0,8–0,9	0,33	0,31	0,31
Коэффициент маневренности собственного капитала	0,2–0,5	0,93	0,92	0,87
Коэффициент концентрации заемного капитала	0,5	0,67	0,69	0,69
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,1	0,32	0,29	0,28
Коэффициент соотношения заемного и собственного капиталов	1	2,02	2,20	2,22

По данным таблицы 2.11 видно, что коэффициент автономии ниже оптимального значения, как и коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами. Это означает, что значительная часть активов предприятия является заемной.

Коэффициенты оборачиваемости – показатели финансового анализа, отражающие эффективность управления активами предприятия и

характеризующие активность и интенсивность их использования. В отличие от показателей рентабельности коэффициенты оборачиваемости используют не чистую прибыль, а выручку от реализации (продажи) продукции. Поэтому показатели оборачиваемости характеризует уровень деловой активности, тогда как рентабельность – уровень прибыльности по различным видам актива. Чем выше оборачиваемость, тем выше платежеспособность предприятия и его финансовая устойчивость. Коэффициенты оборачиваемости показывают количество оборотов необходимого для окупаемости (погашения) капитала предприятия (таблица 2.12).

Таблица 2.12 – Показатели оборачиваемости

Показатели	2014, %	2015, %	2016, %
Коэффициент оборачиваемости активов	1,93	2,11	1,82
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	5,82	6,74	5,85
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	1,97	2,16	1,89
Коэффициент оборачиваемости внеоборотных средств	81,59	82,20	44,82
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	4,26	2,80	2,66
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	5,04	4,75	3,97
Коэффициент оборачиваемости запасов	4,50	10,51	6,82

Говоря о рентабельности деятельности организации, мы определяем, сколько прибыли приносит каждый рубль затрат, поэтому критерием окупаемости затрат выступает прибыль организации. Рентабельность представляет собой такое использование средств, при котором организация не только покрывает свои затраты доходами, но и получает прибыль.

Рентабельность продаж отчетного периода показывает, сколько прибыли приходится на единицу реализованной продукции. Рассчитывается как отношение прибыли до налогообложения к выручке.

Рентабельность собственного капитала показывает эффективность использования собственного капитала. Рассчитывается как отношение прибыли до налогообложения к общей сумме капиталов и резервов.

Рентабельность активов показывает эффективность использования всех активов. Рассчитывается как отношение прибыли до налогообложения к валюте баланса.

Рентабельность основной деятельности показывает, сколько прибыли от реализации приходится на 1 руб. затрат. Рассчитывается как отношение прибыли от продаж к общей сумме себестоимости продукции и расходов.

Рентабельность перманентного капитала показывает эффективность использования капитала, вложенного в деятельность организации на длительный срок. Рассчитывается как отношение прибыли до налогообложения к общей сумме капитала и долгосрочных обязательств.

Период окупаемости собственного капитала показывает число лет, в течение которых полностью окупятся вложения в данную организацию. Рассчитывается как отношение общей суммы капитала к прибыли до налогообложения.

Таблица 2.13 – Рентабельность предприятия

Показатель	2014 год	2015 год	2016 год
Рентабельность продаж	7,23	4,77	4,25
Общая рентабельность отчетного периода	97,22	87,30	84,19
Рентабельность собственного капитала	40,86	28,03	20,91
Рентабельность активов	13,54	8,76	6,50
Фондорентабельность	537,08	341,97	160,28
Рентабельность основной деятельности	7,79	5,00	4,44

Окончание таблицы 2.13

Показатель	2014 год	2015 год	2016 год
Рентабельность перманентного капитала	40,80	28,00	20,79
Период окупаемости собственного капитала	2,45	3,57	4,78

Из данных таблицы 2.13 видно, что рентабельность продаж и основной деятельности ЗАО «МКХП-Ситно» снижается, период окупаемости собственного капитала растет, что является отрицательной тенденцией.

Выводы по второй главе:

Предприятие ЗАО «МКХП-Ситно» – ведущее предприятие компании и крупный поставщик муки для жителей Магнитогорска и Челябинской области. Предприятие имеет линейную организационную структуру и занимает ведущее положение на рынке среди нескольких крупных конкурентов.

Основную часть в активах предприятия занимают оборотные средства. Вертикальный анализ за отчетный период показал, что оборотные активы за три года уменьшились с 97,64 до 95,95 %, т. е. на 1,69%. Внеоборотные активы увеличились с 2,36 до 4,05 %.

Активы предприятия за 3 года увеличились с 1 751 466 до 2 751 415 тысяч рублей, то есть на 1 116 197 тысяч или на 163,73%. Такой резкий взлет выражен повышением внеоборотных активов предприятия.

