

Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого
ИНЖЕНЕРНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ
Кафедра «Экономика и менеджмент в энергетике»

Проект допущен к защите

Зав. кафедрой

д.э.н., проф. Афанасьев М.В.

« ____ » _____ 2015г.

ДИПЛОМНЫЙ ПРОЕКТ

Тема: Разработка мероприятий по повышению эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия

Специальность: 080507 «Менеджмент организации»

Выполнил студент: гр. 363703/4 Агеева Ирина Александровна _____

Руководитель: д.э.н., проф., Мангутов Иван Степанович _____

Санкт-Петербург

2015г.

Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого
ИНЖЕНЕРНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ
Кафедра «Экономика и менеджмент в энергетике»

«Утверждаю»
Зав. кафедрой
д.э.н., проф. Афанасьев М.В.

«___» _____ 2015г.

З А Д А Н И Е
ПО ДИПЛОМНОМУ ПРОЕКТИРОВАНИЮ

Студенту Агеевой Ирине Александровне группы з63703/4

1. Тема дипломного проекта Разработка мероприятий по повышению эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия
2. Срок сдачи студентом законченного проекта 25 мая 2015 г.
3. Исходные данные к проекту ОАО «780 ремонтный завод технических средств кораблевождения», направление работы менеджмент организации, существующие литературные источники
4. План-график дипломного проектирования

№ и содержание этапов проектирования	Дата сдачи	
	Плановая	Фактическая
1. Знакомство с литературой и требуемые характеристики организации	30.01.2015	30.01.2015
2. Подготовка первой главы	28.02.2015	28.02.2015
3. Подготовка второй главы	31.03.2015	31.03.2015
4. Подготовка третьей главы	30.04.2015	30.04.2015
5. Окончательное форматирование проекта	25.05.2015	25.05.2015

5. Дата выдачи задания 16 января 2015 г.

Руководитель д.э.н., проф., Мангутов Иван Степанович _____

Задание принял к исполнению 19.01.15 Агеева И.А. _____

АННОТАЦИЯ

дипломного проекта

студента Агеевой Ирины Александровны

на тему: «Разработка мероприятий по повышению эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия»

Дипломный проект содержит:

99 листов, 20 таблиц, 2 рисунка, Приложение.

Объектом исследования проекта является ОАО «780 РЗТСК». Предмет исследования – финансово-хозяйственная деятельность предприятия. Во введении обоснована актуальность темы, поставлена цель написания дипломного проекта, определены объект и предмет исследования, задачи. В первой главе был произведен анализ всей финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Во второй главе изложены теоретические основы анализа и оценки эффективности, рассмотрены понятия эффекта и эффективности производства. В третьей главе были разработаны мероприятия по улучшению финансово-хозяйственной деятельности предприятия на сегодняшнем уровне. Заключение содержит основные выводы и предложения по эффективности использования финансово-хозяйственной деятельности ОАО «780 РЗТСК».

Автор дипломного проекта Агеева Ирина Александровна _____

Руководитель проекта д.э.н., проф., Мангутов Иван Степанович _____

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	5
1. ОЦЕНКА ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	7
1.1 Общая характеристика предприятия.....	7
1.2 Анализ имущества предприятия и источников его формирования.....	24
1.3 Анализ платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия .	28
1.4 Анализ деловой активности предприятия за 2012 год.....	34
1.5 Анализ доходности предприятия.....	39
1.6 Общие выводы по результатам анализа.....	50
2. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА И ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ.....	52
2.1. Понятие эффективности и эффекта.....	52
2.2. Методы оценки и измерения эффективности производственно- хозяйственной деятельности.....	57
2.3. Оценка эффективности инвестиций.....	70
2.4 Выводы по оценке эффективности.....	77
3. РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	79
3.1. Оценка возможных направлений повышения эффективности.....	79
3.2. Расчет основных показателей.....	84
3.3. Выводы по повышению эффективности.....	94
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	96
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	97
ПРИЛОЖЕНИЕ.....	100

ВВЕДЕНИЕ

Реалии современной экономики предъявляют все более жесткие требования к эффективности работы предприятий всех отраслей. Особая роль кораблестроительной отрасли в этих условиях определяется тем, что от качества ремонтных работ, а также изготовления средств навигации зависит готовность и безопасность отечественного флота.

В этих условиях роль экономического анализа и диагностики финансово-хозяйственной деятельности невозможно переоценить. На основе проведенного анализа формируются и обосновываются управленческие решения. Работники экономических подразделений предприятий кораблестроительной, отрасли, финансовые работники, которыми в ближайшее время станут сегодняшние студенты, должны хорошо знать и понимать условия проведения, особенности реализации, методологическую специфику и управленческую ценность аналитических процедур в приложении к конкретной отраслевой структуре и экономической ситуации. Они должны в полной мере владеть всеми методами анализа применительно к конкретным проблемам предприятий и потребностям управления.

Анализ хозяйственной деятельности должен быть объективным, конкретным, точным; должен основываться на достоверной, проверенной информации, реально отражающей объективную действительность, а выводы обосновываться точными аналитическими расчетами. Из этого требования вытекает необходимость постоянного совершенствования организации учета, внутреннего и внешнего аудита, а также методики анализа с целью повышения точности и достоверности его расчетов.

Анализ призван быть действенным, активно воздействовать на ход производства и его результаты, своевременно выявляя недостатки, просчеты, упущения в работе и информируя об этом руководство предприятия. Из этого принципа вытекает необходимость практического использования материалов анализа для управления предприятием, для разработки конкретных

мероприятий, для обоснования, корректировки и уточнения плановых данных. В противном случае цель анализа не достигается.

Объектом исследования выпускной квалификационной работы, является ОАО «780 ремонтный завод технических средств кораблевождения».

Предмет исследования финансово-хозяйственная деятельность ОАО «780 РЗ ТСК».

Цель работы – анализ финансово-хозяйственной деятельности ОАО «780 РЗ ТСК» и разработка мероприятий по повышению ее эффективности.

Для достижения данной цели требуется решение следующих задач:

1. Рассмотреть теоретические основы анализа и управления хозяйственной деятельностью;
2. Провести анализ финансового состояния предприятия ОАО «780 РЗ ТСК»;
3. Выявить основные направления повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности и разработать план мероприятий ОАО «780 РЗ ТСК».

1. ОЦЕНКА ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Общая характеристика предприятия

Историческая справка

В 40 километрах от Санкт-Петербурга, на берегу Финского залива расположен город Ломоносов, бывший Ораниенбаум. Среди всех знаменитых пригородов Северной столицы, Ломоносов-Ораниенбаум известен не только своими замечательными памятниками архитектурного зодчества, но и своей связью с историей Российской армии и Военно-Морского Флота. Рост и всевозрастающее значение Военно-Морского флота вызвало необходимость увеличения объемов и качественного изменения технологии ремонта штурманского вооружения кораблей, обеспечения флотов средствами безопасности мореплавания – так началась история создания ОАО «780 Ремонтный завод технических средств кораблевождения» («780 РЗ ТСК»):

Для решения указанных задач директивой ГШ ВМФ №701/2/270032 на базе штурманской мастерской (в/ч 20835) в 1969г был создан завод «780 РЗ ТСК» (в/ч 51243). Начальником был назначен капитан 2 ранга Игнатъев Александр Михайлович.

В первое десятилетие 1969-1979гг завод сформировался, как головное предприятие ВМФ по ремонту морских средств навигаций. Специалисты завода обслуживают корабли практически всех флотов и флотилий.

В связи с возросшей необходимостью решений задач обеспечения безопасности мореплавания и изучения Морского океана, Главное управление навигации и океанографии МО возложило на:

- 18 СКТБ задачу разработку новых технологических средств и приборов;
- 780 РЗ ТСК освоение и выпуск данной продукции.

Созданы лаборатории климатических, механических испытаний, химических исследований.

Специалисты завода в тесном сотрудничестве со специалистами 18 СКТБ осваивают изготовление и выпуск новых изделий.

Для освоения ремонта навигационных комплексов, в соответствии с Постановлением Правительства, строится новый производственный корпус на 3 тыс. кв.м. Производится набор и обучение новых кадров на заводах судостроительной промышленности в городах Свердловск, Каспийск, Барнаул, Катав-Ивановск, Санкт-Петербург.

В конце 1979г вводится в эксплуатацию вновь построенный корпус. Создается база для расширения номенклатуры ремонта технологических средств навигации, увеличение объема ремонтных работ, внедрение новой прогрессивной технологии ремонта.

Разрабатываются новые типовые технологические процессы всех видов ремонта, в соответствии с которыми на новых производственных площадках создаются участки:

- ремонта навигационных комплексов;
- ремонта усилителей и всех типов микромашин;
- монтажный;
- стендов по проверке ЧЭ;
- стендовые по регулировке и проверке лагов, гиросуказателей, эхолотов;
- ремонта гравитационной аппаратуры.

Осваиваются средний и капитальные ремонты новых изделий, приборов и блоков, расширяется производство выпуска новой продукции, устанавливаются тесные производственные связи с предприятиями разработчиками. Для решения поставленных задач создаются 5 новых цехов: электромонтажный, опытного производства, электронного вооружения, электромеханический, механо-сборочный. Численность работников завода

увеличивается до 640 человек. Хоз. способом строится 2-х этажный производственный корпус.

Дальнейшее увеличение объемов серийной продукции привело к необходимости создания новых и расширению имеющихся производственных участков. Дополнительно хоз. способом был построен 2-х этажный корпус: заготовительный участок, участок пласт автоматов, склад красок и хим. материалов, склад комплектующих.

Расширяя производство, администрация завода решает и социальные проблемы:

- постановлением Правительства №6125 от 14.01.1983г принято решение, предусматривающее строительство нового жилого дома для работников. «Ленинградский архитектурный проект» приступает к разработке рабочей документации на строительство;

- открывается буфет, оснащенный необходимым оборудованием;

- организуются горячие обеды;

- покупаются необходимые музыкальные инструменты для создания художественной самодеятельности;

- оборудуется ряд помещений для отдыха сотрудников завода на базе Маяка г. Анапа.

В третье десятилетие завод входит уверенно с большой перспективой и накопленным потенциалом, укомплектованный высококвалифицированными специалистами. Численность работников достигает 640 человек. Отработанная технология, производственные мощности позволяют расширить номенклатуру выпускаемой новой продукции. Ремонтные цеха подготовлены к освоению ремонта сложнейших навигационных комплексов, установленных на кораблях ВМФ.

Развал СССР, перестройка, в которую вступила страна, неизменно сказались на производственной деятельности завода. Сокращение

финансирования ВМФ повлекло уменьшение объема ремонтных работ, снятие с планов производства отдельных видов новой продукции.

Были сняты с планов производства некоторые трудоемкие изделия, что привело к необходимости реорганизации производства, сокращению численности работников. Были закрыты два цеха, два цеха – объединены. Плановая численность ППП к 1996г уменьшилась в 2 раза и составила 290 человек, а в 1999г уже составила 200 человек.

Вынужденная конверсия оборонных предприятий затронула завод. Для сохранения специалистов принимаются все меры увеличения объемов производства за счет народного потребления.

Разрабатываются и изготавливаются на заводе новые изделия:

- малогабаритный навигационный комплекс МНК «Регата» для оснащения яхт и катеров;
- обогреватель бытовой ЭБ-1,-2;
- комплект установочных деталей для яхт «Микро», «Сигма» по заказу предприятий малого судостроения;
- зарядные устройства, ригельные замки, металлические двери и т.д.

Но, к сожалению, рынок спроса и сбыта в данной обстановке резко сократился.

В связи с развалом СССР ряд предприятий-изготовителей навигационной и гидрографической техники оказались за границей России. В 1993г ГУНиО МО приняло решение о перепрофилировании части производстве 780 РЗ ТСК на выпуск светотехнического навигационного оборудования. Разработка документации была поручена 18 СКТБ.

За 1993-1994гг, разработаны, изготовлены и испытаны образцы целой серии средств навигационного обеспечения:

- Аппарат «Проблеск ЛМ-220-2»;

- Проблескатор электронный «ПЭ-2-6/12»;
- Щит распределительный маячный ЩРМ-220;
- Аппарат светооптический АСП-350;
- Фонари электрические навигационные ФЭН-90, ФЭН-140, ФЭН-200;
- Фонари электрические навигационные створные ФЭНС-210, ФЭНС-350.

В разработанной аппаратуре использована современная элементарная база, новая технология. Изделия по технологическим характеристикам отвечают требованиям МАМС. В 1995г завод приступил к серийному изготовлению данной продукции и в настоящее время является основным поставщиком данной продукции для флотов РФ.

Решением ГКВМФ от 23.09.1994г №708/2/1229 на ОАО «780 РЗ ТСК» возложены задачи по ремонту и техническому обслуживанию и модернизации навигационных комплексов «Бейсур», «Салгир» и «Андога», которые до 1991г выпускались предприятиями Азербайджана и обслуживание которых, после развала СССР, было прекращено. К 1997г завод освоил ремонт перечисленных комплексов. Созданы ремонтно-технические центры по всем Флотам, которые укомплектовываются необходимыми технологическими стендами. Решается основная задача - строительство жилого дома для офицеров, рабочих и служащих завода. В 1997г государственная комиссия принимает дом в эксплуатацию.

К началу 1999г объемы заказов на производство новой техники и ремонта стабилизируются, улучшается финансирование выполняемых работ. Появление коммерческих ремонтных организаций и предприятий по выпуску новых средств навигационного оборудования, потребовало повышения качества выполняемых работ, применение современных методов контроля, повысило требования к конкурентоспособности выпускаемой продукции. Завод целенаправленно проводит работы в этом направлении.

С целью сохранения достигнутого уровня производственного потенциала, завод заключает договора со сторонними заказчиками. Так в 2000-2001гг ведутся работы с Пушкинским институтом ВМФ и Маячной службой ГУНиО по разработке всесезонного волностабилизированного буя, проводится испытание макетного образца в бассейне института.

Модернизируется изделие ФЭН-90 с целью применения в нем высоконадежного монохроматического излучателя типа «Ромашка», взамен галогенной лампы, что обеспечило трехкратное снижение энергопотребления буя с сохранением дальности видимости. Ведутся работы по созданию источников питания с повышенной энергоемкостью и надежностью. Осваивается ремонт НК «РС-10», «Тобол-М2»(НКСО-77), «Симфония УДК». Создается на заводе ремонтная база, позволяющая оперативно и качественно проводить ремонт составных частей указанных НК. Завод участвует в Международной выставке по судостроению «Нева-99», «Нева-2003».

Демонстрируются изделия навигационного оборудования:

- ФЭН-90, ФЭН-90М, ФЭН-90МЛ, ФЭНС-210, ПЭЛ-2-50, ПЭ2-6/12;
- источники питания «Залив», «Мираж», «Нева».

В сфере разработки и производства современных средств навигационного оборудования завершены испытания и принят на вооружение мобильный навигационный знак ЗНМ-780 для вооружения маневренных партий.

Разработан и передан в серийное производство автопрокладчик АП-780. Проходит испытания фонарь навигационный секторный сканирующий. По своим техническим показателям он превосходит зарубежные аналоги.

В 2002г на ОАО «780 РЗ ТСК» разработана и успешно функционирует система менеджмента качества (СМК), направленная на обеспечение выполнения требований международных и государственных стандартов ИСО серии 9000 и ГОСТ РВ 0015-002-2012.

На предприятии созданы все необходимые условия для гарантированного выполнения требований заказчика к качеству продукции для обеспечения репутации предприятия как надёжного поставщика, исполнителя Государственного заказа и других работ по прямым договорам с гражданскими и военными заказчиками. Правильность, жизнеспособность СМК ОАО «780 РЗ ТСК» подтверждена практикой. За последние 15 лет предприятие не получило ни одного рекламационного акта.

К 2004г завод восстанавливает потерянные позиции. Меняется внутренний облик заводских помещений: проводится ремонт, повсеместно внедряется компьютерная техника, устанавливается новая офисная и производственная мебель. Завод заключает договора на добровольное медицинское страхование своих работников, что позволяет им получать высококвалифицированную бесплатную медицинскую помощь в медицинских центрах, поликлиниках, больницах. С целью постоянного контроля за состоянием здоровья сотрудников, на заводе организован прием врача-терапевта. Согласно коллективному договору, сотрудникам предприятия производится частичная компенсация санитарно-курортного лечения. Оборудуется тренажерный зал. На заводе систематически повышается заработная плата. В настоящее время она, в среднем, составляет 39 тыс. рублей.

Миссия и цели предприятия

Миссия открытого акционерного общества «780 Ремонтный завод технических средств кораблевождения» в настоящее время заключается в обеспечении безопасности мореплавания и кораблевождения на всем зонам распространения Военно-Морского Флота Российской Федерации путем организации и проведения оперативного, качественного ремонта всех необходимых технических средств кораблевождения и морских средств навигации при постоянном повышении эффективности своей деятельности, обеспечивающем высокий уровень качества предоставляемых услуг, а также

руководствуясь принципами социальной ответственности и обязательствами перед Государственным оборонным заказчиком, деловыми партнерами, а также сотрудниками предприятия.

Цели:

- 1) качественное и своевременное выполнение Государственного оборонного заказа;
- 2) выполнение всех обязательств перед деловыми партнерами с целью увеличения чистой прибыли предприятия;
- 3) дальнейшее совершенствование научно-технической базы предприятия, расширение производственных площадей с целью расширения сферы осуществляемых работ и услуг, а также с целью дальнейшего освоения производства и модернизации новых видов навигационного вооружения.

Основные функции предприятия:

- осуществление всех видов ремонта, технического и сервисного обслуживания изделий ВТ и МСН на базе производственных площадей предприятия;
- осуществление всех видов ремонта, технического и сервисного обслуживания изделий ВТ и МСН на объектах Военно-Морского флота по всем направлениям;
- разработка новых видов навигационного вооружения по заказам Министерства обороны и в инициативном порядке;
- модернизация навигационного вооружения, снятого с производства, но эксплуатируемого на кораблях и судах ВМФ с целью продления его ресурса по сроку службы и для улучшения технических характеристик;
- обеспечение статистического, управленческого, бухгалтерского и налогового учета;
- разработка нормативных документов, регламентирующих деятельность компании;

- разработка инвестиционных и инновационных предложений в области улучшения сервисного и технического обслуживания объектов Военно-Морского флота российской Федерации.

Организационная структура предприятия

Открытое акционерное общество "780 Ремонтный завод технических средств кораблевождения" создано в соответствии директивой ГШ ВМФ №701/2/270032 на базе штурманской мастерской (в/ч 20835) в 1969г. и в результате многочисленных преобразований и реорганизаций в целях совершенствования обслуживания Военно-Морского флота Российской Федерации приобрело современную форму собственности и организационную структуру управления (см. Таблица 1 Приложение). В настоящее время предприятие осуществляет свою деятельность в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации, Федеральным законом "Об акционерных обществах" и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации, а также Уставом предприятия.

Правовое положение общества определяется Гражданским кодексом Российской Федерации, Федеральным законом "Об акционерных обществах", иными нормативными правовыми актами, а также Уставом предприятия.

ОАО «780 РЗ ТСК» является юридическим лицом в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Акционерами общества являются ОАО «Ремвооружение» и Российская Федерация в лице Министерства обороны Российской Федерации.

Уставный капитал в размере 37 787 000 рублей составляет 100%. Номинальная стоимость одной ценной бумаги составляет 1000 руб.

В отчетном году полномочия единоличного исполнительного органа Общества осуществлялись управляющей организацией ОАО «Государственный научно-исследовательский навигационно-гидрографический институт» по договору на оказание консультационных услуг. Предприятие находится в процессе реорганизации.

Органами управления предприятия являются:

Общее собрание акционеров;

Совет директоров;

Генеральный директор ОАО «ГНИНГИ»

Исполнительный директор ОАО «780 РЗ ТСК», действующий на основании Доверенности, выданной ОАО «ГНИНГИ».

Контроль за финансово-хозяйственной деятельностью предприятия осуществляют Ревизионные комиссии самого предприятия, ОАО «ГНИНГИ», а также Финансовое Управление Министерства обороны Российской Федерации в части, касающейся выполнения Государственного оборонного заказа.

Организационная структура ОАО «780 РЗ ТСК» относится к линейно-функциональному типу структур управления. Выбранный тип структуры управления позволяет реализовать принцип многоуровневого контроля, принцип разделения полномочий и ответственности, формализации и стандартизации деятельности, обеспечивающий однородность выполнения сотрудниками своих обязанностей и скоординированность различных задач.

В целях совершенствования эффективности управления, а также для оперативности решения задач по обеспечению технической готовности кораблей и судов ВМФ созданы пять обособленных подразделений на флотах ВМФ РФ.

В настоящее время списочный состав аппарата управления составляет 29 человек, общая списочная численность на 31.12.2012 года – 292 человек.

Бухгалтерский учет на предприятии

Обществу присвоены следующие общероссийские классификаторы:

- По ОКУД 0710002
- По КОПФ 47
- По ОКПО 08463811
- По ОКВЭД 33.20.1

Юридический адрес: улица Костылева, дом 15, Санкт-Петербург, город Ломоносов, индекс 198412, телефон 415-99-32

Расчетный счет 40502810955240000010 Северо-Западный банк Сбербанка РФ, город Санкт-Петербург,

Кор./счет 30101810500000000653, ОГРН 1097847180639, ОКПО 08463811, ИНН 7819310946, БИК 044030653, КПП 781901001, ОКАТО 40290502000, ОКТМО 40372000, ОКОГУ 49001, ОКОПФ 47, ОКФС 12

Бухгалтерская отчетность сформирована в соответствии с действующими в Российской Федерации правилами бухгалтерского учета и отчетности, а также в соответствии с порядком, установленном в Положении по бухгалтерскому учету ПБУ 1/98 «Учетная политика организации».

Организация не производит переоценку основных средств.

Амортизация объектов основных средств производится линейным способом исходя их первоначальной стоимости и нормы амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования. Для целей налогообложения амортизация основных средств рассчитывается линейным способом.

Организация ведет учет расчетов с покупателями на счете 62 «Расчеты с покупателями» отдельно по задолженности покупателей и по полученным авансам.

Организация ведет учет расчетов с поставщиками на счете 60 «Расчеты с покупателями» отдельно по задолженности поставщикам и по выданным авансам.

Затраты учитываются в том периоде, к которому они относятся. Учет затрат ведется по следующим видам деятельности:

- производство и ремонт морских средств навигации

Датой получения доходов от реализации считается день отгрузки (передачи) товаров (работ, услуг).

Дополнительные пояснения по отдельным строкам бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах представлены в Пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.

Выручка от продаж за 2012 год составила 365 171 тыс.руб., себестоимость - 256223 тыс.руб., управленческие расходы - 102 655 тыс.руб., в т.ч.

- расходы на оплату труда - 51716
- амортизация ОС и НМА - 3422
- налоги - 491
- отчисления на социальные нужды - 13749
- прочие расходы - 33277

Информация об объеме каждого из использованных акционерным обществом в 2012 году видов энергетических ресурсов в натуральном выражении и в денежном выражении:

- электрическая энергия - 667 839 кВт на сумму 1 884 тыс.руб.
- бензин автомобильный - 25092 л. на сумму 284446.руб.
- топливо дизельное 2722 л. на сумму 64428 руб.
- уголь 630 т на сумму 2084 тыс.руб.

Конкурентное окружение предприятия и факторы риска

16 мая 1969 года ОАО «780 РЗ ТСК» было создано как головное предприятие ВМФ по ремонту морских средств навигации.

Основной вид деятельности, осуществляемый ОАО «780 РЗ ТСК» в 2012 году - производство и ремонт морских средств навигации и сервисное обслуживание кораблей ВМФ, а также производство новых видов

навигационного вооружения с элементами модернизации старой базы изделий МСН.

За 40 лет завод изготовил: термозондов различных модификаций 215 075, буев более 600, плавучих световых отметчиков 465, вех морских более 500, фонарей электрических навигационных 1950, тралов гидрографических полужестких около 210. За эти же годы отремонтировал: навигационных комплексов 300, гироскопов и гироскопов около 2500, лагов различных модификаций около 1500, автопрокладчиков 450, эхолотов 2280, радионавигационных систем 960, приемоиндикаторов 970, радиопеленгов 730.

Это только малый перечень морских средств навигации и океанографии (МСНиО), ТСК, изготавливаемых и ремонтируемых на заводе.

Новые возможные конкуренты

Министерство обороны Российской Федерации размещает Государственный оборонный заказ на предприятиях, отвечающих самым современным требованиям оснащения производства, не имеющим рекламаций в истекший период, предоставившим самый низкий уровень обоснованных цен и этим выигравшим Конкурс по Государственному оборонному заказу.

Барьеры входа на рынок ремонта, обслуживания и производства технических средств кораблевождения могут иметь как стратегический, так и нестратегический характер. К нестратегическим факторам рыночной структуры можно отнести барьеры, связанные с технологией оказания услуг, с динамикой спроса, с предпочтениями потребителей и т.д. Данные барьеры порождаются объективными характеристиками отраслевого рынка. Второй тип барьеров – барьеры, вызванные стратегическим поведением компании.

Потенциальными конкурентами, которые могут быть соперниками в проникновении на рынок, являются:

- хозяйствующие субъекты, которые имеют материально-техническую базу, кадры, технологии для оказания услуг по производству и ремонту морских средств навигации и сервисного обслуживания кораблей ВМФ, но по разным причинам не реализуют эти возможности;

- хозяйствующие субъекты, которые оказывают данные услуги на другой территории;

- новые хозяйствующие субъекты, входящие на данный товарный рынок.

В настоящее время предприятие является практически единственным исполнителем по государственному оборонному заказу.

Появление конкурентов ограничивают следующие входные барьеры.

Нестратегического характера:

- спрос полноценный и неэластичный, темпы роста спроса невысоки, следовательно, масштаб рынка значительно не увеличивается;

- рынок непривлекателен, вследствие больших издержек;

Стратегического характера:

- дифференциация услуг;

- совершенствование технологии оказания услуг на основе накопленного опыта;

- долгосрочные контракты с поставщиками комплектующих и материалов;

- административные барьеры – лицензирование деятельности, в большей степени – необходимость наличия лицензии на работы с использованием сведений, составляющих государственную тайну.

Кадровая и социальная политика. Социальное партнерство

Кадровая политика ОАО «780 Ремонтный завод технических средств кораблевождения» направлена на координацию деятельности по обеспечению компании высококвалифицированными кадрами, на создание условий для реализации трудового потенциала сотрудников,

документационному сопровождению всех направлений деятельности компании.

Задачи деятельности управления персоналом направлены на обеспечение компании работниками требуемой квалификации, мотивированными на достижение поставленных целей, а также повышение качества трудовой жизни и удовлетворенности трудом сотрудников, создание благоприятного социально-психологического климата в коллективе, документационное обеспечение техпроцесса и процессов управления.

Основополагающими принципами деятельности управления персоналом компании являются соответствие всех направлений, форм и методов работы целям, корпоративным ценностям и кадровой политике компании; направленность на обеспечение роста профессиональной компетентности работников и мотивации их труда.

Оплата труда

В ОАО «780 РЗ ТСК» в сфере гарантий по оплате труда действуют все нормы Трудового Кодекса Российской Федерации. Гарантированная часть заработной платы состоит из:

- оклада (тарифной ставки);
- оплаты за работу в ночное время с 22- 00 до 6-00 утра в размере 40% тарифной ставки;
- оплаты за работу в выходной и праздничный день.

Также в Компании введены дополнительные выплаты, установленные Коллективным договором и Положением об оплате труда.

Структура работников по категориям

По состоянию на 31.12.2012 года общая списочная численность работников компании составляет 292 человека, из них:

- руководители – 29 человек;
- специалисты – 52 человек;
- служащие – 19 человек;

- рабочие – 192 человек.

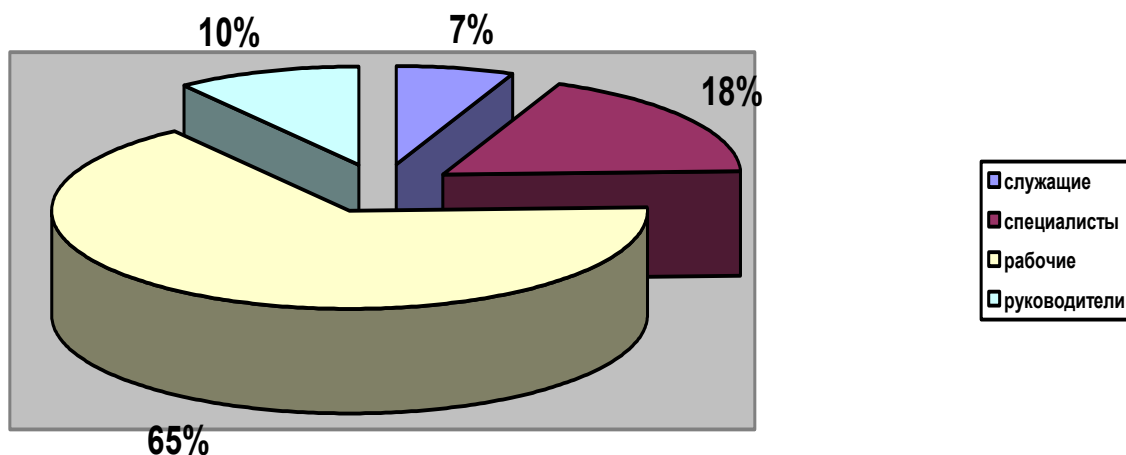


Рис. 1 Структура работников по категориям

Возрастной состав работников

Наибольшую долю работников предприятия составляют работники в возрасте от 50 лет и старше – 54%. На рисунке 2 представлена структура работников Общества в 2012 году по возрастному критерию.

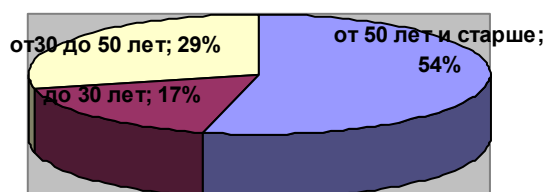


Рис. 2 Возрастной состав работников

Текучесть кадров

За 2012 года текучесть кадров составила 12 %.

Количество принятых и уволенных за 2012 год:

- а) *принято работников*– 46 человек;
- б) *уволено работников* – 25 человек, из них:
 - *личные обстоятельства* – 10 чел.;
 - *выход на пенсию* – 4 чел.;
 - *в связи с окончанием трудового договора* – 1 чел.;
 - *перемена места жительства* – 1 чел.;

- по состоянию здоровья – 0 чел.;
- сокращение – 1 чел.;
- за прогул – 0 чел.;
- уход за ребенком – 4 чел.;
- инвалидность – 1 чел.;
- истечение срока договора – 3 чел.;

Основными источниками пополнения кадров массовых профессий является размещение информации о наличии вакантных должностей на стендах объявлений на проходных предприятия, размещение информации в центрах занятости, сайт компании, через знакомых и друзей. На руководящие должности и должности специалистов основными источниками являются сайт компании, кадровые резервы предприятий ОАО «780 РЗ ТСК».

Качественный состав работников

- работники, имеющие высшее образование – 119 человек;
- работники, имеющие среднее профессиональное образование – 173 человек.

С целью повышения квалификации работников, для дальнейшего использования полученных знаний для совершенствования производственного процесса ОАО «780 РЗ ТСК» был сформирован годовой план. Повышение квалификации руководителей и специалистов осуществляется в лицензированных учебных заведениях согласно рабочему процессу и указаниям вышестоящих организаций.

1.2 Анализ имущества предприятия и источников его формирования

Для организации процесса производства предприятие должно располагать определенными ресурсами, то есть обладать имуществом.

«Под имуществом предприятия понимаются все материальные, нематериальные и денежные средства, находящиеся в пользовании, владении и распоряжении предприятия. Имущество предприятия первоначально создается за счет имущества, переданного ему учредителями в виде вкладов (взносов, паев). Имущество предприятия увеличивается в процессе производственной и хозяйственной деятельности. Оно может являться объектом сделок, отчуждаться, закладываться и т. п.» [1, с 15]

Состав имущества предприятия:

Имущество предприятия включает виды имущества, которые необходимы для осуществления хозяйственной деятельности. Обычно в составе имущества выделяют материально-вещественные элементы (недвижимое имущество) и нематериальные элементы (движимое имущество). К числу материально-вещественных элементов относятся: земельные участки, здания, сооружения, машины, оборудование, сырье, полуфабрикаты, готовые изделия и денежные средства. Движимым имуществом считается имущество не относящееся к недвижимому.

Нематериальные элементы создаются в процессе жизнедеятельности предприятия - это репутация фирмы и круг постоянных клиентов, название фирмы и используемые товарные знаки, навыки руководства, квалификация персонала, запатентованные способы производства, ноу-хау, авторские права, контракты и т.п., которые могут быть проданы или переданы. Недвижимое имущество подлежит в установленном порядке государственной регистрации.

Имущество рассматривается как хозяйственный и экономический ресурс, использование которого обеспечивает успешную деятельность

предприятия. Общую информацию о составе и величине имущества предприятия можно получить из анализа бухгалтерского баланса. Он дает общую стоимостную характеристику хозяйственных средств предприятия (актив баланса) и источников их образования (пассив баланса).

Таблица 2

Анализ имущественного положения ОАО «780 РЗ ТСК»

Показатель	2013		2012		Изменения	
	т. руб.	%	т.руб.	%	Абс., т. руб.	Относ. %
Нематериальные активы	81	0,08	71	0,11	10	14,08
Основные средства	45305	46,96	31792	56,72	13513	42,50
в т.ч. здания и оборудование	7848	8,13	7848	14,00	0	100
Запасы	38502	39,91	16742	29,87	21760	129,97
Незавершенное производство	12587	13,05	7448	13,29	5139	69,0
Итого реальных активов	96475	100	56053	100	40422	72,11
Доля реальных активов в балансе		59,16		45,90		13,26

По итогам таблицы 2 «Анализ имущественного положения ОАО «780 РЗ ТСК» видно, что потенциал данного предприятия увеличился и составляет 96475 т.р. или 59,16% от общей суммы хозяйственных средств. Увеличение производственного потенциала ОАО «780 РЗ ТСК» произошло за счет незначительного прироста основных средств на 42,50% и за счет увеличения запасов на производстве на 21760 т.р. или на 129,97%. Это говорит об увеличении производственных возможностях предприятия. Это благоприятный фактор, который свидетельствует о том, что у предприятия есть заказчики и можно утверждать, что есть потенциал увеличение выручки.