В статье пассивов предприятия капиталы и резервы за три года уменьшились с 33,15 до 31,07 %, что является отрицательной тенденцией предприятия. Отрицательным моментом является незначительное увеличение долгосрочных обязательств с 0,04 до 0,18% и увеличение краткосрочных обязательств – с 66,81 до 68,75 %, это может привести к ухудшению финансовой устойчивости предприятия.

Предприятия работает не в убыток, показатели выручки растут. Однако показатели чистой прибыли снижаются из-за роста показателя себестоимости продаж.

Уровень фактической ликвидности ЗАО «МКХП-Ситно» ниже нормы, предприятие не может погасить наиболее срочные обязательства с помощью абсолютно ликвидных активов. В то же время предприятие может рассчитать по краткосрочным обязательствам перед кредиторами быстро реализуемыми активами и может погасить долгосрочные займы с помощью медленно реализуемых активов.

На данный момент финансовое состояние ЗАО «МКХП-Ситно» можно охарактеризовать как неустойчивое. Это частично объясняется неустойчивой рентабельностью. За 3 года рентабельность продаж снизилась с 7,23 до 4,25 %, а рентабельность основной деятельности снизилась с 7,79 до 4,44 %.

3 ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЗАО «МКХП-Ситно»

3.1 Повышение эффективности ЗАО «МКХП-Ситно» путем распродажи неликвидных запасов

Большое влияние на производственные результаты и финансовое состояние предприятия оказывает качество производственных запасов. В целях нормального хода производства и сбыта продукции запасы должны быть оптимальными.

Накопление больших запасов свидетельствует о спаде активности предприятия. Большие сверхплановые запасы приводят к замораживанию оборотного капитала, замедлению его оборачиваемости, в результате чего ухудшается финансовое состояние предприятия. Кроме того, увеличивается налог на имущество, возникают проблемы с ликвидностью, увеличивается порча сырья и материалов, растут складские расходы, что отрицательно влияет на конечные результаты деятельности.

В то же время недостаток запасов (сырья, материалов, топлива) также отрицательно сказывается на финансовом положении предприятия, так как растут цены за срочность поставок, сокращается производство продукции в связи с простоями, повышается чувствительность к росту цен на сырьевые ресурсы, уменьшается сумма прибыли. Поэтому каждое предприятие должно стремиться к тому, чтобы производство вовремя и в полном объеме обеспечивалось всеми необходимыми ресурсами и в то же время чтобы они не залеживались на складах.

При анализе финансовых результатов деятельности ЗАО «МКХП-Ситно» за 3 года было выявлено, что темп роста выручки снизился на 45,25%, при этом темп роста выручки меньше темпа роста себестоимости (таблицы 3.1 и 3.2), что влечет за собой снижения валовой и чистой прибыли. Валовая прибыль – это не что иное как разница между выручкой от реализованного товара (услуги) и их

себестоимостью. В связи с этим следует уделить особое внимание росту выручки и снижению себестоимости.

Таблица 3.1 – Темп роста выручки и себестоимости в 2015 году

Показатель	2014 год	2015 год	Темп роста, %
Выручка, тыс. руб.	3 376 804	5 027 608	148,88
Себестоимость, тыс. руб.	3 132 822	4 788 007	152,83

На основе данных из таблицы видно, что темп роста себестоимости выше темпа роста выручки на 3,95%, что является негативной тенденцией.

Таблица 3.2 – Темп роста выручки и себестоимости в 2016 году

Показатель	2015 год	2016 год	Темп роста, %
Выручка, тыс. руб.	5 027 608	5 210 093	103,63
Себестоимость, тыс. руб.	4 788 007	4 988 788	104,19

На основе данных таблицы видно, что темп роста себестоимости выше темпа роста выручки на 0,56%, что является негативной тенденцией.

По данным баланса видно, что темп роста запасов в 2016 году составил 159,77% по отношению к базисному 2015 году, а общая стоимость запасов увеличилась на 285 801 тыс. рублей.

Наличие запасов связано с большими затратами и оказывает серьезное воздействие на результаты деятельности фирмы. Отсутствие нужного товара может вызвать сокращение объема продаж и разочарование потребителей. Нехватка сырья для производства может повлечь изменение или срыв производственной программы, что, в свою очередь, может обернуться дополнительными расходами или дефицитом готовой продукции.

Однако избыточный объем запасов также чреват проблемами. Из-за чрезмерных запасов растет потребность в складских площадях, в оборотном капитале, в расходах на страховку и выплату налогов. Между тем следует отметить, что запасы – крупный центр издержек. Сокращение запасов всего на несколько процентов может дать значительное повышение прибыльности. Кроме

того, хранящаяся на складе продукция может устареть и утратить часть стоимости, что в свою очередь приводит к потере ликвидности.

Частая проблема предприятий – неликвидные товарные запасы. Как правило, это товарные запасы, которые в течение определенного периода (обычно 3 месяца) были в наличии и не продавались.