Анализ состава и структуры источников предприятия ОАО «780 РЗ ТСК»

Источники средств предприятия	2013 год		2012 год		Абсол. измен. т. руб.	Относит изменен %
	т. руб.	%	т. руб.	%		
Уставный капитал	37787	73,40	37787	75,75	0	100
Добавочный капитал	–	–	–	–	–	–
Резервный капитал	1889	3,67	1889	3,79	0	100
Нераспред. прибыль	11805	5,99	10207	5,89	+1598	15,66
Итого	51481	26,13	49883	28,76	+1598	3,20
Долгосрочн. кредиты и займы	-	-	-	-	-	-
Краткосрочн. кредиты и займы	-	-	-	-	-	-
Кредит. задолжен.	108045	54,83	72096	41,57	35949	49,86
Прочие оборотные активы	37524	19,04	51452	29,67	-13928	-27,07
Итого	145569	73,87	123548	71,24	22021	17,82
Всего пассивов	197050	100	173431	100	23619	13,62

Данные таблицы 3 «Анализа состава и структуры источников предприятия ОАО «780 РЗ ТСК» можно сказать, что повышение источников финансирования обусловлено увеличением нераспределенной прибыли предприятия на 1598 тыс. руб. или 15,66 %.

Собственный капитал вырос на 1598 тыс. руб. или на 3,20%.

Удельный вес кредиторской задолженности возрос на 35949 тыс. руб. или на 49,86%.

Обращает на себя внимание тот факт, что в составе краткосрочных пассивов значительный объем занимает кредиторская задолженность при отсутствии долгосрочных кредитов банков, т.е. финансирование оборотных средств идет в основном за счет кредиторской задолженности.

Таблица 4

Анализ оборотных активов ОАО «780 РЗ ТСК»

Показатель	2013		2012		Изменения	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	Абс., тыс. руб.	Относит.и зменение, %
Запасы	38502	24,71	16742	17,19	21760	129,97
НДС по приобретенным ценностям	27124	16,76	16684	17,13	10440	62,57
Дебиторская задолженность	80020	49,45	49958	51,31	30062	60,17
Денежные средства	16159	9,99	13987	14,36	2172	15,53
Прочие оборотные активы	—	—	—	—	—	—
ИТОГО оборотные активы	155805	100,00	97381	100,00	64434	66,17
Доля оборотных активов в балансе		95,54		79,74		15,80

При анализе таблицы 4 «Анализе оборотных активов на ОАО «780 РЗ ТСК» выявлено, что оборотные производственные фонды понизились почти на 16%, предположительно из-за снижения выпуска какого-либо вида продукции. В тоже время не значительно увеличились денежные средства на 2172 тыс. руб. или 15,53%. Возросла дебиторская задолженность на 30062 тыс. руб. или почти на 60%.

Большую часть оборотных активов ОАО «780 РЗ ТСК» составляет НДС по приобретенным ценностям, которая за отчетный период увеличилась и составляет 10440 тыс. руб. или 62,57 %.

1.3 Анализ платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия

Проверим анализ платежеспособности предприятия, основываясь на анализе ликвидности его баланса и анализе коэффициентов ликвидности.

Ликвидность баланса определяется как степень покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств.

«Ликвидность активов – это величина, обратная времени, необходимому для превращения их в денежные обязательства». [2, с. 24]

Для комплексной оценки ликвидности баланса в целом следует использовать общий показатель ликвидности. Он вычисляется по формуле:

$$L1 = (A1+0,5A2+0,3A3)/(П1+0,5П2+0,3П3).$$

С его помощью осуществляется оценка изменения финансовой ситуации на предприятии.

Таблица 5

Оценка ликвидности баланса

Актив ы	2013г, тыс.руб.	2012г, тыс.ру б.	Пассив ы	2013г, тыс.ру б.	2012г, тыс.руб .	Платежный излишек (+), недостаток (-)	
						2013г.	2012г.
A ₁	10343	39637	П ₁	108045	72096	-97702	-32459
A ₂	80020	49958	П ₂	-	-	-80020	-49958
A ₃	38502	16742	П ₃	3551	137	+34951	+16605
A ₄	34212	15779	П ₄	51481	49883	-17269	-34104
Σ	163077	122116	Σ	163077	122116		

A₁– наиболее ликвидные активы

A₂– быстрореализуемые активы

A_3 – медленно реализуемые активы

A_4 – трудно реализуемые активы

Π_1 – наиболее срочные обязательства

Π_2 – краткосрочные пассивы

Π_3 – долгосрочные обязательства

Π_4 – постоянные (устойчивые) пассивы

Баланс считается абсолютно ликвидным, если имеют место следующие соотношения:

$$A_1 \geq \Pi_1$$

$$A_2 \geq \Pi_2$$

$$A_3 \geq \Pi_3$$

$$A_4 \leq \Pi_4$$

По нашему предприятию получаются следующие неравенства на 2012

год:

$$10343 \leq 108045, \text{ не соответствует соотношению } A_1 \geq \Pi_1 \quad A_1 < \Pi_1$$

$$80020 \geq 0, \text{ соответствует соотношению } A_2 \geq \Pi_2 \quad A_2 > \Pi_2$$

$$38502 \geq 3551, \text{ соответствует соотношению } A_3 \geq \Pi_3 \quad A_3 > \Pi_3$$

$$34212 \leq 51481, \text{ соответствует } A_4 \leq \Pi_4 \quad A_4 < \Pi_4$$

Неравенства на 2011 год:

$$39637 \leq 72096, \text{ не соответствует соотношению } A_1 \geq \Pi_1 \quad A_1 < \Pi_1$$

$$49958 \geq 0, \text{ соответствует соотношению } A_2 \geq \Pi_2 \quad A_2 > \Pi_2$$

$$16742 \geq 137, \text{ соответствует соотношению } A_3 \geq \Pi_3 \quad A_3 > \Pi_3$$

$$15779 \leq 49883, \text{ соответствует } A_4 \leq \Pi_4 \quad A_4 < \Pi_4$$

Данные неравенства из таблицы 5 свидетельствуют о том, что предприятие не обладает ликвидностью баланса, т.е. может быстро погасить наиболее срочные обязательства. Недостающие для этого средства предприятие может, в принципе, получить, реализовав быстро и медленно реализуемые активы, по которым имеется платежный излишек.

Но на практике возможность быстро реализовать запасы и получить денежные средства от дебиторов представляется весьма проблематично.

Более детальным является анализ платежеспособности при помощи финансовых коэффициентов.

Расчет и анализ коэффициентов платежеспособности

Таблица 6

Расчет показателей ликвидности

Показатели	Способ расчета	2013 год	2012 год	Отклонение (+,-)	Рекомендуемые значения
1.Общий показатель ликвидности(L ₁)	$L_1 = (A_1 + 0,5A_2 + 0,3A_3) / (П_1 + 0,5П_2 + 0,3П_3)$	0,57	0,97	+0,40	$L_1 \geq 1$
2.Коэффициент абсолютной ликвидности (L ₂)	$L_2 = A_1 / (П_1 + П_2)$	0,10	0,55	+0,45	$L_2 > 0,2 - 0,7$
3.Коэффициент «критической оценки» (L ₃)	$L_3 = (A_1 + A_2) / (П_1 + П_2)$	0,84	1,24	+0,41	Допустимое $\approx 0,7 - 0,8$ желательно $L_3 \geq 1,5$
4.Коэффициент текущей ликвидности (L ₄)	$L_4 = (A_1 + A_2 + A_3) / (П_1 + П_2)$	1,19	1,47	+0,28	Допустимое $L_4 = 1$ оптимальное $L_4 \geq 2$

- 1) Общий показатель ликвидности L₁ у данного предприятия ниже нормы.
- 2) Коэффициент абсолютной ликвидности L₂ составляет на конец 2013 года 0,10, т.е. предприятие может погасить в ближайшее время за счет денежных средств 100% всей краткосрочной задолженности.
- 3) Коэффициент «критической оценки» L₃ показывает, что на конец 2013 года данное предприятие за счет денежных средств и ожидаемых

поступлений по расчетам с заказчиками продукции, могло погасить 84% краткосрочных обязательств.

- 4) Коэффициент текущей ликвидности L4 показывает, что 119% на конец 2013 года текущих обязательств, предприятие может погасить, мобилизовав все оборотные средства.

Определение характера финансовой устойчивости.

«Общим показателем финансовой устойчивости является излишек или недостаток источников средств для формирования запасов и затрат, который определяется в виде разницы величины источников средств и величины запасов и затрат.[4, с. 32]».

1. Общая величина запасов определяется по формуле:

$$ЗЗ = \text{оборотные активы} + \text{запасы} = 38502 \text{ тыс.руб.}$$

2. Величина собственных оборотных средств определяется:

$$\text{СОС} = \text{раздел 3} - \text{раздел 1} = 51481 - 34212 = 17269 \text{ тыс.руб.}$$

3. Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат определяется:

$$\text{ФК} = (\text{раздел 3} + \text{раздел 4}) - \text{раздел 1} = (51481 + 0) - 34212 = 17269 \text{ тыс. руб.}$$

4. Общая величина источников формирования запаса определяется:

$$\text{ОВИ} = (\text{раздел 3} + \text{раздел 4} + \text{краткосрочные займы и кредиты}) - \text{раздел 1} = (51481 + 0) - 34212 = 17269 \text{ тыс. руб.}$$

5. $\Phi^{\text{СОС}} = \text{СОС} - \text{ЗЗ} = 17269 - 38502 = -21233 \text{ тыс.руб.}$

6. $\Phi^{\text{ФК}} = \text{ФК} - \text{ЗЗ} = 17269 - 38502 = -21233 \text{ тыс.руб.}$

7. $\Phi^{\text{ОВИ}} = \text{ОВИ} - \text{ЗЗ} = 17269 - 38502 = -21233 \text{ тыс.руб.}$

С помощью этих показателей определяем трехкомпонентный показатель типа финансовой ситуации:

$$S(\Phi) = \begin{cases} 1, & \text{если } \Phi \geq 0 \\ 0, & \text{если } \Phi < 0 \end{cases}$$

Расчет трехкомпонентного показателя типа финансовой ситуации на
предприятии

Показатели	Обозначение	2013 год	2012 год
1.Общая величина запасов	ЗЗ	38502	16742
2.Величина собственных оборотных средств	СОС	17269	34104
3.Функционирующий капитал	ФК	17269	34104
4.Общая величина источников	ОВИ	17269	34104
5.Излишек или недостаток собственных оборотных средств	$\Phi^{сос}$	-21233	+17362
6.Излишек или недостаток собственных и долгосрочных заемных источников	$\Phi^{кф}$	-21233	+17362
7.Излишек или недостаток общей величины источников формирования запасов и затрат	$\Phi_{ови}$	-21233	+17362
8.Трехкомпонентный показатель	S	{0,0,0}	{1,1,1}

Данное предприятие на 2012 года занимала устойчивое положение на рынке, но в 2013г произошло резкое снижение финансирования и предприятие стало занимать кризисное финансовое состояние.

Расчет и анализ коэффициентов финансовой устойчивости ОАО «780 РЗ ТСК»

1. Коэффициент соотношение заемных и собственных средств предприятия рассчитываем по формуле:

долгосрочные обязательства + всего заемных средств / итого капитала и резерва.

2. Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования рассчитываем по формуле:

итого капитала и резерва - итого вне оборотных активов / итого оборотных активов.

3. Коэффициент финансовой независимости рассчитываем по формуле:

итого капитала и резерва / всего источников средств.

4. Коэффициент финансирования рассчитываем по формуле:

итого капитала и резерва / долгосрочные обязательства + всего заемных средств.

5. Коэффициент финансовой устойчивости рассчитываем по формуле:

итого капитала и резерва + долгосрочные обязательства / всего хозяйственных средств.

Таблица 8

Анализ финансовой устойчивости

Показатели	2013 год	2012 год	Измен.	Рекоменд. значение
1. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	2,17	1,45	0,72	≤ 1
2. Коэффициент обеспеченности собственными средствами	0,13	0,32	0,19	$\geq 0,6-0,8$
3. Коэффициент финансовой независимости	0,32	0,41	-0,09	$\geq 0,5$
4. Коэффициент финансирования	0,46	0,69	-0,23	≥ 1
5. Коэффициент финансовой устойчивости	0,32	0,41	-0,09	оптимальн .0,8-0,9; тревожное <0,75

Как показывают данные таблицы 8 коэффициент соотношения заемных и собственных средств (1) не удовлетворяет нормальному ограничению или рекомендуемым значениям. На величину этого коэффициента влияют следующие факторы: на данном этапе у предприятия большая доля материалов и сырья не отданная в производство, хотя за расчетный период наблюдается хоть и незначительная, но положительная тенденция. Коэффициент (2) не удовлетворяет нормальному ограничению или рекомендуемым значениям. Следовательно, никакая часть оборотных активов не финансируется за счет собственных средств. Значение

коэффициента финансовой независимости (3) соответствует минимальной норм и в сравнении с предыдущим годом показатель упал, что свидетельствует о том, что (акционерам) принадлежит на 9% (на конец года) стоимости имущества. Этот вывод подтверждает и значение коэффициента финансирования (4), он находится ниже нормального ограничения. Коэффициент финансовой устойчивости (5) находится ниже тревожного значения. На конец 2013 года составляет 0,32, то есть лишь 3% финансируются за счет устойчивых источников. Таким образом, динамика показателей финансовой устойчивости отрицательная, а также отсутствуют средства в обороте.

1.4 Анализ деловой активности предприятия за 2012 год

Деловая активность выступает важнейшим фактором, определяющим финансовую стабильность предприятий. На этот фактор оказывают влияние: устойчивость экономического роста, соблюдение заданных темпов развития предприятия, степень выполнения принятых планов производства, уровня эффективности использования наличных ресурсов производства, широта рынков сбыта продукции предприятия, включая наличие поставок продукции на экспорт и наличие конкретных перспектив развития предприятия.

Таблица 9

Оборачиваемость текущих активов

Показатели	Значение
1. Выручка от реализации продукции тыс.руб.	365171
2. Текущие активы на начало года, тыс.руб.	106337
3. Текущие активы на конец года, тыс. руб.	128865
4. Средняя величина текущих активов, тыс. руб.	117601
5. Оборачиваемость текущих активов, тыс. руб.	3,11
6. Продолжительность одного оборота, дни	116

Продолжительность оборота текущих активов предприятия составляет менее полугода, что способствует повышению финансовой устойчивости.

Такой темп оборота текущих активов связан со спецификой деятельности предприятия.

Охарактеризуем и проанализируем товарно-материальные запасы (ТМЗ).

Таблица 10

Оборачиваемость ТМЗ

Показатели	Значение
1. Себестоимость реализованной продукции, тыс.руб.	256223
2. Остаток ТМЗ на начало года, тыс. руб. - производственные запасы - незавершенное производство - готовая продукция	16742 7448 218
3. Остаток ТМЗ на конец года, тыс.руб. - производственные запасы - незавершенное производство - готовая продукция	3850212587 1713
4. Средняя величина ТМЗ, тыс. руб. - производственные запасы - незавершенное производство - готовая продукция	2762210018 966
5. Оборачиваемость ТМЗ, оборот/год - производственные запасы - незавершенное производство - готовая продукция	9 26 265
6. Срок хранения ТМЗ, дни - производственные запасы - незавершенное производство - готовая продукция	39 14 1

Данные таблицы 10 показывают, что средний период оборота запасов на данном предприятии составляет 39 дней, т.е. чуть больше месяца. Это не очень хорошо, т.к. срок хранения непосредственно производственных запасов 26 дней, а длительность оборота незавершенного производства 14 месяцев. Это объясняется спецификой данного предприятия.

Проведем анализ дебиторской задолженности.

Таблица 11

Оборачиваемость дебиторской задолженности

Показатели	Значение
1. Выручка от реализации, тыс.руб.	365171
2. Остаток дебиторской задолженности на начало года, тыс. руб. долгосрочной краткосрочной	– 49958
3. Остаток дебиторской задолженности на конец года, тыс. руб. долгосрочной краткосрочной	– 80020
4. Средняя дебиторская задолженность, тыс. руб. долгосрочная краткосрочная	– 64989
5. Оборачиваемость дебиторской задолженности, оборот/год долгосрочной краткосрочной	– 6
6. Период погашения дебиторской задолженности, дни долгосрочной краткосрочной	– 64
7. Доля дебиторской задолженности в общем объеме текущих активов на начало года, % долгосрочной краткосрочной	– 0,47
8. Доля дебиторской задолженности в общем объеме текущих активов на конец года, % долгосрочной краткосрочной	– 0,62

Данные таблицы 11 «Оборачиваемости дебиторской задолженности» показывают, что состояние расчетов с дебиторами по сравнению с прошлым годом слегка улучшилось, т.е. выросло на 30062 тыс. руб. Это касается краткосрочной задолженности, т.к. долгосрочная у предприятия отсутствует.

Удельный вес в составе текущих активов предприятия снизился на 0,1%.
Период погашения дебиторской задолженности составляет 64 дня. В целом можно отметить незначительный рост повышения ликвидности текущих активов.

Проведем анализ кредиторской задолженности.

Таблица 12

Оценка структуры кредиторской задолженности

Виды кредиторской задолженности	2013 год		2012 год		Измен. т. руб. (+,-)	Измен. %	Темп прир. %
	т.руб.	%	т.руб.	%			
1. Поставщики и подрядчики	10054	9,3	458	0,6	+9596	-8,7	+2095
2. Перед дочерними предприятиями	0	0	0	0	0	0	0
3. Перед персоналом	0	0	0	0	0	0	0
4. Перед государственными внебюджетными фондами	0	0	0	0	0	0	0
5. Перед бюджетом	0	0	0	0	0	0	0
6. Авансы полученные	0	0	0	0	0	0	0
7. Прочие кредиторы	97991	90,7	71638	99,4	-26353	+8,7	-36,8
Всего кредиторская задолженность	108045	100	72096	100	-16757	0	-23,2

Как видно из таблицы 12 «Оценке структуры кредиторской задолженности» общая сумма кредиторской задолженности за год

увеличилась на 16757 тыс. руб. или на 23,2 %. Увеличение задолженности произошло, за счет увеличения задолженности перед прочими кредиторами.

Таблица 13

Оборачиваемость кредиторской задолженности

Показатели	Значение
1. Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	365171
2. Остаток кредиторской задолженности на начало года, тыс.руб.	72096
3. Остаток кредиторской задолженности на конец года, тыс. руб	108045
4. Средняя кредиторская задолженность, тыс. руб.	90071
5. Оборачиваемость кредиторской задолженности, оборот/год	4
6. Срок погашения кредиторской задолженности, дни	89

Период погашения кредиторской задолженности составляет 4года. Это большой срок, который говорит о специфике предприятия.

Проведем сравнительный анализ кредиторской и дебиторской задолженности.

Таблица 14

Сравнительный анализ кредиторской и дебиторской задолженности

Показатели	Кредиторская задолженность	Дебиторская задолженность
1. Задолженность на начало года, тыс.руб.	72096	49958
2. Задолженность на конец года, тыс. руб.	108045	80020
3. Темп роста, %	149,86	160,17
4. Оборачиваемость, оборот/год	4	6
5. Срок погашения, дни	89	64

Сравнение состояния дебиторской и кредиторской задолженности позволяет сказать, что на данном предприятии преобладает сумма кредиторской задолженности, причем темп ее роста достаточно высок. Такая ситуация, с одной стороны, выгодна предприятию, т.к. дает возможность получить дополнительные источники средств для покрытия своих потребностей, с другой, снижает уровень ликвидности баланса и повышает риск его неплатежеспособности.

1.5 Анализ доходности предприятия

Доходность – это отношение абсолютной величины дохода к некоторой базе, которая представляет, обычно, сумму первоначальных вложений или вложений, которые необходимо осуществить для получения этого дохода.

Доход - как критерий эффективности воспроизводства и как показатель, имеющий две границы - объем производства продукции и себестоимость - обладает одним важным свойством: она отражает конечный результат интенсивного и экстенсивного развития.

Доходность предприятия характеризуется показателями прибыли и рентабельности. Проведем анализ прибыли.

Таблица 15

Анализ прибыли предприятия

Показатели	Код стр.	2013г т.руб	2012г т.руб.	Абсол. т. руб.	Относит, %		Темп прир., %
					2013	2012	
1	2	3	4	5	6	7	8
Доходы и расходы по обычным видам деятельности							
1.Выручка от реализации	010	365171	358806	+6365	100,0	100,0	1,77
2.Себестоимость реализованной продукции, работ, услуг	020	256223	261653	-5430	70,2	72,9	-2,08

Показатели	Код стр.	2013г т.руб	2012г т.руб.	Абсол. т. руб.	Относит, %		Темп прир., %
					2013	2012	
1	2	3	4	5	6	7	8
3.Валовая прибыль	029	108948	97153	+11795	29,8	27,1	12,14
4.Коммерческие расходы	030	-	-	-	-	-	-
5.Управленческие расходы	040	102655	87608	+15047	28,1	-24,4	-17,18
6.Прибыль (убыток) от реализации	050	6293	9545	-3252	-1,7	-2,7	-34,08
Прочие доходы и расходы							
7.Проценты к получению	060	3626	1130	2496	0,99	0,3	220,88
8.Проценты к уплате	070	70	-	-70	-0,02	-	100
9.Доходы от участия в других организациях	080	-	-	-	-	-	-
10.Прочие доходы	105	1935	102	+1833	0,5	0,03	1797,06
11.Прочие расходы	110	10093	4101	+5992	-2,8	1,1	-146,11
12.Прибыль (убыток) до налогообложения	140	1691	6676	-4985	0,5	1,9	-74,67

При анализе таблицы 15 в отчетном 2013 году предприятие от всей финансово-хозяйственной деятельности получило прибыли значительно меньше, чем в предыдущем году. Львиную долю прибыли принесли прочие доходы. Не на много увеличилась выручка от продаж и хорошо подросли проценты к получению (в 2 раза).

Проанализируем фактор анализа прибыли

1) Фактор влияния «выручка от реализации»:

$$B' = \frac{B_1}{J_{ц}}, \text{ где}$$

$J_{ц}$ - индекс цен

$$B' = \frac{365171}{1,11} = 328982,88$$

$$\Delta B_{ц} = B_1 - B'$$

$$\Delta B_{ц} = 365171 - 328982,88 = 36188,12 \text{ тыс.руб.}$$

Таким, образом, выручка от реализации в 2013 году по сравнению с прошлым 2012 годом увеличилась за счет роста цен на 36188,12 тыс. рублей.

Влияние на сумму прибыли от реализации изменения выручки от реализации (исключая влияние изменения цен) выражается формулой:

$$\Delta \Pi^{P(B)} = \frac{[(B_1 - B_0) - \Delta B_{ц}] R_0^p}{100\%}$$

$$\Delta \Pi^{P(B)} = \frac{[(365171 - 358806) - 36188,12] * 2,66}{100\%} = -793,29 \text{ тыс. руб.}$$

$$R_0^p = \frac{\Pi_0^p}{B} * 100\%$$

$$R_0^p = \frac{9545}{358806} * 100 = 2,66 \text{ тыс. руб.}$$

Увеличение выручки в анализируемом 2013 году (в сопоставимых ценах) на 6365 тыс. руб. обусловило повышение суммы прибыли от реализации на 793,29 тыс. руб.

2) Расчет влияния фактора «цена»:

$$\Delta \Pi^{P(ц)} = \frac{\Delta B_{ц} * R_0^p}{100\%}$$

$$\Delta \Pi^{p(u)} = \frac{36188,12 * 2,66}{100\%} = 962,60 \text{ тыс.руб.}$$

Прирост цен на продукцию в анализируемом периоде, по сравнению с предшествующем, в среднем на 11% привел к увеличению суммы прибыли от реализации на 962,60 тыс. руб.

3) Расчет влияния фактора «себестоимость реализуемой продукции»:

$$\Delta \Pi^{p(c)} = \frac{B_1(УС_1 - УС_0)}{100\%}$$

$$\Delta \Pi^{p(c)} = \frac{365171(70,2 - 72,9)}{100\%} = -10071,56 \text{ тыс.руб.}$$

$$УС_0 = \frac{СБ_0}{B_0} * 100\%$$

$$УС_0 = \frac{261653}{358806} * 100\% = 72,92\%$$

$$УС_1 = \frac{СБ_1}{B_1} * 100\%$$

$$УС_1 = \frac{256223}{365171} * 100\% = 70,17\%$$

Себестоимость реализованной продукции в анализируемом периоде уменьшилась на 5430 тыс. руб., ее уровень по отношению к выручке от реализации уменьшился на 2,08%. Поэтому сумма прибыли от реализации снизилась на 10071,56 тыс. руб.

4) Расчет влияния фактора «коммерческие расходы»:

$$\Delta \Pi^{p(kp)} = \frac{B_1 * (УКР_1 - УКР_0)}{100\%}$$

$$\Delta \Pi^{p(kp)} = \frac{365171 * (0 - 0)}{100\%} = 0 \text{ тыс. руб.}$$

$$УКР_0 = \frac{КР_0}{B_0} * 100\%$$

$$УКР_0 = \frac{0}{358806} * 100\% = 0 \%$$

$$УКР_1 = \frac{КР_1}{B_1} \times 100\%$$

$$УКР_1 = \frac{0}{365171} \times 100\% = 0 \%$$

Расходов по статье «коммерческие расходы» что в 2013 году, что в 2012 году не было, поэтому коммерческие расходы никак не могли повлиять на данный фактор прибыли.

5) Расчет влияния фактора «управленческие расходы»:

$$\Delta \Pi^{p(VP)} = \frac{B_1(УУР_1 - УУР_0)}{100\%}$$

$$\Delta \Pi^{p(VP)} = \frac{365171(28,1 - 24,4)}{100\%} = -13492,89 \text{ тыс. руб.}$$

$$УУР_0 = \frac{УР_0}{B_0} \times 100\%$$

$$УУР_0 = \frac{87608}{358806} \times 100\% = 24,42 \%$$

$$УУР_1 = \frac{УР_1}{B_1} \times 100\%$$

$$УУР_1 = \frac{102655}{365171} \times 100\% = 28,11\%$$

Перерасход по статье «управленческие расходы» в анализируемом 2013 году по сравнению с 2012 годом составил 15047 тыс. руб., но по отношению к выручке от реализованной продукции «управленческие расходы» уменьшились на 17,18 %, произошло увеличение прибыли от реализации на 13492,89тыс.руб.

Таблица 16

Сводная таблица влияния факторов на прибыль отчетного года

Факторы	Сумма отклонений от прибыли, тыс.руб.
1.Выручка от реализации продукции (работ, услуг)	-793,29
2.Изменение цен на реализованную продукцию	+962,60
3.Себестоимость реализованной продукции	-10071,56
4.Коммерческие расходы	0
5. Управленческие расходы	-13492,89
Σ	-23395,14
Влияние на прибыль от реализации	
6. Проценты к получению	+2496
7.Проценты к уплате	-70
8.Доходы от участия в других организациях	-
9.Прочие доходы	+1833
10. Прочие расходы	-5992
Σ	-1733
Влияние на прибыль отчетного периода	
	-25128,14

Анализ факторов влияния на прибыль предприятия до налогообложения показал, что большее влияние на увеличение прибыли

оказали факторы: проценты к получению и изменение цен на реализованную продукцию.

Для определения доходности предприятия проведем анализ рентабельности.

Таблица 17

Расчет показателей рентабельности

Показатели	Условные обозначения	Значения показателей
1	2	3
1.Выручка от реализации продукции, тыс. руб.		365171
2.Прибыль от реализации продукции, тыс. руб.		6293
3.Рентабельность продаж, %	R_1	1,72
4.Прибыль отчетного периода (от всей финансово-хозяйственной деятельности), тыс. руб.		1691
5.Общая рентабельность отчетного периода, %	R_2	0,46
6.Собственный капитал на начало года, тыс. руб.		49883
7.Собственный капитал на конец года, тыс. руб.		51481
8.Средняя величина собственного капитала, тыс. руб.		50682
9.Рентабельность	R_3	3,34

Показатели	Условные обозначения	Значения показателей
1	2	3
собственного капитала, %		
10.Имущество предприятия на начало года, тыс. руб.		122116
11.Имущество предприятия на конец года, тыс. руб.		163077
12.Средняя величина имущества за год, тыс. руб.		142597
13.Экономическая рентабельность, %	R_4	1,19
14.Внеоборотные активы на начало года, тыс. руб.		15779
15.Внеоборотные активы на конец года, тыс. руб.		34212
16.Средняя величина внеоборотных активов, тыс. руб.		24996
17.Фондорентабельность, %	R_5	0,07
18.Себестоимость реализованной продукции, тыс. руб.		256223
19.Рентабельность основной деятельности (рентабельность затрат), руб./руб.	R_6	0,02

Показатели	Условные обозначения	Значения показателей
1	2	3
20.Перманентный капитал на начало года, тыс. руб.		49883
21.Перманентный капитал на конец года, тыс. руб.		51481
22.Средняя величина перманентного капитала, тыс. руб.		50682
23.Рентабельность перманентного капитала, %	R_7	3,34
24.Период окупаемости собственного капитала, год		30

Рентабельность продаж R_7 отражает удельный вес прибыли в каждом рубле выручки от реализации. За анализируемый период рентабельность продаж составила 1,72 %, т.е. было получено лишь 1руб.72 копейки прибыли со 100 рублей стоимости продукции.

Фондорентабельность R_5 показывает эффективность использования предприятием основных средств (основных фондов и нематериальных активов). Этот показатель находится на уровне 0,06% , т.е. было получено 6 копеек прибыли со 100 рублей вложенных в основной капитал предприятия.

В соответствии со значением показателя рентабельности затрат R_6 можно видеть, что предприятие получило со 100 рублей затраченных на изготовление продукции всего 2 копейки прибыли.

Показатель экономической рентабельности R_4 показывает, сколько прибыли предприятие получило в расчет на 1 рубль своего имущества. От ее уровня, в частности, зависит размер дивидендов по акциям. В анализируемом периоде было получено 1 рубль 19 копеек прибыли на 100 рублей стоимости основных оборотных фондов предприятия.

Показатель рентабельности собственного капитала R_3 позволяет установить зависимость между величиной инвестированных собственных ресурсов и размером прибыли, полученной от их использования. Динамика показателя R_3 оказывает влияние на уровень котировок акций. Для данного предприятия в отчетном году рентабельность собственного капитала составила 3,34%

Рентабельность перманентного капитала R_7 в отчетном году составила также 3,34% (из-за отсутствия долгосрочных обязательств), который характеризует эффективность использования капитала, вложенного в деятельность предприятия на длительный срок.

В целом показатели рентабельности довольно низкие, но для более обоснованных выводов необходимо сопоставить их в динамике, что в настоящее время не представляется возможным, т.к. исследование ограничено рамками одного года.

Факторный анализ рентабельности продаж

1) расчет влияние изменения выручки от реализации продукции на R_1 :

$$\Delta R_1^{(B)} = \left[\frac{B_1 - C_0 - KP_0 - UP_0}{B_1} - \frac{B_0 - C_0 - KP_0 - UP_0}{B_0} \right] * 100\%$$

$$\Delta R_1^{(B)} = \left[\frac{365171 - 261653 - 87608}{365171} - \frac{358806 - 261653 - 87608}{358806} \right] * 100\% = [0,0436 - 0,0266] * 100\% = 1,7\%$$

2) Влияние изменения себестоимости реализованной продукции на R_1 :

$$\Delta R_1^{(C)} = \left[\frac{B_1 - C_1 - KP_0 - UP_0}{B_1} - \frac{B_1 - C_0 - KP_0 - UP_0}{B_1} \right] * 100\%$$

$$\Delta R_1^{(C)} = \left[\frac{365171 - 256223 - 87608}{365171} - \frac{365171 - 261653 - 87608}{365171} \right] * 100\% = [0,0584 - 0,0436] * 100\% = 1,48\%$$

3) Расчет влияния изменения уровня коммерческих расходов на R_1 :

$$\Delta R_1^{(KP)} = \left[\frac{B_1 - C_1 - KP_1 - UP_0}{B_1} - \frac{B_1 - C_1 - KP_0 - UP_0}{B_1} \right] * 100\% = \left[\frac{KP_0 - KP_1}{B_1} \right] * 100\%$$

$$\Delta R_1^{(KP)} = \left[\frac{0 - 0}{365171} \right] * 100\% = 0\%$$

4) Расчет влияния изменения уровня управленческих расходов на R_1 :

$$\Delta R_1^{(YP)} = \left[\frac{B_1 - C_1 - KP_1 - UP_1}{B_1} - \frac{B_1 - C_1 - KP_1 - UP_0}{B_1} \right] * 100\% = \left[\frac{UP_0 - UP_1}{B_1} \right] * 100\%$$

$$\Delta R_1^{(YP)} = \left[\frac{87608 - 102655}{365171} \right] * 100\% = -2,88\%$$

5) Совокупное влияние факторов на R_1 :

$$\Delta R_1 = \Delta R_1^{(B)} + \Delta R_1^{(C)} + \Delta R_1^{(KP)} + \Delta R_1^{(YP)}$$

$$\Delta R_1 = 1,7 - 1,48 - 0 - 2,88 = -2,66\%$$

Проверка:

$$R_1^0 = \frac{\Pi_{p0}}{B_0} * 100\%$$

$$R_1^0 = \frac{9545}{358806} * 100\% = 2,66\%$$

$$\Delta R_1^0 = R_1 - R_1^0 = 1,72 - 2,66 = -0,94\%$$

Рентабельность продаж отчетного периода по сравнению с прошлым периодом уменьшилась на 0,94%.

1.6 Общие выводы по результатам анализа

В результате проведенного анализа финансового состояния данного предприятия можно сделать вывод о том, что в целом его финансовое состояние является очень неустойчивым. Однако, следует отметить, что в 2013 году у предприятия имеют место быть положительные тенденции.

Структура баланса является удовлетворительной. В течение анализируемого периода произошло увеличение стоимости имущества данного предприятия, наблюдалось перераспределение структуры имущества в повышении удельного веса текущих активов (оборотных средств). Увеличение доли оборотных средств в имуществе говорит о формировании более мобильной структуры активов, способствующих ускорению оборачиваемости средств предприятия. В составе оборотных активов немного увеличилась запасы, что не очень хорошо для предприятия, так же следует обратить внимание на не очень высокий удельный вес денежных средств в составе оборотных активов.

Производственный потенциал (реальные активы) в течение 2013 года не значительно увеличился и составил 59,16% от всех средств предприятия. Этот фактор является положительным, но он все еще достаточно высок. Что касается источников средств предприятия, то следует сказать, что заемные источники преобладают над собственными, хотя доля собственных источников на конец периода имела положительную тенденцию, заемные источники увеличились на много больше. Предприятию рекомендовано следить, чтобы тенденция увеличения собственных источников средств продолжала идти в положительном направлении, а тенденция увеличения заемных источников в следующем году изменилась в сторону уменьшения.