На конец 2016 года в ЗАО «МКХП-Ситно» имеется достаточный объем неликвидного товара. Такие остатки сформировались за счет возврата товара от покупателей, отсутствием спроса на отдельные товарные позиции, изменения предпочтений покупателей (таблица 3.3).

Таблица 3.3 – Объем запасов неликвидного товара на конец 2016 года

Наименование	Запасы на конец 2016 г., тыс. руб.	Сумма неликвидных товарных запасов, тыс.руб.	Доля неликвидных товарных запасов, %
Мука экстра, высший сорт	92 601	10 519	11,36
Мука крупчатка	64 880	0	0
Мука первого сорта	54 992	0	0
Мука второго сорта	85 239	7 611	8,93
Обойная мука	79 402	0	0
Мука ржаная	43 558	0	0
Соевая мука	78 405	7 151	9,12
Пшеничное зерно	79 109	1 596	2,02
Ячменное зерно	53 596	0	0
Комбикорма	75 416	3 859	5,12
Кормовые смеси	56 756	5 063	8,92
Итого	763 954	35 799	4,68

Таким образом, доля неликвидного товара составила 4,68%. Далекое не каждый товар можно назвать «ликвидным» – то есть, не каждая вещь может быть продана со 100% вероятностью и гарантией.

Все товары условно можно разбить на четыре группы:

1) товары, которые можно продать только по цене более низкой, чем рыночная;

2) товары, которые можно продать только после их определенной доработки (переупаковки, ремонта, улучшения);

3) товары, которые не выгодно ремонтировать (то есть их ремонт обойдется несоизмеримо дороже, чем сам товар);

4) товары, которые можно применить в хозяйственной деятельности предприятия.

Необходимо определить цену данных неликвидных товаров и размер их скидки – то есть некую скидку, с учетом которой данный товар можно будет продавать в магазине. Наибольший объем в структуре неликвидного товара занимает мука высшего сорта (экстра), мука второго сорта, соевая мука и кормовые смеси. В связи с этим следует использовать такой способ снижения остатков неликвидного товара на складах как распродажа. При этом рекомендуется отклонение от средней наценки на товар и ее снижение до 10% (таблица 3.4).

Таблица 3.4 – Объем продаж неликвидного товара ЗАО «МКХП-Ситно»

Наименование	Сумма неликвидных товарных запасов, тыс. руб.	Средняя наценка, %	Плановый объем продаж неликвидного товара, %	Остаток неликвидного товара на складе, тыс. руб.	Плановый объем продаж неликвидного товара с наценкой 10%, тыс. руб.
Мука экстра, высший сорт	10 519	22	85	1 578	9 835
Мука второго сорта	7 611	21	70	2 283	5 861
Соевая мука	7 151	18	70	2 145	5 507
Кормовые смеси	5 063	16	55	2 278	3 064
Итого	30 344			8 284	24 267

Таким образом, снижается остаток неликвидного товара на 8 284 тыс. руб., при этом организация получает дополнительную выручку в размере 24 267 тыс. руб. Оценим эффективность мероприятия через показатель оборачиваемости запасов (таблица 3.5).

Таблица 3.5 – Плановые показатели эффективности использования запасов

Показатели	Факт	План	Абсолютное отклонение
Выручка от продаж, тыс. руб.	5 210 093	5 234 360	24 267
Запасы на конец года, тыс. руб.	763 952	755 668	-8 284
Коэффициент оборачиваемости запасов	6,82	6,92	0,1
Период оборота запасов, дни	54	52	-2

Таким образом, снижается период оборота запасов на 2 дня, возрастает значение коэффициента оборачиваемости на 0,1, что говорит об эффективности предложенного мероприятия.

Рассчитаем рентабельность с учетом мероприятия (таблица 3.6).

Таблица 3.6 – Рентабельность мероприятия

Показатели	Факт 2016 года	План 2016 года
Прибыль от продаж, тыс. руб.	221 305	245 572
Выручка, тыс. руб.	5 210 093	5 234 360
Себестоимость, тыс. руб.	4 988 788	4 988 788
Рентабельность, %	4,436	4,922

Таким образом, после предложенного мероприятия рентабельность увеличилась на 0,486 %, что говорит об его эффективности.

3.2 Повышение эффективности ЗАО «МКХП-Ситно» путем модернизации оборудования

Теперь рассмотрим мероприятие – минимизация процента брака. На конвейерном комплексе производится около 100 видов комбикормов, различающихся по составу и рецепту. Некоторые из них производятся на одной линии, при этом остатки кормов предыдущего выпуска попадают в партию готовых кормов следующего выпуска. Суть предложения – модернизация устройства шнековых транспортеров, которая позволит после завершения выпуска кормов по одному рецепту перед началом нового выпуска производить быструю очистку шнеков от остатков сырья без остановки всего производства. Ожидаемый результат – стабильный выпуск однородной продукции, что приведет к минимизации показателей брака в готовых кормах.