Среди заемных источников средств предприятия возросла доля кредиторской задолженности: на конец 2013 года она составила 54,83% в составе всех источников. В структуре кредиторской задолженности так же произошли изменения в течение года в пользу увеличения удельного веса.

Увеличение на 2095% задолженности перед поставщиками и подрядчиками и задолженности перед прочими кредиторами на 36,8%.

Ситуация значительного превышения кредиторской задолженности над дебиторской, сложившаяся к концу 2013 года, несет угрозу ухудшения финансового состояния предприятия, т.к. с одной стороны предприятие использует эту задолженность как привлеченные источники средств, а с другой повышает риск неплатежеспособности.

В 2013 году предприятие не обладало краткосрочной ликвидностью, т.е. не могло моментально погасить наиболее срочные обязательства вследствие недостатка денежных средств. Однако перспективной ликвидностью предприятие обладает.

Финансовая устойчивость предприятия характеризуется, прежде всего соотношением собственных и заемных источников покрытия потребностей предприятия в средствах необходимых для нормального функционирования.

Ряд аналитических коэффициентов рассчитанных в нашей работе, анализ структуры баланса свидетельствуют о том, что в 2013 году на данном предприятии сложилась не оптимальная структура источников средств, в качестве пожелания можно предложить предприятию увеличить величину собственных средств путем разработки бизнес-плана мероприятий по увеличению прибыли и в дальнейшем.

Уменьшение прибыли от всей финансово-хозяйственной деятельности в 2013 году по сравнению с 2012 году объясняется значительным увеличением прочих расходов и большой потерей прибыли от реализации продукции.

Следует отметить, что показатели оборачиваемости средств и рентабельности предприятия не могут быть однозначно прокомментированы, т.к. для достоверного их анализа они должны быть рассмотрены в динамике, что затруднено, т.к. исследование ограничено рамками одного года.

2. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА И ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ

2.1. Понятие эффективности и эффекта

Проблема эффективности занимает одно из центральных мест среди совокупности проблем, стоящих перед обществом. Особенно актуальной эта проблема становится на современном этапе развития экономики в связи с увеличением конкуренции, увеличением предпринимательских рисков, глобализации бизнеса.

Термин «эффект» в переводе с латинского означает «результат», следовательно, категория «эффективность» может интерпретироваться как «результативность». Термин «эффект» имеет значение результата, следствия изменения состояния определённого объекта, обусловленного действием внешнего или внутреннего фактора. Таким образом, существует как объективное изменение состояния определённой системы (объекта), так и её оценка. Эта оценка может иметь количественный и качественный характер.

Эффективность производства относится к числу ключевых категорий рыночной экономики, которая непосредственно связана с достижением цели развития как одной организации в отдельности, так и общества в целом. В наиболее общем виде экономическая эффективность производства представляет собой количественное соотношение двух величин - результатов хозяйственной деятельности и производственных затрат.

Эффект – абсолютный показатель результата какого-либо действия или деятельности. Он может быть положительным или отрицательным.

Эффективность – относительный показатель результативности и бывает только положительной величиной.

Расчет экономической эффективности рекомендуется производить путём сравнения затрат с экономическим эффектом как денежным выражением результата по формуле:

$$\text{Эффективность (Э)} = (\text{Результат (Р)} / \text{Затраты (З)}) \times 100\%$$

Затраты (З) и результаты (Р) могут сопоставляться между собой различными способами, при этом получаемые показатели имеют разный смысл, акцентируя ту или иную сторону категории «эффективность»:

показатель вида Р/З характеризует результат, получаемый с единицы затрат;

отношение З/Р означает удельную величину затрат, приходящихся на единицу достигаемого результата;

разница Р-З характеризует абсолютную величину превышения результатов над затратами;

показатель Р-З/З даёт оптимальную величину эффекта;

показатель Р-З/Р отражает удельную величину эффекта, приходящуюся на единицу получаемого результата.

Если результаты экономической деятельности превышают затраты, говорят о положительном эффекте (в частности, предприятие получает прибыль), в противоположном случае – об отрицательном эффекте (убытке, ущербе, пр.).

Сущность проблемы можно выразить через основной принцип эффективности, который гласит: "Любая самоорганизующаяся система в своей деятельности или развитии, стремится достичь наилучших результатов, располагая конечным количеством ресурсов или достичь намеченной цели с минимальными затратами ресурсов". [2, с 26]

В рыночной экономике существуют общепризнанные категории и понятия. Они используются при решении проблемы эффективности. Следует отметить, что практически все предлагаемые методы оценки эффективности сводятся к расчету относительных показателей, характеризующих соотношение затрат и эффекта.

Маркарьян Э.А. и Герасименко Г.П. [7, с 5] считают, что «экономическим эффектом является результат человеческого труда,

создающего материальные блага. Недостаток этого определения заключается в одностороннем подходе к результатам хозяйственной деятельности, который может быть связан не только с созданием материальных благ, но и с оказанием различного рода услуг (материальных и нематериальных)». В связи с этим более широким представляется определение, предложенное Дзюбинским Л.И. [3, с 13]: «экономический эффект - это конечный результат в виде материальных благ и услуг, а также интеллектуальных ценностей, необходимых обществу для его существования и развития».

Некоторые ученые-экономисты выделяют при оценке эффективности экономический, экологический, социальный, бюджетный, научно-технический, коммерческий, косвенно-экономический эффекты. Независимо от вида эффекта его количественная характеристика является абсолютной величиной, что ограничивает возможности использования данного показателя в экономическом анализе. Поэтому при проведении различных социально-экономических исследований применяется показатель эффективности, который представляет собой отношение нескольких показателей, одним из которых является эффект.

Несмотря на различие точек зрения относительно видов эффективности, все авторы едины в том, что эффективность - это результативность исследуемого процесса или явления, которая определяется путем соотношения эффекта и ресурсов (затрат). Причем именно от объекта исследования будет зависеть вид эффекта и состав ресурсов (затрат), применяемых для определения эффективности.

Таким образом, эффективность - это целесообразная деятельность человека. В основе понятия эффективности лежит ограниченность ресурсов, желание экономить время, получать как можно больше продукции из доступных ресурсов. Проблема эффективности - всегда проблема выбора. Выбор касается того, что производить, каким способом производить, как распределять созданную продукцию, товары, работы и услуги, какой объем

ресурсов использовать для текущего и будущего потребления. Уровень эффективности оказывает влияние на решение целого ряда социальных и экономических задач.

Критерий эффективности общественного производства формулируется как достижение максимума эффекта с каждой единицы затрат общественного труда или минимума этих затрат на каждую единицу эффекта.

Обобщающий показатель эффективности, сконструированный на основании данного критерия, однозначно оценивает эффективность производства в определенный момент времени. В нем должны быть учтены все факторы, оказывающие влияние на эффективность производства, что обеспечивает комплексную оценку. Таким обобщающим показателем может быть соотношение продукции с полными затратами (текущими и капитальными), потребовавшимися для ее производства. Он используется при определении эффективности народного хозяйства и его отдельных отраслей, и также при определении эффективности капитальных вложений и новой техники.

Положительный экономический эффект — это экономия, отрицательный — убыток.

Одним из видов экономического эффекта (при повышении качества и надежности изделий) является предотвращенный убыток, т. е. не возникший отрицательный экономический эффект (этот эффект иногда ошибочно называют экономией).

Под убытком понимают уменьшение наличного имущества, или так называемый положительный ущерб (например, потери из-за брака) и убытком называют упущенную выгоду, т. е. неполучение тех имущественных благ, которые могли бы быть получены, если бы не имело места вредоносное действие.

Таким образом, предотвращенный ущерб, в каком бы виде он ни выступал, является в соответствии с принятой нами терминологией, экономическим эффектом, а не экономией.

Экономия, под которой понимается положительный экономический эффект, это сэкономленные общественный труд (живой или прошлый), ресурсы и время при изготовлении и потреблении продукции.

Анализ общей эффективности хозяйственной деятельности предприятия является прерогативой высшего управленческого звена. Он связан с определением цены продукта, размера партии закупок сырья или поставок продукции, замены оборудования или технологии. Другие решения также должны пройти оценку с точки зрения общего успеха фирмы, характера ее экономического роста и эффективности.

Основные задачи анализа эффективности это оценка хозяйственной ситуации; выявление факторов и причин достигнутого состояния; подготовка и обоснование принимаемых управленческих решений; выявление и мобилизация резервов повышения эффективности хозяйственной деятельности.

Одно из направлений анализа — выявление экстенсивных и интенсивных факторов ее изменения. Экстенсивные факторы связаны с увеличением объемов производства за счет количественных факторов экономического роста: дополнительной рабочей силы, расширения торговых площадей, строительства нового объекта и т. д. Интенсивные факторы связаны с использованием качественных факторов экономического роста, характеризуются мерой отдачи каждого из используемых ресурсов.

Объем производства в стоимостном выражении является функцией или результатом воздействия использования всех видов ресурсов. Поскольку процесс производства осуществляется лишь при наличии всех элементов процесса труда в их взаимосвязи, постольку невозможно выявить отдельно влияние на результаты производства каждого из этой группы факторов.

Анализируя систему показателей эффективности в отечественной науке и практике, выделим следующие их группы:

- обобщающие показатели эффективности;
- показатели эффективности живого труда (трудовых ресурсов);
- показатели эффективности использования основных фондов, оборотных средств и капитальных вложений;
- показатели эффективности использования материальных ресурсов;
- показатели экономической эффективности новой техники (отражение экономической эффективности новой техники в плановых и отчетных показателях).

2.2. Методы оценки и измерения эффективности производственно-хозяйственной деятельности

Основной целью проведения анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия является получение объективной оценки их платежеспособности, финансовой устойчивости, деловой и инвестиционной активности, эффективности деятельности.

Оптимальный перечень показателей, наиболее объективно отражающих тенденции финансового состояния, формируется каждым предприятием самостоятельно.

Однако при всем возможном многообразии показателей все они, как правило, распределяются по четырем группам:

- показатели рентабельности;
- показатели ликвидности;
- показатели финансовой устойчивости;
- показатели деловой активности.

Разные авторы предлагают разные методики финансового анализа. Детализация процедурной стороны методики финансового анализа зависит

от поставленных целей, а также различных факторов – методического, информационного, временного и технического обеспечения.

Рассмотрим показатели финансовой устойчивости, подразделяющиеся на относительные и абсолютные.

Абсолютными показателями финансовой устойчивости являются показатели, «характеризующие степень обеспеченности товарно-материальных запасов источниками их формирования» [14, с.12].

Для характеристики источников формирования товарно-материальных запасов определяют три основных показателя:

- наличие собственного оборотного капитала. Этот показатель определяется как разница между собственным капиталом и долгосрочными активами. Он характеризует собственные оборотные средства. Его увеличение по сравнению с предыдущим периодом свидетельствует о дальнейшем развитии деятельности предприятия.

- наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования товарно-материальных запасов. Этот показатель определяется путем увеличения предыдущего показателя, т.е. собственного оборотного капитала, на сумму долгосрочных обязательств.

- общая величина основных источников формирования товарно-материальных запасов определяется путем увеличения предыдущего показателя на сумму краткосрочных кредитов.

Вычисление трех показателей обеспеченности товарно-материальных запасов источниками их формирования позволяет классифицировать финансовое положение предприятия по степени его устойчивости на следующие четыре типа:

- а) абсолютная устойчивость финансового положения складывается тогда, когда ситуация характеризуется неравенством:

$$\text{Товарно-материальные} < \text{Собственные оборотные запасы средства}$$

Из данного условия следует, что все запасы полностью покрываются собственными оборотными средствами. Такая ситуация встречается на практике крайне редко и не рассматривается, как идеальная, т.к. означает, что внешние источники средств не используются для основной деятельности;

б) нормальная устойчивость финансового положения характеризуется неравенством:

Собственные оборотные < Товарно-материальные < Источники формирования средства и долгосрочные запасы > заемные источники

Данная ситуация свидетельствует об успешно функционирующем предприятии, которое использует для покрытия своих запасов "нормальные" источники средств - собственные и привлеченные;

в) неустойчивое финансовое положение складывается тогда, когда сложившаяся ситуация характеризуется следующим неравенством:

Товарно-материальные запасы > Источники формирования запасов

Данное положение характеризуется нарушением платежеспособности предприятия, когда предприятие для покрытия запасов вынуждено привлекать дополнительные источники покрытия, не являющиеся "нормальными", то есть обоснованными;

г) критическое финансовое положение характеризуется ситуацией, когда в дополнение к предыдущему неравенству предприятие имеет кредиты и займы, не погашенные в срок, а также просроченную кредиторскую задолженность. Данная ситуация означает, что предприятие не может вовремя расплатиться со своими кредиторами, оно находится на грани банкротства, то есть «денежные средства, краткосрочные ценные бумаги и дебиторская задолженность не покрывают даже его кредиторской задолженности и просроченных ссуд» [9, с.34].

«Важнейшим показателем, характеризующим финансовую устойчивость предприятия, является показатель удельного веса общей суммы собственного капитала в итоге всех средств, авансированных предприятию,

то есть отношение общей суммы собственного капитала к итогу баланса предприятия. Называется этот показатель коэффициентом независимости. По нему судят, насколько предприятие независимо от заемного капитала» [26, с.70].

Для коэффициента независимости желательно, чтобы он превышал по своей величине 50% (0,5). Рост его свидетельствует об увеличении финансовой независимости предприятия, снижении риска финансовых затруднений в будущих периодах.

Производными от коэффициента независимости являются коэффициент финансовой зависимости и коэффициент соотношения заемных и собственных средств. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств определяется отношением всего привлеченного капитала к собственному.

Этот коэффициент указывает, сколько заемных средств привлекло предприятие на один рубль вложенных в активы собственных средств. Нормальное значение этого коэффициента должно быть меньше единицы.

«Коэффициент покрытия инвестиций характеризует долю собственных и долгосрочных заемных средств в общем (авансированном) капитале» [16, с.57].

Нормальное значение коэффициента равно 0,9, критическим считается его снижение до 0,75.

Коэффициент обеспеченности текущих активов показывает, какая часть оборотных средств формируется за счёт собственного капитала, и равен отношению собственного оборотного капитала к текущим активам.

Коэффициент обеспеченности товарно-материальных запасов собственными оборотными средствами показывает, в какой мере материальные запасы покрыты собственными источниками и не нуждаются в привлечении заемных средств. Считается, что норма данного показателя должна быть не менее 0,5.

Коэффициент маневренности собственного капитала показывает, какая часть собственных средств предприятия находится в мобильной форме, позволяющей свободно маневрировать этими средствами. Обеспечение собственных текущих активов собственным капиталом является гарантией устойчивости финансового состояния при неустойчивой кредитной политике. Высокие значения коэффициента маневренности положительно характеризуют финансовое состояние.

После анализа финансовой устойчивости проводится анализ ликвидности баланса и платежеспособности предприятия.

Оценка платежеспособности осуществляется на основе характеристики ликвидности текущих активов, т. е. времени, необходимого для превращения их в денежную наличность. Понятие платежеспособности и ликвидности очень близки, но второе более емкое. От степени ликвидности баланса зависит платежеспособность. В то же время ликвидность характеризует не только текущее состояние расчетов, но и перспективу.

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

Наиболее ликвидные активы (A1) - суммы по всем статьям денежных средств, которые могут быть использованы для выполнения текущих расчетов немедленно. К этой группе относятся также краткосрочные финансовые вложения (ценные бумаги), которые можно приравнять к деньгам.

Быстро реализуемые активы (A2) - активы, для обращения которых в наличные средства требуется определенное время. В эту группу можно включить дебиторскую задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты) и прочие активы.

Медленно реализуемые активы (A3) - статья II раздела актива баланса "Товарно-материальные запасы" и статья "Долгосрочные инвестиции" (уменьшенные на величину вложения в уставный капитал других

предприятий) раздела I актива баланса за минусом статьи "Расходы будущих периодов".

Трудно реализуемые активы (А4) - активы, которые предназначены для использования в хозяйственной деятельности в течение продолжительного периода. В эту группу можно включить статьи I раздела актива за исключением статей этого раздела, включенных в предыдущую группу.

Пассивы баланса группируются по степени срочности погашения обязательств.

Наиболее срочные обязательства (П1) - кредиторская задолженность, прочие краткосрочные обязательства, а также ссуды, не погашенные в срок (по данным приложений к бухгалтерскому балансу).

Краткосрочные пассивы (П2) - краткосрочные кредиты и займы, а также ссуды для работников.

Долгосрочные пассивы (П3) - долгосрочные кредиты и займы.

Постоянные пассивы (П4) - статьи раздела I пассива "Собственный капитал". Для сохранения баланса актива и пассива итог данной группы уменьшается на сумму величины по статье "Расходы будущих периодов" актива баланса.

Фирма считается ликвидной, если ее текущие активы превышают текущие обязательства. Фирма может быть ликвидной в большей или меньшей степени. Для оценки реальной степени ликвидности фирмы необходимо провести анализ ликвидности баланса. Ликвидность баланса определяется, как степень покрытия обязательств фирмы ее активами, срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств.

«Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков. Для определения ликвидности баланса следует

сопоставить итоги приведенных групп по активу и пассиву. Баланс считается абсолютно ликвидным, если имеют место следующие соотношения» [25, с.168]:

$$A1 > П1$$

$$A2 > П2$$

$$A3 > П3$$

$$A4 < П4.$$

Показатели ликвидности применяются для оценки способности фирмы выполнить свои краткосрочные обязательства. Они дают представление не только о платежеспособности предприятия на данный момент, но и в случае чрезвычайных происшествий.