Рассчитаем суммарные затраты по данному мероприятию, включающие в себя затраты на внедрение модернизированной системы, амортизационные отчисления и затраты на заработную плату.

Расчет затрат на внедрение модернизированной системы включает в себя стоимость дополнительного оборудования, его доставку, установку и обучение работников. Данные об этих затратах представлены в таблице 3.7.

Таблица 3.7 – Стоимость затрат на внедрение

Вид затрат	Стоимость затрат, руб.
Стоимость нового оборудования	120 000
Доставка	35 000
Установка	20 000
Обучение сотрудников	5 000
Итого	180 000

Следовательно, стоимость затрат на внедрение составляет 180 000 рублей.

Расчет амортизации оборудования производится по формуле (1):

$$A = \frac{\text{Первоначальная стоимость}}{\text{Срок полезного использования}}, \quad (1)$$

Первоначальная стоимость составляет 175 000 руб., срок полезного использования для основного средства – 5 лет. Следовательно, сумма амортизационных отчислений в год составит 35 000 руб.

Затраты в год при работе на оборудовании вычисляются как затраты на электроэнергию и заработную плату. Новое оборудование потребляет 2,0 кВт/ч, стоимость одного кВт/ч – 4 руб. Оборудование работает 30 часов в неделю. За год расход на электроэнергию составит 11 520 руб.

С этим оборудованием работает один работник, получающий заработную плату в размере 20 000 руб. ежемесячно. Затраты на заработную плату приведены в таблице 3.8.

Таблица 3.8 – Затраты на заработную плату

Вид затрат	Стоимость, руб./год
Заработная плата	240 000
Социальные отчисления (30%)	72 000
Электроэнергия	11 520
Итого	323 520

Следовательно, затраты на заработную плату будут составлять 323 520 руб. ежегодно.

Теперь найдем величину суммарных затрат на внедрение модернизированного оборудования (таблица 3.9).

Таблица 3.9 – Суммарные затраты на внедрение

Вид затрат	Стоимость, руб.
Внедрение	180 000
Амортизация	35 000
Затраты на з/п	323 520
Итого	538 520

Таким образом суммарные затраты на внедрение составят 538 520 рублей в первый год. В последующие года затраты будут равны сумме амортизационных отчислений и затрат на заработную плату, что составит 358 520 рублей.

Рассмотрим потери связанные с данным видом брака на конвейерном комплексе за 2016 год (таблица 3.10).

Таблица 3.10 – Потери от брака за 2016 год

Период	Сумма за 1 квартал, руб.	Сумма за 2 квартал, руб.	Сумма за 3 квартал, руб.	Сумма за 4 квартал, руб.	Сумма за год, руб.
1 месяц	67 108	62 382	66 174	65 696	–
2 месяц	63 461	63 461	64 090	62 760	–
3 месяц	63 193	61 892	66 928	67 239	–
Итого	193 762	187 735	197 192	195 695	774 384

Таким образом, в 2016 году предприятие понесло убытки в размере 774 384 руб. по причине производственного брака. Предложенное мероприятие полностью исключает случаи по данному виду брака, т.к. очистка линии производится каждый раз при смене рецепта, вследствие чего остатки кормов предыдущего выпуска не попадают в партию готовых кормов следующего выпуска. Рассчитаем рентабельность с учетом мероприятия (таблица 3.11).

Таблица 3.11 – Рентабельность мероприятия

Показатели	Факт 2016 года	План 2016 года
Прибыль от продаж, тыс. руб.	221 305	221 777
Выручка, тыс. руб.	5 210 093	5 210 329
Себестоимость, тыс. руб.	4 988 788	4 988 552
Рентабельность, %	4,436	4,446

Таким образом, после предложенного мероприятия рентабельность увеличилась на 0,01 %, что говорит об его эффективности. Незначительное увеличение рентабельности обуславливается тем, что в первый год затраты были выше (за счет приобретения оборудования). В последующие года затраты уже не будут включать стоимость на приобретение и внедрение.

Выводы по третьей главе:

Предприятие имело на конец 2016 года неликвидный товар на сумму 35 799 тыс. руб. Для повышения эффективности деятельности предприятия было

предложено продать продукцию, имеющие наибольшую долю в неликвидных товарных запасах. Это принесло предприятию дополнительную выручку в размере 24 267 тыс. руб., что говорит об эффективности предложенного мероприятия.

Также в целях снижения себестоимости продаж было предложено модернизировать оборудование, устройство которого не было оптимальным для производства различных сортов продукции, что приводило к браку.

В ходе расчетов затрат на осуществление данного мероприятия были выявлены плановые показатели прибыли от продаж, выручки и себестоимости. При исключении потерь от данного вида брака выручка увеличивается на величину равную сумме потерь от брака за вычетом затрат на внедрение. Ниже приведены данные об суммарных изменениях рентабельности от предложенных мероприятий (таблица 3.12).

Таблица 3.12 – Общая рентабельность

Показатели	Факт 2016 года	План 2016 года
Прибыль от продаж, тыс. руб.	221 305	246 044
Выручка, тыс. руб.	5 210 093	5 234 596
Себестоимость, тыс. руб.	4 988 788	4 988 552
Рентабельность, %	4,436	4,932

Таким образом, после проведения двух предложенных мероприятий рентабельность предприятия увеличивается с 4,436 до 4,932% (рисунок 3.1).

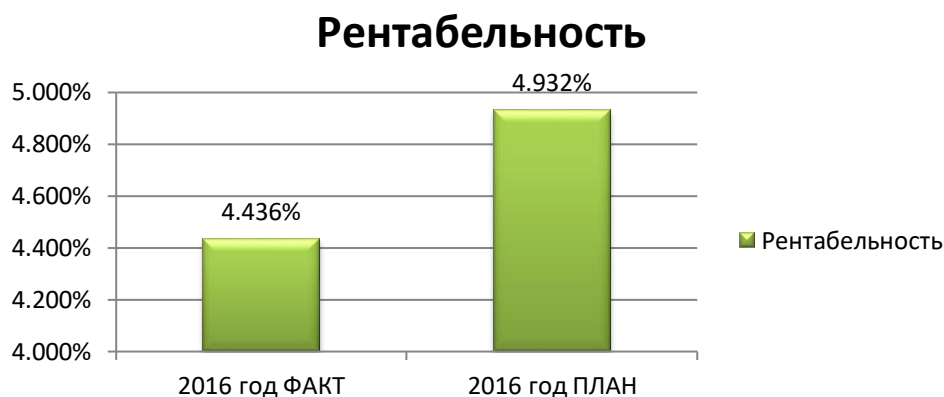


Рисунок 3.1 – Общая рентабельность

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Повышение эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия – одна из центральных проблем экономики. Для успешного решения многообразных экономических и социальных задач нет другого пути, кроме резкого повышения эффективности всего общественного производства.

Сущность эффективности производственно-хозяйственной деятельности трактуется большинством экономистов как достижение максимальных результатов в интересах общества при минимально возможных затратах.

Важнейшим предварительным условием создания целостного и эффективного хозяйственного механизма, адаптации предприятий к условиям регулируемого рынка является дальнейшая разработка комплекса теоретических и методических вопросов в планировании и учете. В связи с этим возникает необходимость конкретизации направлений действия и использования главных внутренних и внешних факторов повышения эффективности деятельности.

Особая значимость проблемы эффективности производства предопределяет необходимость правильно учитывать и анализировать уровень и масштабы эффективности всех средств и элементов производства. Определение эффективности требует применения методов количественного анализа и измерения, что предполагает установление критерия экономической эффективности.

Объектом данной дипломной работы выступало ЗАО «МКХП-Ситно». Экономические показатели работы ЗАО «МКХП-Ситно» за последние годы свидетельствуют о развитии предприятия (рост выручки, прибыли от продаж), но вместе с тем следует отметить некоторую нестабильность в деятельности предприятия, поскольку на протяжении анализируемого периода наблюдалось ухудшение показателей ликвидности, рентабельности.

Оценка имущества предприятия и источников его формирования выявила превышение суммы заемных средств над собственными, что отрицательно характеризует деятельность ЗАО «МКХП-Ситно».

Практически все рассчитанные показатели ликвидности, кроме коэффициента абсолютной ликвидности, соответствуют нормативным значениям, что говорит в пользу предприятия.

Деловая активность изучаемого предприятия за рассматриваемый период ухудшилась, о чем свидетельствует менее эффективное использование оборотных активов, а также замедление оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженностей.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что финансовое состояние ЗАО «МКХП-Ситно» является довольно неустойчивым и руководству предприятия необходимо принимать меры для его улучшения.

Поэтому в качестве путей повышения эффективности деятельности ЗАО «МКХП-Ситно» были предложены следующие мероприятия:

- 1) распродажа неликвидных запасов;
- 2) модернизация оборудования для исключения случаев брака.