«Общую оценку платежеспособности дает коэффициент текущей ликвидности (платежеспособности, покрытия). Если коэффициент текущей ликвидности меньше единицы, то это указывает на наличие проблемы. Нормальное значение для этого показателя - больше или равно 2» [42, с.27].

«Коэффициент быстрой ликвидности (строгой ликвидности, критической оценки). По смысловому значению аналогичен предыдущему показателю, однако, этот коэффициент исчисляется по более узкому кругу текущих активов, когда из расчета исключаются наименее ликвидная их часть - производственные запасы. Логика такого исключения состоит не только в значительно меньшей ликвидности запасов, но, что гораздо более важно, и в том, что денежные средства, которые можно выручить в случае вынужденной реализации производственных запасов, могут быть существенно ниже затрат по их приобретению» [33, с.36].

Коэффициент абсолютной ликвидности рассчитывается как отношение денежных средств, легко реализуемых ценных бумаг к текущим обязательствам. Данный показатель является наиболее жестким критерием ликвидности предприятия; показывает, какая часть краткосрочных заемных обязательств может быть при необходимости погашена немедленно.

Финансовое положение предприятия находится в непосредственной зависимости от того, насколько быстро средства, вложенные в активы, превращаются в реальные деньги.

«Ускорение оборачиваемости оборотных средств уменьшает потребность в них: меньше требуется запасов сырья, материалов, топлива, заделов незавершенного производства, и следовательно, ведет к снижению уровня затрат на их хранение, что способствует в конечном счёте повышению доходности и улучшению финансового состояния предприятия, повышению производственно - технического потенциала предприятия» [20, с.423].

Замедление времени оборота приводят к увеличению необходимого количества оборотных средств и дополнительным затратам, а значит, к ухудшению финансового состояния предприятия.

«Показатели оборачиваемости показывают сколько раз за анализируемый период "оборачиваются" те или иные активы предприятия. Обратная величина, умноженная на 360 дней (или количество дней в анализируемом периоде), указывает на продолжительность одного оборота этих активов. Наиболее распространенным является коэффициент оборачиваемости активов. Этот показатель следует рассматривать только с качественными характеристиками предприятия: значительная оборачиваемость активов может наблюдаться не только в силу эффективного использования активов, но и в связи с отсутствием вложений на развитие производственных мощностей» [12, с.83].

Отношение дохода от реализации ко всему итогу средств характеризует эффективность использования предприятием всех имеющихся ресурсов независимо от источников их образования.

Таким образом, данный коэффициент показывает, сколько раз за анализируемый период совершается полный цикл производства и обращения,

приносящий соответствующий эффект в виде дохода, или сколько денежных единиц реализованной продукции принесла каждая единица активов.

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала характеризует различные аспекты деятельности. С финансовой точки зрения он определяет скорость оборота собственного капитала, с экономической - активность денежных средств, которыми рискует акционер.

Коэффициент оборачиваемости перманентного капитала показывает скорость оборота капитала, находящегося в долгосрочном пользовании у предприятия. Следует иметь в виду, что знаменатель рассчитывается как среднегодовая величина.

«Важными в анализе финансового состояния предприятия являются показатели оборачиваемости оборотных средств и их составляющих: товарно-материальных запасов и дебиторской задолженности. Оценка деловой активности на качественном уровне может быть получена в результате сравнения деятельности данного предприятия и родственных по сфере приложения капитала предприятий. Такими качественными критериями являются: широта рынков сбыта продукции; наличие продукции, поставляемой на экспорт; репутация предприятия, выражающаяся, в частности, в известности клиентов, пользующихся услугами предприятия» [16, с.56]. Коэффициент оборачиваемости активов (коэффициент трансформации) – отношение выручки от реализации продукции к итогу актива баланса. Характеризует эффективность использования фирмой всех имеющихся ресурсов независимо от источников их привлечения. Коэффициент варьируется в зависимости от отрасли, отражая особенности производственного процесса. При сопоставлении показателя для разных предприятий необходимо учитывать способ начисления амортизации и степень изношенности основных средств.

$$O_{BA} = \frac{N_p}{BA}$$

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала – отношение выручки от реализации к величине собственного капитала.

$$O_{СК} = \frac{N_p}{СК}$$

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности – отношение выручки от реализации продукции к среднегодовой стоимости чистой дебиторской задолженности. Показывает, сколько раз в среднем дебиторская задолженность (или только счета покупателей и заказчиков) превращалась в денежные средства в течение отчетного периода. База сравнения – среднеотраслевые коэффициенты. Обычно сравнивается с коэффициентом оборачиваемости кредиторской задолженности.

$$O_{ДЗ} = \frac{N_p}{ДЗ}$$

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности – отношение себестоимости реализованной продукции к среднегодовой стоимости кредиторской задолженности. Показывает, сколько предприятию требуется оборотов для оплаты выставленных ей счетов.

$$O_{КЗ} = \frac{С_p}{КЗ}$$

Коэффициент оборачиваемости материально-производственных запасов – частное от деления себестоимости реализованной продукции на среднегодовую стоимость материально-производственных запасов. Повышение оборачиваемости МПЗ особенно актуально при наличии значительной задолженности в пассивах предприятия.

$$O_{МПЗ} = \frac{С_p}{З}$$

Коэффициенты оборачиваемости можно использовать для расчета времени оборота соответствующих активов в днях. Время оборота определяется путем деления 360 (365) дней на вычисленные коэффициенты.

Коэффициенты рентабельности (рентабельность) показывают, насколько прибыльна деятельность компании. Рассчитываются как отношение прибыли (чистой, налогооблагаемой) к затраченным средствам, либо выручки от реализации.

Если в качестве прибыли рассматривается чистая прибыль, то соответствующие коэффициенты являются коэффициентами чистой рентабельности. В финансовом менеджменте обычно используются три показателя.

Коэффициент рентабельности всех активов предприятия (экономическая рентабельность) – определяется как отношение чистой прибыли (или налогооблагаемой прибыли) к среднегодовой стоимости всех активов предприятия независимо от источников их формирования. Один из важнейших индикаторов конкурентоспособности предприятия.

$$R_{BA} = \frac{P_{\text{ч}}(P_{\text{н}})}{BA}$$

Коэффициент рентабельности реализации (коэффициент трансформации) – отношение прибыли (валовой или чистой) к объему реализованной продукции.

$$R_p = \frac{P_{\text{г}}(P_{\text{ч}})}{N_p}$$

Коэффициент рентабельности собственного капитала – отношение прибыли (как правило, чистой) к собственному капиталу предприятия.

$$R_{CK} = \frac{P_{\text{ч}}}{CK}$$

Коэффициент рентабельности оборотных активов - определяется как отношение чистой прибыли к средней величине оборотных активов.

$$R_{OA} = \frac{P_{\text{ч}}}{ОбА_{\text{ср}}}$$

Коэффициент рентабельности инвестиций – отношение налогооблагаемой прибыли к разнице между средней величиной активов и краткосрочными пассивами.

$$R_{II} = \frac{P_{II}}{BA_{cp} - КП_{cp}}$$

Анализ показателей платежеспособности характеризуют способность предприятия погашать свои краткосрочные обязательства.

Коэффициент общей (текущей) ликвидности – частное от деления оборотных активов на краткосрочные обязательства (нормативные значения 1 – 2).

$$K_{ТЛ} = \frac{ОбА}{КП}$$

Коэффициент срочной ликвидности – частное от деления денежных средств, краткосрочных финансовых вложений и дебиторской задолженности на краткосрочные обязательства (нормативное значение – больше единицы, в России 0,7 – 0,8).

$$K_{cp} = \frac{ДС + КФВ + ДЗ}{КП}$$

Коэффициент абсолютной ликвидности – частное от деления денежных средств и краткосрочных ФВ на краткосрочные обязательства (в России норматив 0,2-0,25).

$$K_{ал} = \frac{ДС + КФВ}{КП}$$

Показатели финансовых результатов характеризуют абсолютную эффективность хозяйствования предприятия. Важнейшими среди них являются показатели доходности, которые в условиях перехода к рыночной экономике составляют основу экономического развития предприятия.

«Рост доходов создаёт финансовую базу для самофинансирования, расширенного производства, решение проблем социальных и материальных потребностей трудового коллектива. За счёт дохода выполняются также

часть обязательств предприятия перед бюджетом, банками и другими предприятиями и организациями» [22, с.139].

«Показатели финансовых результатов характеризуют эффективность хозяйственной деятельности предприятия по всем основным направлениям работы предприятия: строительной, финансовой, инвестиционной. Они составляют базу развития организации, являются наиболее важными в системе оценки итогов работы предприятия, в оценке надежности и его финансового благополучия» [45, с.113].

Таким образом, финансовые результаты, являющиеся одним из центральных показателей деятельности предприятий, используются сегодня в качестве ориентира, отражающего направление развития предприятия. Они входят в программу развития предприятия, показывая итоговое значение осуществления комплекса стратегических и тактических задач.

Анализ финансовых показателей следует проводить по таким источникам: "Отчет о прибылях и убытках", "Баланс предприятия", а также по данным бухгалтерского учета, рабочих материалов финансового отдела (службы) и юриста предприятия. В рыночных условиях хозяйствования любое предприятие заинтересованно в получении положительного результата от своей деятельности, поскольку благодаря величине этого показателя предприятие способно расширять свою мощь, материально заинтересовывать персонал, работающий на данном предприятии.

Поэтому показатели доходности становятся важнейшими для оценки производственной и финансовой деятельности предприятия. Они характеризуют степень его деловой активности и финансового благополучия.

2.3. Оценка эффективности инвестиций

Для эффективного использования привлеченных средств и получения максимальной прибыли на вложенный капитал необходим тщательный анализ будущих доходов и затрат, связанных с реализацией рассматриваемого инвестиционного проекта.

Существует несколько методов оценки привлекательности инвестиционного проекта и, соответственно, несколько основных показателей эффективности. Каждый метод в своей основе имеет один и тот же принцип: в результате реализации проекта предприятие должно получить прибыль (должен увеличиться собственный капитал предприятия), при этом различные финансовые показатели характеризуют проект с разных сторон и могут отвечать интересам различных групп лиц, имеющих отношение к данному предприятию, - кредиторов, инвесторов, менеджеров.

При оценке эффективности инвестиционных проектов используются следующие основные показатели:

Срок окупаемости инвестиций - PP (Pay back Period)

Чистый приведенный доход – NPV (Net Present Value)

Внутренняя норма доходности –IRR (Internal Rate of Return)

Модифицированная внутренняя норма доходности – MIRR (Modified Internal Rate of Return)

Рентабельность инвестиций – P (Profitability)

Индекс рентабельности – PI (Profitability Index)

Каждый показатель является в то же время и критерием принятия решения при выборе наиболее привлекательного проекта из нескольких возможных.

Расчет данных показателей основан на дисконтных способах, учитывающих принцип временной стоимости денег. В качестве ставки

дисконтирования в большинстве случаев выбирается величина средневзвешенной стоимости капитала WACC, которая в случае необходимости может быть скорректирована на показатели возможного риска, связанного с реализацией конкретного проекта и ожидаемого уровня инфляции.

Если расчет показателя WACC связан с трудностями, вызывающими сомнение в достоверности полученного результата (например, при оценке собственного капитала), в качестве ставки дисконтирования можно выбрать величину среднерыночной доходности с поправкой на риск анализируемого проекта. Иногда в качестве дисконтной ставки используется величина ставки рефинансирования.

Основные этапы оценки эффективности инвестиций

2. Оценка финансовых возможностей предприятия.
3. Прогнозирование будущего денежного потока.
4. Выбор ставки дисконтирования.
5. Расчет основных показателей эффективности.
6. Учет факторов риска

Основные показатели (критерии) эффективности.

Период окупаемости.

В общем случае искомой величиной является значение PP, для которого выполняется:

$$PP = \min N, \text{ при котором } \sum INV_t / (1 + i)^t = \sum CF_k / (1 + i)^k$$

где i – выбранная ставка дисконтирования

Критерий принятия решения при использовании метода расчета периода окупаемости может быть сформулирован двумя способами:

- а) проект принимается, если окупаемость в целом имеет место;
- б) проект принимается, если найденное значение PP лежит в заданных пределах.

Этот вариант всегда применяется при анализе проектов, которые имеют высокую степень риска. Существенным недостатком данного показателя, как критерия привлекательности проекта, является игнорирование им положительных величин денежного потока, выходящих за пределы рассчитанного срока.

Также данный метод не делает различия между проектами с одинаковым значением РР, но с различным распределением доходов в пределах рассчитанного срока, тем самым частично игнорируется принцип временной стоимости денег при выборе наиболее предпочтительного проекта.

Чистый приведенный доход NPV

Разность между приведенной стоимостью будущего денежного потока и стоимостью первоначальных вложений называется *чистым приведенным доходом* проекта (чистой приведенной стоимостью).

Показатель NPV отражает непосредственное увеличение капитала компании, поэтому для акционеров предприятия он является наиболее значимым. Расчет чистого приведенного дохода осуществляется по следующей формуле:

$$NPV = \sum CF_k / (1 + i)^k - \sum INV_t / (1 + i)^t$$

Критерием принятия проекта является положительное значение NPV.

В случае, когда необходимо сделать выбор из нескольких возможных проектов, предпочтение должно быть отдано проекту с большей величиной чистого приведенного дохода.

В то же время, нулевое или даже отрицательное значение NPV не свидетельствует об убыточности проекта как такового, а лишь об его убыточности при использовании данной ставки дисконтирования. Тот же проект, реализованный при инвестировании более дешевого капитала или с меньшей требуемой доходностью, т.е. с меньшим значением i , может дать положительное значение чистого приведенного дохода.

Необходимо иметь в виду, что показатели PP и NPV могут давать противоречивые оценки при выборе наиболее предпочтительного инвестиционного проекта.

Внутренняя норма доходности IRR.

Универсальным инструментом сравнения эффективности различных способов вложения капитала, характеризующим доходность операции и независимым от ставки дисконтирования (от стоимости вкладываемых средств) является показатель внутренней нормы доходности IRR.

Внутренняя норма доходности соответствует ставке дисконтирования, при которой текущая стоимость будущего денежного потока совпадает с величиной вложенных средств, т.е. удовлетворяет равенству:

$$\sum CF_k / (1 + IRR)^k = \sum INV_t / (1 + IRR)^t$$

Для расчета данного показателя можно использовать компьютерные средства либо следующую формулу приближенного вычисления:

$$IRR = i_1 + NPV_1 (i_2 - i_1) / (NPV_1 - NPV_2)$$

Здесь i_1 и i_2 – ставки, соответствующие некоторым положительному (NPV_1) и отрицательному (NPV_2) значениям чистого приведенного дохода. Чем меньше интервал $i_1 - i_2$, тем точнее полученный результат (при решении задач допустимой считается разница между ставками не более 5 %).

Критерием принятия инвестиционного проекта является превышение показателя IRR выбранной ставки дисконтирования ($IRR > i$). При сравнении нескольких проектов, более предпочтительными являются проекты с большими значениями IRR.

К несомненным достоинствам показателя IRR относится его универсальность в качестве инструмента оценки и сравнения доходности различных финансовых операций. Его преимуществом является и независимость от ставки дисконтирования – это чисто внутренний показатель.

Недостатками IRR являются сложность расчета, невозможность применения данного критерия к нестандартным денежным потокам (проблема множественности IRR), а также необходимость реинвестирования всех получаемых доходов под ставку доходности, равную IRR, подразумеваемую правилом расчета данного показателя. К недостаткам следует отнести и возможное противоречие с критерием NPV при сравнении двух и более проектов.

Модифицированная внутренняя норма доходности MIRR.

Для нестандартных денежных потоков решение уравнения, соответствующего определению внутренней нормы доходности, в подавляющем большинстве случаев (возможны нестандартные потоки с единственным значением IRR) дает несколько положительных корней, т.е. несколько возможных значений показателя IRR. При этом критерий $IRR > i$ не работает: величина IRR может превышать используемую ставку дисконтирования, а рассматриваемый проект оказывается убыточным (его NPV оказывается отрицательным).

Для решения данной проблемы в случае нестандартных денежных потоков рассчитывают аналог IRR – модифицированную внутреннюю норму доходности MIRR (она может быть рассчитана и для проектов, генерирующих стандартные денежные потоки).

MIRR представляет собой процентную ставку, при наращении по которой в течение срока реализации проекта n общей суммы всех дисконтированных на начальный момент вложений получается величина, равная сумме всех притоков денежных средств, наращенных по той же ставке d на момент окончания реализации проекта:

$$(1 + MIRR)^n \sum INV / (1 + i)^t = \sum CF_k (1 + i)^{n-k}$$

Критерий принятия решения - $MIRR > i$. Результат всегда согласуется с критерием NPV и может применяться для оценки как стандартных, так и нестандартных денежных потоков. Помимо этого, у показателя MIRR есть

еще одно важное преимущество перед IRR: его расчет предполагает реинвестирование получаемых доходов под ставку, равную ставке дисконтирования (близкой или равной ставке среднерыночной доходности), что более соответствует реальной ситуации и потому точнее отражает доходность оцениваемого проекта.

Норма рентабельности и индекс рентабельности P.