При условии, что данное предприятие воспользуется предложенными мероприятиями, в следующем году повысится его платежеспособность, финансовая устойчивость и финансовое состояние в целом.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Абдукаримов, И.Т. Финансово-экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций (анализ деловой активности): учебное пособие / И.Т. Абдукаримов. – Москва: НИЦ ИНФРА–М, 2013. – 320 с.
- 2 Аверина, О.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник / О.И. Аверина, В.В. Давыдова, Н.И. Лушенкова. – Москва: КноРус, 2012. – 432 с.
- 3 Акимова, Е.П. Механизм влияния различных стимулов на эффективность деятельности компании / Е.П. Акимова // Вестник Российской академии естественных наук. – 2012. – №16(1). – С. 40–43.
- 4 Александров, О.А. Экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / О.А. Александров, Ю.Н. Егоров. – Москва: ИНФРА – М, 2013. – 288 с.
- 5 Артеменко, В.Г. Комплексный экономический анализ: учебное пособие / В.Г. Артеменко, Н.В. Анисимова. – Москва: КноРус, 2013. – 288 с.
- 6 Базылев, Н.И. Экономическая теория: учебное пособие / Н.И. Базылев Москва: ИНФРА–М, 2014. – 672 с.
- 7 Баканов, М.И. Теория экономического анализа / М.И. Баканов. – Москва: Финансы и статистика, 2013.–416 с.
- 8 Балабанов, И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта: учебник / И.Т. Балабанов. – Москва: ИНФРА–М, 2014. –340 с.
- 9 Банк, В.Р. Финансовый анализ: учеб. пособие / В.Р. Банк, С.В. Банк. – Москва: ТК Велби, Проспект, 2013. – 344 с.
- 10 Бариленко, В.И. Анализ хозяйственной деятельности: учебник / В.И. Бариленко. – Москва: ИНФРА–М, 2013. – 413 с.
- 11 Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности: учебное пособие / Т.Б. Бердникова – М, 2012.

12 Бусько, В. К вопросу о разработке методов повышения конкурентоспособности предприятия в производстве строительных материалов / В. Бусько // Экономические науки. – 2012. – № 3. – С.16–22.

13 Валигурский, Д.И. Организация предпринимательской деятельности: учебник / Д.И. Валигурский. – 2-е изд. – М.: 2012. – 520 с.

14 Валугев, С.А. Организационный менеджмент. – М.: Экономика, 2012.

15 Вахрин, П.И. Финансовый анализ в коммерческих и некоммерческих организациях: Учебное пособие. – М.; ИКЦ «Маркетинг», 2001;

16 Виханский, О.С. Менеджмент: стратегия, организация, процесс: учебник / О.С. Виханский, А.И. Наумов. – Москва: Изд-во МГУ, 2015. –34 с.

17 Войтоловский, Н.В. Комплексный экономический анализ предприятия / Н.В. Войтоловский, А.П. Калинина. – Санкт-Петербург: Питер, 2014. –256 с.

18 Волков, В.П. Экономика предприятия: учеб пособие / В.П.Волков, А.И.Ильин, В. И Станкевич. – М.: Новое знание, 2007. – 677 с.

19 Выварец, А.Д. Экономика предприятия: учебник / А.Д. Выварец. – Москва: ЮНИТИ – Дана, 2012. – 543 с.

20 Герасимов Б.И., Коновалова Т.М, Спиридонов С.П. Экономический анализ.Ч.1.: Учебное пособие – ТГТУ, 2006;

21 Гилова, Л.Т. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / Л.Т. Гилова – Москва: ТК Велби: Проспект, 2013. –360 с.

22 Гинзбург, А.И. Экономический анализ для руководителей малых предприятий: система налогообложения, поддержка малого бизнеса, вопросы рентабельности и прибыльности / А.И. Гинзбург. – Санкт-Петербург: Питер, 2012. – 223 с.

23 Горин, С.В. Организационно – управленческие проблемы развития малого предпринимательства / С.В. Горин // Экономика и право. – 2014. – № 3. – С. 16–20.

- 24 Григорьева, Т. И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз: учебник для магистров / Т. И. Григорьева. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Юрайт, 2013. – 462 с.
- 25 Грищенко О.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия – Финансы, 2003., № 3;
- 26 Грузинов, В.П. Экономика предприятия [Текст]: учебник для вузов / В.П. Грузинов. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2010. – 535с.
- 27 Дрогобыцкий, И.Н. Системный анализ в экономике: учебник; рекомендовано УМО «Профессиональный учебник» для студентов вузов / И.Н. Дрогобыцкий. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 423 с.
- 28 Ермолович, Л.Л. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: Л.Л. Ермолович. – Минск: БГЭУ, 2010.– 586 с.
- 29 Ефимова, О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник / О.В. Ефимова. – Москва: Омега – Л, 2014. – 348 с.
- 30 Зайцев Н. Л. Экономика промышленного предприятия: Учебник; 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 336с.
- 31 Зороастрова, И.В. Экономический анализ фирмы и рынка: учебник для студентов вузов / И.В. Зороастрова, Н.М. Розанова. – Москва: ЮНИТИ–ДАНА, 2013. – 279 с.
- 32 Казакова, Н.А. Экономический анализ: учебник / Н.А. Казакова. – Москва: ИНФРА – М, 2013. – 343 с.
- 33 Керимов, В.Э. Управленческий учет: учебник / В.Э. Керимов. – Изд. 3–е, изм. и доп. – Москва: Дашков и К, 2012. – 458 с.
- 34 Ковалев, В.В. Корпоративные финансы и учет: понятия, алгоритмы, показатели / В.В. Ковалев, В.В. Ковалев. – Москва: Проспект, 2014. – 880 с.
- 35 Когденко, В.Г. Экономический анализ: учеб. пособие / В.Г. Когденко. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 392 с.