Рентабельность – важный показатель эффективности инвестиций, поскольку он отражает соотношение затрат и доходов, показывая величину полученного дохода на каждую единицу (рубль, доллар и т.д.) вложенных средств.

$$P = NPV / INV \times 100 \%$$

Индекс рентабельности (коэффициент рентабельности) PI - отношение приведенной стоимости проекта к затратам, показывает во сколько раз увеличиться вложенный капитал в ходе реализации проекта.

$$PI = [\sum CF_k / (1 + i)^k] / INV = P / 100\% + 1$$

Критерием принятия положительного решения при использовании показателей рентабельности является соотношение $P > 0$ или, что то же самое, $PI > 1$. Из нескольких проектов предпочтительнее те, где показатели рентабельности выше.

Данный показатель особенно информативен при оценке проектов с различными первоначальными вложениями и различными периодами реализации.

Критерий рентабельности может давать результаты, противоречащие критерию чистого приведенного дохода, если рассматриваются проекты с разными объемами вложенного капитала. При принятии решения нужно учитывать инвестиционные возможности предприятия, а также то соображение, что показатель NPV более отвечает интересам акционеров в плане увеличения их капитала.

Оценка инвестиционных проектов разной продолжительности.

В случаях, когда возникает сомнение в корректности сравнения с использованием рассмотренных показателей проектов с разными сроками реализации, можно прибегнуть к методу цепного повтора.

При использовании этого метода находят наименьшее общее кратное n сроков реализации n_1 и n_2 оцениваемых проектов. Строят новые денежные потоки, получаемые в результате нескольких реализаций проектов, предполагая, что затраты и доходы сохраняются на прежнем уровне (начало следующей реализации совпадает с окончанием предыдущей). Показатели чистого приведенного дохода при многократной реализации изменятся, а показатели внутренней нормы доходности останутся прежними, независимо от количества повторов, хотя новые денежные потоки могут оказаться нестандартными, если первоначальные инвестиции больше, чем доходы в последний период реализации.

Использование данного метода на практике может быть связано со сложными расчетами, если рассматривается несколько проектов и для совпадения всех сроков, каждый нужно будет повторить по несколько раз. Основным недостатком метода цепного повтора является предположение, что условия реализации проектов, а значит и требуемые издержки и получаемые доходы, останутся на прежнем уровне, что почти невозможно в современной рыночной ситуации. Также и сама повторная реализация проекта не всегда возможна, особенно, если он достаточно продолжителен или относится к сферам, где происходит быстрое технологическое обновление производимой продукции.

Помимо рассмотренных количественных показателей эффективности капиталовложений при принятии инвестиционных решений необходимо учитывать и качественные характеристики привлекательности проекта, соответствующие следующим критериям:

- Соответствие рассматриваемого проекта общей инвестиционной стратегии предприятия, его долгосрочным и текущим планам;
- Перспективность проекта в сравнении с последствиями отказа от реализации альтернативных проектов;
- Соответствие проекта принятым нормативно-плановым показателям в отношении уровня риска, финансовой устойчивости, экономического роста организации и т.д.;
- Обеспечение необходимой диверсификации финансово-хозяйственной деятельности организации;
- Соответствие требований реализации проекта имеющимся производственным и кадровым ресурсам;
- Социальные последствия реализации проекта, возможное влияние на репутацию, имидж организации;
- Соответствие рассматриваемого проекта экологическим стандартам и требованиям.

2.4 Выводы по оценке эффективности

Понятия «экономический эффект» и «экономическая эффективность» относятся к числу важнейших категорий рыночной экономики. Эти понятия тесно связаны между собой.

Обычно анализируются оба показателя, характеризующие успешность экономической деятельности предприятия, так как по отдельности показатели эффекта и эффективности не могут дать полной и всеобъемлющей оценке деятельности предприятия. Например, на предприятии может быть такая ситуация, когда достигнут значительный экономический эффект, выраженный в полученной прибыли при относительно низкой экономической эффективности. И наоборот,

производство может характеризоваться высоким уровнем эффективности при небольшой величине экономического эффекта.

Систематический и всесторонний анализ эффективности деятельности предприятия позволит:

- быстро, качественно и профессионально оценивать результативность хозяйственной деятельности как предприятия в целом, так и его структурных подразделений;
- точно и своевременно находить и учитывать факторы, влияющие на получаемую прибыль по конкретным видам производимых товаров и предоставляемых услуг;
- определять затраты на производство (издержки производства) и тенденции их изменения, что необходимо для разработки ценовой политики предприятия;
- находить оптимальные пути решения проблем предприятия и получения прибыли в ближайшей и отдаленной перспективах.

3. РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

3.1. Оценка возможных направлений повышения эффективности

На основе проведенного анализа становится очевидным, что важнейшими задачами на ближайшую перспективу являются:

1. снижение трудоемкости продукции;
2. улучшение использования сырья, материалов, топлива;
3. внедрение новых видов сырья и материалов;
4. сокращение административно-управленческих расходов и
5. ликвидация непроизводительных потерь.

Рассмотрим основные резервы и пути снижения себестоимости

1. Резервы увеличения производства продукции выявляются в процессе анализа выполнения государственного заказа. При увеличении объема производства продукции возрастают только переменные затраты (прямая зарплата рабочих, прямые материальные расходы и др.), сумма же постоянных расходов, как правило, не изменяется, в результате снижается себестоимость изделий;

2. Резервы сокращения затрат:

1) экономия затрат по оплате труда = (трудоемкость изделий после внедрения организационно-технических мероприятий – трудоемкость изделий до) планируемый уровень среднечасовой оплаты труда * количество планируемых к выпуску изделий.

2) резерв снижения материальных затрат = (расход материалов на единицу продукции после внедрения организационно-технических мероприятий – расход материалов на единицу продукции до внедрения)* количество планируемых к выпуску изделий * плановые цены на материалы.

3) резерв сокращения расходов на содержание основных фондов определяется умножением первоначальной их стоимости на норму амортизации;

4) резервы экономии накладных расходов выявляются на основе их факторного анализа по каждой статье затрат за счет разумного сокращения аппарата управления, экономного использования средств на командировки и др.

3. Дополнительные затраты на освоение резервов увеличения производства продукции подсчитываются отдельно по каждому его виду. Это в основном зарплата за дополнительный выпуск продукции, расход сырья, материалов, энергии и прочих переменных расходов, которые изменяются пропорционально объему производства продукции.

В качестве повышения технического уровня производства на рассматриваемом предприятии предлагаю:

- внедрение комплексных подрядов на ремонтные работы, что позволит упростить и сделать более дешевым технологический процесс. В результате внедрения данной технологии будет получено снижение себестоимости услуг со значительным сокращением нормы расхода материалов;

- внедрение в производство совмещенного варианта заготовки, получаемой методом штамповки изделий. В результате внедрения данного мероприятия произойдет снижение энергоемкости и, соответственно себестоимости изготовления деталей.

Снижение себестоимости может произойти также при создании автоматизированных систем управления, совершенствования и модернизации существующей техники. Так, проведение мероприятий по механизации вспомогательных и подсобных работ приводит к сокращению численности рабочих, занятых на этих работах, а, следовательно, и к экономии цеховых и общезаводских расходов.

1) реализуемой продукции»:

$$\Delta \Pi^{p(c)} = \frac{B_1(UC_1 - UC_0)}{100\%}$$

Уменьшаются затраты и в результате комплексного использования сырья, применения экономичных заменителей, полного использования отходов в производстве. Большой резерв таит в себе и совершенствование продукции, снижение ее материалоемкости и трудоемкости, снижение веса машин и оборудования, уменьшение габаритных размеров и др.

Снижение себестоимости может произойти в результате изменения в организации производства; совершенствования управления производством и сокращения затрат на него; улучшения использования основных фондов; улучшения материально-технического снабжения; сокращение транспортных расходов; прочих факторов; повышающих уровень организации производства.

Снижение текущих затрат происходит в результате совершенствования обслуживания основного производства (например, развитие поточного производства, повышения коэффициента сменности, упорядочения подсобно-технологических работ, улучшения инструментального хозяйства, совершенствования организации контроля за качеством работ и продукции).

Значительное уменьшение затрат живого труда может произойти при увеличении норм и зон обслуживания, сокращения потерь рабочего времени, уменьшения числа рабочих, не выполняющих норм выработки. Дополнительная экономия возникает при совершенствовании структуры предприятия в целом. Она выражается в сокращении расходов на управление и в экономии заработной платы и начислений на нее в связи с высвобождением управленческого персонала.

Успех мероприятий по снижению себестоимости зависит, прежде всего, от роста производительности труда рабочих, обеспечивающих в определенных условиях экономию на заработной плате.

С ростом производительности труда увеличивается объем производства, что приводит к экономии по другим статьям расходов, в частности сокращаются расходы по обслуживанию производства и управлению. Происходит это потому, что в цеховых расходах значительная часть затрат (в общезаводских почти полностью) условно-постоянные расходы. Это значит, что их общая сумма почти не изменяется в зависимости от выполнения плана производства. Отсюда следует, что, чем больше выпуск продукции, тем меньше доля цеховых и общезаводских расходов в ее себестоимости.

Важнейшее значение в борьбе за снижение себестоимости продукции имеет соблюдение строжайшего режима экономии на всех участках производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

Улучшение использования основных фондов обеспечивает сокращение расходов по амортизации основных производственных фондов, а, следовательно, и расходов по содержанию оборудования. Повышение коэффициента сменности, ликвидация простоев, снижение затрат на ремонт путем удлинения межремонтного периода, увеличение срока службы машин и улучшение качества ремонтов обеспечивает существенное снижение себестоимости продукции.

Увеличение номенклатуры и ассортимента выпускаемой продукции является одним из важных факторов, влияющих на уровень затрат на производство. При различной рентабельности отдельных изделий сдвиги в составе продукции, связанные с совершенствованием ее структуры и повышением эффективности производства, могут приводить и к уменьшению и к увеличению затрат на производство.

Основные факторы риска, которые могут повлиять на деятельность завода:

- снижение государственного оборонного заказа;
- заключение контрактов преимущественно посредством проведения аукционов и конкурсов по ГОЗ;
- появление новых конкурентов;
- получение доходов в меньших объемах по сравнению с прогнозируемыми величинами;
- неправильная оценка партнёров;
- ненадлежащее исполнение договорных обязательств заказчиков;
- несбалансированность входящих и исходящих денежных потоков;

Способами снижения отрицательного влияния указанных рисков и их минимизации обществом являются:

- своевременное проведение конкурсов и аукционов по ГОЗ;
- квалифицированный финансовый менеджмент;
- совершенствование управления оборотными средствами;

Общие тенденции развития отрасли в отчетном году предприятие оценивает как умеренно оптимистичные, что связано со снижением госзаказа на продукцию предприятия и недостатком инвестиций в данную отрасль.

Для улучшения своего положения в отрасли предприятию необходимо планировать мероприятия для более активного участия в электронных торгах с предложением своих услуг и своей продукции, поиском новых перспективных производственных партнеров не только в рамках государственного оборонного заказа.

Основным предполагаемым негативным фактором, способным в ближайшие годы негативно отразиться на темпах развития предприятия, является снижение заказа на продукцию отрасли.

В качестве мер, способствующих снижению рисков в случае появления данного фактора, ОАО «780 РЗ ТСК» планирует снижать издержки

производства для того, чтобы повысить ее конкурентную способность и сделать более привлекательной как для Государственного заказчика (для целей Министерства обороны Российской Федерации), так и для иных возможных потребителей продукции и услуг предприятия.

Применение перечисленных путей снижения затрат на производство позволят в комплексе довести величину издержек производства до оптимального уровня.

3.2. Расчет основных показателей

Просчитаем возможный финансово-хозяйственный результат после предложенных мероприятий на предприятии на период 2014 года.

Таблица 18

Оптимистичный прогноз прибыли предприятия на 2014 год

Показатели	Код стр.	2014г т.руб	2013г т.руб.	Абсол. т. руб.	Относит, %		Темп прир., %
					2014	2013	
1	2	3	4	5	6	7	8
Доходы и расходы по обычным видам деятельности							
1. Выручка от реализации	010	372474	365171	+7303	100,0	100,0	2
2. Себестоимость реализованной продукции, работ, услуг	020	253661	256223	-2562	68,10	70,17	-1
3. Валовая прибыль	029	115485	108948	+6537	31,00	29,83	6
4. Коммерческие расходы	030	-	-	-	-	-	-
5. Управленческие расходы	040	100602	102655	-2053	27,01	28,11	-2
6. Прибыль (убыток) от реализации	050	6545	6293	252	1,76	1,72	4
Прочие доходы и расходы							

7.Проценты к получению	060	11603	3626	7977	3,12	0,99	220,00
8.Проценты к уплате	070	0	70	-70	0,00	0,03	-100,00
9.Доходы от участия в других организациях	080	–	–	–	–	–	–
10.Прочие доходы	105	3831	1935	1896	1,03	0,53	98,00
11.Прочие расходы	110	9891	10093	-202	2,66	2,76	-2,00
12.Прибыль (убыток) до налогообложения	140	507	1691	-1184	0,14	0,46	-70,00

При анализе таблицы 18 видно, что после проведения ряда мероприятий на предприятии в 2014 году ситуация изменялась. Очевидно, что при уменьшении себестоимости на 1% абсолютный показатель по сравнению с предыдущим 2013 годом уменьшился на 2562 тыс.руб., управленческие расходы сократились на 2%, следовательно абсолютный показатель уменьшился на 2053 тыс.руб., прочие расходы сократили на 2%, что составило 202 тыс.руб. Также изменились и остальные показатели влияющие на общий результат прибыли предприятия.

Проанализируем фактор анализ прибыли

2) Фактор влияния «выручка от реализации»:

$$B' = \frac{B_1}{J_u}, \text{ где}$$

J_u – индекс цен

$$B' = \frac{372474}{1,11} = 335562,16$$

$$\Delta B_u = B_1 - B'$$

$$\Delta B_u = 372474 - 335562,16 = 36911,84 \text{ тыс.руб.}$$

Таким, образом, выручка от реализации в 2014 году по сравнению с 2013 года изменилась и составила 36911,84 тыс. рублей.

Влияние на сумму прибыли от реализации изменения выручки от реализации (исключая влияние изменения цен) выражается формулой:

$$\Delta \Pi^{p(B)} = \frac{[(B_1 - B_0) - \Delta B_u] R_0^p}{100\%}$$

$$\Delta \Pi^{p(B)} = \frac{[(372474 - 365171) - 36911,84] \times 1,72}{100\%} = -510,25 \text{ тыс. руб.}$$

$$R_0^p = \frac{\Pi_0^p}{B} \times 100\%$$

$$R_0^p = \frac{6293}{365171} \times 100\% = 1,72 \text{ тыс. руб.}$$

При изменении выручки от реализации по сравнению с 2013 году (в сопоставимых ценах) на 7303 тыс. руб. обусловило изменение суммы прибыли от реализации на 510,25 тыс. руб.

3) Расчет влияния фактора «цена»:

$$\Delta \Pi^{p(u)} = \frac{\Delta B_u \times R_0^p}{100\%}$$

$$\Delta \Pi^{p(u)} = \frac{36911,84 \times 1,72}{100\%} = 636,10 \text{ тыс.руб.}$$

Прирост цен на продукцию в 2014 году по сравнению с 2013 годом кардинально не изменился. В среднем на 11% сумма прибыли от реализации на составила 636,10 тыс. руб.

Расчет влияния фактора «себестоимость»

$$\Delta \Pi^{p(c)} = \frac{372474 * (68,10 - 70,17)}{100\%} = - 7686,17 \text{ тыс.руб.}$$

$$УС_0 = \frac{СБ_0}{B_0} \times 100\%$$

$$УС_0 = \frac{256223}{365171} \times 100\% = 70,17 \%$$

$$УС_1 = \frac{СБ_1}{В_1} \times 100\%$$

$$УС_1 = \frac{253661}{372474} \times 100\% = 68,10 \%$$

Себестоимость реализованной продукции в 2014 году уменьшилась на 1 % составила на 2562 тыс. руб. меньше. Ее уровень по отношению к выручке от реализации уменьшился на 1 %, поэтому сумма прибыли от реализации уменьшилась на 7686,17 тыс. руб.

4) Расчет влияния фактора «коммерческие расходы»:

$$\Delta П^{р(кр)} = \frac{В_1 * (УКР_1 - УКР_0)}{100\%}$$

$$\Delta П^{р(кр)} = \frac{372474 * (0 - 0)}{100\%} = 0 \text{ тыс. руб.}$$

$$УКР_0 = \frac{КР_0}{В_0} \times 100\%$$

$$УКР_0 = \frac{0}{365171} \times 100\% = 0 \%$$

$$УКР_1 = \frac{КР_1}{В_1} \times 100\%$$

$$УКР_1 = \frac{0}{372474} \times 100\% = 0 \%$$

Расходов по статье «коммерческие расходы» что в 2014 году, что в 2013 году не было, поэтому коммерческие расходы никак не могли повлиять на данный фактор прибыли.

5) Расчет влияния фактора «управленческие расходы»:

$$\Delta П^{р(уп)} = \frac{В_1 (УУР_1 - УУР_0)}{100\%}$$

$$\Delta \Pi^{p(VP)} = \frac{372474 * (27,01 - 28,11)}{100\%} = -4105,98 \text{ тыс. руб.}$$

$$УУР_0 = \frac{УР_0}{B_0} \times 100\%$$

$$УУР_0 = \frac{102655}{365171} \times 100\% = 28,11 \%$$

$$УУР_1 = \frac{УР_1}{B_1} \times 100\%$$

$$УУР_1 = \frac{100602}{372474} \times 100\% = 27,01\%$$

Уменьшение по статье «управленческие расходы» в 2014 году по сравнению с 2013 годом составил 2053 тыс. руб., также по отношению к выручке от реализованной продукции «управленческие расходы» уменьшились на 2 %, следовательно, изменение прибыли от реализации уменьшилось на 4105,98 тыс. руб.