36 Колачева, Н.В. Финансовый результат предприятия как объект оценки и анализа / Н.В. Колачева, Н.Н. Быкова // Вестник НГИЭИ. – 2015. – № 1(44). – с. 29–35.

37 Котова, Н.Н. Оценка эффективности бизнеса организации / Н.Н. Котова // Вестник ЮУрГУ. Сер. Экономика и менеджмент. – 2014. – № 2. – С.12–14.

38 Кравченко, В.Н., Лысенко А.Ю. Диагностика и оценка эффективности основной деятельности предприятия / Кравченко В.Н., Лысенко А.Ю. // Экономика промышленности. – 2013. – №4. – С. 145–152.

39 Левушкина, С.В. Триада взаимосвязи устойчивости, нового качества роста и эффективности как системная парадигма развития малых и средних бизнес – структур / С.В. Левушкина // Бизнес в законе. – 2013. – № 5. – С.157–162.

40 Литовченко, В.П. Финансовый анализ: учебное пособие / В.П. Литовченко. – М.: «Дашков и К», 2010. – 216 с.

41 Луговой, В.А. Учет затрат на производство и реализацию продукции: В.А. Луговой. – М: Экономика, 2010. – 294 с.

42 Лытнева, Н.А. Бухгалтерский учет и анализ / Лытнева Н.А., Парушина Н.В., Кыштымова Е.А. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2014. – 604 с.

43 Любушин, Н.П. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : учеб. пособие / Н.П. Любушин. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва : Юнити–Дана, 2012. – 448 с.

44 Маркарьян, Э.А. Экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / Э.А. Маркарьян, Г.П. Герасименко, С.Э. Маркарьян. – Москва: КноРус, 2013. – 536 с.

45 Маркин, Ю.П. Экономический анализ: учебное пособие для студентов вузов / Ю.П. Маркин. – Москва: Омега – Л, 2012. – 450 с.

46 Мельник, М.В. Экономический анализ в аудите: учебное пособие для студентов вузов / М.В. Мельник, В.Г. Когденко. – Москва: ЮНИТИ–ДАНА, 2013. – 543 с.

47 Наумкина, А.Н. Актуальные проблемы учета и определения финансовых результатов деятельности предприятия / А.Н. Наумкина, В.П. Шегурова // Молодой ученый. – 2014. – № 2. – С. 514–517.

48 Панков, В.В. Экономический анализ: учебное пособие / В.В. Панков, Н.А. Казакова. – Москва: Магистр, ИНФРА – М, 2012. – 624 с.

49 Панов, М.М. Оценка деятельности и система управления компанией на основе КРІ / М.М.Панов. – Москва: Инфра–М, 2013.

50 Парамонова, Л.А. Аналитические процедуры в аудите эффективности деятельности индивидуальных предпринимателей / Л.А.Парамонова // Экономика и управление: новые вызовы и перспективы. – 2012. – № 3. – С. 167–174.

51 Параскан, К.Н. Рентабельность предприятия и ее значение в современной экономической практике / К.Н. Параскан // Тотальные аспекты инновационных технологий. – Пятигорск, 2014. – С.88 – 91.

52 Переверзев, М.П. Менеджмент / М.П. Переверзев, Н.А.Шайденко. – Москва: Инфра – М, 2012.–394 с.

53 Парамонова, Л.А. Аналитические процедуры в аудите эффективности деятельности / Л.А.Парамонова // Экономика и управление: новые вызовы и перспективы. – 2012. – № 3. – С. 167–174.

54 Романова, Л.Е. Экономический анализ: учебное пособие / Л.Е. Романова, Л.В. Давыдова, Г.В. Коршунова. – Санкт-Петербург: Питер, 2012. – 336 с.

55 Савицкая, Г.В. Экономический анализ: учебник / Г.В. Савицкая. – Москва: НИЦ ИНФРА–М, 2013. – 649 с.

56 Самарина, В.П. Основы предпринимательства: учебное пособие / В.П. Самарина. – Москва: КНОРУС, 2013. – 224 с.

57 Самуэльсон, П. Экономика / П. Самуэльсон. – Москва: Вильямс, 2014. – 1360 с.

58 Санович, М.А. Разработка мероприятий по повышению эффективности деятельности компании [Электронный ресурс] / М.А.Санович //Nauka–rastudent.ru.