Таблица 19

Сводная таблица влияния факторов на прибыль отчетного 2014 года

Факторы	Сумма отклонений от прибыли, тыс.руб.
1. Выручка от реализации продукции (работ, услуг)	-510,24
2. Изменение цен на реализованную продукцию	+636,10
3. Себестоимость реализованной продукции	-7686,17
4. Коммерческие расходы	0
5. Управленческие расходы	-4106,10
Σ	-10645,79

Влияние на прибыль от реализации	
6. Проценты к получению	7977
7. Проценты к уплате	-70
8. Доходы от участия в других организациях	-
9. Прочие доходы	1896
10. Прочие расходы	-202
Σ	9602
Влияние на прибыль в 2014 году	
	-1044,15

Из таблицы 19 анализ факторов влияния на прибыль предприятия до налогообложения показал, что при уменьшении себестоимости реализованной продукции на 1 %, а также снижение управленческих расходов на 2 % показал, что общий показатель составил 10 645,79 тыс.руб. Снижение прочих расходов на 2 % составили 202 тыс.руб. Данные расчеты показали, что при проведении вышеперечисленных мероприятий возможно увеличение прибыли в будущем году на 2354,19 тыс.руб., что и будет составлять 1044,15 тыс.руб.

Для определения доходности предприятия проведем анализ рентабельности.

Таблица 20

Расчет показателей рентабельности

Показатели	Условные обозначения	Значения показателей
1	2	3
1.Выручка от реализации продукции, тыс. руб.		372474
2.Прибыль от реализации продукции, тыс. руб.		6545
3.Рентабельность продаж, %	R_1	1,76
4.Прибыль отчетного периода (от всей финансово-хозяйственной деятельности), тыс. руб.		507
5.Общая рентабельность отчетного периода, %	R_2	0,14
6.Собственный капитал на начало года, тыс. руб.		49883
7.Собственный капитал на конец года, тыс. руб.		51481
8.Средняя величина собственного капитала, тыс. руб.		50682
9.Рентабельность собственного капитала, %	R_3	1,00
10.Имущество предприятия на начало		122116

года, тыс. руб.		
11.Имущество предприятия на конец года, тыс. руб.		163077
12.Средняя величина имущества за год, тыс. руб.		142597
13.Экономическая рентабельность, %	R_4	0,36
14.Внеоборотные активы на начало года, тыс. руб.		15779
15.Внеоборотные активы на конец года, тыс. руб.		34212
16.Средняя величина внеоборотных активов, тыс. руб.		24996
17.Фондорентабельность, %	R_5	0,02
18.Себестоимость реализованной продукции, тыс. руб.		253661
19.Рентабельность основной деятельности (рентабельность затрат), руб./руб.	R_6	0,03
20.Перманентный капитал на начало года, тыс. руб.		49883
21.Перманентный капитал на конец года, тыс. руб.		51481

22.Средняя величина перманентного капитала, тыс. руб.		50682
23.Рентабельность перманентного капитала, %	R_7	1,00
24.Период окупаемости собственного капитала, год		100

Рентабельность продаж R_1 отражает удельный вес прибыли в каждом рубле выручки от реализации. За анализируемый период рентабельность продаж составила 1,76 %, т.е. было получено 1руб.76 копейки прибыли со 100 рублей стоимости продукции.

Фондорентабельность R_5 показывает эффективность использования предприятием основных средств (основных фондов и нематериальных активов). Этот показатель находится на уровне 0,02%, т.е. было получено 2 копеек прибыли со 100 рублей вложенных в основной капитал предприятия.

В соответствии со значением показателя рентабельности затрат R_6 можно видеть, что предприятие получило со 100 рублей затраченных на изготовление продукции всего 3 копейки прибыли.

Показатель экономической рентабельности R_4 показывает, сколько прибыли предприятие получило в расчет на 1 рубль своего имущества. От ее уровня, в частности, зависит размер дивидендов по акциям. В анализируемом периоде было получено 36 копеек прибыли на 100 рублей стоимости основных оборотных фондов предприятия.

Показатель рентабельности собственного капитала R_3 позволяет установить зависимость между величиной инвестированных собственных ресурсов и размером прибыли, полученной от их использования. Динамика показателя R_3 оказывает влияние на уровень котировок акций. Для данного предприятия в отчетном году рентабельность собственного капитала составила 1%.

Рентабельность перманентного капитала R_7 в отчетном году составила также 1% (из-за отсутствия долгосрочных обязательств), который характеризует эффективность использования капитала, вложенного в деятельность предприятия на длительный срок.

В целом показатели рентабельности довольно низкие, но для более обоснованных выводов необходимо сопоставить их в динамике, что в настоящее время не представляется возможным, т.к. исследование ограничено рамками одного года.

Факторный анализ рентабельности продаж

1) Расчет влияние изменения выручки от реализации продукции на R_1 :

$$\Delta R_1^{(B)} = \left[\frac{B_1 - C_0 - KP_0 - UP_0}{B_1} - \frac{B_0 - C_0 - KP_0 - UP_0}{B_0} \right] \times 100\%$$

$$\Delta R_1^{(B)} = \left[\frac{372474 - 256223 - (-2053)}{372474} - \frac{365171 - 256223 - (-2053)}{365171} \right] \times 100\% =$$

$$= [0,3176 - 0,3040] \times 100\% = 1,36 \%$$

2) Влияние изменения себестоимости реализованной продукции на R_1 :

$$\Delta R_1^{(C)} = \left[\frac{B_1 - C_1 - KP_0 - UP_0}{B_1} - \frac{B_1 - C_0 - KP_0 - UP_0}{B_1} \right] \times 100\%$$

$$\Delta R_1^{(C)} = \left[\frac{372474 - 256223 - (-2053)}{372474} - \frac{365171 - 256223 - (-2053)}{372474} \right] \times 100\% =$$

$$= [0,3245 - 0,3176] \times 100\% = 0,69\% \times 100\% = 0,69 \%$$

3) Расчет влияния изменения уровня коммерческих расходов на R_I :

$$\Delta R_I^{(KP)} = \left[\frac{B_1 - C_1 - KP_1 - UP_0}{B_1} - \frac{B_1 - C_1 - KP_0 - UP_0}{B_1} \right] \times 100\% =$$

$$= \left[\frac{KP_0 - KP_1}{B_1} \right] \times 100\%$$

$$\Delta R_I^{(KP)} = \left[\frac{0 - 0}{372474} \right] \times 100\% = 0 \%$$

4) Расчет влияния изменения уровня управленческих расходов на R_I :

$$\Delta R_I^{(YP)} = \left[\frac{B_1 - C_1 - KP_1 - UP_0}{B_1} - \frac{B_1 - C_1 - KP_1 - UP_0}{B_1} \right] \times 100\% = \left[\frac{UP_0 - UP_1}{B_1} \right] \times 100\%$$

$$\Delta R_I^{(YP)} = \left[\frac{(-2053) - 100602}{372474} \right] \times 100\% = -27,56 \%$$

5) Совокупное влияние факторов на R_I :

$$\Delta R_I = \Delta R_I^{(B)} + \Delta R_I^{(C)} + \Delta R_I^{(KP)} + \Delta R_I^{(YP)}$$

$$\Delta R_I = 1,36 - 0,69 - 0 - (-27,56) = 28,24 \%$$

$$\Delta R_I = R_I - R_I^0 = 1,76 - 28,24 = -26,48 \%$$

Рентабельность продаж 2014 года дает обещающие прогнозы. Даже при незначительных изменениях отдельных показателей рентабельность продаж остается по-прежнему отрицательным. Это свидетельствует, прежде всего, о слабой работе маркетингового отдела.

3.3. Выводы по повышению эффективности

Несмотря на полученные результаты в 2014 году предприятию не целесообразно коренным образом менять направления деятельности, основными по-прежнему должен оставаться ремонт и производство морских средств навигации.

По моему мнению, тенденции развития предприятия в целом выглядят лучше общеотраслевых тенденций, что обусловлено уникальностью предприятия, весомым опытом на рынке оказываемых услуг.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Система управления любой организации охватывает разнообразные элементы, среди которых можно выделить планирование, определяющее направление и содержание деятельности предприятия; финансовый анализ – как неотъемлемая часть управления финансами предприятия.

С этой целью был проведен анализ финансового состояния коммерческого предприятия ОАО «780 РЗ ТСК», которое осуществляет деятельность по ремонту и изготовлению технических средств кораблевождения. Информационной базой для проведения исследования являлась бухгалтерская отчетность предприятия за два года.

Результаты проведенного исследования и предложенные мероприятия повысят эффективность производственно-хозяйственной деятельности исследуемого предприятия в целом.

В отчетном году было проведено преобразование организации из федерального государственного унитарного предприятия «780-й Ремонтный завод технических средств кораблевождения» Министерства обороны Российской Федерации в открытое акционерное общество «780 Ремонтный завод технических средств кораблевождения».

В соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 15.09.2008 г. № 1359 «Об открытом акционерном обществе «Оборонсервис», акции открытого акционерного общества «780 Ремонтный завод технических средств кораблевождения» было передано в качестве вклада Российской Федерации в уставный капитал открытого акционерного общества «Ремвооружение» (г. Москва). Таким образом, открытое акционерное общество «780 Ремонтный завод технических средств кораблевождения» было включено в состав государственной вертикально-интегрированной структуры Министерства обороны РФ.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Быкадоров В.Л., Алексеев П.Д. Финансово-экономическое состояние предприятия: Практическое пособие. - М.: ПРИОР, 2013.- 95с.
2. Грузинов В.П., Грибов В.Д. Экономика предприятия: Учебное пособие - М: Финансы и статистика, 2010. - 208с.
3. Дзюбинский Л.И. Свердловск: Средне - Уральское кн. изд., 2013. - 144 с.
4. Дружинин А.И., Рыжова В.В. / Под ред. Дунаева О.Н. Экономический анализ хозяйственной деятельности предприятий: Учебное пособие. - Екатеринбург: УГТУ, 2011. - 87 с.
5. Ефимова О.В. Финансовый анализ. – М.: Изд-во «Бухгалтерский учет», 2010 – 320с.
6. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. – 2-е изд., переработка и доп. - М.: Финансы и статистика, 2013. - 512 с.: ил.
7. Маркарьян Э.А., Герасименко Г.П. Финансовый анализ. – М.: 2013.- 160с.
8. Радионова В.М., Федотова М.А. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции -М.: Перспектива, 2012.
9. Ришар Ж. Аудит и анализ хозяйственной деятельности предприятия. / Пер. с франц. под ред. Л.П. Белых.- М.: Аудит, ЮНИТИ, 2010.- 375с.
10. Русак Н.А., Русак В.А. Финансовый анализ. Справочное пособие - М: Высшая школа, 2013.
11. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: 4-е издание,- Минск: ООО «Новое знание» 2011.-688с.
12. Сафронов Н.А. Экономика предприятия: Учебник-М: «Юрист», 2013.- 584с.
13. Стоянова Е.С.. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник. – М.: Изд-во «Перспектива», 2012.-656с.

14. Сергеев И.В. Экономика предприятия: Учебное пособие. - М: Финансы и статистика,2010.
15. Терехин В.И. Финансовое управление фирмой – М: «Экономика»,2012.
16. Черевко А.С., Евдошенко С.Е. Эффективность работы предприятия: Монография – Челябинск,2010.- 144с.
17. Шеремет А.Д., Сайфуллин Р.С. Финансы предприятий - М: ИНФРА-М, 2010.- 343с.
18. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа. - М: ИНФРА-М, 2011 - 208с.
19. Шишкин А. К., Микрюков В. А., Дышкант И. Д. Учет, анализ, аудит на предприятии: Учебное пособие для вузов. - М: Аудит, ЮНИТИ, 2011.- 496с.
20. Юревич М.В., Черевко А.С., Евланова Н.А., Финансовый анализ преуспевающего предприятия. – Челябинск,2011. – 96с.
21. Индекс инфляции (индекс – дефлятор, ИРИП), применяемый для индексации стоимости основных фондов и иного имущества предприятий при их реализации в целях определения налогооблагаемой прибыли, установленный Госкомстатом РФ в 2010г.
22. Принятие делового решения // Э и Ж №2, 2010
23. Раицкий К.А. Экономика предприятия: учебник для ВУЗов – М: Информационно внедренческий центр “Маркетинг”, 2011. – 279.
24. Райсберг Б.А. Современный экономический словарь – М, 2011. –480.
25. Организация деятельности АО. // Финансовая газета № 1; № 2; №4 2011.с.13.,
26. Сенчагов В.К. О сущности и основах стратегии экономической безопасности России // Вопросы экономики. 2013. № 1.
27. Скоун Т. Управленческий учет / Пер. с англ. под ред. Н.Д. Эрношвили – М: Аудит ЮНИТИ, 2011. – 348.
28. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – Минск: Экоперспектива, 2013.

29. Стоун Д. и др. Бухгалтерский учет и финансовый анализ. – М.: Филин, 2010.
30. Теория и практика аналитического управления / под ред. С.Г. Беллева – М: Закон и право, 2013.
31. Уткин Э.А. Финансовый менеджмент – М: Зеркало, 2011.
32. Финансовый менеджмент: теория и практика / под ред. Е.С. Стояновой. – М.: Перспектива, 2014.
33. Хелферт Э. Техника финансового анализа – М: Аудит, 2011.

ПРИЛОЖЕНИЕ

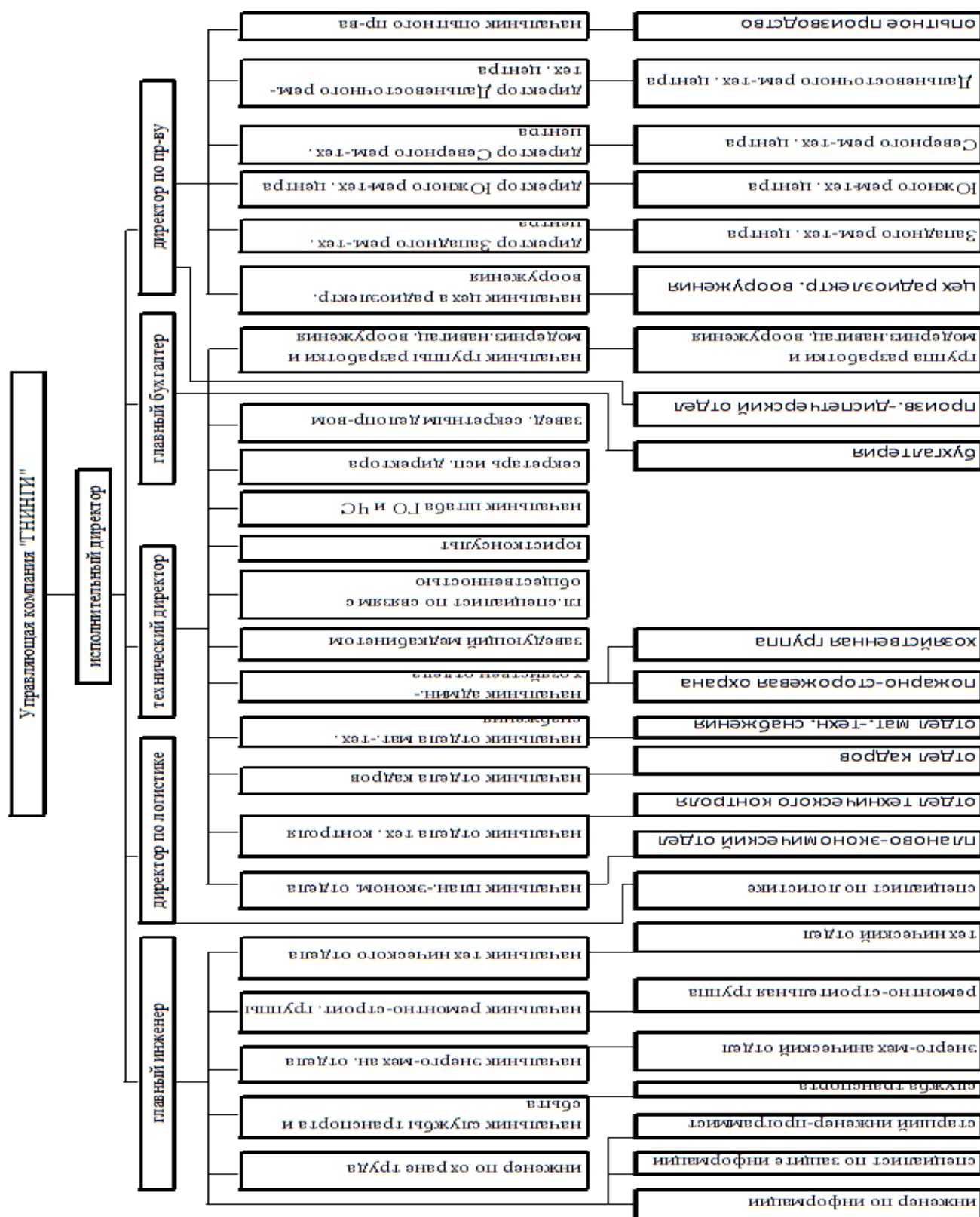


Таблица 1 Организационная структура управления ОАО "780 РЗ ТСК"