– Электрон. журнал. – 2015. – Режим доступа: <http://naukarastudent.ru/13/2336/>. – Загл. с экрана.

59 Скамай, Л.Г. Экономический анализ деятельности предприятия: учебник / Л.Г. Скамай, М.И. Трубочкина. – Москва: ИНФРА–М, 2013. – 378 с.

60 Смирнова, А.П. Операционный анализ предприятия / А.П. Смирнова // Справочник экономиста. – 2008. – № 11. – С. 44-47.

61 Табурчак, П.П. Экономика предприятия: учебник для вузов / В. М. Тумина. – Ростов н/Д: Феникс, 2006. – 320 с.

62 Телегова, В.А. Учет затрат на производство и реализацию продукции: В.А. Телегова. – М: Экономика, 2010. – 294 с.

63 Толпегина, О.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник для бакалавров / О.А. Толпегина, Н.А. Толпегина. – Москва: Юрайт, 2013. – 672 с.

64 Травин, В.В. Менеджмент персонала организации / В.В. Травин, В.А. Дятлов. – Москва: Дело, 2012. – 271 с.

65 Федотова, А. Оценка эффективности деятельности и прогнозирование финансовых результатов компании на основе показателя экономического уровня технологии / А.Федотова // Риск: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция.– 2012.– №2.– С. 281–286.

66 Хайруллин А.Г. Управление финансовыми результатами деятельности организации / А.Г. Хайруллин // Экономический анализ: теория и практика. – 2006. – № 10. – С. 35-41.

67 Чадов, В.Э. Управленческий учет: учебник / В.Э. Чадов. – Изд. 3–е, изм. и доп. – Москва: Дашков и К, 2012. – 458 с.

68 Чернов, В.А. Экономический анализ: торговля, общественное питание, туристический бизнес: учебное пособие для студентов вузов / В.А. Чернов. – Москва: ЮНИТИ–ДАНА, 2012. – 639 с.

69 Чуев, И.Н. Комплексный экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник для вузов / И.Н. Чуев. – Москва: Дашков и К, 2013. – 384 с.

70 Шадрина, Г.В. Теория экономического анализа / Г.В.Шадрина. – Москва: Московский международный институт эконометрики, информатики, финансов и права, 2014. – 105 с.

71 Шмаков, А.В. Экономический анализ права: учебное пособие / А.В. Шмаков. – Москва: Магистр, ИНФРА–М, 2013. – 320 с.

ПРИЛОЖЕНИЕ А. Бухгалтерский баланс

Наименование	2014 г., тыс. руб.	2015 г., тыс. руб.	2016 г., тыс. руб.
1. Внеоборотные активы	41 390	61 163	116 248
Нематериальные активы	50	41	31
Основные средства	22 565	17 553	18 792
Отложенные налоговые активы	0	0	2 082
Прочие внеоборотные активы	18 775	43 569	95 343
2. Оборотные средства	1 710 076	2 326 196	2 751 415
Запасы	750 237	478 151	763 952
НДС по приобретенным ценностям	0	0	5 180
Дебиторская задолженность	792 216	1 794 716	1 956 927
Краткосрочные финансовые вложения	116 455	11 591	12 591
Денежные средства	51 168	41 738	12 765
БАЛАНС АКТИВ	1 751 466	2 387 359	2 867 663
3. Капитал и резервы	580 558	746 094	890 924
Уставный капитал	164	164	164
Нераспределенная прибыль	580 394	745 930	890 760
4. Долгосрочные обязательства	794	983	5 109
Заемные средства	0	0	0
Отложенные налоговые обязательства	794	983	5 109
5. Краткосрочные обязательства	1 170 114	1 640 282	1 971 630
Заемные средства	500 000	581 473	660 000
Кредиторская задолженность	670 114	1 058 809	1 311 630
БАЛАНС ПАССИВ	1 751 466	2 387 359	2 867 663

ПРИЛОЖЕНИЕ Б. Отчет о прибылях и убытках

Наименование	2014 г. тыс. руб.	2015 г. тыс. руб.	2016 г. тыс. руб.
Выручка	3 376 804	5 027 608	5 210 093
Себестоимость продаж	3 132 822	4 788 007	4 988 788
Валовая прибыль	243 982	239 601	221 305
Коммерческие расходы	0	0	0
Управленческие расходы	0	0	0
Прибыль от продаж	243 982	239 601	221 305
Проценты к получению	8 459	885	0
Проценты к уплате	28 954	62 415	11 896
Прочие доходы	25 588	44 705	17 202
Прочие расходы	11 967	13 615	40 290
Прибыль до налогообложения	237 198	209 161	168 321
Текущий налог на прибыль	49 014	43 469	39 447
Чистая прибыль	188 184	165 692	146 874